

deco to rent

Location de mobilier,
la liberté de changer.

- Location ou vente
- Mobilier lumineux
- Déco & design italien

Show Room
5 rue Alcide de Gaspéry
Zac Espale, Sausheim
(en face de Ad Schoettlé)
Tél : 03 89 50 15 05
www.deco-to-rent.com

Louez nous !
Embellissez tous vos événements

www.le-periscope.info

Le Périscope EST

N°4 juin/juillet 2011

L'info économique de l'EST mulhousien à 360°



Attractivité économique : bientôt du concret pour le territoire

Tapez pour voir l'expression "attractivité économique" dans un moteur de recherche et vous verrez que cette préoccupation est celle de nombreux territoires en France de la Gironde, à Mâcon, de l'Île de France à Dijon. Le 23 mai dernier, des élus et nombreux acteurs du milieu économique mulhousien se sont réunis à la Fonderie pour cogiter sur la stratégie économique de l'agglomération en plusieurs commissions thématiques. La démarche était accompagnée par un cabinet de conseil en stratégie territoriale et de nombreuses propositions ont fusé. Je me souviens qu'en 1992-1993, les acteurs du milieu culturel local se réunissaient régulièrement pour réfléchir à une stratégie de développement de l'événementiel et de l'image de la ville. A la suite de ce type de débats, les participants espèrent légitimement des actions concrètes, au-delà des plans marketing qui vont être proposés. Mais le temps institutionnel n'est pas celui des entreprises, qui ont le nez sur les chiffres, le marché, le bilan, la fin d'année... Alors prenons patience, car « Il faut changer de modèle de développement économique, retrouver une nouvelle dynamique », dixit Olivier Becht, vice-président de Mulhouse Alsace Agglomération. Et pour cela, il faut du temps...

Béatrice Fauroux
Rédactrice en chef

Retrouvez tous les articles du Périscope parus depuis mars 2009 dans le site www.le-periscope.info, via le moteur de recherche.

DOSSIER ▶ Bâtiments et matériaux

La construction de locaux professionnels, de logements individuels ou collectifs est un investissement en argent, en temps et en relations humaines. Se lancer dans la construction aujourd'hui, c'est aussi savoir se poser les bonnes questions en termes de matériaux, de normes et donc de compétences. Il faut savoir dès aujourd'hui anticiper les changements qui feront la norme de demain.



Maxime Barthe et Guy Haas

▶ Deganis : La performance énergétique

La société Deganis est spécialisée dans la construction de bâtiments et la rénovation dans le secteur industriel et les marchés publics, pour les entreprises et les collectivités. Crée en 2001 au parc des Collines, la société a déménagé en 2009 à Sausheim dans des bâtiments neufs de 400 m². Ce fut l'occasion pour M. Haas et son équipe de 40 personnes de démontrer le savoir-faire en matière de BBC (bâtiment basse consommation). Elle a depuis étendu ses compétences au service du particulier via sa filiale Enéode.

« L'idée était que, puisque nous devions investir dans des nouveaux locaux, autant construire pour le futur » dit le président Guy Haas, « le concept de basse consommation n'est pas très bien borné, il y a beaucoup de cas de figure, mais pas assez de standards. Nous avons monté notre projet en 16 mois, pour en faire un modèle fiable, performant où on peut voir l'ensemble des qualifications de notre entreprise. »

Le mélange des matériaux (béton, bois...), la sensation d'espace avec les grandes baies vitrées et les hauts plafonds semblent aller à l'encontre des idées qu'on peut se faire sur les économies d'énergie. « Au bout de deux ans », poursuit M. Haas, « notre consommation d'énergie est de 35 kWhEP/m². Par comparaison, en moyenne dans des logements, on est plutôt à

150 kWhEP/m², et dans le tertiaire entre 200 et 400 kWhEP/m² ! »

Deganis veut devenir un acteur prépondérant dans la construction de bâtiments basse consommation. C'est d'abord une question de culture dans un pays où l'électricité est vendue moins cher qu'ailleurs » ajoute le président. « Il faut penser les projets de façon globale, marier les différentes technologies, qui évoluent. » Si effectivement on pense souvent électrique, d'autres ressources peuvent faire partie d'un projet, comme le gaz ou l'eau des nappes phréatiques. « Pour aller de l'avant il faut vendre de l'expertise et de la matière grise », conclut M. Haas.

Une offre aux particuliers

Enéode est le pendant de Deganis pour les

maisons individuelles et les copropriétés. De la même manière, une offre globale est proposée, tournée vers la basse consommation. « Nous sommes prescripteurs du projet, de la conception à la finalisation des travaux » précise Maxime Barthe, attaché commercial d'Enéode. « Au final, nous garantissons une consommation d'énergie divisée par 4 », conclut-il.

Hervé Weill

Contact Deganis
4 rue des Gaulois
Sausheim
03 89 60 71 27
www.deganis.fr

Contact Enéode
4 rue des Gaulois
Sausheim
03 89 43 99 20
www.eneode.fr



Offres exceptionnelles sur les solaires

voir conditions en magasin cumulable avec d'autres offres

8 rue de Mulhouse - 68110 ILLZACH - 03 89 52 91 83



Enfin un sujet qui rapproche les salariés de leur directeur financier.



Socar
1 rue de l'Aquitaine 68390 Sausheim
03 89 31 25 25 - www.vw-socar68.fr

Le dossier du mois

Incontournables depuis 30 ans

Alsace Matériaux est une entreprise familiale fondée au mois de juin 1980 par Roland Franz. Rejoint par ses deux filles Sandrine et Tania, il leur confie la gérance de l'affaire quand il prend sa retraite en 2004. Depuis, cette entreprise de négoce de matériaux de construction a rejoint le groupe Big Mat, tout en gardant ses spécificités, le conseil et le service ainsi que son indépendance.



L'équipe d'Alsace Matériaux

Regard

Le bâtiment en pleine reconstruction

L'une des mesures prises lors du fameux "Grenelle de l'environnement" est la mise en place de nouvelles normes de consommations moyennes d'énergie pour les constructions neuves et cela à partir du 1^{er} janvier 2013.

De quoi s'agit-il ? De passer de la réglementation thermique qui date de 2005 au "bâtiment de basse consommation" (BBC). L'objectif est de diminuer la consommation de près d'un tiers en utilisant des matériaux et des techniques qui vont au fur et à mesure prendre le pas sur l'existant. En gros, il faudra passer d'une consommation moyenne de 150 kWhEP/m² par an à 50 kWhEP/m² par an (ce calcul étant pondéré par un coefficient en fonction de la zone climatique et de l'altitude).

On va alors parler de triple-vitrage, de géothermie, d'aérothermie, de ventilation double flux et beaucoup d'isolation extérieure, une solution particulièrement performante.

Autant de termes qui vont entrer de plain-pied dans le langage courant, d'autant que le prix à payer de l'énergie est perpétuellement en hausse, une tendance dont on voit mal comment elle pourrait s'inverser.

Aujourd'hui le surcoût lié à l'investissement pour des bâtiments BBC est estimé entre 15 et 25% selon les équipements choisis, ce qui rebute nombre d'investisseurs, nonobstant l'économie d'énergie engendrée. Ceci dit, à compter de 2013 ils n'auront plus le choix.

Il existe des écarts inexpliqués dans la vente et l'installation de certains produits, le marché n'étant pas tout à fait mature. Il convient donc de comparer, sachant que les économies d'énergies ne sont pas amortissables rapidement. Il est donc nécessaire de concevoir un projet dans sa globalité, dès l'orientation du bâtiment, pour profiter pleinement des atouts proposés par les nouvelles technologies.

HW

« Nous fournissons les matériaux de construction, des fondations aux finitions, pour la construction de maisons, et aussi pour les aménagements extérieurs » indique Sandrine Franz, la cogérante. Présent depuis plus de trente ans dans le paysage local, Alsace Matériaux BIG Mat s'est forgé avec le temps une solide réputation de fiabilité. « Nous avons une force de service et de conseil reconnue

par nos clients qui nous sont extrêmement fidèles », confirme Tania Franz. « Notre personnel est stable, il connaît parfaitement les besoins des entreprises qui apprécient d'avoir un interlocuteur unique en qui ils ont confiance. » Les salariés sont formés en permanence aux nouveautés du marché sur des produits qui sont tous aux normes NF ou CE, indispensables pour fournir les marchés publics.

Le rapprochement avec Big Mat a ouvert l'accès à une centrale de référencement. « Cela nous permet de répondre quasiment à toutes les demandes et d'avoir accès à plus de fournisseurs » dit Alain Handschin, le responsable commercial. « Nous pouvons ainsi négocier plus facilement sur un choix plus large, tout en conservant notre indépendance. »

Alsace Matériaux BIG Mat a aussi un rôle de prescripteur. « Quand nous croyons dans un nouveau produit, nous n'hésitons pas à aller voir les constructeurs et les architectes pour les inciter à en tenir compte », ajoute M. Handschin.

L'aménagement de l'intérieur aussi

A l'agence située à Rouffach, l'entreprise a ouvert 300 m² de surface dédiée au bricolage intérieur. « Nous complétons ainsi notre offre avec des parquets, de la peinture et de l'outillage », précise Tania, qui gère cette agence. Car si 70% de la clientèle est professionnelle, le particulier n'est pas oublié. Ainsi pour répondre à la demande, le même type de magasin va voir le jour d'ici à la fin de l'année sur le site d'Illzach.

Hervé Weill

Contact : Alsace Matériaux
9 rue de Hollande, Illzach
03 89 61 78 22
www.alsace-materiaux.com

Du gros-œuvre à la promotion immobilière

L'entreprise Karadag et fils est spécialisée dans le gros-œuvre, le terrassement, les voiries et les réseaux directs (canalisations, bordures, parking...). L'entreprise fondée en 1986 avec trois personnes a été reprise par Oguz Karadag en 1999 qui est maintenant à la tête de 20 salariés. Il a développé son activité dans la construction pour les professionnels de l'immobilier et les maisons individuelles.

Le gros-œuvre, qui représente 30% de l'activité, est toujours une activité dans laquelle l'entreprise Karadag est reconnue. « Nos clients sont nos prescripteurs », explique Oguz Karadag, le gérant. « C'est la base de notre activité, les gens connaissent notre expérience, le bouche à oreilles fonctionne bien. »

Maître d'œuvre, le gérant a su s'entourer de professionnels compétents. « Je travaille toujours avec les mêmes corps de métiers, qui savent être réactifs », ajoute-t-il, « mon métier est la satisfaction du client, pas la gestion des problèmes. Un travail terminé, je peux passer à autre chose tranquillement ».

Dernièrement, l'entreprise a réalisé un immeuble collectif de 17 logements équipés d'un chauffage géothermique. « Nous avons effectué huit forages à 110 m de profondeur », précise le gérant. « Nous sommes les seuls à le faire pour le collectif. Bien sûr, c'est plus cher d'environ 25%, mais on diminue la facture de chauffage de moitié. »

Promotion immobilière et conseils

Afin d'élargir son domaine d'activité, Karadag et fils a créé "l'Immobilière du Rhin" pour l'achat et la vente de terrains et de maisons. L'entreprise propose des logements individuels et collectifs "clé en mains" ainsi qu'un accompagnement



Oguz Karadag

Contact : Karadag
128 rue de l'Île Napoléon, Rixheim
03 89 55 36 94
www.karadagefils.com

SOTOCO
Service

- ✓ Boissons chaudes
- ✓ Boissons fraîches
- ✓ Confiseries
- ✓ Denrées alimentaires



Le spécialiste de la distribution automatique

Depuis plus de 40 ans au service de nos clients

Île Napoléon - 68390 SAUSHEIM - Tél. 03 89 61 95 55 - www.sotoco.fr - service@sotoco.fr

Le self-stockage

vous permet de louer des boxes adaptés à vos besoins et à votre budget d'une surface variable à partir de 1 m² pour 1 jour, 1 mois, 1 an...

- Des solutions souples
- sur site sécurisé 24h/24
- pour toutes les surfaces
- toutes les durées
- particuliers et professionnels

03 89 36 79 73
4 rue Vauban - Zi n° 2
68170 RIXHEIM
mulhouse@achacunsonbox.com

► 30 ans de passion pour les minéraux

Voici sans doute l'illustration de ce que pourrait être un "métier passion" : Michel Schwab a baigné dans l'univers des minéraux depuis tout petit, et organise depuis 30 ans l'un des trois salons du monde les plus importants sur le thème des minéraux, fossiles et pierres pour bijoux : Euro Mineral & Euro Gem à Sainte-Marie-aux-Mines.



Inauguration du salon 2010, avec des élus à gauche et Michel Schwab à droite, devant un stand afghan présentant du Lapis Lazuli.

Né à Sainte-Marie-aux-Mines, Michel Schwab a longtemps accompagné le fondateur d'une bourse aux minéraux dans les années 70, qui souhaitait faire redécouvrir au public la mine locale, et les minéraux en général. « En 1981, alors informaticien chez Peugeot, j'ai pris la relève de l'organisation de cette

bourse qui comptait 120 exposants à l'époque », se souvient Michel Schwab qui quitte son poste 15 ans plus tard pour se consacrer entièrement au développement d'Euro Mineral.

Ce salon professionnel attire aujourd'hui 1.000 exposants de 65 pays et plus de 30.000 visiteurs, sa dimension est celle des plus grands salons du monde dans ce secteur, comme à Tucson (USA) ou Munich (Allemagne).

3.600 actions pour organiser le salon

L'organisation tracée au cordeau occupe 4 personnes à plein-temps toute l'année. Michel Schwab a même conçu un programme de gestion de projet

qui liste les quelque 3.600 étapes nécessaires à la bonne organisation du salon, de la logistique à la presse, en passant par les contrats, la location de 650 tentes, etc. En effet, les contraintes sont importantes : il faut accueillir dans de bonnes conditions près de 80% d'exposants étrangers,

pour qui le salon est le plus important marché de gros en Europe. Ensuite, le lieu d'exposition historique de Sainte-Marie-aux-Mines pose des problèmes d'hébergement, de circulation et de sécurité considérables : « Tous les salons se passent bien, à chaque fois c'est un véritable petit miracle », souligne Michel Schwab qui loge 80% des exposants... chez des particuliers. La structure de Michel Schwab, Mineral Concepts Sàrl, sollicite pour l'organisation pas moins de 50 salariés et 400 bénévoles d'une quinzaine d'associations locales qui contribuent à la convivialité de l'événement. Le budget global s'élève à 1,5 millions d'euros.

Une perspective de développement réside dans un déplacement du salon à Colmar, à l'horizon de 5 ans, ce qui résoudrait des problèmes logistiques et de sécurité, mais rompt avec une tradition à laquelle les habitants de Sainte-Marie-aux-Mines sont attachés.

Béatrice Fauroux

■ **Y aller** : La prochaine édition se déroulera, pour la 48ème fois, du 23 au 26 juin 2011

■ **Contact** : Michel Schwab, Euro Mineral
BP 8, Illzach
03 89 50 51 51
www.euromineral.fr

**LOUEZ
VOTRE
BOX**
DE RANGEMENT !

**Besoin
d'entreposer,
stocker,
archiver ?**

■ Box privatif sur mesure
(de 2 à 200m²)

■ Sécurisé 24h/24

► 03 89 311 811

**EXTRA
STOCKAGE**
LA LOCATION DE BOX AU M²



Vue du Salon à Sainte-Marie-aux Mines

► Extra-Stockage : aussi pour les pros

On parle depuis quelques années du "self-stockage" comme d'un moyen pratique de mettre en dépôt meubles ou archives pour lesquels on manque de place. Mais c'est aussi un lieu de stockage transitoire pour des entreprises qui utilisent de plus en plus les services d'Extra Stockage à Illzach.

« Des commerciaux notamment, ou des artisans viennent ici pour un dépôt temporaire de matériel de promotion, d'échantillons ou de produits livrés sur place, qu'ils chercheront plus tard selon leurs besoins et leurs déplacements sur plusieurs sites », explique Jean-Charles Muller qui a créé Extra-Stockage en 2008. Ainsi, les dépanneurs qui stockent du matériel, commerçants durant les soldes ou e-commerçants sans lieu de stockage utilisent cette solution du box qui a l'avantage d'être souple et de désencombrer l'entreprise.

Disposant de trois quais de déchargement avec auvent, et de portes de 3 mètres de large, le site d'Extra-Stockage présente des avantages pratiques pour les livreurs qui ont ensuite accès de plain-pied aux larges couloirs des box avec un tire-pales. « Le professionnel n'a pas besoin d'être sur place pour attendre sa livraison, nous réceptionnons sa marchandise et l'avertissons par sms lorsqu'elle est

arrivée ». La livraison est placée en zone tampon ou directement dans le box selon la demande du client.

Un accès wifi dans le box

Ce mini-hub utilisé par les pros est aussi un lieu de travail temporaire pour ceux qui ont besoin d'accéder à internet et peuvent mettre à jour leur stock en direct dans leur box ou dans l'espace d'accueil, grâce à un accès wifi. Autre service apprécié par les professionnels : le fait que le site soit tempéré, jamais froid en hiver, ni trop chaud en été. Enfin, ils sont exigeants sur la sécurité, tout comme les particuliers. Extra Stockage est accessible par un code d'accès général et un verrou à chaque box, plus un système d'alarme intrusion et incendie général et individuel, des caméras de surveillance dans les allées assurent une sécurité optimale aux locataires.



Jean-Charles Muller

Extra-Stockage dispose d'une réserve de locaux de 2.000 m² pour développer son service aux professionnels et prévoit la création de boxes directement accessibles par l'extérieur.

BF

■ **Contact** : Jean-Charles Muller, Extra-Stockage
9 avenue d'Italie
Parc d'activités Ulysse, Illzach
03 89 311 811
www.extrastorage.com



La formation professionnelle PAR des professionnels POUR des professionnels

SECOURS À PERSONNES : Utilisation d'un défibrillateur • Prise en charge de l'urgence médicale et traumatologique • Formation SST

INCENDIE : Extincteurs • Plan d'évacuation

CONCEPTION DE FORMATIONS PERSONNALISÉES : Process-com • Management

45a rue de la Douane - 68700 CERNAY - 0 647 962 623 - 0 623 436 988
contact@gdformations.com - www.gdformations.com



Devis gratuit

Zone Espale - 3 rue Paul Henri Spaak - 68390 SAUSHEIM
Tél. 03 89 06 59 63 - Fax : 03 89 06 59 62 - alsanet68@free.fr



Qui rénovera Wehra !

Venez découvrir notre gamme de
Fenêtres
• Uw = 1,4 • Crédit d'impôts
Fenêtres et portes PVC
Portes de garage
Volets roulants et battants
fenetre-wehr.com

MULHOUSE 03 89 50 71 71
ZA la Savonnerie - LUTTERBACH



**PRINT
Line**
CREATEUR D'ENSEIGNES

03 89 44 67 92
print-line@sfr.fr
4 AVENUE DU VALPARC - HABSBHEIM

ENSEIGNES - 4X3
STICKERS
DECO VOITURES - VITRINES
TOTEMS - CALICOTS
CAISSENS LUMINEUX
CARTES DE VISITE - FLYERS
TABLEAUX PHOTOS PERSONNALISÉS

35mm Film

N'hésitez pas à faire un tour sur notre site ! www.print-line.fr

► Mor'Production, la vidéo autrement

Née de la passion précoce d'Anthony Roesch pour le 7^{ème} art, la structure Mor'Production créée en décembre 2010 est portée par un créateur d'entreprise imaginatif qui crée des films de communication avec un regard issu du cinéma.

A 24 ans, cela fait déjà... 9 ans qu'Anthony Roesch (... un nom prédestiné) voit le monde à travers une caméra : « Depuis l'âge de 15 ans, j'aime filmer et rapidement j'ai tourné des court-métrages et participé à des concours régionaux ou nationaux ». Homme-orchestre à la fois caméraman, preneur de son, technicien lumière et monteur, il gère aussi la post production, en ayant tout appris sur le tas. Par ailleurs, il a fait partie récemment de l'équipe technique d'un long métrage ("Au Paradis des hommes", du colmarien Cédric Malzieu) pour enrichir encore son expérience. « Ce qui me manquait pour créer mon entreprise, ce sont de notions de commerce et de gestion ». D'où le passage – et l'obtention – du BTS NRC (négociation et relations client) au centre de formation Pro Format à Mulhouse.

Apporter du nouveau dans la vidéo

Actuellement en préparation de plusieurs vidéos pour des professionnels, Anthony

Roesch souhaite imprimer son style à la communication d'entreprise : « Un regard jeune et moderne qui apporte un souffle nouveau, avec un message minimaliste qui va au cœur du sujet, une mise en scène créative et artistique », indique le jeune homme soucieux de qualité. Autonome sur le plan du matériel de tournage, il travaille exclusivement ses images (y compris les photos) sur ordinateur Apple. Actuellement en phase de croissance, il constitue un réseau de professionnels fiables pour pouvoir proposer des prestations diversifiées dans le domaine de la communication.

Béatrice Fauroux

● **Contact :** Anthony Roesch
MOR' Production, Rixheim
06 18 43 83 92
<http://morproduction.fr>



Anthony Roesch

Prochaine Thématic

Sécurité Informatique : les questions que vous auriez dû vous poser avant...

Jeudi 23 juin 2011, à partir de 8h30
Maison du Technopole de Mulhouse

La sécurité du Système d'Information est un enjeu vital dans l'activité d'une entreprise. Le groupe de travail Rhénatic Sécurité est composé d'entreprises bénéficiant d'une expertise reconnue pour apporter des solutions pour améliorer la sécurité de l'entreprise, et pour sensibiliser les dirigeants et leur personnel aux diverses problématiques de sécurité

● Programme complet sur le site
www.rhenatic.eu

Manifestation réservée aux entreprises
Entrée gratuite - Inscription obligatoire
Renseignements : Diane Geng - 03 89 32 76 22

► Trustinfo fête ses 10 ans cette année

L'entreprise de services informatiques a connu une belle évolution depuis 10 ans, qui a suivi celle du marché : à l'origine boutique informatique, elle s'est développée grâce à l'installation et à la maintenance de parcs de machines et de réseaux. Elle mise aujourd'hui sur le marché en croissance de la fibre optique et des services associés.



L'équipe de Trustinfo

10 ans et 8 personnes sur 400 m² à Illzach : Trustinfo connaît une belle progression sur son cœur de clientèle, qui compte de... 1 à 250 postes informatiques. « Nous distribuons la marque d'ordinateurs Terra, une marque allemande fabriquée en Europe, et possédons l'agrément pour le service après-vente. Cette gestion de la totalité du service, de l'installation au suivi des machines et réseaux puis à la maintenance, est appréciée par nos clients », explique Thierry Schmitt, le dirigeant.

Fibre optique : 100 Z.I. encore mal desservies dans le 68

Cette activité forme le socle sur lequel l'entreprise compte asseoir sa croissance, grâce au développement depuis début 2011 de l'installation de la fibre optique, bien plus rapide que la connexion adsl et qui est encouragée par les collectivités alsaciennes. « La fibre est encore mal déployée dans les zones industrielles, elle s'arrête aux entrées de zones et une centaine d'entre elles sont encore mal desservies, alors que les besoins augmentent. A nous de développer la fibre et de proposer tous les services associés, comme la téléphonie IP, la visio-conférence, les caméras de surveillance, les e-mails collaboratifs, la sauvegarde, la domotique, etc. », indique Nicolas Saltzmann, responsable du développement. En

effet, la "taille des tuyaux" de la fibre permet d'y greffer de multiples services et d'externaliser des fonctions qui souffrent habituellement de l'instabilité de l'adsl. « L'attractivité d'une zone économique dépend beaucoup de la qualité des connexions informatiques et nous sommes les premiers dans le 68 à entrer dans les zones où ne vont pas les grands opérateurs », affirme T. Schmitt.

Economisez votre forfait téléphone

On ne serait pas complet si on n'évoquait pas deux autres services de Trustinfo : la commande de fournitures de bureau et en particulier les consommables informatiques, et une activité d'opérateur en téléphonie qui permet au client d'économiser ses factures en changeant de forfait. « Souvent, les PME paient sans le savoir des forfaits élevés pour leur téléphonie fixe car ce sont des forfaits anciens », explique T. Schmitt. Cette économie permettra souvent d'opter pour un abonnement plus performant, à la fibre optique par exemple.

BF

● **Contact :** Trustinfo
2 avenue de Hollande, Illzach
03 89 65 35 21
www.trustinfo.fr

► Roto Offset, une imprimerie rare

Roto Offset est l'une des rares imprimeries de l'Est à posséder une machine mixte, qui imprime aussi bien du papier journal que du papier couché. D'où une clientèle à la fois d'éditeurs de journaux et d'entreprises.

Virginie Benomar pilote Roto Offset et son équipe de 27 personnes sur l'un des sites du groupe "Alsace Médias", à Rixheim. L'imprimerie qu'elle dirige est l'une des rares dans l'Est de la France (et la seule en Alsace) à être aussi bien une rotative de presse qu'une imprimerie dite "de labeur" : « La différence entre les deux est qu'il faut un sécheur pour pouvoir imprimer sur certains papiers, ce qui nous permet de répondre à des demandes variées, à partir de tirages de 15.000 exemplaires environ », explique Virginie Benomar.

Et ceci est possible pour des papiers allant de 40g à 130g, en quadri, sur A4 pour les brochures ou A3 pour des journaux ou publicités, le cœur d'activité se situant dans des tirages de 20.000 à 150.000 exemplaires.

L'imprimerie s'est notamment spécialisée dans le journal qualitatif, avec un beau rendu du papier journal comme celui qu'elle imprime pour le *68* édité national de Strasbourg. La performance technique de l'imprimerie a d'ailleurs été récompensée par un Trophée "Roto" de la profession en 2010 au niveau national.

Une clientèle diversifiée

L'imprimerie Roto Offset répond en premier lieu aux besoins internes, et imprime Hebdo (qui a remplacé PAM/PAC) ainsi qu'Offre Habitat. Suivent les clients de la presse gratuite, comme Top TV, Sundgau sans Frontières ou des suppléments régionaux du journal Fémina, distribué dans plusieurs titres de la presse quotidienne régionale. Roto Offset imprime aussi l'Ami Hebdo. Enfin, l'imprimerie travaille pour plusieurs groupes de la grande distribution.

Clientèle régionale en progression

« Nous travaillons de plus en plus régulièrement pour des donneurs d'ordre régionaux, ceci est meilleur pour le bilan



Virginie Benomar



Pôle de compétences TIC Grand EST
Rejoignez-nous sur www.rhenatic.eu

Alsatextiles : « Le Textile est bien vivant »

L'entreprise dirigée par Gianni Pavan témoigne de la vitalité du textile qui évolue au fil du développement des nouvelles technologies. L'entreprise spécialisée dans l'impression textile numérique marie avec bonheur tradition et modernité, et travaille aussi bien pour des musées, des créateurs de mode, que pour du textile de maison ou des tissus événementiels.

On se souvient peut-être de Gravit, entreprise reconnue dans le secteur textile pour la qualité de sa gravure via des cylindres et cadres plats mis au point pour l'impression sur tissu. Le coût fixe de la gravure était alors élevé, puisque l'entreprise fabriquait un cylindre (ou un cadre) par couleur et le client devait imprimer de grandes quantités de tissu pour assurer un prix de revient correct.

Après 2000, avec la disparition de ses clients laminés par la concurrence asiatique, Gravit a progressivement disparu aussi. Des salariés de l'entreprise ont repris le flambeau en 2005 pour lancer dans un créneau émergent : l'impression numérique. C'est la création d'Alsatextiles, opérationnelle depuis 2007 et qui a démarré grâce aux bonnes relations entretenues avec d'anciens clients. « Par exemple, nous travaillons pour Linvosges, pour qui nous imprimons des nappes à partir d'échantillons du Musée de l'Impression, comme les industries traditionnelles autrefois », explique Gianni Pavan... Mais si c'est en apparence le même produit, le procédé de fabrication a radicalement changé.

Maîtrise de toute la chaîne textile pour une réactivité maximale

En impression numérique, on réussit à obtenir la qualité d'impression traditionnelle sans ses inconvénients : on peut imprimer une infinité de couleurs et se limiter à une production de 100 mètres là où il fallait en imprimer 1.000... « Cela change tout, car certains clients passent commande en petites séries tous les 15 jours pour l'impression de tel ou tel dessin. » Côté

qualité, le dessin créé sur ordinateur peut être d'une grande précision et une fois imprimée, la couleur est fixée dans la fibre textile, les couleurs ne bougent pas...

A tous ces avantages, Alsatextiles a ajouté une diversification en aval : « Pour être encore plus souples et réactifs, nous avons développé une offre diversifiée de tissus, cela évite de dépendre des délais de livraison ». En effet, polyesters, satins de coton, tissus mélangés sont disponibles au choix du client grâce à un stock permanent d'une valeur de 150.000 euros (pour 1 million d'euros de CA/an). De la conception (ou reprise) du dessin sur ordinateur au produit confectionné, Alsatextiles maîtrise donc toute la chaîne de fabrication. Cette maîtrise en termes de coût, de qualité et de délais a été repérée par de grands noms du textile comme Castelbajac qui y fait fabriquer son linge de table, ou la créatrice d'Anatopik, marque de vêtements riches en couleurs.

Des produits innovants pour l'événementiel et la décoration

Alsatextiles s'aventure hors des terres traditionnelles de la filière, l'habillement et le linge de maison, pour imprimer des produits événementiels : kakémonos, banderoles, etc. à partir de n'importe quel visuel ou photo. Dernière nouveauté : Alsatextiles produit au terme d'un partenariat avec Leroy Merlin des portes de placard coulissantes tendues de tissu imprimé à partir de photos d'une photographe régionale, Catherine Kohler : encore une alliance de talents régionaux (voir encadré).



Gianni Pavan

Recherche partenaires

Alors que manque-t-il au bonheur de Gianni Pavan dont l'activité est en plein essor ? « Nous sommes à la recherche de partenaires financiers pour pouvoir nous développer, car le textile fait encore peur, alors que tous les jours de nouveaux marchés s'ouvrent à nous ! », conclut-il.

BF

Contact : Alsatextiles
3 rue de l'Industrie, Riedisheim
03 89 64 59 97
www.alsatextiles.fr

L'ADN d'Alsatextiles : une production régionale à 80%

Gianni Pavan défend et soutient la renaissance de la filière textile alsacienne (et vosgienne), dont de nombreux exemples montrent le haut niveau de compétence. 80% de sa production, du tissu à la confection, est issue de l'écosystème textile qui se reconstitue en Alsace et dans les Vosges. Alsatextiles participe à la création d'un label "Alsace Terre Textile" à l'image de "Vosges Terre Textile", et qui devrait voir le jour en 2012.

BEMAC |



iPad 2 est arrivé. Le travail, revu et corrigé.

Avec un tout nouveau design fin et léger, une puissante puce A5 bicolore Apple et un grand écran Multi-Touch, l'iPad 2 transforme votre façon de travailler. Il facilite plus que jamais la collaboration, l'animation de présentations, la modification de documents et l'accès aux ressources de l'entreprise. Et avec une autonomie atteignant 10 heures¹ et des options de connectivité Wi-Fi et 3G², l'iPad 2 est prêt à se mettre à la tâche... dès que vous le serez. Rendez-vous chez BEMAC et laissez-vous convaincre par l'iPad 2.

www.bemac.fr 18, quai St Nicolas 14b, rue de la Mésange 1, rue Guillaume Tell
67000 Strasbourg 67000 Strasbourg 68100 Mulhouse
03 88 25 84 88 03 88 22 78 87 03 89 367 200

¹ Tests réalisés sur des prototypes d'iPad 2 et de logiciels en effectuant chacune des tâches suivantes : lecture vidéo, lecture audio et navigation sur Internet en mode Wi-Fi. L'autonomie de la batterie dépend des réglages de l'appareil, de l'utilisation et de nombreux autres facteurs. Les résultats peuvent varier.
² Forfait de données 3G vendu séparément.
TM et © 2011 Apple Inc. Tous droits réservés.

INSTALLATEUR PHOTOVOLTAÏQUE RÉGIONAL

Produisez et revendez

votre électricité à EDF pendant 20 ans au meilleur tarif

Widensolen / 208 Kwc



Site isolé



Hirtzbach / 3 Kwc



Tout savoir
sur une installation photovoltaïque
www.electro-concept.net

ÉTUDE
GRATUITE
PERSONNALISÉE

■ Résidentiel : 0,46 - 0,4025 €/KWh
■ Professionnel : 0,406 - 35,20 - 30,35 - 28,83 €/KWh

 LA SOLUTION ÉCOLOGIQUE
ET ÉCONOMIQUE

Plus de
25.000 m²
déjà installés

SHOW ROOM

122 rue Ile Napoléon - 68170 Rixheim
Tél. 03 89 57 42 61 / Port. 06 32 376 493
www.electro-concept.net


ELECTRO CONCEPT
ÉNERGIE
ÉLECTRICITÉ GÉNÉRALE
INSTALLATEUR
PHOTOVOLTAÏQUE
AGRÉÉ

► ATSA : la peinture industrielle haute qualité



Cédric Helfer

L'applicateur de peinture liquide ATSA à Illzach propose une haute qualité de finition à ses clients industriels pour les matériaux sur tous supports. Et ce, du porte-clé à la pièce de 4 tonnes, de la pièce unique à la grande série. Une activité à 80% pour le neuf, mais de plus en plus pour les équipements que l'on fait durer en les rénovant.

Acier, plastiques, aluminium, résines ou bois : l'entreprise de Cédric Helfer prépare et donne l'aspect du neuf à tous types de supports. Mais la fonction de la peinture industrielle est aussi de protéger les pièces de la corrosion ou de la rouille. « En rénovation, il faut d'abord ôter soigneusement la peinture existante, la grenailler ou la dégraisser, puis la remettre en peinture liquide avec une qualité de fini impeccable, ce qui nécessite un savoir-faire pointu », explique le Directeur d'ATSA, qui compte 11 personnes pour un chiffre d'affaires d'1,3 million d'euros HT.

Recherche de qualité à tous les niveaux

Le décapage mécanique des pièces se fait à l'intérieur d'un box fermé prévu pour cette opération délicate. Elles sont ensuite transportées au local de peinture où un convoyeur de 160 mètres de longueur est muni de crochets pouvant supporter une pièce de 500 kg. Les pièces y sont accrochées et circulent selon le stade de peinture puis séchage. « Depuis 2005, nous avons réalisé 600.000 euros d'investissements, pour le rail, la ventilation du local et la qualité des pistolets à peinture par exemple », explique Cédric Helfer. En effet, il est important d'assurer le renouvellement d'air (chauffé en hiver) pour les salariés, par ailleurs protégés par des équipements spéciaux. Ensuite, la qualité du fini est rendue

par le fait que la peinture est aspirée par un procédé électrostatique sur les arêtes de la pièce pour mieux la couvrir. Enfin, tous les solvants et résidus de l'activité sont acheminés vers des filières de traitement des déchets.

Le décor vert du Centre Commercial Porte Jeune

Exemples de marchés d'ATSA : la rénovation de parois de TGV (plus de 80 TGV à ce jour !), du mobilier et des présentoirs, des pièces automobiles, toutes pièces mécaniques... et un chantier original : celui des tôles perforées de différentes teintes vertes du Centre Commercial Porte Jeune, entourant le centre commercial, aussi bien à l'extérieur qu'à l'intérieur. « Ce chantier fut particulièrement technique par la nature même des tôles et la qualité de finition qu'exigeait notre client final. Toutes les tôles sont perforées, rendant l'application de la peinture particulièrement délicate. Enfin, elles ont été peintes avec des teintes métallisées et nacrées spécifiques et un vernis anti-graffiti spécial », conclut Cédric Helfer.

Béatrice Fauroux

■ **Contact :** Cédric Helfer, ATSA
62 avenue de Belgique, Illzach
03 89 31 22 05
www.atsa-france.com

► L'Agence Automobilière fait des petits

Le vendeur d'automobiles mulhousien qui fonctionne à l'image d'une agence immobilière grandit, avec plusieurs franchises ouvertes dans l'Est et de nouvelles ouvertures en projet. Une activité dans l'air du temps avec des prix de vente et d'achat optimisés.

Rappelons d'abord le principe de l'Agence Automobilière créée en 2003 à Sausheim par Christophe Winkelmuller, ingénieur-chimiste passionné d'automobile : « Nous sécurisons la vente directe de véhicules de particulier à particulier, en gagnant notre vie sur des commissions sur ventes minimales et transparentes », explique le gérant. Sécuriser, cela signifie vérifier l'identité de l'acheteur et du vendeur, faire un état des lieux de la voiture, mettre une annonce sur le site web de l'enseigne et rapprocher acheteur potentiel et vendeur pour la « visite », soit l'essai du véhicule. « Nous proposons aussi une garantie de 23 euros par mois y compris l'assistance, ainsi que le financement », explique C. Winkelmuller, qui a bâtonné juridiquement un contrat de particulier à particulier. Résultat, un prix de vente raisonnable d'un côté, et de bonnes affaires à réaliser par l'acheteur.

10 franchises d'ici la fin de l'année

Le concept bien testé durant les premières années est aujourd'hui reproduit à Colmar, Strasbourg, Saint-Dié, Nancy et Belfort avec un encours de 700 voitures

à vendre en permanence. Les demandes d'installation en franchise sont de plus en plus nombreuses et le chef d'entreprise accompagne ce développement. « A ce jour, nous demandons 5.500 euros de droits d'entrée qui suffisent tout juste pour couvrir notre contribution aux frais d'installation. Les royalties ne sont dues qu'à partir du moment où le franchisé a couvert ses frais fixes ». C. Winkelmuller anime ce premier réseau dans l'Est, qui contribue à peaufiner le concept et compte bien ouvrir 3 à 5 enseignes d'ici la fin de l'année ailleurs en France, dont la prochaine à La Roche sur Yon (85).

BF

■ **Contact :** L'Agence Automobilière
24 RD 201, zone Actipolis, Sausheim
03 89 61 90 10
www.agenceauto.com

Christophe Winkelmuller



BigMat Les matériaux et les conseils des pros **Choisissez LA FILIERE PRO** **ALSACE MATERIAUX**

ILLZACH
9 avenue de Hollande - 03 89 61 78 22
alsace-materiaux@alsace-materiaux.com

ROUFFACH
Parc d'Activités - 12 rue Manfred Behr - 03 89 49 60 15
alsamat@alsace-materiaux.com

www.alsace-materiaux.com - Du lundi au vendredi de 7h30 à 12h et 13h30 à 18h, samedi de 8h à 12h

OCTO-Flex, le protège-clavier souple indispensable

- Membrane souple pour clavier moulée sur mesure
- Résiste à 10 millions de frappes
- Protège de la poussière et des éclaboussures (huile de moteur, essence, fluides,...)

Octogone.fr Accessoires ménage

FABRICANT N°1 EN EUROPE
40, rue Jean Monnet - Parc des Collines
Bât. 5 - 68200 Mulhouse
Tél. : 03 89 31 02 60 - Fax : 03 89 31 02 69
contact@octogone.fr - www.octogone.fr

► Subway à la conquête de l'Alsace et de la Lorraine



Jean-Luc Sondenecker

Avec 34.500 restaurants sur 95 pays, Subway est la première chaîne de restauration rapide au monde. Jean-Luc Sondenecker, qui a ouvert les deux premières franchises à Mulhouse en 2007 et 2008, est maintenant agent de développement pour l'Alsace et la Lorraine qui regroupent actuellement 14 restaurants.

Son objectif : atteindre 80 adresses sur les deux régions dans les années à venir.

« Le taux d'échec d'une franchise chez Subway est de moins de 1% sur l'ensemble des restaurants qui ouvrent dans le monde, alors qu'il s'en ouvre un toutes les trois heures » affirme Jean-Luc Sondenecker. « Le but de la franchise est de dupliquer un succès en adhérant à un réseau. » Les qualités de l'entreprise sont connues, les demandes d'adhésions arrivent spontanément, avec un apport du candidat oscillant entre 80.000 et 1.000.000 euros. Cependant, le candidat n'est pas assuré pour autant de pouvoir prétendre à l'ouverture du restaurant. « Nous devons valider le candidat, pas question de lancer quelqu'un dont on sent qu'il n'en a pas les capacités » ajoute M. Sondenecker. « Ensuite notre tâche en tant qu'agent de développement est la formation, c'est un accompagnement dans la recherche d'un emplacement, l'achat du matériel et le lancement du restaurant. »

Une eX cacité éprouvée

Ce lancement répond à des critères très précis qui ont fait leurs preuves. Pour rester efficace dans

l'aide aux franchisés, le rythme de recrutement de l'équipe cadre est d'une personne toutes les dix ouvertures. La logistique et la gestion sont optimisées pour que le franchisé puisse se concentrer sur ses ventes. Les récentes publicités télévisées ont permis d'augmenter de 15% le chiffre d'affaires. « Nous cherchons à nous développer sur trois types de secteurs : les centres-villes, les centres commerciaux et les axes passants, comme les zones commerciales » précise le responsable.

Scoop pour le Périscope : un Subway va voir le jour place de la Réunion début de l'été prochain et un autre au Pôle 430 à Wittenheim à la rentrée 2011.

Hervé Weill

■ **Contact** : Subway
8 rue de l'industrie, Habsheim
03 89 52 71 11
www.subwayfrance.fr

AVIS D'EXPERT

Aider les PME à l'export

ICE Strategy est une agence de communication, de marketing et d'image de marque. Elle aide les PME à mettre en place des stratégies commerciales, principalement pour le développement à l'export en Europe. Son gérant polyglotte, Richard Wettstein, décrit les étapes importantes pour optimiser les chances de réussite à l'export.



Richard Wettstein

Comment se déroule votre démarche ?

Richard Wettstein : d'abord faire un état des lieux. Savoir ce qui a déjà été fait dans l'objectif d'exporter et ce qu'on peut utiliser. L'entreprise a déjà eu des contacts commerciaux, à nous d'exploiter les données existantes. Puis nous définissons une stratégie afin de l'appliquer sur le marché.

Quels sont les outils que vous pouvez mettre en place ?

RW : ils sont nombreux, en adéquation avec les moyens définis : identifier les marchés par une veille concurrentielle, traduire les documents et moyens de communication, études de marché et outils statistiques. Il faut savoir quelles sont les possibilités de subvention et les mettre en rapport avec l'investissement voulu.

La connaissance du terrain est primordiale...

RW : il est important d'aller voir sur place ce qui se passe, observer en priorité les marchés croissants comme l'Allemagne, les pays nordiques ou l'Angleterre. Il faut bien connaître ces pays car on n'y vend pas les mêmes produits, ni de la même manière. C'est toujours une prise de risque pour une entreprise, il faut intégrer la notion de changement. Et nous sommes les « activateurs » de ces changements.

HW

Contact : Richard Wettstein, ICE Strategy
11 avenue d'Altkirch, Mulhouse
06 85 73 94 65
www.ice-strategy.com

C'est déjà l'été dans les boulangeries Wilson

Découvrez les 1/2 ficelles. Une saveur différente chaque jour

Chorizo, Pruneaux, Figue/Lardons, Saumon/Aneth, Emmental/ Lardons, Roquefort/Olives vertes

0,45 € l'unité

Laissez vous tenter par notre pain aux fruits rouges

1,20 € Les 3

90 grs de plaisir pour 1€

Retrouvez nous à Bartenheim-Colmar-Dornach-Mulhouse-Fluheim-Saint-Louis-Tegolsheim ou sur boulangerie-wilson.com

DES SOLUTIONS FORMATION

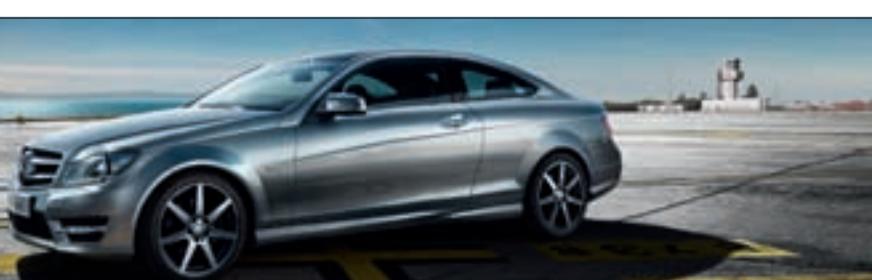
Comptabilité et Législation Sociale

• Pratique de la Gestion Financière	12 jours
• Techniques Comptables - Bases	8 jours
• Techniques Comptables - Approfondissement	8 jours
• Contrôle de Gestion PME-PMI	6 jours
• Crédit Management	2 jours
• Fiscalité des Entreprises	2 jours
• Recouvrement de Créesances	2 jours
• Gestion de Trésorerie	2 jours
• Pratique du Droit Social	12 jours
• Gestion et Pratique de la Paie	5 jours
• Législation Sociale et Gestion du Personnel	6 jours
• Club Actualité Sociale	3 jours
• Organisation et Gestion de la Formation	5 jours
• Les Déclarations Sociales	1 jour
• CHSCT - Formation des Représentants du Personnel	3 jours

GIFOP/CAHR FORMATION ■ MULHOUSE
Tél. : 03 89 33 35 35 ■ 03 89 33 35 45
www.gifop.fr ■ www.cahr-formation.com

CCI SUD ALSACE MULHOUSE

Journées Portes Ouvertes les 18 & 19 juin 2011*



Nouvelle Mercedes Classe C Coupé.
Démarquez-vous.



Paul KROELY Automobiles - 228, av. de Fribourg - ILLZACH - 03 89 61 89 61 - www.groupekroely.mercedes.fr

*Ouverture le dimanche selon autorisation préfectorale. Consommation mixte de 4,4 à 12,0 l/100 km. CO₂ de 117 à 280 g/km.





Le Bréviscope

Portes Ouvertes chez Plastiques Pöppelmann France

L'entreprise de transformation de matières plastiques ouvre ses portes au public samedi 18 juin de 14h à 17h30

- **Lieu :** 3 rue Robert Schuman à Rixheim
- **En savoir plus :** article du Périscope paru le 10 décembre 2010, recherche par mot-clé "pöppelmann".

Séminaire Ipad

BEMAC organise un "Séminaire Ipad" jeudi 23 juin, sur le thème de son utilisation en entreprise, en particulier pour les commerciaux. 2 sessions : de 9h30 à 12h ou de 14h à 16h30. Programme de chaque session : Accueil - Comment déployer l'iPad dans votre entreprise ? - L'iPad : l'outil de vos commerciaux.

- **Renseignements :** Benoît Roget
Bemac Mulhouse, 1 rue Guillaume Tell
Tél. 03 89 367 207, b.roget@bemac.fr

Les 10 ans Verts de Tecnitude

L'entreprise de diffusion de convoyeurs via internet fête ses 10 ans avec une exposition en plein air des plasticiens Christophe Hohler et François Klein le vendredi 24 juin à partir de 16h30. S'inscrire par mail : rachel.blinn@tecnitude.com

- **Lieu :** ZI Est, 10 rue du Commerce, Rixheim
- **En savoir plus :** article du Périscope paru le 10 février 2011, recherche par mot-clé "tecnitude".

Les Lauréats 2011 du concours de la commercialisation

Le concours à l'initiative des DCF en direction des étudiants des écoles de management et BTS a distingué trois mulhousiens qui ont prouvé leur compétence dans le traitement d'un plan d'action marketing en 4 heures, proposé par la Caisse d'Epargne. Yves Mentzer (CAHR-Gifop) et Frédéric Mougin (ISTA) ont souligné les vertus de l'alternance qui caractérise le parcours des trois étudiants et leur donne une longueur d'avance sur l'univers de l'entreprise.



De gauche à droite : Gaëlle Harchies, ISTA (prix départemental BAC+4), Pierre Gothscheck, BTS Muc (prix départemental BAC+2) et Candice Schaffar, ISTA (prix régional BAC+4).

Une seule adresse depuis 1977

NOCERA Habitat & Industrie

03 89 61 74 61 • maisons-nocera.fr

Pour
votre local professionnel
ou
votre habitation



Retour sur l'Apériscope du 26 mai

Merci à Paul Kroely Automobiles/Mercedes-Smart à Illzach pour son accueil et les moments ludiques passés autour des tables de jeu.



Photo Julien Elbisser



Photo Julien Elbisser

Le Périscope Est

Édité par L'Agence Mulhousienne de Presse
37 rue Jean Monnet, 68200 Mulhouse
N° Siret 529 589 327 00012
N° ISSN : 2114-9984

Rédactrice en chef : Béatrice Fauroux
beatrice.fauroux@gmail.com

Rédacteurs : Béatrice Fauroux, Hervé Weill

Graphisme/PAO :
Jean-François Chan-Kam, lesgensdenface@gmail.com
Bertrand Riehl, bertrand.riehl@laposte.net

Web journal et Apériscope:
Virginie Tanghe, sidelya@live.fr

Régie publicitaire : ECA Edition
Dominique Meunier, Eric Marcino
3 rue du Panorama, 68120 Pfaffstatt
Tél. 03 89 57 11 57, eca.edition@evhr.net

Impression : AZ Imprimerie, Brumath

Distribution du journal : Bike in the City

A l'Etoile
Starnstewala
Restaurant - Winstub

Spécialités Alsaciennes - 25 Tartes Flambeés
Menu du jour au choix (5 entrées-5 plats-5 desserts)
Formule 2 plats 8,50 € - 3 plats 11,20 € avec le café
Repas d'affaire, de fin d'année sur mesure
Parking gratuit - Baisse des prix : TVA 5,5%

Winstub à l'Etoile - 57 rue de Bâle - MULHOUSE
Tél. 03 89 45 21 00 - Fax 03 89 56 24 26
contact@aletoile.com - www.aletoile.com

Agenda CCI

Mercredis 15, 21 ou 28 juin de 14h30 à 15h30 Les mercredis de l'apprentissage

Lieu : Orientoscope
Coût : Uniquement sur inscription
Contact : Rachida Choulam
Tél. 03 69 58 51 10

Mardi 14 juin de 9 h à 12 h Etre présent sur le web / Passeport pour l'Economie Numérique

Lieu : Maison de l'Entrepreneur
Coût : Entrée libre sur réservation
Contact : Mario Elia
Tél. 03 89 66 71 83

Mardi 14 juin de 18h30 à 20h Conjoncture économique et perspectives des marchés financiers

Lieu : Maison de l'Entrepreneur
Coût : Entrée libre sur inscription
Contact : Denise Lecourt
Tél. 03 89 36 54 80

Vendredi 17 juin de 9h à 12h Comment optimiser sa présence à un salon professionnel ?

Lieu : Maison de l'Entrepreneur
Coût : Entrée libre sur inscription
Contact : Denise Lecourt
Tél. 03 89 36 54 80

Mardis 21 juin et 5 juillet de 8h30 à 12h15 et de 14h00 à 17h15

Journée pour Entreprendre

Lieu : CCI Sud Alsace Mulhouse
Coût : 70€

Contact : Pascale Bas

Tél. 03 89 66 71 78



AZ
IMPRIMERIE

Devis
sous 24h

Tous vos imprimés

Z.A. 8 rue de l'Ill
68350 BRUNSTATT
Tél. 03 89 59 17 95

contact@azimprimerie.fr
www.azimprimerie.fr

