

A l'Étoile
Starnstewala
Restaurant - Winstub

Spécialités Alsaciennes - 25 Tartes Flambées
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'Étoile - 57 rue de Bâle - MULHOUSE
Tél. 03 89 45 21 00 - Fax 03 89 56 24 26
contact@aletoile.com - www.aletoile.com

www.le-periscope.info

Le Périscoppe EST

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

N°6 déc 2011/jan 2012

Edito

Cogito ergo sum

“Je pense donc je suis” pourrait être l’adage actuel de nos édiles mulhousiennes, locales, départementales, alsaciennes... tant il y a eu ces dernières semaines de réunions, colloques, conférences ou cogitations diverses. De l’Agora de l’économie simultanée sur les trois villes alsaciennes, aux réunions autour de la Marque Alsace, en passant par le plan de développement économique pour l’agglomération (Mulhouse Alsace Eco 2020), la journée sur le tourisme d’affaires, ou les célébrations sur l’entrepreneuriat, sans oublier Mulhouse Terre des Nouveaux Possibles qui est venu mettre son joyeux planning... au beau milieu de tout ça : on en brasse des idées, des projets, de l’enthousiasme, de l’envie de faire à Mulhouse ces derniers temps !

Le point positif, c’est qu’il y a une vraie dynamique, des réflexions intéressantes et que Mulhouse est dans la boucle. Le bémol, c’est qu’il y manque un peu de concret, un calendrier, des objectifs précis, bref, la notion du terrain, où nous sommes tous, avec le nez dans le guidon, tous les jours.

“Je pense, donc j’agis”, c’est notre vœu pour que toutes ces bonnes intentions soient suivies d’effets dès 2012.

Béatrice Fauroux
Rédactrice en chef

l'apériscoppe



**ASPTT Mulhouse
Volley féminin**



**Apéritif, match de champion's league
contre Dresdner SC et cocktail**

Mardi 20 décembre à 18h30

Inscription auprès d'Arnaud Behrend
03 89 65 90 69

asptt.behrend@volley-mulhouse.com
www.aspttmulhousevolley.fr

DOSSIER ► Electricité : un secteur plein de ressources

Les entreprises travaillant dans le secteur de l’électricité sont nombreuses et leurs domaines de compétences et d’applications larges. Elles ont en commun une grande maîtrise technique et un niveau de qualification du personnel élevé.



L'équipe SOVEC

De l'énergie à revendre

L'entreprise familiale SOVEC est devenue au bout de 35 ans la plus grande entreprise régionale dans son domaine, avec 240 salariés. La société est spécialisée dans l’électricité, l’automatisation et la maintenance. L’agence de Mulhouse créée en 2008, dirigée par Florent Carraro, emploie 47 salariés, réalise six millions de chiffre d’affaires par an et gère ses projets de A à Z.

« Nous sommes spécialisés dans l’installation en électricité du courant fort et du courant faible » explique le directeur d’agence. Le courant fort correspond au transport d’énergie (éclairage, chauffage...) et le courant faible le transport d’information (téléphonie, informatique...) y compris solaire et BBC. « Nous installons également des automatismes dans des armoires pour gérer le fonctionnement des machines ». En fonction du besoin de ses clients, Sovec gère l’alimentation électrique des moteurs, des vannes ou encore des capteurs de pression ou de température, ainsi que la pose des chemins de câbles. Au travers de son bureau d’études, la société calcule aussi bien la consommation et la maintenance que les coûts liés à l’amortissement des installations dans le temps.

Proposant des prix attractifs grâce à une structure légère, l’entreprise possède toutes les certifications nécessaires qui permettent de répondre aux marchés publics, notamment la certification MAZE qui est le label sécurité et environnement pour les chantiers de l’industrie chimique et de la pharmacie.

Une ligne directrice affirmée

Un projet est suivi par un chargé d’affaire responsable de son élaboration jusqu’à la fin du chantier. « Ainsi », poursuit M. Carraro, « le client a affaire à un interlocuteur unique qui connaît parfaitement le dossier, de la prospection à la facturation. Cela implique des gens très qualifiés et formés en permanence ».

Ceci permet à Sovec d’avoir des références telles que l’EuroAirport, Novartis, Dupont de Nemours ou le bloc opératoire du centre hospitalier de Mulhouse.

Différents types de contrats de maintenance sont proposés et six personnes se relayent pour assurer une astreinte 24/24h.

Sovec recrute régulièrement, même s’il est difficile de trouver du personnel de production qualifié. Cela n’empêche pas le directeur d’aller de l’avant fort de sa maxime : « Penser Positif Permanent ».

Hervé Weill

■ **Contact :** 35 avenue d’Italie, Illzach
03 89 42 92 60
www.sovec-entreprises.fr



Das Auto.

En décembre, **passez du rêve à la réalité :**

OFFRES EXCEPTIONNELLES

sur de nombreux véhicules en concession !

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

► La sécurité électrique avec des produits innovants

Fameca est fabricant d'outils de sécurisation d'accès aux réseaux de transport et distribution d'électricité. L'entreprise, qui a doublé son chiffre d'affaires en 5 ans, propose une offre complète d'outils destinés aux électriciens de réseau, nécessaires lors des opérations de maintenance ou de développement des compagnies d'électricité. Et son marché s'ouvre au résidentiel et tertiaire avec son nouveau détecteur de tension.

Entité du groupe ESP (Electrical Safety Product), lui-même issu de Sibille industrie, Fameca a une vision internationale de son activité. Ses produits sont expédiés vers une centaine de pays, l'exportation représentant près de 65% de ses ventes. « *Le dynamisme de l'entreprise nous a permis de doubler notre chiffre d'affaires en cinq ans* » nous dit Jean-Baptiste Harlay, le directeur général, « *et nous avons recruté 17 personnes supplémentaires sur cette même période* ». Un bureau d'études est chargé du développement, mais l'entreprise de Rixheim ne fait quasiment que de l'assemblage. Seules les perches isolantes sont fabriquées sur place. Fameca commercialise aussi des détecteurs de tension, des dispositifs de mise à la terre ou encore des identificateurs de câbles, tous ces matériels étant conformes à la norme internationale CEI. Les personnels des exploitants de réseaux peuvent

travailler en sécurité jusqu'à 765 kW. En comparaison, en France on travaille avec un maximum de puissance de 400 kW.

Nouveau : un détecteur de tension

Traditionnellement tourné vers les électriciens de réseau et les compagnies d'électricité (par exemple en France EDF ou Electricité de Strasbourg), Fameca va lancer un nouveau produit à la vente dès janvier 2012. Il s'agit d'un détecteur de tension, le TAG 780, qui sera vendu dans les réseaux de distribution à destination des électriciens opérant dans le logement ou le bâtiment industriel. « *Nous gagnons des parts de marché sur nos concurrents en France, c'est un*



Jean-Baptiste Harlay

nouvel axe de développement » conclut M. Harlay. Une nouveauté de plus pour une entreprise qui collectionne les récompenses liées à l'innovation.

Ainsi, au mois d'octobre 2011, Fameca s'est vu décerner le Trophée de l'innovation du territoire de la Région mulhousienne, pour son système de mise à la terre avec asservissement pince-étai.

HW

■ **Contact :** 2 rue Gutenberg, Rixheim
03 89 64 54 00

Une filière énergétique

Là où d'autres filières sont complètement saturées, les différents métiers du secteur offrent de nombreux débouchés, que ce soit en maintenance industrielle (automobile, production d'électricité...), transport ou bâtiment.

Energie, électronique ou encore câblage sont des domaines de l'industrie électrique qui ont le vent en poupe. Le secteur qui regroupe près de 2.000 entreprises propose chaque année environ 15.000 postes à pourvoir aux jeunes diplômés. Par ailleurs, le marché BTP représente 50.000 entreprises de toutes tailles. Les perspectives de création de postes sont excellentes jusqu'à l'horizon 2015, dans des professions de plus en plus techniques où les innovations sont permanentes, avec un niveau de qualification en hausse (ingénieurs, ouvriers qualifiés).

Pourtant, les chefs d'entreprises éprouvent des difficultés à trouver de la main-d'œuvre qualifiée. Si les métiers manuels et les filières techniques sont souvent boudés par les jeunes, les entreprises locales subissent en plus la concurrence des pays voisins en termes de salaire.

Mais elles restent compétitives grâce à un savoir-faire qu'elles exportent sur les marchés mondiaux et possèdent une capacité d'innovation et une qualité de produits qui la préservent mieux d'éventuelles délocalisations que dans d'autres secteurs d'activités.

► Constructeur de machines

Weber-Kress Industries est une société spécialisée dans l'électricité industrielle, uniquement pour des constructeurs de machines. Depuis 1997, elle conçoit des tableaux et des armoires électriques, étudie la faisabilité technique de projets et sous-traite auprès de ses clients l'installation et l'équipement des machines industrielles en France, mais aussi à l'étranger.

« *Nous sommes des tableautiers* » explique le gérant, Felisberto Martins. « *Nous fabriquons des tableaux et des armoires électriques dans nos ateliers. Ils sont conçus par notre bureau d'études (pour un besoin spécifique du client avec étude électrique, réalisation et création du schéma) ou sur appel d'offres le plus souvent. Néanmoins, la construction de machines industrielles reste notre cœur de métier pour la distribution et la gestion de l'électricité* », précise M. Martins, « *et à 80% en sous-traitance* ». Les huit techniciens sur chantier qui câblent les machines sont bien intégrés chez les clients et certains d'entre eux y sont présents à l'année. Ils travaillent en coordination avec les différents personnels de l'entreprise. « *La confiance s'installe sur le long terme et nos clients*

nous sont fidèles. Travailler en amont permet d'avoir des tarifs très étudiés et de connaître les tendances du marché. Cette logique de partenariat est très importante à mes yeux », insiste le gérant.

La souplesse de sa structure

Employant 20 personnes, Weber Kress Industries veut profiter de sa taille pour rester compétitif en termes de tarif, mais pas seulement. « *Nos clients sont de grosses sociétés, certaines sont n°1 mondial dans leur domaine, on a besoin de réactivité et de souplesse, choses que nous pouvons apporter* », assure le gérant. « *J'ai un leitmotiv : un travail bien fait, effectué dans les délais* ». D'ailleurs tout le personnel est impliqué. « *Quand il y a une commande, les techniciens donnent leur avis sur*



Felisberto Martins

les délais de fabrication d'une machine. Quand on tombe d'accord, on y va, tout le monde est impliqué. On ne peut pas se permettre des pénalités de retard » L'entreprise forme et embauche ses apprentis. Tout cela explique certainement le peu de turnover chez les salariés, dont certains se déplacent au Canada, au Brésil ou en Chine pour

installer et mettre en route la partie électrique des machines.

HW

■ **Contact :** Centre d'activités Actipolis 2
4 rue de l'Artois, Sausheim
03 89 61 97 33
www.weberkress-industries.com

SOTOCO
Service

Le spécialiste de la distribution automatique

- ✓ Boissons chaudes
- ✓ Boissons fraîches
- ✓ Coniseries
- ✓ Denrées alimentaires

Depuis plus de 40 ans au service de nos clients

11e Napoléon - 68390 SAUSHEIM - Tél. 03 89 61 95 55 - www.sotoco.fr - service@sotoco.fr

MARQUAGE PUBLICITAIRE TOUS SUPPORTS

- IMPRIMERIE PRO à prix discount
- DISTRIBUTION d'imprimés en boîtes aux lettres
- CRÉATION DE SITES INTERNET
- OBJETS publicitaires

MCF
Communications
ILLZACH

03 89 311 500

www.mcf-communications.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

Gd formations

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

TEDx Alsace : la quête de sens et le business

Environ 300 personnes ont vécu samedi 3 décembre au cinéma Kinépolis à Mulhouse le second TEDx Alsace, riche en témoignages de personnes de tous horizons qui ont su présenter leur parcours personnel et professionnel dans une perspective humaine souvent chargée d'émotion. Leçons de vie, réussites business, réflexions sur la vie tout simplement : cet étrange amalgame produit une magie à laquelle les spectateurs ont été sensibles.

La réussite de cette après-midi qui s'est déroulée de 13h30 à 20h samedi 3 décembre est due en grande partie au talent d'organisation et à la parfaite entente entre Salah Benzakour, spécialiste du web et détenteur de la licence TEDx, et de Martine Zussy de la CCI de Mulhouse, qui ont orchestré tous les événements de la semaine "Terre des Nouveaux Possibles Mulhouse".

Le principe : les "speakers" - le concept du TEDx est américain(*) - s'expriment pendant 20 minutes avec ou sans images sur l'écran géant placé derrière d'eux, l'essentiel étant le message de fond, et non sa mise en scène. Ainsi, 15 personnalités très différentes ont témoigné au Kinépolis de Mulhouse.

Le Maire de Mulhouse Jean Rottner a ouvert la marche, non pas pour un propos institutionnel liminaire, mais bien dans l'esprit TEDx, plaçant d'emblée le registre sur le plan de l'émotion. Il a rendu hommage à François, son ami (et ancien patient) mort à 75 ans la semaine dernière. Son cœur s'est arrêté et a été réanimé douze fois en 15 ans, mais la treizième lui fut fatale. Il a raconté le talent, mais aussi l'impuissance et les émotions du médecin, ainsi que l'obsession de faire "le bon geste au bon moment". Au-delà, il a souligné la fragilité de la vie, l'urgence à lâcher ses émotions, « cette émotion qu'on repousse dans la vie de tous les jours ». Son propos de conclusion : « Je vous souhaite de bien vivre » a touché de nombreux spectateurs au cœur et les a mis en condition pour entendre la suite.

Le point de rupture / la disruption

L'ordre dans lequel sont apparus les speakers n'est pas indifférent et le second témoin, Mostafa Kander, a posé les bases d'une création d'entreprise réussie : avant la concrétisation de toute initiative nouvelle, il y a le franchissement de trois caps : l'idée, le risque et l'argent. L'idée n'est pas forcément révolutionnaire, elle est souvent à rechercher dans son propre parcours. Le risque, c'est celui de sortir de sa « zone de confort », mais dans un environnement connu. Et pour lui « un projet crédible porté par des gens sérieux trouve toujours à se financer ». (Le propos d'un TEDx est volontairement positif et les développeurs d'entreprises qui ont des difficultés à trouver des fonds apprécieront... mais ici l'enthousiasme est primordial).

A l'origine de la création d'entreprise de Mostafa Kander - diffuser des produits de parapharmacie dans les pharmacies du Maroc -, il y a une rupture dans sa carrière, le départ d'une entreprise où il n'était plus à l'aise après un rachat.

L'idée de rupture porteuse de projets nouveaux ou d'accident de la vie qui change sa vision du monde fut ensuite portée par trois speakers qui ont subi - ou provoqué - la "disruption" dans leur vie, soit une perturbation qui catalyse l'imagination. Ce vocable né du marketing dans les années 70 est étendu aux parcours de vie, dans le sens où la rupture s'accompagne d'un mode de pensée qui tourne le dos aux habitudes et conventions.

Les "résilients"

Ainsi, l'avocat Marc Lipskier à Paris, victime d'un AVC en 2005, fait aujourd'hui de cet accident qui l'a paralysé du côté gauche un acte fondateur de sa nouvelle vie. Ayant dû réapprendre les premiers pas tel un petit enfant, il accompagne aujourd'hui les premiers pas des entreprises innovantes au sein de Bambou and Bees. Une autre histoire émouvante, celle d'Eric Brun Sanglard, victime d'une maladie des yeux qui le rend quasiment aveugle. Alors plein travaux dans sa maison de Californie, il développe sa capacités sensorielles (toucher, son, odorat, vibrations) à tel point qu'il reconnaît un matériau, la taille d'une pièce (mesurée avec son propre corps) et même les couleurs. Il a donc pu accompagner les travaux de sa maison, avant d'en restaurer deux autres, et il se présente aujourd'hui comme "blind designer", architecte d'intérieur spécialiste du bien-être.

« Où voulez vous aller plus vite ? »

La rupture peut même être provoquée, en l'occurrence ici par Philippe Studer, chef d'entreprise diplômé d'école de commerce qui est volontairement sorti de sa zone de confort

pour partir un an en famille à la rencontre de peuples primitifs. En plus d'avoir réalisé un rêve de jeunesse, il est revenu avec une vision différente de son entreprise, qu'il a entièrement repensée. Riche de rencontres, il a notamment invité les spectateurs à méditer sur la phrase : « Où voulez-vous aller plus vite ? ».

C'est cette quête de sens, abordée par Jean Rottner dès le départ du TEDx, qui revient à plusieurs reprises émailler les propos des speakers, comme celui de la spécialiste des technologies et chasseuse de tendances Fadhila Brahimi, qui se demande : « Lorsque nous serons déchargés de toutes les contraintes par les technologies qui accélèrent les possibles, nous disposerons de tout l'espace temps que nous voulons. Pour quel bénéfice en réalité ? Les ruptures temporelles sont des respirations, des ponctuations dont nous avons besoin pour ralentir, et mieux accélérer, initier le dépassement de soi ». Elle note le retour aux fondamentaux et à la simplicité des nouveaux entrepreneurs, impliqués dans leur écosystème, qui mettent l'accent sur le social, l'intuition, la créativité...

Enfin, toujours dans le retour aux fondamentaux, nous conclurons avec l'intervention de Rachid

LOUEZ VOTRE BOX
DE RANGEMENT !

Besoin d'entreposer, stocker, archiver ?

➤ Box privé sur mesure (de 2 à 200m²)

➤ Sécurisé 24h/24

03 89 311 811

9 avenue d'Italie
ILLZACH

EXTRA STOCKAGE
LA LOCATION DE BOX AU M²

Sefrioui, capital-risqueur qui met l'accent sur "l'ancre", cet ancre spirituelle et familiale porteuse de valeurs et constitutive de l'individu. « Le marché, le produit, ce n'est pas important. L'important, c'est l'ancre, ces valeurs dont on voit l'importance quand on les perd et qu'on se trahit soi-même. L'ancre, c'est ce qui nous donne la force et l'énergie pour avancer tout au long de la vie », conclut-il.

BF

■ En savoir plus sur le TEDx Alsace et ses intervenants : www.tedxalsace.com

(*) Créé aux Etats-Unis il y a plus de 25 ans, le TED (Technology, Entertainment & Design) est une plateforme de partage d'idées qui invite des personnalités brillantes aux parcours originaux. Aujourd'hui le TED est présent à Londres, Rotterdam, Casablanca, et en France à Paris, Lyon, ou encore Toulouse.



Jean Rottner : « Libérer l'émotion »

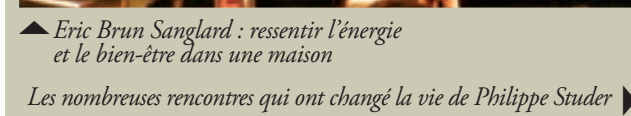
Les petits papiers de Marc Lipskier, fondateurs d'une nouvelle vie



Rachid Sefrioui : tout fondateur d'entreprise a son ancre



Fadhila Brahimi : ne pas supprimer les ponctuations de la vie



Eric Brun Sanglard : ressentir l'énergie et le bien-être dans une maison

Les nombreuses rencontres qui ont changé la vie de Philippe Studer



Boulangerie Artisanale WILSON
Le Goût et la Tradition !

Mulhouse - Colmar
Bartenheim - St Louis - Rixheim - Tagolsheim

Pour vos repas de fêtes WILSON vous propose :

Miche garnie
Teckel garnie
Crocodile et Tortue garnies
Plateau de toasts
Kougelhoppf garni ...

Et comme toujours :
Viennoiseries
Sandwichs
Salades
Baguettes
Pains spéciaux
Pizzas et fougasses

Boulangerie WILSON BIO
Vos Pains Bio seront bientôt disponibles sur les marchés ...

prevel
SIGNALISATION

68170 Rixheim
03 89 65 52 07

IMPRESSION NUMERIQUE / VEHICULE / STAND
EVENEMENTIEL / ENSEIGNE
SIGNALÉTIQUE INT-EXT

www.prevel-signalisation.com

► Ignite : L'innovation sous toutes ses formes

Textes et photos : Morgan Zeller

Un "Ignite" s'est déroulé pour la première fois à Mulhouse le 30 novembre dernier, dans le cadre du festival "Terre des Nouveaux Possibles Mulhouse". Un ignite, c'est un style de présentation : chaque intervenant a eu la lourde tâche de présenter son projet innovant à un rythme effréné : 5 minutes par intervenant, 15 secondes par slide défilant automatiquement...

Face à une soixantaine de personnes venues chercher l'inspiration ou par simple curiosité, Jean-Georges Perrin de Greenivory a animé la soirée, en tant qu'habitué de ce type d'événements, puisqu'il est notamment à l'initiative des Ignite de Strasbourg. Ce concept américain apparu en 2006 est très populaire auprès des communautés high-tech. 15 intervenants ont exposé, avec plus ou moins de réussite dans l'exercice - plus complexe qu'il n'y paraît ! - les projets suivants :

B2B en-trade : l'échange inter-entreprises

Intervenant : Samuel Cohen, fondateur de B2B en-trade

B2B en-trade vise à faciliter les transactions d'échange de produits et de services entre entreprises. Il tire son inspiration d'un concept américain : le partering. Les entreprises s'inscrivent et renseignent un maximum de besoins pour susciter les sollicitations des autres entreprises du réseau et être mises en relation. Le "troc" entre deux entreprises se fait par compensation de factures, intégrée dans leur bilan comptable. Le réseau compte aujourd'hui plus de 900 entreprises, dans tous les secteurs d'activité.

● www.b2b-en-trade.com

Tradingfacile.com

Intervenant : Olivier Marter, président de TradingFacile.com

Tradingfacile.com est solution de suivi en bourse dont l'objectif est simple : vous faire gagner en bourse. 90% des investisseurs perdent pour deux raisons : des objectifs mal définis et l'emprise des émotions sur le comportement. Le projet est l'initiative de deux étudiants qui ont cherché une solution permettant de réduire les risques de perdre du capital, en partant du principe que les fluctuations du marché n'étaient pas basées sur l'économie, mais davantage sur "l'humeur" et le comportement des traders.

● www.tradingfacile.com

2LE & La Like Machine

Intervenant : Sébastien Heitzmann, gérant de 2LE

La Like Machine est un produit innovant et polyvalent, qui s'installe naturellement dans le "monde réel". Elle assure la relation entre un événement, une soirée (vernissage, after work, etc.) d'une entreprise avec le réseau social Facebook. Les visiteurs sont invités à "aimer" une page Facebook en entrant leurs coordonnées sur La Like Machine, équipée d'un écran tactile.

● www.2le.net



2LE présente la Like Machine

Vozidées : le réseau social des idées et des projets

Intervenant : Philippe Kuhn, président fondateur de Vozidées.com

Vozidées est un réseau social visant à assurer la promotion et la concrétisation d'idées. La principale difficulté pour les "créateurs" est de mettre leurs idées en pratique. Vozidées intervient comme plateforme d'échanges où des accompagnateurs et porteurs de projet pourront permettre à chacun de concrétiser leurs idées.

Dans le cadre de la semaine "Terre des Nouveaux Possibles Mulhouse", le réseau a mis en place un concours pour désigner la meilleure idée du festival, à retrouver sur Vozidées.com.

● www.vozidees.com

ActionSide

Intervenant : Pierre-Alain Muller

ActionSide est né de la réflexion d'une équipe de chercheurs de l'UHA. Cet outil vise à améliorer les taux de conversion (*) des sites web, dans tous les domaines et pour tous types de conversion. Il sert aussi bien à confirmer une envie d'achat, à accompagner un utilisateur dans sa navigation ou à définir la meilleure approche pour la rendre plus performante.

● www.actionside.com

La Belle histoire de Jitsi

Intervenant : Philippe Portelli, directeur des usages du numérique à l'Université de Strasbourg

Philippe Portelli a décrit l'outil d'échanges interne de l'Université de Strasbourg (plus de 42 000 étudiants concernés). Avec le logiciel Jitsi (open source), Emil Ivov, docteur en informatique et ancien étudiant de l'université a pu mettre à la disposition de l'université un outil sécurisé de partage d'informations, d'échange et de conférences à distance.

● <http://jitsi.org>



Rhénatic : réseau alsacien d'entreprises

Intervenante : Corinne Patuel, responsable de la communication de Rhénatic

Sous la forme d'une fiction mettant en jeu un jeune couple, Corinne Patuel de l'association Rhénatic (94 membres aujourd'hui) met en lumière l'importance pour une entreprise, quel que soit son secteur, de tisser un réseau de collaborateurs qui lui permettra de se développer plus facilement, et plus rapidement.

● www.rhenatic.eu

Comment faire du business avec les réseaux sociaux ?

Intervenant : Mathieu Nico, PDG de Webcreators

Mathieu Nico a présenté le nouveau réseau social professionnel alsacien : Alsace.biz. Objectif : trouver de nouveaux clients et toucher un maximum de professionnels de la région en un minimum de temps. Webcreators est également à l'initiative du site emploi-alsace.com à la disposition des candidats comme des employeurs.

● www.alsace.biz

Petite-Entreprise.net

Site d'informations destiné aux créateurs et aux dirigeants de petites entreprises visant à leur faciliter la gestion, la création ou la transmission d'entreprise ou l'élaboration d'un business plan. Près de 200 correspondants locaux sont à disposition partout en France et 40.000 entreprises ont déjà fait appel à petite-entreprise.net

● www.petite-entreprise.net

OneinfiniteLoop : "créateur de cercles vertueux"

Intervenant : Yves Tévonian, fondateur dirigeant de OneInfiniteLoop

Illustré avec humour par une recette dont les ingrédients seraient l'homme, les idées, un lieu et du temps, Yves Tévonian décrit OneInfiniteLoop (ou "1il") comme un révélateur de talents visant à accompagner les gens grâce à un large bouquet de compétences dans des domaines variés tels que la création, le développement, la cession/reprise d'entreprise.

● 1il.fr

Rendre ses offres accessibles à tous

Intervenante : Laurence Courtois, directrice de l'agence Willow

Laurence Courtois prend l'exemple de la boulangère qui impose un type de pain à un client au lieu de lui proposer le pain le plus adapté à ses souhaits. Ainsi, dans le domaine de la création de sites, il faut adapter le discours à sa cible... Ce "coup de gueule" bien senti rappelle à chacun combien il est important de vulgariser son discours pour le rendre accessible à tous !

● www.willow-pub.fr

La sauvegarde de données avec Kiwi Backup

Intervenante : Céline Richard, responsable marketing et communication chez 2LE

Synopsis : John, dont l'entreprise a pris feu en pleine nuit, a tout perdu. Ses employés sont au chômage technique et John perd la moitié de son chiffre d'affaires en moins de 2 ans. Ce récit, réaliste, rappelle l'importance de la sauvegarde des données les plus précieuses via l'utilisation de serveurs nomades ou à distance.

● www.kiwi-backup.com

Autres intervenants :

BuzzyAnt

Intervenante : Valérie Terrace, PDG de Dejoteve
Présentation du portail BuzzyAnt.com dédié au bricolage, au jardinage et aux loisirs créatifs.

● www.buzzyant.com

Diskovermusic.com

Intervenant : Association Diskovermusic.com
Plate-forme de musique équitable visant à donner les moyens aux artistes alsaciens de se faire connaître.

● www.diskovermusic.com

Intrapra

Intervenant : Augustin Holveck, Président d'Intrapra CMEC
Accompagne les entreprises dans les projets innovants.

● <http://intrapra.com>

(*) Le taux de conversion d'un site web est le % de visiteurs réalisant un achat au cours de leur visite.



Pôle de compétences TIC Alsace

Rejoignez-nous sur www.rhenatic.eu

IMPRIMERIE

..... Tous vos imprimés

Devis
sous 24h

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

contact@azimprimerie.fr
www.azimprimerie.fr

► Yes, they CAN !

Crée en 1989, la société Can Packaging développe et fabrique des boîtes d'emballage pour le secteur agro-alimentaire et l'industrie du tabac. Développés par Georges Sireix, Président, et Guillaume Sireix, Directeur Général, les produits ont la particularité d'être fabriqués par des machines entièrement conçues par les deux hommes. C'est cette connaissance du process qui garantit une parfaite maîtrise du produit, de sa création à sa fabrication.



Guillaume Sireix

« Notre métier consiste à produire des contenants directs pour l'agro-alimentaire et du tabac, qui a les mêmes contraintes », dit Guillaume Sireix. « Les emballages sont "haute barrière", c'est-à-dire hermétiques à l'air et à l'humidité pour une protection optimale du contenu. L'idée est de proposer des produits avec plus de carton et moins de plastique ». Les emballages contiennent 90% de carton recyclé - provenant des Vosges et de la Forêt Noire - et de fibre vierge, venant des pays scandinaves. Cela permet ainsi à Can Packaging de fournir à ses clients des produits sans couvercle en plastique ni de fond en métal.

« Nous avons notre propre bureau d'études pour la conception des machines de fabrication et nous faisons breveter les process », poursuit le Directeur Général. De cette manière, la société est capable de répondre aux besoins de son client en créant une ligne de fabrication spécifique finie, du projet de boîte jusqu'à sa sortie de production. « Pour ces créations, nous mettons un point d'honneur à maîtriser la technologie de base et à ne proposer que du produit haut de gamme », ajoute M. Sireix.

Une croissance forte

Pour répondre aux besoins de production sans cesse en augmentation, une seconde usine a été ouverte en 2010 à Ancenis (Pays-de-Loire). Une situation stratégique au regard de l'implantation des sociétés agro-alimentaires en France « Nous avons pour objectif d'atteindre les 35 millions de boîtes produites, essentiellement destinées au marché français d'ici à la fin de l'année 2011, soit autant que pour notre unité de Habsheim ».

Can Packaging voit son chiffre d'affaires progresser de 35% par an depuis 2008 et sa

www.volkswagen.fr

Polo Concept TDI
5 250 €¹
D'AVANTAGE CLIENT
Sous condition de reprise
(Bonus écologique inclus)
BONUS ÉCOLOGIQUE 4000 €
LES INSTANTS DU 25 OCTOBRE AU 31 DÉCEMBRE 2011
Socar
1 rue de l'Aquitaine 68390 Sausheim
03 89 31 25 25 - www.vw-socar68.fr

production fonctionne 24/24h et 7/7j. « Notre développement est dû à plusieurs facteurs conjugués. La hausse des prix du tabac a incité les gens à rouler leurs cigarettes, nos boîtes en carton sont écologiques et de ce fait ne sont pas soumises aux taxes habituelles sur l'emballage. Pour certains clients, l'économie peut être de plusieurs milliers d'euros par an. De plus, le carton permet de proposer une surface d'impression totale. »

Des machines en constante évolution

Le secteur de l'emballage est particulièrement concurrentiel et pour résister il n'y a pas de solution miracle. « La matière première est chère et elle va continuer à augmenter, mais pour nous il n'est pas question de faire du bas de gamme. Il y a ceux qui délocalisent, mais ce n'est absolument pas notre manière de fonctionner. Alors pour nous, le moyen de réduire les coûts est d'augmenter la productivité. Avec notre savoir-faire en création de machines, nous sommes capables de relever ce défi en créant de nouveaux outils pour être de plus en plus compétitifs », affirme Guillaume Sireix, qui, connaissant parfaitement ses machines, n'hésite pas à mettre les mains dans le cambouis pour en affiner les réglages.

Il est d'ailleurs persuadé qu'une industrie alimentaire de haute qualité recèle un fort potentiel d'emplois. « Cela ne se délocalise pas ! », termine-t-il.

HW

■ **Contact :** avenue Valparc, Habsheim
03 89 54 04 44
www.canpackaging.com

BigMat Choisissez LA FILIÈRE PRO
Les matériaux et les conseils des pros

ALSACE MATERIAUX

Tuiles, lattes à toit sous toiture
Isolation, combles
Drainage
Intérieur, cloisons, isolation, chape
Briques, crépi
Aménagement extérieur, dalles, pavés, décoration extérieure

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

Jardin d'intérieur
et vos locaux respirent...

- Décoration végétale d'intérieur
- Création, réalisation, entretien, location
- Bureaux, patios, terrasses, murs végétaux

Nouveaux locaux
4 rue de Pologne
68170 RIXHEIM
03 89 43 80 42
contact@jardin-dinterieur.com



ESPACES VERTS

AGENCE DE MULHOUSE

Aménage et entretient votre espace de vie

Contrat d'entretien annuel :

- tonte, taille, désherbage,
- abattage, élagage,
- déneigement...

Prenez rendez-vous
pour établir votre devis



Création et aménagement :

- maçonnerie paysagère,
- plantation, arrosage intégré,
- platelage bois, clôture...

Contactez-nous
pour mettre en forme vos envies



Une équipe de professionnels à votre service

19 rue Saint-Amarin - BP 22053 - 68059 Mulhouse Cedex
Tél. : 03 89 32 29 29 - Fax : 03 89 42 36 17
Mail : iss.ev.mulhouse@fr.issworld.com

► Henner, une belle fin d'année

La maison de vins Henner réalise le tiers de son chiffre d'affaires lors des fêtes de fin d'année. L'année 2011 se termine bien, avec deux tendances dans le métier : la vente sur le web et la progression des vins bio.

« Du salon des vins que nous organisons en octobre jusqu'à fin janvier, l'activité triple de taille avec le même effectif ! », indique Georges Henner qui a le nez dans le guidon durant trois mois de l'année. En effet, cette période de pointe concerne autant la clientèle professionnelle : entreprises et restaurants, que les particuliers. Une valeur sûre : le champagne qui reste le cadeau par excellence, à 25 euros la bouteille en moyenne. Mais même si le cadeau d'affaires a tendance à diminuer, l'activité reste soutenue. Et l'équipe est sur tous les fronts : le magasin, les livraisons, le conseil...

La vente sur le net, un autre métier

Pour tenter de lisser une activité forcément saisonnière, Georges Henner pense à la vente sur le web, tout en restant prudent : « Sur internet, on ne peut pas vendre la marque Henner, cela n'a pas de sens car le web n'a pas de frontières et notre maison a une notoriété régionale. Il faut alors vendre des vins médiatisés, suivre les tendances, notamment celle des magazines spécialisés. Pour nous c'est autre métier, car notre vocation est de faire découvrir des domaines nouveaux et de conseiller la clientèle... ». Créer un site de vente en ligne, c'est donc créer une nouvelle entreprise, avec son offre et son stock spécifiques, sa communication et sa logistique à part, c'est une réflexion qui touche à la stratégie même de l'entreprise.

Ce qui compte dans le vin bio... c'est le vin !

Autre tendance du métier : l'apparition grandissante des vins bios, poussée par la demande des consommateurs. Tout d'abord, il faut savoir que si la culture est bio, le process est

libre, le tout est d'apporter la meilleure qualité au vin. « La qualité gustative des vins bio est souvent intéressante, mais il faut garder à l'esprit



Georges Henner

que l'argument principal doit rester le vin, et non le label bio », explique Georges Henner tout en nous servant... un beaujolais nouveau frais et léger... avec modération bien sûr !

BF

■ **Contact :** NR, Marchand de vin
ZAC Espale, 7 av. Pierre Pfimlin, Sausheim
03 89 46 50 35
www.vin-henner.fr

Les chiffres de la maison Henner

- 6 personnes
- 2 millions de CA HT/an
- 200.000 bouteilles vendues/an

► Prestataire de A à Z pour le bureau

Autrefois, les fournitures de bureau ne concernaient que la papeterie. Puis se sont ajoutés les consommables informatiques, le mobilier et les services généraux. Depuis 2010, Fourni+ propose plus de 17.000 références et les deux associés, Cédric Stroppolo et Jérémy Rust, sont de véritables prestataires de service auprès des entreprises. Ils proposent également un service innovant de mobilier de bureau.



Jérémy Rust et Cédric Stroppolo

« Nous adhérons à la plus grosse centrale d'achats d'Europe » dit Cédric Stroppolo, « ce qui permet de travailler avec des produits de marque à bon prix ». L'entreprise propose ses produits sur tout le Haut-Rhin, avec une volonté de rester proche de ses clients. « Nous sommes à l'écoute afin d'être le plus réactif possible. Un retour de marchandise n'est pas un problème pour nous », précise Jérémy Rust, commercial depuis sept ans dans ce secteur. Pas de minimum de commandes exigées et les livraisons sont faites par Fourni+. « Dans un secteur très concurrentiel, il faut faire attention à ses clients, sinon on ne tient pas. Nous voulons vendre notre manière de faire avant de vendre du produit », insiste M. Stroppolo. On peut téléphoner à la société pour commander, plutôt que de passer du temps à chercher dans un catalogue de plus en plus épais. Et Fourni+ est capable de trouver n'importe quel produit hors références.

Du mobilier à l'essai

Le service mobilier prend de plus en plus d'ampleur. « Après avoir pris les mesures, nous soumettons à nos clients une vue en 3D avec un plan d'implantation qui va du bureau jusqu'à la poubelle. La livraison et la pose sont comprises », précise M. Stroppolo. Les meubles répondent aux normes nécessaires aux bonnes conditions de travail, sont fabriqués en France et la durée du suivi de gamme est de dix ans.

« Nous proposons d'essayer un fauteuil quelques jours avant l'achat » ajoute M. Rust. « C'est un vrai plus, car c'est typiquement le type d'achat très difficile à faire sur catalogue ».

HW

■ **Contact :** Valparc 3
6 rue de l'Industrie, Habsheim
03 89 36 33 36

Le Périscope a testé pour vous

Cette rubrique est destinée à faire partager à nos lecteurs des propositions d'entreprises qui ont des produits ou des services particuliers à vendre, et que nous sélectionnons avec soin.

Ce mois-ci, nous testons la méthode de relaxation audio-visuelle Brainlight®, censée apaiser, rendre l'esprit plus clair, régénérer le cerveau, détendre... lors d'une séance de 20 minutes sur un fauteuil de massage en position relax avec un programme lumineux et sonore. Les fauteuils et programmes sont disponibles à l'achat pour les entreprises.

L'avis de Béatrice Fauroux

« Au départ, je suis peut-être un peu plus stressée qu'Hervé... et je me suis sentie totalement détendue après ma séance, avec une agréable sensation de chaleur due aux massages plutôt costauds qui roulent sur tout l'arrière du corps. Le fauteuil ne vous ménage pas, mais la séance se termine doucement et favorise la détente, voire un léger assoupissement. On est presque surpris lorsque les 20 minutes se terminent. Je pense qu'il ne faut pas avoir de choses urgentes à traiter dans l'heure qui suit, parce qu'on est plutôt mollasson. Mais je dois reconnaître que la séance atténue les tensions et oblige à faire une pause que j'ai trouvée bénéfique pour le corps et l'esprit... »



■ **Contact :** Centre de relaxation et de revitalisation énergétique - 4 rue de Pfattatt, Illzach - 06 17 20 90 34

L'avis d'Hervé Weill

« Tester un fauteuil de relaxation était un vrai défi pour moi. Non pas pour la réticence à passer 20 minutes confortablement assis (couché même) à écouter de la musique, tout en baignant dans un flot de lumière... Mais parce que je ne suis pas réceptif à ces pratiques. J'ai joué le jeu en tâchant de me détendre le plus possible. Las ! Je n'aime pas les rouleaux qui passent sur les vertèbres, et plus la voix me dit de me relaxer, moins j'y parviens. La partie finale en musique et sans massage me convient mieux. Mais pour moi, un lecteur mp3 et un fauteuil pourraient suffire... Au final, je n'ai pas ressenti d'effet bénéfique réel lors de cette séance ».

Particuliers, professionnels, louez votre box de stockage pour un mois ou un siècle, sans aucun engagement !

400 pièces de stockage de 1 à 22 m²
Un accès libre à votre box 7j/7j
Une sécurisation totale du site
Tout le matériel de manutention à votre disposition
Des services logistiques en cas de besoin
Une boutique pour vos fournitures d'emballage

UN BOX CHEZ NOUS, PLUS DE PLACE CHEZ VOUS !

BOX SYSTEM
SELF STOCKAGE

AVENUE DE FRIBOURG 68110 ILLZACH
box-system.fr ☎ N° Vert 0800 400 700

LE 1^{ER} MOIS GRATUIT
OFFRE SOUMISE À CONDITIONS

PRINT Line
CRÉATEUR D'ENSEIGNES

Pas d'idées pour les fêtes, anniversaires... ou tout simplement pour se faire plaisir ?
D'après vos photos nous réalisons un tableau unique et personnalisé (support toile ou PVC tendu sur un cadre en bois)

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



► Donner une âme aux objets inanimés

Passionné de photographie depuis toujours, Serge Nied avait envie de créer sa propre société. C'est en avril 2008 qu'il lance Studio Chlorophylle pour exercer le métier de photographe publicitaire. Après une période de test, il décide de s'attaquer au marché de l'entreprise et des agences de communication. Il dispense aussi des formations aux entreprises et aux particuliers.



Serge Nied

« La notion de photographe a évolué, d'où l'importance de se présenter comme un photographe publicitaire », annonce Serge Nied. « J'apporte la photo, mais aussi un concept et un conseil. » Studio Chlorophylle propose aux entreprises les visuels pour leur communication. Un package est proposé, englobant tous les supports.

« Il faut savoir s'adapter en fonction de la volonté du client, mais je n'hésite pas à le conseiller, voire à lui proposer autre chose. Il faut montrer le résultat pour convaincre » précise-t-il. « J'incite les gens à aller voir mon site pour s'assurer que mon "œil" leur convient ».

Avec son studio de 80 m² pour accueillir le client et le matériel, sa banque de plus de 4.000 images et une résolution de fichiers allant jusqu'à 21 Mpix, l'agence est équipée pour répondre à tous les besoins. Elle complète son offre en couvrant les événements d'entreprises : salons, assemblées générales ou encore remise de trophées.

Réactivité et formation

Avec les agences de communication, il être réactif. « Et disponible aussi ! Quand il s'agit de gros budgets, le temps est un élément primordial. Je suis équipé en conséquence : matériel de pointe (boîtiers, logiciels...) et un studio portatif qui permet d'être présent partout », ajoute le gérant. Depuis deux ans, il organise aussi des "passeports photo". Ces stages d'une journée permettent de découvrir les aspects techniques et artistiques du métier. Avec un maximum de six personnes et pour 160 €, on apprend à bien se servir de son appareil, de gérer la lumière ou encore d'avoir une approche du travail en studio.

HW

■ **Contact** : 3 rue de Bleuets, Battenheim
06 70 89 47 47
www.studio-chlorophylle.fr



AVIS D'EXPERT

Négocier un emprunt avec son banquier

Abdelhalim Bouhechicha exerce l'activité d'expert-comptable indépendant depuis le mois de septembre 2009. En tenant compte de la conjoncture, il indique comment réunir toutes les chances de son côté pour négocier un prêt auprès de sa banque, pour des besoins structurels ou conjoncturels.



Abdelhalim Bouhechicha

Quel est le rôle de l'expert-comptable dans cette négociation ?

A.Bouechicha : il doit avoir une vue d'ensemble du dossier en identifiant les besoins, et en mettant à niveau les fonds propres et le compte de résultats. Il existe un risque de négocier un taux qui ne vaut pas l'investissement. Avec un bilan prévisionnel on pourra déterminer le type de financement et son modèle juridique et fiscal. Suivant la santé de l'entreprise, les conditions ne seront pas les mêmes.

Quelles sont justement ces conditions ?

AB : Dans le cadre d'un investissement, le montage peut être plus ou moins complexe. Il faut voir quels sont les impacts fiscaux (économies d'impôts, financements externes...). Avec un

bon prévisionnel, on voit si l'investissement est rentable ou pas. Pour une entreprise en difficulté, tout va dépendre de l'état du passif. Le banquier va être particulièrement attentif au secteur d'activité de l'entreprise, car il dispose de statistiques sur les défaillances. On peut lui présenter plusieurs scénarii avec des prévisions plus ou moins optimistes. Mais même en période de crise, avec un dossier solide on parvient à se faire financer, pour investir ou pour un passage difficile.

HW

■ **Contact** : 33 rue des Vosges, Illzach
06 17 97 31 55

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
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



DES SOLUTIONS FORMATION

Achats / Vente

- | | |
|---|----------|
| • Pratique de l'Achat | 5 jours |
| • Pratique de l'Approvisionnement | 3 jours |
| • Négocier les Achats | 3 jours |
| • Sélection Fournisseurs / Sourcing Achat | 2 jours |
| • Fonction Achat | 11 jours |
| • La Vente efficace | 4 jours |
| • Prospector et Vendre par Téléphone | 3 jours |
| • Les Outils de la Négociation Commerciale | 3 jours |
| • Défendre les Marges - Vendre aux Clients difficiles | 2 jours |
| • Négocier avec les Grands Comptes | 2 jours |
| • Réussir les Marchés Publics | 1 jour |
| • Répondre à un Appel d'Offres Public via Internet | 1 jour |
| • Devenir un Vendeur Confirmé | 11 jours |

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

Votre partenaire formation



Le plan Mulhouse Alsace Eco 2020 dévoilé en public le 1er décembre à la Fonderie

Un large panel d'élus, avec en introduction et fil d'Ariane un Jean-Marie Bockel enthousiaste, a présenté les 8 projets qui constituent la stratégie de développement économique de l'agglomération mulhousienne (m2A) pour les années à venir.

Après avoir évoqué les atouts du territoire, Olivier Becht a invité 8 élus à présenter les projets issus de la réflexion des socio-professionnels (notamment le 23 mai dernier) et des élus locaux, accompagnés par le cabinet de conseil Algoé. La présentation visuelle innovante était assurée grâce au logiciel de présentation dynamique Prezi.

Rappelons les 8 projets stratégiques, dont la plupart sont déjà sur les rails : le quartier d'affaires gare, la liaison ferroviaire Euroairport, le projet de fusion des ports Rheinports, la maison des clusters, le transfert de technologies grâce à la maison de l'innovation et de l'entreprise et la Fabrique de l'innovation, l'alliance des universités sur l'espace rhénan, la mise en commun des besoins d'emplois et de formation au niveau trinational, et enfin la prospection d'entreprises extérieures avec un

objectif de 20 installations nouvelles sur le territoire.

Olivier Becht a indiqué en conférence de presse que les moyens affectés à ce programme seront essentiellement constitués par des ressources existantes, optimisées et mutualisées. Les modalités de mise en oeuvre (« la gouvernance ») est en cours de définition, reste à établir un calendrier d'actions pour que cette feuille de route soit complète.

Consulter la version complète du plan de stratégie territoriale Mulhouse Alsace Eco 2020 sur le site internet www.mulhouse-alsace.fr.

BF

Jean-Marie Bockel inspiré par son sujet



Retour sur l'Apériscopes du 15 novembre

Près de 150 professionnels invités ont répondu présent à l'Apériscopes Rhénatic du 15 novembre à l'Ecole d'Art-Le Quai à Mulhouse.

Le Directeur de l'école d'art David Cascaro a évoqué les formations dispensées aux élèves jusqu'à BAC+5 et les liens qu'ils peuvent tisser avec les entreprises. Le président de Rhénatic Patrick Hett a poursuivi en expliquant le rôle de ce réseau de prestataires dans les TIC, qui peut

répondre à toute demande des entreprises dans ce domaine.

Le photographe de la soirée était Julien Elbisser (www.alcanautha.com), le diaporama de ses photos est en ligne sur le site www.le-periscopes.info.



Agenda CCI

Mardi 13 décembre 2011 de 14h à 16h
Module repris de 16h à 17h

2 heures pour Entreprendre

Coût : Entrée libre sur réservation
Lieu : CCI Sud Alsace Mulhouse
Contact : Pascale Nicolas
Tél. : 03 89 66 71 78

Mardi 13 décembre à 08h30

Petit déjeuner de l'info Actualités droit social

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

Jeudi 22 décembre de 8h15 à 12h

Créer / Reprendre une entreprise ? En savoir plus

Coût : Entrée libre sur réservation
Lieu : CCI Sud Alsace Mulhouse
Contact : Pascale Nicolas
Tél. : 03 89 66 71 78

Cycle d'initiation pédagogique maîtres d'apprentissage

Cycle n°1/2012 NM. par journées complètes

Les lundis 9 et 16 janvier de 8h30 à 12h et de 14h à 17h, le lundi 23 janvier de 8h30 à 12h et de 14h à 17h30

Coût : 300 €
Lieu : CCI Sud Alsace Mulhouse
Contact : Marie-Eve Fega
Tél. : 03 89 66 71 94



Le Périscopes Est



Edité 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 - Textes et photos : Béatrice Fauroux, Hervé Weill et Morgan Zeller.

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

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

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

Impression : AZ Imprimerie, Brunstatt - Distribution de ce numéro : MCF Communications



Vos escales d'exception dans le Nord-Est

Alsace, Lorraine, Franche-Comté & Champagne

Besoin de détente et envie de rêver ?

Offrez-vous jusqu'à 25 séjours en duo inoubliables et à des conditions très privilégiées !

Carré
Privilèges

Votre offre Périscopes : 79 € au lieu de 99 €
amorti dès le 1^{er} séjour avec le code : FAPERI
www.carreprivileges.com

Editions Fabre • 126 av. Schuman - Mulhouse • 03 89 62 87 46



KARADAG & Fils
CONSTRUCTION
Depuis 1986

Des maisons et des
résidences d'exception



128 rue de l'Île Napoléon, RIXHEIM - 03 89 55 36 94 - www.karadagetfils.com