

400 m² de salons modulables pour organiser vos séminaires et repas de famille

Votre Brasserie Flo vous propose :

- Son état de fruits de mer à consommer sur place ou à emporter
- Son menu du jour à 18,40€ TTC

Pensez à Flo pour la Saint Valentin

Ouvert 7j/7j
accueil jusqu'à 22h30

Hotel Holiday Inn - Brasserie Flo
34 rue Paul Cézanne 68000 Mulhouse
03 89 60 44 44 - contact@holidayinn-mulhouse.fr

www.le-periscope.info

Le Périscop

MULHOUSE & ENVIRONS

N°3 jan./fév. 2013

L'info économique mulhousienne à 360°

Excellente année 2013 à tous nos lecteurs, annonceurs, partenaires !
(voir p.12)

Sommaire

Pages 1 et 2	DOSSIER Desaullès Jean-Marc Peter Conseil CCI de Mulhouse
Page 3	LE PÉRISCOPE A VU ITV Jean-Marie Bockel, Relax and Go
Page 4	PÉRISTIC Conférence Rhénatic sur le e-commerce Lumino Studio
Page 5	SCOPE ENTREPRISE SAPAM
Page 6	PÉRISCOMMERCE Du nouveau dans les restos (suite)
Page 7	PÉRINDUSTRIE Manurhin
Page 8	EXPERTS AURM Cabinet Barthélémy
Page 9	SERVICES AUX ENTREPRISES Thème : L'Apprentissage
Page 10	LE PÉRISCOPE A VU Europarts Blanc TIP TOP
Page 11	RÉSEAUX Quartier des Entrepreneurs Apériscop
Page 12	BRÉVISCOPE Voeux Brèves

► Dossier : Penser l'immobilier de l'entreprise comme une stratégie

Le choix de votre implantation et les conditions d'exploitation de votre outil immobilier se répercutent directement sur les performances de vos activités. Vous devez donc veiller à ce qu'il soit en adéquation avec vos besoins fonctionnels. Dans ce numéro, Le Périscop vous apporte un éclairage sur l'ensemble des enjeux stratégiques d'un tel investissement.

► L'immobilier, facteur de réussite... et d'échec

Choisir un local est un acte déterminant pour la réussite de vos activités. Jean-Arnaud Desaullès, président de Desaullès & Cie, organisme spécialisé dans le conseil en immobilier d'entreprise, nous donne quelques éléments pour en définir les paramètres stratégiques et éviter ainsi les écueils.

Comment se compose l'immobilier d'entreprise ?

Ce secteur de niche se divise en quatre branches, chacune avec ses spécificités : les bureaux, les locaux d'activités, les commerces intra/extramuros et l'investissement. Ce marché est plus stable que le résidentiel mais, depuis 2008, les deux souffrent de la crise et voient leurs prix baisser.

Quelles sont les particularités du parc mulhousien ?

Les bureaux sont en suroffre avec, fin 2011, plus de 67.000 m² vacants dont 10% dans le neuf. Nous arrivons juste à en absorber entre 15.000 et 20.000 par an. Aujourd'hui, nous avons donc trois années de stock. C'est énorme ! Autre caractéristique de la Cité du Bollwerk, 2/3 des locaux sont en centre-ville, le tiers restant étant en périphérie. Aucune typologie ne ressort en particulier : nous commercialisons autant de sites anciens que récents. Cette dernière catégorie s'écoule difficilement en période de récession, alors que la première est très recherchée car plus abordable financièrement.

Quels types de locaux sont les plus demandés ?

Les entrepreneurs recherchent surtout des bureaux d'une superficie comprise entre 200 et 250 m² et des locaux industriels de moins de 3.000 m², situés de préférence en banlieue afin de faciliter les livraisons vers les zones frontalières. Cette branche a d'ailleurs enregistré un record historique, l'an dernier, avec 207.000 m² de locaux libres. Les requêtes les plus difficiles à satisfaire sont celles des professionnels qui reçoivent du public et qui veulent des surfaces de moins de 70 m² déjà aux normes d'accessibilité aux personnes handicapées.

Quels sont les paramètres à prendre en compte lors de la sélection d'un bien immobilier ?

L'emplacement est primordial. Il faut choisir la zone en fonction de son activité et de son accessibilité (transports publics, parkings pour les clients...).



Jean-Arnaud Desaullès et Carole Sperry, conseillers en immobilier d'entreprise.

Et penser à garder un espace vacant pour l'accueil éventuel de nouveaux collaborateurs. Ceci évite de déménager, et donc d'investir de nouveau, lorsque l'affaire se développe. Mais surtout ; il faut prendre son temps, visiter un maximum de lieux et comparer les prix. Dans les frais généraux, le loyer est souvent la charge la plus importante d'une société... Et il faut une réserve de trésorerie pour l'absorber.

Au vu des nouvelles normes, n'est-il pas plus stratégique d'opter pour un espace neuf ?

Acquérir un bâtiment récent est judicieux en période d'expansion économique, or ce n'est pas le cas actuellement. Les propriétaires affichent des prix plutôt élevés, car ils veulent avoir un retour sur investissement et ce dans un délai court. La situation du marché ne va pas s'améliorer avec le développement de projets immobiliers tels que celui de la gare.

Ce nouveau quartier des affaires ne permettra-t-il pas, au contraire, de dynamiser le secteur ?

Plus de 30.000 m² de bureaux seront commercialisés

dans une branche déjà saturée. Les politiques espèrent capter des demandes exogènes, mais j'en doute fort. Nous allons principalement assister à des mouvements internes, c'est-à-dire des structures déjà implantées à Mulhouse mais qui souhaitent s'installer dans des bâtiments aux normes. Un projet aussi ambitieux que celui-ci présente néanmoins de sérieux avantages comme redorer l'image de Mulhouse qui souffre d'un réel déficit en la matière. C'est aussi une manière de stimuler le milieu avec cette offre pléthorique qui, de facto, baissera le prix moyen au m². Ceci dit je ne doute pas que, sur le long terme, ce quartier trouvera preneur car son positionnement stratégique permettra aux entreprises de faire des économies non négligeables en termes de déplacement.

Propos recueillis par Inès Lazibi

■ Contact : 11 avenue d'Altkirch à Mulhouse
03 89 46 20 80
desaullès@cbre.fr
www.desaullès.fr

www.dyctal.fr

Business hub C224

- Interface conviviale
- Scanner 160 pages minute
- Résolument éco-responsable
- Une qualité inégalée

Archivage électronique

Les avantages :

- Tout document est accessible en quelques secondes
- Recherche aisée depuis tout navigateur web
- Normalisation des méthodes de classement
- Support de restitution multiple

1982 - 2012
30 ANS DE SERVICE

Parc des Collines - 37 rue Jean Monnet - 68200 MULHOUSE - ☎ 03 89 606 600 - Fax : 03 89 606 608 - e : contact@dyctal.fr

L'immobilier d'entreprise en base de données

Pionnière dans ce domaine, la Chambre de Commerce et d'Industrie Sud Alsace Mulhouse (CCISAM) a créé, dès 2000, une base de données "immobilier d'entreprise" recensant les bureaux, locaux commerciaux, industriels et artisanaux à vendre ou à louer dans le département. Frédéric Streng est le responsable de ce dispositif multimédia.

« Un espace de rencontre virtuel entre l'offre et la demande » : c'est ainsi que Frédéric Streng, conseiller à la CCISAM, résume cette base immobilière d'entreprise. « L'annonceur met gratuitement en ligne, et ce pour une durée de 60 jours, une offre détaillée de son bien. Le prix de vente ou de location ne sera pas communiqué aux tiers car, selon l'évolution du marché et les négociations sur le terrain, le propriétaire peut revoir ses prétentions à la baisse ou à la hausse », explique-t-il.

Eviter les mauvaises surprises

Quatre cents annonces sont actuellement en ligne sur cette plateforme qui permet aussi une visite virtuelle - en photos ou en vidéo - des locaux proposés. « Un investisseur doit prendre en considération divers paramètres lors de l'acquisition d'un site, le plus important étant l'état du bien.



Quatre locaux sont encore disponibles au Business Campus.

Louer une friche est peu judicieux car, si le loyer est des plus attractifs, les travaux à réaliser avec les mises aux normes (sécurité incendie, accessibilité aux personnes handicapées, isolation...) peuvent s'avérer onéreux. Je recommande donc la réalisation de diagnostics techniques avant de prendre toute décision. On évite ainsi les mauvaises surprises », indique Frédéric Streng.

Une ultime possibilité d'hébergement s'offre à ceux qui ne trouveraient pas l'espace adéquat à leurs activités : les hôtels d'entreprises. « Leur

intérêt réside en leurs services mutualisés qui réduisent les frais de fonctionnement. Ces pépinières, comme le Business Campus, sont adaptées aux structures qui démarrent ou aux sociétés souhaitant avoir une antenne en Alsace » assure-t-il.

IL

■ **Contact** : 8 rue du 17 Novembre à Mulhouse 03 89 66 71 08 - f.streng@mulhouse.cci.fr www.mulhouse.cci.fr/simplanter/

Un secteur en suroffre

■ **Bureaux** : Il y a l'embarras du choix avec un taux de vacance qui augmente de 26% par rapport à 2010, soit 66.800 m² de bureaux de libres dont 11 900 m² neufs. Trois transactions sur quatre concernent la location. Contrairement à ce qui se passe dans l'ancien, les loyers des bâtiments fraîchement sortis de terre augmentent sensiblement en raison de leurs caractéristiques BBC.

■ **Les locaux d'activités** : un record historique a été atteint avec 207.000 m² immédiatement disponibles, soit une hausse de 2,6%. Ces libérations de locaux s'expliquent par la situation économique défavorable de la région et par la concurrence de deux marchés périphériques situés à Colmar et Belfort.

■ **Les entrepôts** : Le stock est en baisse de 10,6%, soit 45.200 m² d'espaces à acquérir. Les disponibilités stagnent faute de construction de nouveaux entrepôts de classe "A". Les loyers sont légèrement en recul avec une fourchette de prix allant de 15 à 47 €/m² selon le type de bien (neuf, récent ou ancien). Les principales négociations ont eu lieu à Huningue, Blotzheim, Wittelsheim et Mulhouse.

IL

Source : Desaulles CBRE (données 2011)

Une aide à la stratégie immobilière

Spécialisé dans le conseil en immobilier d'entreprise, Jean-Marc Peter accompagne l'investisseur dans sa quête de l'implantation idéale, de l'étude du marché à la rédaction des baux en passant par la sélection et visite des locaux. Un retour en Alsace pour ce professionnel du secteur, ex-Auguste Thouard et BNP Paribas Real Estate.

L'immobilier d'entreprise recèle peu de secrets pour Jean-Marc Peter qui a, ces 23 dernières années, évolué avec succès dans cette niche d'activités. Depuis août 2012, il a développé sa propre enseigne, jmpeter conseil, avec une approche qui lui est propre. « Ma démarche est centrée sur le client que j'accompagne dans sa stratégie immobilière. En fonction de son activité et de ses projets de développement, je détermine les locaux les plus adaptés à ses besoins en termes de surface, de localisation, de mises aux normes et, bien sûr, de prix » détaille-t-il. Location, achat ou vente, ce dernier mobilise son expertise lors de toute transaction. « Un propriétaire n'arrivant pas à écouler un bien peut, par exemple, recourir à mes services afin de déterminer les freins à sa commercialisation. Libre à lui, par la suite, d'appliquer ou non mes recommandations » explique Jean-Marc Peter.

Le mouvement des mal logés ?

La vitalité actuelle du marché mulhousien lui assure de trouver une réponse adaptée aux requêtes de ses clients. « La crise de 2008 a, certes,



Jean-Marc Peter

ralenti le secteur, mais elle a aussi permis une baisse des prix car nous sommes en suroffre. L'absorption de cet immobilier est donc lente. L'arrivée de nouveaux projets, tels que celui du quartier des affaires de la gare, va dynamiser tout ça. Les propriétaires de locaux anciens feront l'effort de les réhabiliter et les bâtiments neufs permettront de faire des économies car ils sont peu énergivores » analyse-t-il.

Jean-Marc Peter tempère néanmoins l'engouement suscité par ces 23 hectares de bureaux bientôt

disponibles : « Je doute fort que ce site attire des sociétés exogènes comme l'espèrent les institutionnels. On risque surtout d'observer un mouvement interne d'entreprises mal logées qui s'installeront au cœur de Mulhouse pour jouer des infrastructures », estime-t-il.

IL

■ **Contact** : 06 87 71 57 65 contact@jmpeter-immobilier.com www.jmpeter-immobilier.com

Immobilier d'entreprise, infos en bref... à suivre

■ **Le Crédit Mutuel du Trident** au bas du Parc des Collines ZACI, spécialiste de la clientèle entreprises, démarre une construction en ZACII après 5 ans de location rue Paul Cézanne. Le déménagement est prévu fin 2013-début 2014. Le résultat d'une activité prospère de cette agence dynamique qui compte 7 conseillers dédiés aux pros.

■ **Dans la nouvelle ZAC Gare "Vert et Eau"** qui comptera à terme plus de 50.000 m², Cirmad, filiale de Pertuy, commercialise des locaux au pied de l'hôtel qui sera construit près du pont de Riedisheim. Il s'agit d'un local commercial divisible sur deux niveaux (665 m² en tout) et un local pour un restaurant en RDC (150 m²).

■ Des personnalités mulhousiennes et des entreprises de la **Tour de l'Europe** sont en train de réfléchir à une meilleure valorisation de cet emblème de Mulhouse pour la faire évoluer vers une "Tour des affaires". Avis les amateurs, le mètre carré s'y vend de 600 euros à 800 selon l'état du bien... pour des charges lourdes, mais qui incluent le chauffage collectif.

BF

Le jardinier de votre entreprise

Création
Entretien
Location
Rénovation

4 rue de Pologne
68170 Rixheim
03 89 43 80 42

www.jardin-dinterieur.com

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



M2A : priorité aux économies

La collectivité se met au diapason des entreprises en tâchant de réaliser 6 millions d'euros d'économies sur deux ans suite à la réduction de ses recettes liées à la CFE. En particulier, elle reporte sine die sa participation à la construction du centre de conférences que la SIM et la CCI Sud-Alsace Mulhouse appellent de leurs vœux. Enfin, la collectivité souhaite entrer en contact avec les entreprises.

Explications de Jean-Marie Bockel, qui rappelle au passage l'implication de la collectivité dans les infrastructures au service de l'économie.

En ce début janvier, Jean-Marie Bockel évoque le dossier qui occupe les services de m2A depuis la crise de la taxe CFE : trouver les 3 millions d'économies par an (soit 6 millions pour 2013 et 2014) pour boucler le budget de la collectivité. « Nous reportons certaines dépenses, comme celles qui concernent le centre de congrès devant être construit à la Société industrielle de Mulhouse. On pourra se débrouiller avec les équipements existants pour quelques années encore. Nous réduisons aussi les moyens de certains de nos services et le train de vie de m2A, pourtant modeste comparé à d'autres. Nous ralentirons aussi les investissements liés au périscolaire et à d'autres services à la population ».

Sur la question du centre de conférences, que le président Jean-Pierre Lavielle a évoqué lors des vœux de la CCI, Jean-Marie Bockel estime que la m2A pourrait à la rigueur aider à la réalisation du projet, mais en aucun cas y participer largement. « Si elle tient à ce projet, c'est aussi à la CCI de se réformer et de trouver des fonds, tout comme notre collectivité s'est remise en cause lors de la crise de la CFE ».

Nouer des contacts directs avec les entreprises

Si les relations entre la m2A et la CCI semblent s'être tendues lors de l'affaire de la CFE, il n'en va pas de même avec les instances patronales (CGPME68 et Medef) avec qui le dialogue se serait plutôt renoué : « Nous avons retenu de cette crise qu'il était indispensable d'avoir plus d'échanges directs avec les entreprises. J'ai donc proposé à notre nouveau directeur du service développement économique de mettre en place un programme d'entretiens avec des acteurs économiques pour avoir vent de leurs projets, souhaits ou demandes. L'expérience m'a montré que ce dialogue était utile pour prévenir d'éventuelles difficultés et a pu nous permettre d'aider certaines entreprises pour trouver des locaux par exemple ». Ce cycle de contacts devrait démarrer bientôt.

Immobilier d'entreprises : une offre très diversifiée

Par ailleurs, JMB souligne le soutien de la collectivité au projet de ZAC Gare, qui peut attirer des entreprises intéressées par la proximité du TGV et qui connaissent une croissance ou un resserrement de leur activité et préfèrent le centre-ville. Cet emplacement au cœur des voies de circulation et lignes de transport publiques est idéal et ne tuera pas les autres zones économiques. « A titre d'exemple, le Parc des Collines n'a pas tué la Mer Rouge. Il faut une offre diversifiée. Et si j'ai toujours encouragé le Parc des Collines, j'estime aujourd'hui que les aides ont suffisamment favorisé les entreprises et qu'il est temps de sortir du dispositif ». Cette fin de distorsion de la concurrence pourrait aussi conduire à orienter les entreprises vers le centre-ville, « qui est un beau centre-ville avec un beau projet, celui de Mulhouse Grand Centre que nous encourageons ». Il est plus pessimiste quant à la Tour de l'Europe, qui doit redevenir un lieu mixte entreprises et logements et qui n'attire pas les investisseurs, les charges étant trop lourdes.

Faire le minimum coûte déjà cher

Enfin, le président de m2A évoque les participations de la collectivité dans les missions d'intérêt général pour l'économie : infrastructures, transports, TGV que tout le monde estime naturel de consommer alors que ces coûts sont très élevés. « On ne se pose pas la question de l'adaptation d'un territoire et de son accessibilité. Créer les conditions d'une activité économique coûte très cher. Et il y a des investissements peu médiatiques qui sont très élevés, comme la centrale thermique où la collectivité investit 17 millions d'euros cette année. Faire travailler le BTP via nos investissements, investir dans la formation et les Pôles de compétitivité, tout cela contribue à l'économie. Ces postes ne seront pas touchés par les économies ». Et de conclure



Jean-Marie Bockel

sur le nécessaire climat de confiance à créer avec les entreprises. « Nous sommes solidaires de leurs difficultés », insiste JMB.

Propos recueillis par Béatrice Fauroux

Nouvelle entreprise - Nouveau concept

Une bulle énergisante

Le centre mulhousien Relax and go propose à sa clientèle professionnelle des prestations inédites de bien-être afin d'optimiser leur performance en entreprise.



Florence Lambert

Meilleure résistance au stress, amélioration de la concentration et de la créativité, sentiment

d'être pris en considération et de participer activement à la réussite de la société... Les

bénéfices tirés dans les espaces de relaxation réparatrice, tels que Relax and go, sont incontestables pour les dirigeants et les salariés. « Une salle de réunion est mise à disposition des entreprises afin d'organiser des séances de travail originales. Les responsables sont satisfaits de diffuser leur message dans un cadre apaisant. Lors des pauses, chaque participant - entre six à dix - utilise la machine de détente de son choix » explique Florence Lambert, la gérante.

Rester endurant au travail

Inauguré le 6 septembre 2012, ce centre de bien-être propose à ses clients quatre outils de relaxation : le lit hydrojet qui combine les actions de l'eau et de la chaleur pour masser ; le fauteuil Inada Sogno équipé d'un système de massage à air dans le cou et les épaules ; la table de Shiatsu dont les rouleaux en Jade agissent sur l'ensemble des points énergétiques de l'organisme et, enfin, la Silen Chi Machine, un appareil thérapeutique pour l'oxygénation des cellules du corps. « J'oriente les gens en fonction de leurs besoins et attentes, les séances n'excédant pas les quinze minutes renouvelable une fois car, au-delà, la sieste les guette » assure cette Colmarienne de 39 ans. « Je sais à quel point un employeur sous pression peut transmettre son attitude négative à ses subalternes. Toute la structure est du coup frappée par une baisse de

compétitivité et d'endurance au travail. Ici, on peut y remédier » ajoute-t-elle.

L'univers entrepreneurial a effectivement peu de secret pour Florence Lambert qui a travaillé, ces dix-sept dernières années, dans un cabinet de recrutement mulhousien. « Relax and go est une activité qui me permet d'allier mon intérêt pour le bien-être avec la sphère du B to B où j'ai un réseau bien établi » reconnaît-elle. Ses horaires ont donc été réfléchis en fonction des impératifs de cette clientèle spécifique. « A midi, je reçois de nombreux commerciaux qui, au lieu de prendre une pause café, viennent se détendre ici durant quinze minutes et, en fin de journée, je touche les responsables qui, avant d'entamer leur ultime réunion de la soirée, veulent se ressourcer » résume-t-elle.

IL

■ **Contact** : 15a avenue Foch à Mulhouse. 03 89 42 66 05 ou relaxandgo@orange.fr www.relax-and-go.net

Ouvert du lundi au samedi de 12h à 18h30 sans rdv et de 8h à 11h45 sur réservation.

e-commerce : la check-list des bonnes questions à se poser

Cette check-list est immédiatement issue de l'intervention réalisée par trois professionnels de la communication à l'invitation de Rhénatic, le 13 décembre dernier. A eux trois, ils ont balayé les différentes contraintes (plutôt lourdes) qui s'imposent à toute entreprise voulant se lancer dans le e-commerce.

1. Pourquoi vendre en ligne ?

Le marché grandit énormément et plusieurs secteurs sont très encombrés, la concurrence est rude (100.000 sites marchands en ligne), il vaut mieux avoir des bonnes raisons de se lancer et se situer sur une niche de marché.

- Est-ce pour mieux se faire connaître (notoriété) ?
- Créer des liens avec vos clients ?
- Fidéliser vos clients ?
- Gagner de la marge par rapport à un circuit de distribution ?
- Complément de chiffre ou activité "vitale" ?
- Gérer ses stocks
- Elargir la zone de chalandise
- Exporter les produits
- Vente en B to B (professionnels) ou B to C (grand public) ?

2. On se lance, il faut connaître ses fondamentaux :

- les contraintes logistiques d'achat, vente et livraison du produit,
- le panier moyen des produits,
- leur marge,
- les arguments pour les promouvoir,
- le savoir-faire en interne (communication, web, logistique)
- les ressources financières pour lancer le projet et assurer sa viabilité dans le temps
- et surtout : le profil du client ! Créer des "persona" : des profils types en partant de la motivation des clients réels

3. Positionnement e-marketing du point de vente online

Effectuer des comparatifs avec des sites e-commerce de secteurs poches et comparer la présentation des produits, l'ergonomie du site, la navigation jusqu'à l'achat, les argumentaires, l'esthétique, etc.

Opter pour une stratégie de différenciation par rapport aux sites concurrents, sur le plan du contenu (présentation, story telling) comme de l'esthétique.

Privilégier : Offre claire - Ergonomie optimisée - Navigation simple - Expérience utilisateur réussie - Design épuré

4. Boutique en ligne VS magasin traditionnel : Quelle valeur ajoutée sur votre site ?

Ces demandes sont souvent issues de remarques de vos clients-utilisateurs ou suggérées par vos conseils. Le site doit apporter quelque chose de plus que le produit vendu en circuit traditionnel. L'internaute doit se sentir dans un univers à part, qui lui ressemble.

5. Brand content et contenu multicanal :

- Contenus sur le site : brand content, storytelling.
- Liens avec les réseaux sociaux

6. Les fonctionnalités incontournables... et les autres

L'incontournable, c'est : le descriptif produit, le prix, l'enregistrement du client, le paiement en ligne

Pour amener des produits dans le panier, outre les fonctions de base, plusieurs fonctions mémorisent les souhaits de internautes, enregistrent leur passage sur le site, les sollicitent pour leur avis, alimentent une base de données-clients, associent un module facebook, etc.

7. Quelle solution technique choisir en fonction de ses besoins ?

- Le plus souvent, Magento ou Prestashop

8. Quels sont les leviers de la fidélisation ?

- Animer une communauté
- Solliciter l'avis des consommateurs
- Faire des cadeaux des remises
- Relancer les internautes régulièrement
- Conserver le lien via les réseaux sociaux



Emmanuel Stemper (Adeliom), Hervé Waldmeyer (Maetva) et Thomas Azan (Goodway)

9. Analytics et ROI / RONI : mesurer la performance

- Entonnoir de conversion
- Nombre de visiteurs uniques
- Taux de rebond
- Taux de conversion
- Nombre de pages vues
- Origines de l'internaute
- Mesure du trafic

10. Un blog sur votre site ?

Un contenu à valeur ajoutée améliore le référencement naturel

- Partager son expérience de commerçant
- Trucs et astuces
- Bons plans
- Informations diverses (articles, témoignages, etc.)

Une fois le site en ligne, le travail n'est de loin pas terminé. Animer les réseaux sociaux, mettre le site et son blog à jour, référencer le site sur des annuaires et comparatifs de prix, etc. sont des travaux qui peuvent occuper une personne de quelques heures par jour à un ou plusieurs plein-temps selon la nature du projet.

BF

● Adeliom

Agence de communication interactive proposant conseils et stratégies en stratégies digitales multicanales (web, mobile, affichage tactile et digital)

Emmanuel Stemper, Consultant Marketing
emmanuel.stemper@adeliom.com
31 route de la Wantzenau - Hoenheim
03 67 10 08 49 - www.adeliom.com

● Good Way

Agence de communication spécialisée, Good Way propose une expertise et un savoir-faire dans l'animation des supports Web (site internet, pages réseaux sociaux, etc.) et la création de contenu

Thomas Azan, Gérant
thomas.azan@goodway.fr
6 rue des Grandes Arcades - Strasbourg
03 88 32 87 03 - www.goodway.fr

● Maetva

Agence de Communication multispecialiste et multicanal : Communication globale et intégrée, marketing direct VAD, web et e-commerce, vidéos et événementiels...

Hervé Waldmeyer, Directeur de clientèle et chargé de développement digital
h.waldmeyer@maetva.com
25 rue Henriette - Mulhouse
03 89 45 91 38 - www.maetva.com

Lumino Studio, la vidéo efficace

Blueboat, société spécialisée dans l'e-réputation, développe son activité vidéo grâce à Lumino Studio, société créée en 2009 par Christophe Thil. La vidéo, qui crée du contenu, est en effet importante pour la visibilité d'une entreprise sur le web. De plus, Lumino Studio propose des vidéos esthétiques et originales à coût modeste pour un maximum d'efficacité.

Christophe Thil, co-créateur de Lumino Studio avec un professionnel issu de la télévision et un créatif, estime qu'on peut présenter une entreprise autrement que via un film classique et descriptif, pour montrer un savoir-faire de manière plus vivante, créative et scénarisée, voire humoristique. « Une vidéo peut montrer un savoir-faire industriel à la fois efficace sur le plan de la communication, et esthétique dans sa forme. Notre parti-pris est artistique, nous voulons montrer des entreprises leur côté vivant, artistique, parfois drôle, sans oublier la part d'émotion ».

Intégrer de l'animation dans les images, employer des comédiens régionaux de talent, faire passer certains messages par de l'humour ou un propos décalé : tel est le choix de Lumino Studio qui veut dépoussiérer le côté un peu plan-plan des vidéos d'entreprise. A titre d'exemple, une série de vidéos pour valoriser les métiers de la métallurgie et qui diffusent une réelle émotion.

2 minutes de bonheur

Les deux minutes habituelles des vidéos doivent aller droit au but sans ennuyer l'internaute, et raconter une histoire qui se tienne. La nécessité d'être très synthétique peut suggérer l'emploi de techniques diverses : c'est le "motion design", soit

l'addition dans le film d'éléments graphiques, de typographies ou de sons... « Nous disposons d'éléments très variés pour raconter une entreprise, et nous les maîtrisons tous, en intégrant ou non des personnages, une voix off, etc. L'idée est de s'adapter à la demande et surtout au budget de notre client, évidemment toujours avec la touche créative qui nous caractérise », indique Eric Marbach, responsable du développement de Lumino Studio.

A partir de 2.000 euros HT, l'entreprise dispose d'un outil qui est un véritable investissement, car il contribue, une fois publié sur son site ou Youtube, à la booster sur le web car son référencement est très rapide. Ceci notamment grâce à Blueboat qui poste la vidéo et la relaie sur le web. Sans oublier les occasions : salons, réunions, forums ou séminaires, lors desquels la vidéo peut être diffusée. Bien entendu, Blueboat peut prolonger la prestation liée à la vidéo pour travailler sur l'e-réputation globale de l'entreprise, à partir de la vidéo créée.

BF

Vidéos à voir sur le site www.lumino-studio.fr

● Contact : Eric Marbach, Lumino Studio
3 Boulevard de l'Europe, Mulhouse
03 67 11 85 61 Christophe Thil



Eric Marbach et Christophe Thil



Pôle de compétences TIC Alsace

Rejoignez-nous sur www.rhenatic.eu

► La SAPAM prospère

L'entreprise familiale de négoce de fruits et légumes de Mulhouse connaît une croissance de son activité grâce à un contexte favorable aux fruits et légumes, la bonne organisation de ses services et à sa capacité à nouer des liens avec sa clientèle locale : marchés hebdomadaires, restaurants et collectivités.

L'entreprise de la rue de Saint Amarin est spécialisée dans l'achat, la vente et la livraison de fruits et légumes frais. Elle réalisait en 2009 près de 7 millions de chiffre d'affaires annuel, elle atteint 8 millions en 2012, grâce à une croissance continue de sa clientèle. Thierry Fallier, Directeur du site depuis 2006 - une entreprise familiale née dans les années 50 - estime que plusieurs facteurs sont encourageants pour l'activité : « Tout d'abord on fait la promotion dans tous les médias pour les fruits et légumes, bons pour la santé. Ensuite, nous évoluons de plus en plus vers des approvisionnements locaux, ce qui favorise le circuit court, demandé par les collectivités dans leurs cahiers des charges, et prisé par le grand public ».

Approvisionnement : politique de l'escargot

Le circuit court favorise l'économie locale et réduit les coûts de transport pour tout le monde, mais se heurte à un frein de taille : le niveau des approvisionnements. En effet, les surfaces agricoles se réduisent et les candidats à la reprise d'une activité de production de fruits et légumes ne sont pas légion. « On ne cultive quasiment plus de champignons en France, et je cherche encore

le producteur local de carottes qui puisse nous en fournir en grande quantité ! ». Pour les fruits et légumes de saison, la Sapam se tourne toujours en premier lieu vers des producteurs locaux. Et sollicite d'autres producteurs de plus en plus éloignés. « Nous achetons du produit local à 20%, avec un fruit-roi : la pomme ; les autres produits proviennent à 50% du reste de la France et le reste à l'international », indique Thierry Fallier.

350 références pour trois types de clientèle

L'un des moteurs de la réussite de la Sapam, c'est la diversité de ses produits, avec un large choix dans chaque référence. Ainsi, elle distribue cet hiver 6 sortes de clémentines, de différents calibres, goûts et provenances selon le type de clientèle. « Un tiers de nos produits est vendu aux marchés locaux, en particulier au grand marché de Mulhouse. Un autre tiers concerne les collectivités, comme des hôpitaux ou des écoles, j'y inclus aussi la restauration. Et le tiers restant est constitué de supermarchés locaux, comme Super U, Com ou Leclerc ». Il est clair que le niveau d'exigence et budgétaire n'est pas le même selon le client visé, d'où le large spectre de produits proposés.



Zone de picking

Une organisation optimisée pour une fraîcheur maximale

Le premier fournisseur de la Sapam est une entreprise partenaire située à Avignon et qui regroupe les produits cultivés dans la moitié sud de la France. La Sapam se voit aussi livrer des produits de fournisseurs locaux, ou internationaux, via bateau et camion. Elle compte environ 200 fournisseurs, d'où une réception des marchandises ouverte 24h/24 pour



Jean-Pierre Ogorek, responsable de l'entrepôt et Thierry Fallier, directeur du site mulhousien

faciliter les livraisons. « Une fois la marchandise arrivée, nous la dirigeons vers la zone où elle est rangée, matérialisée par une lettre et un chiffre, et la contrôlons par sondages aléatoires ». Cela s'appelle l'agrégé, le contrôle du calibre, de la provenance et de l'étiquetage du produit. Les commandes, qui arrivent à 95% par téléphone, sont ensuite préparées de 20h à 4h du matin pour le retrait des marchandises ou pour la livraison par camions. « Seuls les vendeurs locaux du marché par exemple viennent chercher leur marchandise dans la zone de picking, car nous sommes une entreprise de livraison. Et nous devons livrer nos clients pour 8h du matin en moyenne ».

Ainsi, une commande partant d'Avignon à 6h du matin, sera livrée dès le lendemain à partir de 6h aux clients situés en Alsace, Vosges ou Nord-Franche-Comté après vérification des marchandises, préparation des commandes et trajet en camion, ceci pour garantir la fraîcheur des produits, cheval de bataille de cette activité.

BF

■ **Contact :** Sapam
13 rue de Saint-Amarin à Mulhouse
03 89 42 02 59
www.sapam.fr

La SAPAM en chiffres

- 8 M€ de CA HT/an pour 9000 tonnes de marchandises traitées (environ 30 tonnes/jour)
- 28 salariés en équivalent temps-plein, les 2/3 à l'entrepôt et un tiers au commercial et administratif
- 1er poste de charges : le personnel, second poste : le transport (achat, entretien des véhicules, carburant, etc.)
- 10 tournées de livraison quotidiennes sur les 68, 90 et 25 de 4h à 8h du matin
- 95% des commandes sont traitées par téléphone
- 200 fournisseurs et 350 références de saison
- La Sapam Mulhouse fait partie d'un groupe familial présent à Strasbourg, Besançon et Châlon-sur-Saône



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



HÔTEL, RESTAURANT SPORTS & VITALITÉ

Avenue François Mitterrand - 68200 MULHOUSE
Tél. 03 89 56 26 63 / squash3000@wanadoo.fr



Sécuriser le maintien à domicile

Livraison et installation à domicile

Dans nos deux magasins, à MULHOUSE (zone commerciale de Morschwiller-le-Bas, à côté de Leroy Merlin) et à COLMAR (en face de l'hôpital Pasteur), retrouvez votre espace de conseil et de présentation :

- MATÉRIEL MÉDICAL : vente, location, réparation
- ORTHOPÉDIE - CONTENTION : prises de mesures, essais
- INCONTINENCE
- Aides techniques, matériels pour professionnels de santé...

03 89 60 70 60 - www.airadomicile.com



imprimerie centrale mulhouse

32 rue Brustlein - 68200 MULHOUSE
Tél. 03 89 42 01 15 - Fax 03 89 60 10 99
contact@icprinter.com - www.icprinter.com

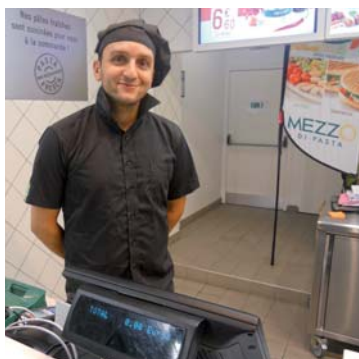
"Du nouveau dans les restos" suite du numéro précédent

► Pâtes franchisées

Mezzo Di Pasta innove le concept de la restauration rapide en proposant à sa clientèle des pâtes fraîches, à consommer sur place ou à emporter. Une franchise mulhousienne a ouvert ses portes, le 10 octobre dernier, au centre commercial Porte Jeune.

Gérée par Kemel Laouar, cette succursale a une capacité d'accueil de cinquante places et déploie, les beaux jours, une terrasse. La carte des menus - dont les prix varient de 2,50€ à 12,50€ - affiche des pâtes fraîches et farcies, des gnocchis, des focaccias ou encore des paninis. « Nos spécialités sont italiennes. Nos produits sont directement importés de là-bas et nous les cuisinons sous les yeux des clients » assure le gérant.

Outre les plats de qualité, Kemel Laouar reconnaît que le succès de cette enseigne repose aussi sur une communication centralisée. « Le marketing est entièrement orchestré du siège strasbourgeois. C'est un réel gain de temps et d'argent pour un responsable car, une fois mes directives données sur les promotions que je souhaite publier, je n'ai plus rien à faire. Je peux



Kemel Laouar

me focaliser sur la gestion de mes cinq salariés et sur la satisfaction de mes clients » explique-t-il.

IL

■ **Contact :** Centre commercial Porte Jeune, 1 boulevard de l'Europe à Mulhouse
www.mezzodipasta.fr

Ouvert tous les jours de 8h à 21h.

► L'âme de l'artisan

Une douzième boulangerie Wilson a ouvert ses portes, le 4 octobre dernier, à Illzach-Modenheim.

« Créé en 2004, notre concept repose sur le respect du pain de tradition. Nos farines ne contiennent aucun améliorant et nous privilégions une fermentation longue avec peu de levure » précise Patrick Riclin, le directeur général de cette enseigne haut-rhinoise.

Son succès repose aussi sur sa capacité d'innovation. Depuis 2011, les boulangeries Wilson proposent, entre autres, des pains bio et diététiques. « Ce sont, certes, des secteurs de niche mais nous avons tenu à développer notre gamme afin d'évoluer et satisfaire le client à l'affût de nouvelles saveurs » explique le sexagénaire.

Ce dernier dirige seul - « et avec passion » précise-t-il - cette entreprise de plus de 180 salariés. « Je veille à voir l'ensemble de mes équipes au moins une fois par semaine. Le contact permet de renforcer la cohésion du groupe et d'éviter les conflits » explique Patrick Riclin qui prépare, pour 2013, l'ouverture de trois nouveaux magasins.



Patrick Riclin

■ **Contact :** Boulangerie Wilson
43 rue de Sausheim à Illzach
03 89 42 51 80
www.boulangerie-wilson.com

Ouvert du lundi au vendredi de 4h45 à 19h30
le samedi de 5h30 à 17h
et le dimanche de 5h30 à 12h30

IL

► Japanhao, le respect de l'existant

Transformer l'ancien consulat d'Italie en un restaurant japonais haut de gamme : tel est le pari atypique relevé par l'architecte Josiane Tribble.

« Le site de l'ancien consulat d'Italie est classé patrimonial remarquable par les Architectes des Bâtiments de France. Nous devons donc veiller à respecter l'existant tout en le mettant aux normes de sécurité et d'accessibilité aux personnes handicapées. Innover tout en conservant, pas facile ! » se remémore Josiane Tribble, la responsable du projet. Huit mois de travaux ont été nécessaires pour réhabiliter les 370 m² de cet édifice datant de 1909. L'isolation et l'acoustique ont même été soignées afin d'assurer un confort total à la clientèle. Le 6 décembre dernier, le restaurant Japanhao a ouvert au public ses deux salles de 90 couverts et aux ambiances différentes, cocooning et lounge.

« Notre spécialité est le teppanyaki, c'est-à-dire que le cuisinier prépare les plats sous les yeux des clients sur une plaque chauffante » explique Bi Song, la gérante. Cinq salariés travaillent dans cette entreprise familiale dont l'ambition est de



David et Bi Song

proposer un lieu gastronomique au cœur du centre-ville.

IL

■ **Contact :** Japanhao, 17 avenue Clemenceau à Mulhouse
03 89 36 66 66.

Ouvert du lundi au samedi de 12h à 14h et de 19h à 22h30.

► L'Espagne en bouche

Les couleurs jaune et rouge de l'Espagne ont envahi la place des Tonneliers à Mulhouse avec l'ouverture, le 16 novembre dernier, du bar à tapas La Messilla.

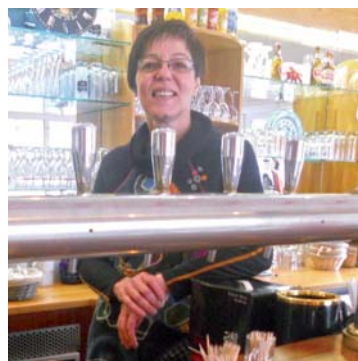
Dirigé par Dominique Salaun, ce lieu convivial propose exclusivement des spécialités ibériques (tapas, desserts, bières, vins...) et ce à des prix abordables allant de 2,80€ à 12€. « Les produits cuisinés sont originaires d'Espagne et ma carte varie tous les trimestres afin de déguster des légumes de saison » explique cette Bretonne installée à Mulhouse depuis 1976.

Le restaurant, aux tons chauds, a une capacité d'accueil de 35 places et est privatisable sur réservation. La décoration se veut très chargée, à l'image des bars à tapas traditionnels. « Des artistes locaux pourront aussi y exposer leurs œuvres, des initiations au Flamenco et à la musique hispanique animeront les lieux dès le printemps prochain. Ici, corps et esprit seront nourris » promet-elle.

IL

■ **Contact :** 15 place des Tonneliers à Mulhouse
03 89 43 26 75 - hola@lamesilla.fr
www.lamesilla.fr

Ouvert du lundi au samedi à partir de 11h30 le midi et 18h le soir.



Dominique Salaun

HÔTEL BRISTOL ★★★

Soirée spéciale St Valentin le 14 février
avec animation musicale et chanteuse - 2 menus au choix

95 chambres • 7 salles de séminaires avec 520m² de salons modulables
Grand parking fermé et gratuit • Repas d'entreprises et fêtes de fin d'année

18-26 avenue de Colmar - Mulhouse • 03 89 42 12 31 • www.hotelbristol.com • info@hotelbristol.com

WILSON Boulangerie
Ouvert 7j/7

Mulhouse • Colmar • Tagolsheim • Rixheim • Bartenheim • St Louis • Modenheim

Au mois de Février ...

FÊTEZ CARNIVAL Avec WILSON
Beignets - Schankala Bretzels ...

Le temps des Amours est de retour dans votre Boulangerie !
Offrez à l'élue de votre cœur une surprise gourmande ...

Et toujours en Janvier Devenez Roi et Reine !
- Galettes Frangipane
- Galettes aux pommes
- Galettes aux poires et chocolat

Retrouvez nous sur : www.boulangerie-wilson.com ou sur f

Manurhin Equipement, reportage en images

L'entreprise dont les ateliers étaient encore quasi-vides au début de l'année 2012 a triplé son chiffre d'affaires en un an, suite à un renforcement de ses fonds propres en février 2011. Aujourd'hui, l'entreprise envisage son avenir avec sérénité, avec un carnet de commandes plein sur trois ans et plusieurs prospects en cours.

Rémy Thannberger, président de Manurhin et initiateur du redressement de l'entreprise, a terminé l'année sur un ton optimiste en se félicitant d'avoir passé le pire, tout en ayant augmenté les effectifs de 20% pour atteindre 120 emplois sur le site. L'entreprise de fabrication d'équipements destinés à produire des munitions et cartouches vient en effet de réaliser quelque 20 millions de CA HT, contre 6 millions l'année auparavant. Et ce, grâce au renforcement de ses fonds propres à hauteur de 8 millions d'euros, qui assure un fonds de roulement minimum indispensable à la marche de l'activité.

Levée de 8 millions d'euros et un contexte social favorable

Comme beaucoup d'entreprises, Manurhin n'était en effet pas en mesure, même avec un carnet de commandes rempli, de couvrir les charges servant à son exploitation. « Une entreprise qui ne s'ouvre pas au capital extérieur meurt. Nous avons pu réunir les fonds nécessaires, parce que j'ai

pu actionner les contacts tissés tout au long de ma carrière, dans les milieux de l'entreprise et les pouvoirs publics. Et la confiance des salariés dans un contexte de qualité du dialogue social a été déterminante dans cette bataille », explique cet avocat d'affaires au parcours atypique qui a travaillé aussi dans la finance. L'Etat a contribué pour 4 millions (mais n'est pas - encore - client de l'entreprise !), et un pôle privé avec des actionnaires de renom.

Déterminante aussi, la parfaite complémentarité de Remy Thannberger avec Robert Nguyen, qui possède 40 ans d'expérience de l'entreprise et de ses produits. « Cette entreprise est une aventure humaine », affirme Remy Thannberger heureux de participer à l'essor d'une entreprise emblématique de Mulhouse, étant lui-même mulhousien d'origine.

Rapprochement avec des entreprises européennes

Dans une usine liée à l'armement, les clients sont forcément « amis de la France ». Ici ils sont issus de

L'Egypte, du Mexique, de Turquie, d'Inde ou de la Corée du Sud. 100 % des ventes sont réalisées à l'export et la géopolitique entre forcément en ligne de compte dans l'activité. Manurhin répond à des appels d'offres internationaux, souvent en association avec une autre société européenne en raison de sa petite taille. Pour rassurer les clients et lutter contre la concurrence mondiale, elle envisage de se rapprocher de deux sociétés belge et allemande. L'étude de ce schéma de rapprochement sera l'un des chantiers 2013 de Remy Thannberger.

BF

Contact : Manurhin
15 rue de Quimper
Mulhouse
03 89 62 30 00
www.manurhin-group.com

Nouveau : pour votre entreprise, un reportage en images réalisé par notre rédaction

Pour la visibilité de votre savoir-faire sur le web notamment, une équipe du Périscopie composée d'un journaliste et d'un photographe professionnel vous propose un reportage en images commentées. Ceci est utile pour tout produit ou service nécessitant des explications ou comportant un déroulement (chantier, process de fabrication, artisanat...).

Exemple de reportage en images : site internet des Menuiseries Heidrich : www.heidrich.fr
Rubrique réalisations / "un chantier de A à Z"

Contact : Béatrice Fauroux
bfauroux@agence-mulhouse-presse.fr



Remy Thannberger est associé à Robert Nguyen, qui possède une expérience technique de 40 ans dans l'entreprise. Les deux dirigeants sont actionnaires de Manurhin qui est cotée en Bourse (l'action est à 10,50 euros) et compte environ 50 petits actionnaires en Alsace.



Une délégation étrangère en visite à l'usine. Elle a commandé une usine complète pour fabriquer des cartouches



Cet atelier, vide au début de 2012, fait partie des 22.000 m² du site mulhousien qui emploie 120 personnes, dont 40 pour le seul bureau d'études qui conçoit les machines



Remy Thannberger avec le concepteur d'une nouvelle machine hexagonale de remplissage des cartouches. Toutes les machines présentes sur place servent à tester la fabrication et la conformité des produits finis.



Cette machine de haute technicité scelle 16 rangs de balles simultanément et son système de commande est entièrement informatisé



Certains mulhousiens se souviennent peut-être du scooter Manurhin, cette pièce va être offerte prochainement à la Cité de l'Automobile, voisine du site.

Exemples de balles produites par les machines Manurhin. Le cœur de métier consiste à concevoir la machine optimisée pour le type de balle voulue, (forme, type de métal, poudre, performance, etc.)



SOTOCO
Service

✓ Boissons chaudes
✓ Boissons fraîches
✓ Coniseries
✓ Denrées alimentaires

Le spécialiste de la distribution automatique

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

A Chacun Son box

Solutions de stockage, archivage, garde-meubles, location de véhicules utilitaires

Le self-stockage
vous permet de louer des boxes adaptées 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
www.achacunsonbox.com

L'agence d'urbanisme de Mulhouse fait peau neuve

L'AURM a été créée en 1992, pour aider les élus à la décision dans leurs aménagements urbains, qui accompagnent la vie des habitants et l'économie locale. Confidentielle au départ, l'agence présidée par Jean Rottner s'ouvre davantage au public (notamment économique) et se veut plus impertinente et plus prospective.

Un environnement concurrentiel

Bâle, Fribourg, Strasbourg : Mulhouse est confrontée à des pôles urbains importants et l'Aurum est l'un des outils stratégiques pour le développement d'un territoire. Les échanges au sein du réseau national des agences permettent à tous les territoires d'échanger des informations utiles sur l'habitat et les déplacements.

En particulier, elle souhaite intensifier sa collaboration avec l'agence de Strasbourg.

Une importance stratégique pour le quotidien des habitants

Une agence d'urbanisme participe à la valorisation d'un territoire en s'appuyant sur les études réalisées sur le terrain, à l'échelle de l'agglomération. Étude des déplacements et de l'habitat sont les piliers du travail de l'agence qui a proposé en son temps le plan de déplacement urbain préparatoire à la réalisation du tram. C'est elle aussi qui a proposé les trajets des lignes du Tram et du Tram-Train, ainsi que la refonte des lignes de bus.

Parmi les objectifs : Une agence impertinente, ouverte et tournée vers la prospective

Jean Rottner, président de l'AURM, souhaite que les études sortent des tiroirs et que les propositions fassent encore plus bouger le

territoire. Et associe la SIM et la CCI à la réflexion. « La prospective intelligente doit secouer les habitudes », dit-il. Quant à Josiane Mehlen, vice-présidente de m2a, elle dévoile une feuille de route sur 10 ans, en 9 cibles : explorer de nouveaux sujets (exemple : le numérique), mieux définir le rôle de l'agence, aller plus loin dans la prospective, travailler sur tout le Sud-alsace, conserver le contact avec les communes, se rapprocher du monde économique, sortir du jargon, élargir le public cible, mieux prendre en compte les bonnes pratiques hors du territoire et mieux affirmer son identité.

De nouveaux partenaires devraient sous peu rejoindre l'AURM pour un dynamisme renouvelé et « plus de contacts directs avec eux, plutôt que des relations par mail », a plaidé la directrice de l'agence Viviane Begoc.

Contexte

L'AURM est l'une des 53 agences de France, fédérées en une association nationale, la FNAU. Elle compte 15 salariés pour un budget de 1,1 million d'euros. Elle produit, tout confondu, environ 60 études par an.

L'agence compte 37 membres : communes, organismes intercommunaux, chambres consulaires, et autres partenaires adhérents (métropole RR, SERM, etc.).



Le 28 janvier 2013, elle déménage au bâtiment "Grand Rex" avenue de Colmar à Mulhouse.

BF

www.aurm.org

Acronymes d'une agence d'urbanisme

PLU : plan local d'urbanisme

PLH : programme local de l'habitat

PDU : plan de déplacements urbains

SCOT : le schéma de cohérence territoriale ou SCOT est un document d'urbanisme qui détermine, à l'échelle de plusieurs communes ou groupements de communes, un projet de territoire cohérent sur tous les plans : urbanisme, habitat, commerces, déplacements, environnement etc.)

Une législation évolutive

Propriétaires ou professionnels de l'immobilier d'entreprise : l'évolution du droit concerne tous les acteurs de cette branche spécifique. Maître Renaud François, avocat au barreau de Mulhouse, revient sur les questions les plus récurrentes en la matière.

La liquidation ou le redressement judiciaire protège-t-il le locataire d'une expulsion ?

Ni l'un ni l'autre n'y font obstacle mais encore faut-il que la décision prononçant l'expulsion soit définitive à la date du jugement ouvrant la procédure collective. À défaut, celle-ci est suspendue de droit et, si le bailleur venait à persister, il encourt une condamnation au versement de dommages et intérêts.

En tant que propriétaire, suis-je tenu d'informer mon locataire des performances énergétiques de mon local ?

La loi Grenelle 2 du 12 juillet 2010 a étendu aux bureaux, aux locaux commerciaux et professionnels, la nécessité d'établir un diagnostic de ce type. Cela étant, le législateur n'a prévu cette obligation qu'à des fins d'information.

L'État a-t-il étendu le délai de mise aux normes des locaux ?

Le gouvernement a annoncé qu'il n'entend pas reporter l'échéance fixée au 1er janvier 2015 pour la

mise en conformité des Établissements Recevant du Public (ERP) existants avec les normes d'accessibilités aux handicapés. Par ailleurs, les éventuelles dérogations n'ont toujours pas été discutées.

Est-il possible de revenir sur la répartition des dépenses locatives courantes entre le bailleur et le locataire durant le bail ?

Selon, un arrêt de la troisième chambre civile de la Cour de Cassation, le bailleur ne peut se prévaloir des charges récupérables dues en bail d'habitation (décret du 26/8/1987) si le bail commercial ne comporte aucune mention sur le sujet. Dans la même occurrence, il ressort d'un arrêt, toujours de la même chambre civile et daté du 13 juin 2012, que la taxe d'enlèvement des ordures ménagères ne peut être réclamée au locataire seulement si le bailleur l'a expressément prévu dans une clause particulière du contrat.

IL



■ Contact : SCP François & Schott
Résidence OPHIR, 20 bld Gambetta, Mulhouse
03 89 42 98 82
contact@schott-francois-avocats.fr

Renaud François

Management et Encadrement des Equipes

■ Management et Conduite de Projet	12 jours
■ Gérer un Projet : Etapes et Outils	4 jours
■ Fondamentaux du Management	3 jours
■ Animer et Conduire des Réunions	2 jours
■ Diriger efficacement son Equipe	8 jours
■ La Prise de Décisions créatives	2 jours
■ Les Relations Manageriales	2 jours
■ Déléguer Efficacement	2 jours
■ Les Techniques d'Entretien Professionnel & d'Evaluation	2 jours
■ Gérer et Négocier les Conflits Interpersonnels	2 jours
■ Manager son Equipe Commerciale	3 jours
■ Faire vivre un Changement : Positif	2 jours
■ Développer son Leadership	4 jours
■ Encadrer et Motiver	9 jours
■ Le Coaching efficace Modules 1 + 2	4 jours

Tél. : 03 89 33 35 35 ■ 03 89 33 35 45
www.gifop.fr ■ www.cahr-formation.com

GIFOP CAHR Formation
CCI ALSACE
FORMATION

Votre annonce ici

03 89 57 11 57

e.c.a.édition

RÉGIE PUBLICITAIRE DU PÉRISCOPE

remercie tous les partenaires du journal

La formation en apprentissage : un atout pour l'entreprise

Ces formations ont un intérêt évident pour le jeune qui se forme dans une entreprise tout en préparant un diplôme. Mais il est intéressant pour l'entreprise, aussi dans la mesure où l'apprentissage concerne les diplômes de tous niveaux, et parce que de nouvelles formations apparaissent chaque année à la demande des entreprises. C'est donc le trait d'union le plus étroit (avec l'école d'entreprise) entre formation et entreprise.

► Nuit de l'Orientation, pour un avenir zen

Le 15 février prochain aura lieu la Nuit de l'orientation à l'Orientoscope de Mulhouse. Conçue en plusieurs espaces pour explorer les pistes d'avenir du plus grand nombre, cette nuit sera aussi agrémentée de moments festifs.

Oriane Léhé, responsable du service apprentissage à la CCI de Mulhouse, explique le principe de cette nuit de l'Orientation : « Nous voulons attirer l'attention de publics variés : collégiens, lycéens, parents, mais aussi salariés et personnes en recherche d'emploi. Ces quelques heures au service de leurs pistes d'avenir ont été conçues pour que chacun sache mieux quelle direction prendre, dans une ambiance vivante et festive ».

Concrètement, cette nuit de l'Orientation mulhousienne, qui s'inscrit dans un dispositif national et a attiré 1.200 personnes en 2012, est articulée en quatre espaces :

- L'espace-conseil sur les formations, les établissements scolaires ou encore le coût des formations. L'apprentissage trouve sa place ici.
- L'espace multimédia, qui permettra entre autres au public d'effectuer des tests d'orientation avec des résultats immédiatement exploitables.

- Le "speed dating métier", qui met des personnes du public et des responsables en entreprise en face à face rapide, pour échanger sur les points essentiels d'un métier. « C'est l'espace qui a attiré le plus de monde en 2012 », indique Oriane Léhé.
- Enfin, l'espace ludique en référence au "zen" réservera des surprises au public.

BF

● **Infos pratiques** : La Nuit de l'Orientation vendredi 15 février de 16h30 à 21h30, Orientoscope, 11 rue J.-J. Henner, Mulhouse
Programme et inscriptions sur www.orientoscope.fr

Présentez votre métier

Les entreprises qui souhaitent présenter un métier le 15 février peuvent s'adresser à Oriane Léhé au 03 89 66 71 27



Oriane Léhé, responsable du service apprentissage à la CCI de Mulhouse



Devenez Maître d'apprentissage

Objectifs :

- Faciliter l'accueil d'un jeune dans l'entreprise.
- Acquérir les bases nécessaires à la compréhension réciproque employeur/jeune (améliorer écoute et communication)
- Transmettre ses compétences, un savoir-être et un savoir-faire

DUREE : 20 heures

THEME 1 : La communication avec un jeune dans le cadre des formations en alternance ou de stage

(4 demi-journées).

- Aspects psychopédagogiques, éléments de psychologie de l'adolescent et du "jeune adulte".
- Besoins fondamentaux d'un jeune en situation d'apprentissage, suppression des freins et obstacles à la communication.

THEME 2 : La législation du travail

(1 demi-journée)

- L'emploi des jeunes.
- Le droit social des contrats en alternance.
- Conditions de travail.
- Travail sur machines dangereuses.
- Heures supplémentaires.
- Hygiène et sécurité.

THEME 3 : L'apprentissage et l'alternance

(1 demi-journée).

- L'alternance : une filière de formation.
- La réglementation de l'apprentissage : déclaration, contrat, rémunération, primes.
- Rôle de l'inspection de l'apprentissage.
- Présentation détaillée des documents de liaison et moyens pédagogiques favorisant l'échange entreprise-centre de formation.
- Aides financières et avantages.
- Orientation et filières de formation.

COUT : 300 € nets exonérés de TVA

Pour obtenir le remboursement de cette somme, contactez votre collecteur des fonds de la formation professionnelle (OPCA) qui vous fera connaître ses modalités d'intervention.

■ **Contact** : Lysiane Ludwig
03 89 66 71 20

► L'apprentissage progresse dans l'entreprise

La CCI Sud Alsace Mulhouse a pour fonction "régalienn" d'enregistrer les contrats d'apprentissage conclus en Sud Alsace. Mais au-delà, elle crée du lien entre jeunes et entreprises et accompagne la création de formations adaptées à la demande professionnelle.

Formés, salariés et diplômés, les jeunes qui ont obtenu leur diplôme par la voie de l'apprentissage démarrent dans la vie avec des atouts certains. Et les entreprises bénéficient de jeunes formés "sur mesure". « L'époque est finie où l'apprentissage était une voie de garage pour les mauvais élèves », explique Jean-Marc Schumacher, qui possède 30 ans d'expérience dans ce domaine. « Aujourd'hui, les élèves qui sortent du cursus apprentissage ont un niveau allant du CAP au diplôme d'ingénieur ».

L'entreprise qui souhaite développer des contrats d'apprentissage, de son côté, bénéficie de certains avantages aussi. Notamment sur le plan financier, puisqu'un apprenti lui coûte, selon son âge et l'année de formation, de 350 à 1.100 euros environ, un niveau proche de ce que perçoit le jeune, car une grande partie des charges est exonérée.

Les conditions de la réussite

L'entreprise peut bénéficier d'un suivi actif de la part de la CCI : « Le service apprentissage

accompagne les entreprises dès le premier contact, jusqu'à la fin du contrat », indique Jean-Marc Schumacher. En particulier, il estime que trois paramètres conditionnent la réussite finale :

- savoir recruter la bonne personne,
- bien identifier le diplôme correspondant à la demande,
- mettre en place un maître d'apprentissage attentif et disponible.

« Nous nous occupons aussi de vérifier la conformité des contrats, de les enregistrer auprès des organismes ad hoc et suivons le déroulement de la formation grâce à nos trois inspecteurs d'apprentissage ».

Enfin, la CCI Sud Alsace Mulhouse dispense des formations aux maîtres d'apprentissage (voir ci-contre).

Ainsi, grâce aux échanges avec les entreprises, des formations sont créées comme par exemple le BTS technico-commercial en apprentissage à partir de la rentrée 2013. La création récente du BTS MUC (management des unités commerciales)



Jean-Marc Schumacher, inspecteur d'apprentissage, spécialisation métiers techniques et industrie

ou du DCG-DSCG (expertise comptable) sont d'autres exemples. Le service apprentissage travaille à l'échelle de la Région (pour avoir des apprentis allemands en France et vice-versa).

BF

● **Contact** : Jean-Marc Schumacher
Service Apprentissage - 03 89 66 71 20

Public de l'apprentissage : les jeunes de 15 à 25 ans (après la 3ème)

Les niveaux de formation vont du CAP au diplôme d'ingénieur (BAC + 5)

Il y a 15.000 apprentis en Alsace (objectif 2015 : 20.000) pour 300 sections

La CCI de Mulhouse en comptabilise 2.300 sur son territoire au 31 décembre 2012, dont 25% de CAP, 26% de BAC Pro, 26% de BAC+2, 14% de BAC+3 et 9% pour des formations supérieures à BAC+3.

Forum de recrutement des apprentis

mercredi 27 mars de 10h à 18h à l'Orientoscope à Mulhouse

Avec la participation des tous les organismes de formation du 68 et des chambres de commerce, Chambre des Métiers et Chambre d'Agriculture.

■ **Renseignements** : 03 89 66 71 20

► Europart's, bien dans sa niche

La société spécialisée dans le négoce industriel de pièces liées au transfert de fluides est hyper spécialisée sur son créneau. Avec ses quelque 15 ans d'expérience, elle est capable aujourd'hui de proposer une solution technique complète pour tous types de transport de fluides, liquides ou gazeux, selon toutes les températures ou niveaux de pression.

Philippe Landmann, dirigeant d'Europart's, revendique le caractère spécialisé de son activité : « Dans la nomenclature du négoce industriel, il y a 26 métiers. Notre activité ne concerne que le transport de fluides, mais dans ce domaine nous pouvons proposer une gamme très étendue de produits, voire des solutions complètes à nos clients, conçues dans notre bureau d'études. C'est ce qui fait notre force », précise-t-il. Rattachée au secteur de la robinetterie industrielle, Europart distribue grâce à des concessions géographiques exclusives des produits comme des flexibles, tuyaux, robinetterie, accessoires et raccords, ou encore des pompes. « Nos contrats de distribution avec les fabricants sont assortis d'une obligation de résultats. Nous assurons pour eux le stockage, les livraisons, mais aussi le conseil au client. Aujourd'hui, le fabricant ne fait plus que son métier, la vente est externalisée ».

Une clientèle industrielle diversifiée

Agro-alimentaire, mécanique, gaz, cosmétique ou fabrication de machines : les clients d'Europart's s'appellent Rhodia, Lily, Millipore ou encore

Dupont de Nemours... mais sont aussi dans le service public (engins de voirie) ou l'agriculture (activités viticoles). Ces sociétés au cours de leur processus de fabrication sont amenées à transporter du gaz, de l'eau (même à forte pression), des solutions basiques ou acides, des flux qui peuvent être froids ou chauds... A Europart's de proposer la solution technique la plus fiable et la plus adaptée au cahier des charges. « Ceci est rendu possible notamment grâce à la complémentarité avec notre société Deltaflex, située à Reichstett et qui fabrique les flexibles. Nous concevons pour nos clients un tuyau fini en sertissant des composants d'Europart's avec les flexibles Deltaflex ».

Europart's emploie 14 personnes, Deltaflex 7 et les deux sociétés réalisent au total 5 millions de CA HT. Le siège social de Lutterbach réécemment acquis et rénové abrite les bureaux, espaces de stockage et atelier de montage. Par ailleurs, Philippe Landmann est très actif au sein des syndicats professionnels du secteur, est membre du bureau du Club des entreprises, adhérent CGPME et administrateur de Gebosse.

BF



Philippe Landmann

■ **Contact :** Europart's
ZA 21 rue de la Savonnerie à Lutterbach
03 89 62 54 62
www.europarts.fr

► Une blanchisserie industrielle au coeur de Mulhouse

Charles Deyber est le petit-fils du fondateur de la blanchisserie Tip Top qui travaille à 80% pour l'hôtellerie et 20% pour la restauration. Sous sa direction, d'importants investissements ont été consentis pour transformer la blanchisserie familiale en entreprise de prestation de services. Car outre le lavage du linge, Tip Top propose la location de linge de lit et de table.

« Au départ, l'entreprise familiale travaillait pour les particuliers du quartier qui n'avaient pas de machines à laver », explique Charles Deyber dont le père s'est orienté vers la clientèle professionnelle des hôtels et restaurants une fois les particuliers équipés. Aujourd'hui, Tip Top lave, sèche, repasse et plie quelque 5 tonnes de linge par jour, à raison de 600 draps par heure. En principe, le linge retiré le matin est rendu le soir aux clients hôtels ou restaurants - la plupart indépendants - sur toute l'Alsace. « Les entreprises de la taille de la mienne travaillent rarement pour des groupes, qui, sauf exception, font appel à des enseignes nationales », indique Charles Deyber. L'entreprise n'utilise aucun produit chimique,

et, à poids de linge égal, 8 fois moins d'eau qu'un lave-linge domestique. En revanche, les sècheuses et repasseuses consomment pour 6.000 euros de gaz par mois en moyenne !

La prise en charge du linge de A à Z

Charles Deyber a innové en proposant la sous-traitance totale du linge que l'hôtel ou le restaurant n'ont plus à entretenir, ni même à acquérir. « Aujourd'hui, la location de linge représente 60% de notre activité, elle a dépassé l'activité entretien. Nos clients n'ont plus à se soucier du linge, qui est acheté, stocké et entretenu par notre société ». Le linge - serviettes, nappes, peignoirs,

etc. - est choisi par le client et personnalisé par une broderie, un liseret, le nom de l'hôtel ou du restaurant, etc. Tip Top livre le linge personnalisé, le reprend, le nettoie, le remplace s'il est abîmé, etc. C'est donc toute la logistique du linge qui est sous-traitée par le client.

Des investissements importants

« Dans notre métier, les machines coûtent cher. Un train de repassage par exemple nécessite un investissement de 500.000 euros pour insérer le linge dans la machine, le repasser et le plier. Et tout est géré électroniquement. » En particulier, les commandes gèrent la traçabilité du linge, client par client. Et Charles Deyber va à nouveau investir 300.000 euros dans de nouvelles machines en 2013 pour améliorer le pliage. « Nous cherchons en permanence à améliorer la qualité de nos services pour servir une clientèle haut de gamme », affirme le chef d'entreprise qui est à la recherche de 2000 m² de locaux de plaidement avec 6 mètres de hauteur pour y transférer son activité en croissance. En effet, l'activité a augmenté de 20% en 2011, et sur 20 ans l'effectif a doublé pour atteindre 18 personnes aujourd'hui. Blanc Tip Top est aussi sur le point de publier un nouveau site internet.

BF

■ **Contact :** Blanc Tip Top
87 rue de Lutterbach à Mulhouse
03 89 42 46 88
www.blanciptop.fr



Charles Deyber



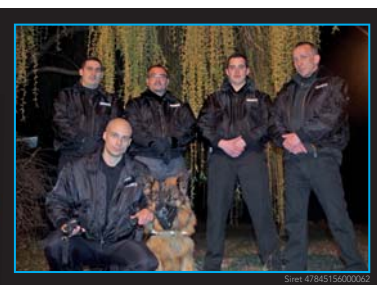


GCIS société de sécurité privée vous propose :
Gardiennage - Surveillance - Rondes - Interventions

Permanence 24H/24 - 06 81 95 49 08

17 avenue du Luxembourg, ILLZACH
03 89 33 05 22
www.gcis-securite.fr
Fax 03 89 56 28 46 - gcissecure@orange.fr





Street 47845152000002

▶ Locataires ambassadeurs

La célébration, le 10 décembre dernier, du troisième anniversaire du Quartier des Entrepreneurs a été l'occasion pour Dominique Sacco, le directeur général, de présenter un bilan quelque peu mitigé des activités du site mulhousien.

Inauguré en 2009, le Quartier des Entrepreneurs affiche aujourd'hui un taux de remplissage de 60%, soit une vingtaine d'entreprises locataires. « Ces trois dernières années ont été marquées par un certain turn-over ce qui explique que nous ayons encore quelques bureaux vacants. N'ont résisté à la crise économique que les sociétés aux gestionnaires qualifiés et à la trésorerie solide » analyse Dominique Sacco. Le directeur général ne cache pas d'ailleurs son amertume face à la situation actuelle du site. « Nous souffrons de la concurrence de dispositifs analogues mais nous ne nous décourageons pas. La rentabilité sera bientôt au rendez-vous car je persiste à croire que notre concept répond à une réelle demande » assure-t-il.

Des charges de fonctionnement allégées

Le Quartier des Entrepreneurs permet aux dirigeants de se focaliser sur le développement de leurs activités en leur proposant des services mutualisés (accueil, reprographie, gestion du courrier, salle de réunion, assistance commerciale et comptable...). « Mes charges de fonctionnement sont donc allégées et, pour une start up, chaque économie compte. Leur package est un

réel atout car il me permet de laisser sereinement ma structure lorsque je suis en déplacement. Les tâches administratives ne me retardent désormais plus » s'enthousiasme Odile Fansi Poutcheu, gérante de Coforeb, organisme spécialisé dans le conseil en recrutement et dans la formation professionnelle. « En m'installant ici, je me suis donnée la chance de réussir et être encore là en 2012 prouve que j'ai eu raison » ajoute celle-ci, en tant que première locataire des lieux, est qualifiée de « meilleure ambassadrice » par Dominique Sacco.

Multiplication des gestes commerciaux

Dominique Sacco multiplie, depuis quelques mois, les gestes commerciaux afin d'attirer de nouveaux locataires. « Nous avons baissé le prix des loyers et complété notre offre de prestations collectives » précise-t-il. Ces mesures n'enchangent guère Alphonse Hartmann, le président du Comité d'Action du Haut-Rhin qui, lors de la célébration du troisième anniversaire du Quartier des Entrepreneurs, s'est interrogé sur « la pertinence de telles mesures de soutien car, sans une trésorerie stable et un soutien des banques, peu de structures survivront malgré toute l'aide qu'elles peuvent recevoir. »



Afin d'éviter cela, Jean Rottner, le maire de Mulhouse, incite les gérants à « se manifester auprès des organismes compétents lorsqu'ils traversent une phase difficile. L'épisode tumultueux de la Cotation Foncière des Entreprises a prouvé que le monde économique dialogue peu avec l'institutionnel. Les conséquences peuvent être graves, cela doit donc changer. »

■ **Contact :** 130 rue de la Mer Rouge à Mulhouse
03 89 62 92 00
mulhouse@quartier-des-entrepreneurs.com
www.quartier-des-entrepreneurs.com

IL

▶ Apériscope : l'apéritif professionnel du journal Le PériScope !

Les quatre Apériscope de 2012 - du 12ème au 15ème - ont rassemblé de 120 à 220 personnes invitées chaque trimestre dans un lieu différent pour se rencontrer, découvrir une entreprise, ses produits ou ses services et échanger leurs cartes de visite.

Nous remercions ici :

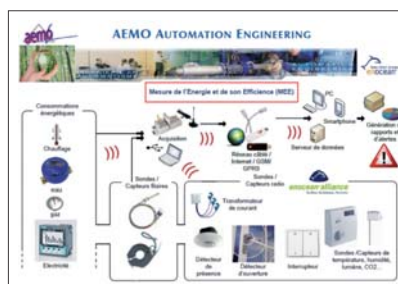
- 1 Le casino de Blotzheim qui a accueilli les 3 ans du PériScope (22 mars)
- 2 Le garage Renault Illzach chez qui nous avons découvert (et essayé) les véhicules électriques (14 juin)
- 3 La Maison de l'Emploi et de la Formation qui nous a invité à la Cité du Train, avec un cocktail offert par le restaurant Le Mistral (25 septembre)
- 4 La CGPME 68 pour une fin d'année réussie à l'Auberge du Zoo (4 décembre)
- 5 Un soutien amical à l'ASPTT Volley féminin nous a permis de passer une excellente soirée au Palais des Sports de Mulhouse (soirée optionnelle du 30 octobre 2012)

L'Apériscope est organisé une fois par trimestre en partenariat entre une entreprise et le journal.

■ **Contact :** Béatrice Fauroux - 06 03 20 64 76



Prochain Apériscope
Guettez vos e-mails !



Nous subissons plus vos factures énergétiques ! Prenez le contrôle de l'énergie (chauffage, électricité, eau, ...) en la gérant désormais comme un actif. N'attendez plus car l'inaction a un coût.

Comment ?

En mettant en œuvre des solutions de mesure pragmatiques, efficaces car simples. Les innovations récentes dans ce domaine rendent ces technologies enfin accessibles à toute activité : Industriels, Collectivités, Tertiaires, Commerces...

Méthodologie :

- Nous identifions ensemble les postes à surveiller et installons la solution de mesure la plus appropriée - sans contrainte pour les occupants de vos bâtiments ou pour votre process.
- Les consommations sont centralisées et synthétisées, vous les visualisez en temps réel.
- Avec nos conseils, vous mettez en œuvre les mesures correctives et en contrôlez les effets.
- Vous sensibilisez les usagers (bâtiment, process), leur communiquez les résultats.
- Vous pérennisez alors les bonnes pratiques au sein de votre organisation et gagnez ensemble le défi posé par l'augmentation préoccupante du coût de l'énergie.

Le management de l'énergie apporte donc un revenu complémentaire à votre activité ou organisation. Le temps de retour sur investissement de nos solutions est court. De plus des aides financières existent pour tout type d'organisation.

Pour en savoir plus, contactez des experts locaux reconnus et proche de vous : AEMO Automation à Sausheim. Nous vous aiderons à la mise en œuvre de solutions concrètes pour valoriser vos décisions.

AEMO Automation est membre du groupe de travail Rhenergie, "Efficacité Énergétique et Bâtiment" de Rhénatie.



AEMO Automation Engineering
1 rue des Alpes - 68390 SAUSHEIM
03 89 61 81 14
Fax. 03 89 61 86 70
info@aemofrance.fr
www.aemofrance.fr

l'Equipe du Périscopie Mulhouse vous souhaite une année **2013** entreprenante

Béatrice Fauroux
rédaction en chef



Dominique Meunier
publicité



Jean-François
Chan-Kam
mise en page



Bertrand Riehl
mise en page



Eric Marcino
publicité



Inès Lazibi
rédaction



Virginie Tanghe
mise en ligne



l'agence
mulhousienne
de presse

rédaction professionnelle au service des entreprises
publie

Le Périscopie

organise
l'apériscopie

Votre linge au bureau

Le Swiss cleaner, pressing du Trident, signale qu'il lance un service de ramassage et assure la livraison du linge propre et repassé aux salariés d'entreprises. Le linge est retiré le mardi ou le vendredi, et livré le vendredi ou le mardi suivants. Il n'y a pas de frais de livraison, juste la prestation pressing normale.

Le linge est nettoyé écologiquement, sans perchloréthylène.

■ Contact : Swiss Cleaner
32 rue Paul Cézanne,
Mulhouse
03 89 55 46 95



ACI pour un diaporama ZEN

Excellente initiative de l'entreprise informatique du Parc des Collines, qui propose une conférence "Parler en public avec un diaporama zen", "pour en finir avec les présentations assommantes" (dixit l'invitation)

Mardi 29 janvier de 19h à 20h
Parc des Collines, 30 rue Jacques Mugnier

La conférence sera suivie d'un cocktail

■ Inscription par mail : m.quermer@aci68.fr

Forum de recrutement des apprentis

Orientoscope Mulhouse
27 mars de 10h à 18h

Coup de Chapeau...

A Christophe Winkelmüller, fondateur de l'Agence Automobile, enseigne qui compte en ce début d'année 20 franchises à travers la France.

L'entreprise a été créée en 2004 à Mulhouse par cet ingénieur chimiste de formation qui a décidé d'apporter un nouveau service dans le marché de la vente automobile. L'idée était de combler le vide entre la petite annonce qui est gratuite mais où le particulier est livré à lui-même, et le garage où le particulier dispose de nombreux services mais à un prix plus élevé.

L'Agence Automobile est née en s'inspirant d'un service qui est déjà la référence dans un autre marché : l'immobilier.

■ www.agenceauto.com



Christophe Winkelmüller

Les prévisions Deloitte à la Fonderie le 6 février

17 enjeux des secteurs Technologies, Media et Télécommunications (TMT) pour 2013

Duncan Stewart, Directeur de Deloitte Research, répondra aux questions

Lunch conférence à La Fonderie
Mercredi 6 février 2013 de 11h00 à 14h00

■ Université de Haute-Alsace, Mulhouse
Inscriptions : frmarketingest@deloitte.fr
Rens. : magali.auger@inextenso.fr

Ho'Spa vous invite à un moment de détente et de relaxation

Modelages, soins du visage et du corps, épilations, hammam, sauna, piscine chauffée, cours d'aquagym et d'aquabike

Pour la St Valentin ♥♥♥
Pensez aux bons cadeaux

Ouvert du mardi au dimanche

Ho'Spa - 34 rue Paul Cézanne
68200 MULHOUSE
03 89 60 44 44
spa@holidayinn-mulhouse.fr

Le Périscopie

l'agence
mulhousienne
de presse

Édité par L'Agence Mulhousienne de Presse - 06 03 20 64 76
27 rue Victor Schoelcher - 68200 Mulhouse - www.agence-mulhouse-presse.fr
N° Siret 529 589 327 00012 - N° ISSN : 2100-9740

Rédactrice en chef : Béatrice Fauroux - bfaux@agence-mulhouse-presse.fr

Textes et photos : Béatrice Fauroux et Inès Lazibi (sauf mention contraire)

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

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

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

Impression : Imprimerie Centrale, Mulhouse. Imprimé sur papier recyclé.

Distribution de ce numéro : Sinclair, Mulhouse



Crédit Mutuel
ENTREPRISES

Le Trident - 36 rue Paul Cézanne
68060 Mulhouse Cedex - Tél 03 89 39 41 50

