



5 ÉLÉMENTS
RESTAURANT

Votre nouveau restaurant ouvert 7/7j midi et soir

GOLDEN TULIP RD 201 - Ile Napoléon (direction Bâle/Basle)
MULHOUSE BASEL - HOTEL - RESTAURANT www.goldentulipmulhousebasel.com
03 89 61 87 87

www.le-periscope.info

Le Périscop

MULHOUSE & ENVIRONS

N°5 mai/juin 2013

L'info économique mulhousienne à 360°

EDITO

Ces patrons de TPE éprouvés par la crise

Au journal Le Périscop nous l'entendons presque tous les jours : de nombreux chefs d'entreprise de moins de 20 salariés vivent aujourd'hui des situations financières très difficiles. Mais ces petites entreprises subissent en silence car les "petits patrons" ne veulent pas affoler leur réseau professionnel, amical et familial, pour ne pas risquer de précipiter la chute. Et tentent de passer l'orage en prenant sur eux.

Parmi les quelque 200 patrons rencontrés en Alsace par le Périscop chaque année, certains vont très bien. Mais d'autres témoignent sur leurs frais fixes trop élevés, les taxes en augmentation, l'impossibilité de se verser un salaire, la nécessité de puiser sur leurs fonds personnels pour renflouer l'entreprise, etc.

Evidemment, il s'agit d'une petite entreprise de 6 salariés ici, de 12 salariés par là. Mais multiplié par 100 ou par 1000 TPE, ça en fait du monde fragilisé. Le risque est réel de voir ces patrons s'écrouler progressivement, dans un silence qu'ils entretiennent parce qu'ils n'ont pas le temps ni l'envie de parler de leurs soucis.

Des problèmes personnels en plus

Santé défaillante, divorce, querelles entre associés sont souvent évoqués. C'est toute la vie personnelle de ces chefs d'entreprise qui est impactée. Unanimement, les spécialistes de la santé au travail leur conseillent : "Patrons de PME en difficultés, ne restez pas seuls. Allez voir un conseiller, un ami, ou quelqu'un qui est dans la même situation. Rester dans son coin à supporter le poids de la culpabilité, du stress et de la fatigue est la pire des choses à faire".

En attendant, il faudrait que le message passe, une meilleure considération (des professionnels, de la presse...) des problèmes des chefs de TPE et PME serait un premier pas vers un mieux.

Béatrice Fauroux
Rédactrice en chef

Dossier Rénovation : grande diversité des professionnels

Les métiers de la rénovation sont très diversifiés : des artisans en solo aux entreprises de 50 personnes, la manière de travailler diffère selon la culture professionnelle - et souvent familiale - de l'artisan. Le marché de la rénovation se rétrécit et certains professionnels ont du travail, d'autres beaucoup moins. Le contexte opère un tri sélectif et ceux qui se maintiennent conjuguent qualité de la prestation et qualité du service.

► La "marque" Gallitelli

En 10 ans, l'entreprise de rénovation est passée de 3 à 40 personnes, sous la houlette de Marc Gallitelli, qui promet une qualité de service optimale à ses clients. L'entreprise ne néglige aucun détail pour satisfaire sa clientèle, le service après-vente est même programmé dans le budget de l'entreprise.



Gallitelli réalise le chantier du Bacio, futur restaurant italien rue de la Moselle à Mulhouse qui devait ouvrir courant juin. Le chantier comprend l'électricité (le plus gros poste), les travaux de mise aux normes (techniques, sanitaires, accessibilité) et l'aménagement avec un agencier italien. Gallitelli assure la gestion de l'ensemble, avec 70% de production en propre.

L'entreprise Gallitelli traite 95% de chantiers pour des particuliers, avec un carnet de commandes bien rempli. « Sur chaque chantier que nous menons, il peut y avoir un souci. Notre métier, c'est de résoudre le problème rapidement car notre réactivité garantit la satisfaction du client. Alors oui, nous sommes un peu plus chers que la moyenne, mais nous suivons nos chantiers de près et déchargeons notre client de tout souci. Pour nous, c'est la clé de la réussite et c'est pourquoi Gallitelli devient une marque : nous ne vendons pas que la rénovation, mais du service ! », explique Marc Gallitelli, fils de maçon, responsable d'une entreprise de 40 personnes spécialisée dans la rénovation plutôt haut de gamme et qui réalise 3 M€ de chiffre d'affaires annuel.

Une grande disponibilité

Des horaires de fou, une disponibilité à toute épreuve : où puise-t-il cette énergie ? « Dans la satisfaction du client. Un client satisfait vous en adresse un autre. Et c'est comme cela que nous avons du travail pour nos salariés, maçons,

plaquistes... et pas uniquement pour de gros chantiers ». L'image de Gallitelli qui ne travaille que dans de belles demeures est exagérée : « Ce qui compte dans un chantier, ce n'est pas son montant, mais la marge qui va faire vivre l'entreprise. Le but n'est pas de décrocher des chantiers à 100.000 euros sur lesquels l'entreprise ne gagne rien. Nous pouvons assurer la même qualité de service à tous les niveaux de budget ». Le "low cost" en rénovation coûte cher à l'entreprise, car le nombre de problèmes à résoudre consomme du personnel, du temps et de l'argent. Gallitelli prévoit 7% de SAV dans sa marge, pour pouvoir répondre aux problèmes de ses clients « immédiatement et sans discuter ».

Tirer le métier vers le haut

Respect des délais, conformité par rapport à la demande du client, réactivité en cas de problème, gestion des détails jusqu'aux camionnettes toujours impeccables, comment gère-t-on une entreprise comme celle-ci au quotidien ? Marc Gallitelli possède une garde

rapprochée très efficace : « Nous avons une direction très soudée, avec ma mère qui gère mon temps personnel, mon frère maçon qui est très pro, notre conducteur de travaux et mon assistante avec laquelle je suis en relation permanente via ma tablette. Chacun a un rôle bien précis et est super-efficace. Nous sommes dans une dynamique positive, le personnel le ressent et nous avons très peu de congés maladie. Nous sommes très souples, en soirée, les jours fériés, pour aller voir nos clients et récupérer des jours de congé dès que possible ». La preuve : Marc Gallitelli devait s'atteler le 30 avril à une proposition de travaux importants pour un Parisien qui la voulait pour... le 1er mai. « Qui fait encore des devis aussi complexes une veille de jour férié ? » demande ce chef d'entreprise volubile à l'énergie hors du commun qui affirme « vouloir tirer le métier de la rénovation vers le haut ».

Béatrice Fauroux

idea SERVICE Ensemble, faisons la différence
INTERIM - PLACEMENT CDD - CDI

Depuis 1992 le groupe IDEA Service met ses métiers au service de ses clients et intérimaires : travail temporaire et placement en CDD et CDI en Alsace, dans le Haut-Rhin et le Bas-Rhin, ainsi qu'en Allemagne, régions de Karlsruhe et Kehl.

Nous recherchons pour nos agences h/f :

MULHOUSE - 16 avenue du Maréchal Joffre - 03 89 43 90 66

marie.luvari@idea-service.fr

- Technicien de maintenance
- Technicien contrôle qualité
- Boucher Traditionnel + LS
- Boulanger Traditionnel + LS
- CACES 1.3.5
- Poissonnier
- Responsable Charcuterie coupe
- Responsable produits frais LS
- Adjoint épicerie
- Directeur commercial

COLMAR - 140 rue de Logelbach - 03 89 22 19 22

virginie.schertzinger@idea-service.fr

- Préparateur de commande
- Cariste 1/3/5
- Boucher
- Boulangier
- Couturière industrielle
- Serrurier
- ELS

Nombreux avantages pour nos intérimaires dont comité d'entreprise, etc.



Chantier Fugybat

Bâtiment : Le règne de la tablette

Chez Fugybat (où le programme de suivi de chantier a été créé sur mesure) ou chez Gallitelli, même constatation : grâce à la tablette, on gère mieux ses chantiers.



Programme Fugybat

Exécution de la moindre tâche, gestion des délais, consultation des e-mails et coordonnées de tous les intervenants : la tablette simplifie la vie des maîtres d'œuvre. Cet écran est celui de Fugybat. Marc Gallitelli s'en sert aussi pour prendre des notes, inventorier toutes les demandes des clients, suivre de près les règlements des clients... Un outil indispensable pour assurer la qualité d'un chantier.

Nouveau Activ'Travaux, courtage en travaux

Premier courtier de l'enseigne dans le département, Lionel Schuller a créé son entreprise après 15 ans dans l'automobile et 12 ans dans le bâtiment. Il met son expertise du bâtiment au service des particuliers, des entreprises et des commerces pour des prestations de construction, extension, rénovation, mais aussi agencement commercial et décoration. « L'approche globale d'Activ'Travaux s'inscrit dans une optique de résultat pour le client final et dans une relation pérenne avec les entreprises ». Lionel Schuller réalise des travaux clé en main. Pour ce faire il met les clients en relation avec des entreprises du bâtiment triées sur le volet, s'assure que le coût du chantier est en adéquation avec le marché, que le travail est bien fait et que les délais sont respectés. Sa prestation est assortie d'une enquête de satisfaction.

■ Contact : Activ-Travaux, Lionel Schuller
06 33 43 69 95 - lschuller@activ-travaux.com

Fugybat : l'entreprise familiale proche des clients

Vivien Fuchs et sa sœur Marjorie ont repris le flambeau de l'entreprise familiale créée par leur père et leur oncle dans les années 1970. Chantiers de particuliers, magasins, cabinets médicaux, restaurants : Fugybat rénove tous les locaux pour des montants allant d'environ 5000 à 250.000 euros. Et a créé une entité spéciale pour les tout petits chantiers de... 40 à 5000 euros : MV Service Bâtiment.

30% de clientèle professionnelle, 70% de particuliers

Marjorie est responsable de la gestion de l'entreprise, et conseille les clients sur l'aspect agencement et décoration des chantiers. « On peut faire de très belles choses sans forcément dépenser des fortunes, mais avec un peu d'astuce et de créativité dans les matériaux et le mobilier », explique Marjorie. Vivien quant à lui gère le planning et l'exécution du chantier sur le plan technique. « Nous sommes une entreprise générale tous corps d'état avec une prestation en décoration, qui est notre valeur ajoutée. Ma sœur et moi sommes complémentaires et nous nous entendons très bien. Nous avons grandi dans le bâtiment, et comprenons bien nos clients avec lesquels nous entretenons une vraie relation. Nous respectons leur demande, leur budget et sommes à leur écoute, c'est très important », explique Vivien Fuchs qui vient de terminer un cabinet médical au centre-ville de Mulhouse, le nouveau restaurant de Brunstatt "Avenue 294", et rénove actuellement le rez-de-chaussée d'un pavillon près de Cernay. D'autres références récentes de l'entreprise au centre-ville de Mulhouse, comme Optic2000, Quai des Brunes ou le restaurant le Cercle font la fierté de l'entreprise. « Mulhouse se transforme et il y a des chantiers dans toute la ville, on est dans une dynamique positive », se réjouit Vivien Fuchs qui dirige 14 personnes.

MV Service Bâtiment pour les petits chantiers

Fugybat a identifié dans son marché des chantiers de particuliers ou de professionnels qui nécessitent de petites interventions, et a créé une structure pour ce type de clientèle. « Les personnes qui souhaitent rafraîchir leur salon ou refaire un escalier ou du carrelage ne savent pas où s'adresser. Nous effectuons aussi des finitions de chantier et des petites réparations dans des immeubles : peu



Marjorie et Vivien Fuchs

de prestataires gèrent ce type de travaux ». Pour ce faire, la structure emploie des jeunes, encadrés par les seniors de l'entreprise, et gère ses factures du plus juste. « Nous tenons à conserver l'esprit familial qui est notre marque de fabrique. De même que nous conseillons des personnes qui n'avaient pas chez un décorateur, nous tenons à pouvoir satisfaire de A à Z la clientèle des petits chantiers », conclut Vivien Fuchs.

BF

Renov.com : le commercial des artisans

Après 25 ans de carrière dans le bâtiment, Pascal Ehret a créé Renov.com, une agence commerciale où il préconise son réseau de partenaires pour l'exécution d'un chantier. Il connaît personnellement les gérants des entreprises avec lesquelles il travaille, et leur apporte un supplément d'activité tout en assurant respect de la qualité et des délais pour les clients.



Pascal Ehret

« Mon travail, c'est d'abord de garantir à ma clientèle de particuliers le bon choix des artisans. Je les connais pour la plupart depuis des années, et suis parfaitement au courant de la qualité de leurs prestations, et de leur santé financière. C'est une sécurité pour mes clients ». Des couvreurs aux entreprises générales en passant par l'entreprise de volets roulants, du maçon aux cuisinistes, en passant par le fabricant de vérandas ou l'installation de poêles à bois : Pascal Ehret connaît tout le monde dans le milieu et ne s'adresse qu'à des partenaires fiables, et qui peuvent assurer les prestations dans les délais convenus. Dernièrement, il a mené à bien un projet complet de salle de bain en 15 jours, avec plus de 10 intervenants. « Je suis le chantier de A à Z, c'est un gain de temps pour les entreprises et pour le client, je m'assure bien sûr aussi du respect de toutes les normes ». Pascal Ehret revendique environ 20 commandes par mois, à différents niveaux de budget. Et précise que malgré la jeunesse de son entreprise (2 ans) il a déjà des clients qui reviennent : « Un client satisfait revient. Après une salle de bain, il fait installer une véranda ou un poêle à bois ».

« J'assure la démarche commerciale de l'entreprise »

Comment démarre-t-on une clientèle à partir de zéro ? : « En prenant son bâton de pèlerin ! Je démarre les particuliers à domicile. C'est plutôt bien perçu, car ne se fait plus. Et les gens viennent tout de suite si on est une personne correcte ou non. De nos jours, les artisans ont le nez dans le guidon et ne font plus ce travail ». Maintenant que l'activité est bien lancée, Pascal Ehret bénéficie du bouche à oreilles de ses clients. Mais lorsqu'il a un rendez-vous chez un client dans un quartier résidentiel, il en profite pour prospecter ses voisins. « C'est très important, ce travail, je le fais pour mes partenaires, je suis leur porteur d'affaires, ce sont eux qui me rémunèrent. Et les clients disposent d'un service supplémentaire à la relation directe avec l'artisan : un suivi de la totalité de leur chantier, avec un seul interlocuteur pour tous leurs projets ».

BF

■ Contact : Pascal Ehret
Etude et devis gratuit au 03 89 311 771
www.renovcom.fr

AGENCE FULLERINGER

Assurances & Placements



Assureur des professionnels et des entreprises - Spécialiste de la création d'entreprise

45 rue de Mulhouse, RIEDISHEIM - 03 89 44 90 90 - agence.fulleringer@mma.fr

Parking gratuit

Devis en ligne sur www.mma-riedisheim.fr



MULHOUSE

CRENO

Grossiste en fruits et légumes frais
et produits de 4/5^{èmes} gammes



13 rue de Saint-Amarin - BP 72274 - 68100 MULHOUSE

Tél : 03 89 42 02 59 - Fax: 03 89 32 11 50

Louez un box chauffé, ventilé et 100% sécurisé!



03 89 311 811 www.extrastockage.com

► Les Enseignes Buhler : alliance esthétique entre la bière et l'art

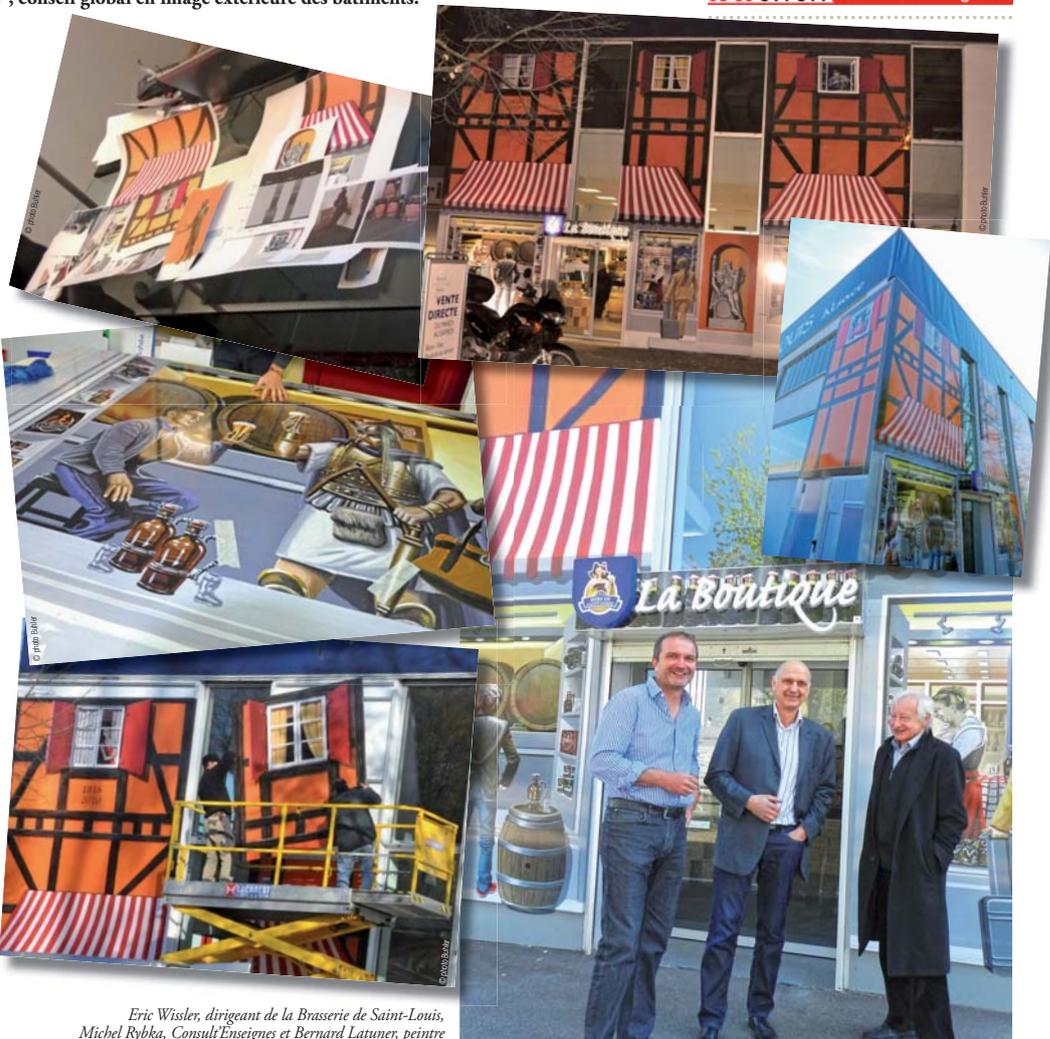
Buhler Enseigne, les Brasseries de Saint-Louis et l'artiste peintre Bernard Latuner ont réuni leurs talents pour créer la façade artistique de la boutique de la brasserie. Ce projet est issu d'une diversification des enseignes Buhler sous une nouvelle activité : "Consult'Enseignes", conseil global en image extérieure des bâtiments.

« Le métier de l'enseigne est l'un des plus vieux du monde économique, et nous nous inscrivons dans cette tradition qui consiste à attirer l'attention du public. Ici, la brasserie en bordure d'une rue passante n'attire pas l'œil à priori, et il fallait aller plus loin que la signalétique habituelle. D'où ce projet d'enseigne-façade », explique Michel Rybka qui s'est passionné pour ce projet. « Il fallait à la fois faire référence au produit et à l'identité alsacienne et être techniquement efficace. J'ai fait appel à Bernard Latuner, pour sa patte artistique unique dans le domaine des façades en trompe l'œil ». Eric Wissler, patron de la brasserie, approuve : « Le pari était original et le projet m'a plu. Plus de 10.000 véhicules passent sur l'axe devant la brasserie tous les jours et il fallait retenir leur attention ».

Toute la façade de la partie boutique de la brasserie est recouverte des images colorées conçues par le peintre mulhousien Bernard Latuner, qui s'est prêté au jeu : « Promouvoir une bière locale avec des gens sympas a été mon premier moteur. Et sur le plan technique, c'est un défi, car le travail est très minutieux : très agrandi, le dessin ne souffre pas la moindre imperfection, chaque défaut ou mauvaise proportion saute aux yeux ! ». Les dessins une fois retravaillés par un infographiste ont été imprimés sur un support vinyle pelliculé insensible aux UV et fixé à la façade sous la forme de cassettes éventuellement déplaçables.

Un autre regard sur l'enseigne

Michel Rybka propose à ses clients via Consult'Enseignes un conseil global sur l'enseigne, de la législation à la conception de projets sur mesure. « Je peux faire appel aux multiples ressources issues de mon réseau professionnel pour constituer des équipes ad hoc, selon le projet. Ce clin d'œil moderne aux fresques de façade, avec une excellente maîtrise technique, est un bon exemple de ce que nous pouvons proposer ». Cette façade participe aussi à l'embellissement de la ville, question à laquelle Eric Wissler, par ailleurs passionné par l'histoire de l'Alsace et conseiller municipal de Saint-Louis, n'est pas insensible.



Eric Wissler, dirigeant de la Brasserie de Saint-Louis, Michel Rybka, Consult'Enseignes et Bernard Latuner, peintre

■ Contact : Michel Rybka, Consult'Enseignes
28a rue de Kingersheim, Illzach
03 89 52 33 00

Nouvelle entreprise - Nouveau concept

► Une communication personnalisée

La communication originale personnalisée est en vogue et c'est pourquoi 4Jeudis, petite entreprise innovante se propose d'utiliser la photographie comme outil de communication. Points forts de cette entreprise : la photographie culinaire et l'impression textile.

Un produit unique

4Jeudis a réuni la photographie et l'impression en se donnant pour mission d'aider les clients à se démarquer. « Nos photos ne sont pas tirées d'une banque d'images, nous les prenons nous-même et nous y ajoutons une touche originale et personnalisée » précise Céline Randonnet, chargée de développement de l'entreprise.

Des photos alléchantes

La grande spécialité de cette entreprise est la photographie culinaire. 4Jeudis a collaboré avec des restaurants mulhousiens tels qu'au Canon d'Or ou Japanhao et la pâtisserie Dany Husser a également fait appel à l'équipe de 4Jeudis. Dans la région, Wolfberger et d'autres restaurants ont aussi contacté la jeune entreprise pour la réalisation de photographies. « Nos photographies sont un moyen de communiquer pour le client, elles peuvent ensuite être déclinées pour des sites web, des packshots, des brochures, des objets de décoration, des catalogues... », indique Céline Randonnet qui travaille aussi pour des agences de communication.

Une entreprise souple

4Jeudis anticipe également les besoins de ses clients en mettant à leur disposition une banque de données personnelle et en leur fournissant de nombreux conseils. Cette entreprise s'entoure des meilleurs partenaires afin d'apporter une solution complète et professionnelle (graphistes, web designers, enseignants, décorateurs...). En particulier, 4Jeudis dispose d'un savoir-faire pointu dans le domaine de l'impression sur textile (cadres, coussins, kakemono, cloison de séparation, tête de lit...).

Morgane Herr

4Jeudis est une nouvelle entreprise créée par Céline Randonnet, chargée de projet et Marie Soehnen, photographe professionnelle.

■ Contact : Céline Randonnet
06 20 41 11 28
celine@4jeudis.com



Céline Randonnet

► L'informatique au service de la mobilité en entreprise

Avec l'évolution des technologies informatiques, il est désormais important de pouvoir accéder aux données concernant son entreprise à tout moment et en tout lieu. OCI Informatique propose plusieurs solutions adaptées à la mobilité en toute sécurité.

SharePoint 2013 : un outil de partage

SharePoint 2013 est un réseau social d'entreprise protégé qui va permettre de gagner du temps dans la recherche d'informations, de compétences et de documents. Avec SharePoint 2013, fini les dizaines de versions d'un même document. Les membres d'un groupe peuvent modifier un document directement sur le réseau. Celui-ci permet aussi de réduire considérablement le nombre de mails, puisque les conversations internes se font sur le réseau.

L'entreprise dans sa poche : Window To Go

Microsoft a lancé cette année un nouveau produit sécurisé : une clé usb ultra cryptée qui contient le système d'exploitation Window 8 (Window To Go). L'avantage de cette clé réside dans le fait qu'on emmène son espace de travail avec soi. Transporter partout son ordinateur

portable n'est plus une obligation, on peut rester connecté à son entreprise de n'importe quel ordinateur. Cette clé se branche aussi bien sur Mac que sur PC puisqu'il se substitue au système d'exploitation de l'ordinateur utilisé. Cependant, il reste des inconvénients, par exemple une capacité de stockage limitée ou l'impossibilité de brancher cette clé sur iPad.

La mobilité en place, mais pas n'importe comment...

Le BYOD (abréviation de l'anglais "Bring Your Own Device") soit le fait d'utiliser ses outils personnels au bureau est une pratique qui a tendance à augmenter. C'est pour cela que des applications de MDM (Mobile Device Manager) qui gèrent les différents objets mobiles ont été créées. Ces applications (ex : Mobile Iron) servent à cloisonner les données professionnelles des données personnelles et font de la sauvegarde et de la récupération de données.



Comment s'adapter aux nouveaux supports de communication mobiles ?

Faire en sorte qu'un site internet s'adapte à tous les types de supports (smartphone, tablette, pc...) n'est pas une mince affaire. On estime à 1,9 milliards le nombre d'utilisateurs qui accéderont à internet sur outils mobiles en 2015 contre 1,6 milliards depuis leur bureau fixe. Il devient donc fondamental aux entreprises possédant un site internet de se mettre au "Responsive Web Design", concept qui permet de transmettre un message de façon claire, à être visible et à satisfaire les clients quelle que soit la taille de l'écran.

OCI Informatique est un groupe de six agences réparti en France et au Luxembourg, il se compose de 140 collaborateurs et son siège est à Mundolsheim. Les compétences de ce groupe incluent les solutions de gestion, les infrastructures et la communication informatique. OCI Informatique a des partenaires tels que SFR, HP, Microsoft...

● Contact : 2 rue des Alpes, Sausheim
03 89 31 68 68
www.oci.fr

Conférence Rhénatic

► Le référencement web : un plus non négligeable

Être bien référencé sur le web est devenu une nécessité pour de nombreuses entreprises. Une conférence organisée par Rhénatic a permis de souligner l'importance des mots-clés, d'un contenu riche et a rappelé la différence entre le référencement naturel et payant.

Des mots-clés pertinents

Olivier Zeller, gérant de l'entreprise de référencement mulhousienne Première Place, insiste sur la force des mots-clés présents dans la balise Title (titre) du code d'un site internet. D'après lui cette balise joue à 50% dans un bon référencement. Pour illustrer ses propos, il a pris en exemple le Menuiserie Heinrich qui n'avait quasiment aucune présence sur la première page de Google en 2009. Grâce au référencement l'entreprise est désormais en première page Google. En plus du travail sur les mots-clés, une optimisation du site et de sa communication a été effectuée, la Menuiserie Heinrich est passée d'un site dynamique en 2007 à un gestionnaire de contenu (CMS) en 2013. Ce système permet une meilleure visibilité des produits, des accès aux contacts plus simples ainsi que plus d'interactions avec les internautes. Cependant, rajoute Olivier Zeller : « Le référencement n'est jamais acquis, il faut toujours être vigilant et surveiller la concurrence ».

Un contenu riche

CERA Interactive, agence de création de sites basée sur Strasbourg a quant à elle abordé le problème du manque de contenu. Un site d'achat-vente d'or "Diaminor" était introuvable sur la première page de Google. « Pour ce client, une réorganisation de contenu avec un titre bien distinct joint à une description unique par page a été réalisée » précise Emilie Court, chef de projet multimédia. Ensuite, il a fallu enrichir le contenu sur plusieurs plans : vocabulaire, synonymes, champs sémantiques,

phrases constructives... Suite à ces améliorations, les statistiques ont montré que la rentabilité du site a été multipliée par 79.

Le référencement naturel vs le référencement payant

Sacha Goepf, dirigeant de WebCD a abordé le sujet du référencement naturel : « Nous sommes entrés dans l'air du C2C (consumer to consumer). Le bouche à oreilles compte désormais beaucoup sur internet et il est visible sous la forme d'un symbole : les 5 étoiles de notations ». Ce symbole devient très influent dans la prise de décision, en 2008 il jouait à 58% dans celle-ci et en 2013 il joue à 85% ! Exemple : sur un Smartphone, les consommateurs ont le réflexe inconscient de ne télécharger que des applications notées. Marie Weiss d'ABW (agence White Grizzly) a souligné le fait que le référencement payant était également une très bonne solution pour diffuser une marque sur internet. La diffusion est étudiée et planifiée en fonction du budget du client.

MH

Le programme des conférences Rhénatic est sur le site : www.rhenatic.eu
Sites web des intervenants :
Première Place : www.premiere-place.com
CERA Interactive : www.cera-interactive.fr
WebCD : www.webcd.fr
White Grizzly : www.white-grizzly.fr



► Kiwi Backup lance une solution de stockage en ligne

Pour pouvoir aider les entreprises à héberger, partager ainsi qu'à synchroniser des données de manière sécurisée, l'entreprise Kiwi Backup vient de lancer un nouveau service intitulé "Partages Privés".

Un hébergement privé

Kiwi Backup permet de modifier les données en local puis de synchroniser automatiquement les dossiers partagés avec le Cloud privé de l'entreprise. Les fichiers sont accessibles en ligne mais aussi hors ligne. « Un tel système permet d'éviter les multiples mails ou clés usb, on peut choisir dans quel dossier stocker les données sur son ordinateur, c'est un gain de temps » indique Serge Heizmann, le gérant de Kiwi Backup. En effet l'espace de stockage peut être sur le réseau interne de l'entreprise ou sur la plateforme Partages Privés.

Une solution sécurisante

L'avantage majeur de Kiwi Backup est qu'on peut superviser les droits en fonctions des dossiers, ainsi il est impossible de repartager les dossiers si l'on n'est pas propriétaire. Une interface de supervision permet à l'administrateur d'avoir connaissance de tout partage ou modification de son fichier grâce

à l'envoi d'un mail de signalement. « Ce produit a déjà suscité l'intérêt de grands groupes comme Arena ou Tryba. N'étant pas soumis au Patriot Act contrairement à Dropbox, il assure une meilleure protection des données » ajoute Céline Richard, responsable marketing et communication.

MH

Kiwi Backup est une SARL mulhousienne de 4 personnes, elle a été fondée en 2003 et son CA est de 300 000 euros. Kiwi Backup est le spécialiste français de la sauvegarde de données pour les professionnels et est également membre fondateur du pôle de compétence TIC alsacien Rhénatic.

● Contact : 31 rue Jean Monnet, Mulhouse
03 89 333 886
www.kiwi-backup.com
www.partages-privés.com



Serge Heizmann et Céline Richard



Les Technologies Numériques

levier de performance pour votre entreprise

Toute l'info et l'actualité des TIC en Alsace sur

www.rhenatic.eu

Batigère : rénovation exemplaire

La transformation du bâtiment en U de la caserne Lefebvre en logements redonne une nouvelle vie à ce bâtiment où 108 familles sont en cours d'installation. Une rénovation-phare pour Batigère, qui respecte l'identité forte du bâtiment tout en lui donnant une touche contemporaine inattendue d'un niveau qualitatif élevé. L'inauguration officielle devrait avoir lieu fin juin.

L'édifice en forme de "U" est composé d'un pavillon central, de deux ailes et de bâtiments de 3 à 4 niveaux. La rénovation a d'abord consisté à vider entièrement le bâtiment en ne préservant que sa coque extérieure. De bout en bout elle respecte l'intégrité extérieure de la caserne construite entre 1874 et 1877 par les Allemands alors en garnison à Mulhouse. Seul changement visuel : de vastes balcons en verre (12,5 m²) comme suspendus à la façade et qui lui donnent un aspect très contemporain. Tous les logements bénéficient ainsi de loggias (couvertes) ou de balcons orientés vers le parc.

Nombreuses références à la nature

À l'intérieur, tout a été pensé pour le bâtiment puisse capter un maximum de lumière. Des dalles ont été créées pour structurer les 4 étages et plusieurs patios permettent aux appartements de bénéficier d'une lumière intérieure. La cage d'ascenseur dans son enveloppe de béton bardée de bois, ainsi que la cage d'escalier en métal s'élèvent au milieu d'un patio qui permet de voir du sol au plafond du bâtiment, avec des plantes qui poussent le long de fils tendus. Les appartements traversent le bâtiment du côté rue au côté jardin, avec une gestion de l'espace très rationnelle. L'architecture intérieure est d'une grande sobriété, avec des matériaux qui font référence à la nature : pierre, béton, verre, terre, métal et bois. Une verrière centrale réglable gère à la fois l'air et la lumière.

Bâtiment basse consommation

La sobriété concerne aussi la consommation d'énergie, prévue pour être faible : production du chauffage et de l'eau chaude sanitaire par une

chaudière à condensation, isolation renforcée des logements ainsi que chauffage collectif avec thermostat d'ambiance permettront aux résidents de limiter leurs charges. « Le site est beau et doit le rester. Une personne de Batigère passe matin et soir pour voir si tout va bien ou s'il y a des choses à réparer, etc. Le site est parfaitement sécurisé. Il ne reste que le jardin à terminer pour faire de cette opération une superbe référence pour Batigère ». Après cette dernière étape gérée par la SERM, le cadre aura perdu définitivement son aspect guerrier.

BF

Contact : Batigère
18 place de la Concorde, Mulhouse
03 89 36 06 35
mulhouse@batigere.fr

Fiche technique de L'Espace Lefebvre

- **Budget de la rénovation :** 20 millions d'euros HT
- **Prêts :** PLS Foncier, PLS
- **Subventions :** EDF, ADEME et fonds propres
- **108 appartements,** tous loués : 24 T2 de 59 m² (loyer HC 430 euros), 28 T3 de 85 m² (loyer HC 610 euros) et 56 T4 de 99 m² (loyer HC 720 euros). Terrasses 12,5 m² pour chaque appartement.
- **Des locaux commerciaux** restent à louer au rez-de-chaussée.

Intervenants :

- **Maîtrise d'œuvre :** TOA Architectes
- **Bureaux d'études techniques :** INGEROP Conseil et Ingénierie
- **Contrôle technique et SPS :** Bureau Veritas



Laurent L'Hommel, responsable Batigère Mulhouse et Jean-Michel Mathieu, Directeur Général Adjoint-Batigère Nord Est



NOUVELLE REVUE DU CASINO
EMBARQUEZ POUR UN VOYAGE AUTOUR DU MONDE



40 ARTISTES
40 COSTUMES

Le Casino Barrière de Blotzheim vous fait voyager...

Venez découvrir le nouveau dîner-spectacle "Pacific Blotz", et embarquez pour le Paqu'Blotz à destination des cinq continents pour un voyage inoubliable. Un spectacle chanté et dansé à travers les cultures et couleurs du monde entier... Plusieurs escalas seront au rendez-vous : Europe, Afrique, Asie, Îles du Pacifique, Brésil, Amériques... Le tout saupoudré de tableaux de magie et d'humour. Préparez vos valises, embarquement au Casino Barrière de Blotzheim !

DÎNER SPECTACLE - FORMULE TOUT COMPRIS

Tous les jeudis, vendredis et samedis soirs du **5 au 21 décembre 2013**
Tous les vendredis et samedis soirs du **10 au 18 janvier 2014**

MENU

Frivollité aux deux saumons,
bavaroise de ralfort sauce cressonnette
★★★★
Quasi de veau rôti au bois de romarin,
purée de vitelotte, panais, carottes jaunes
★★★★
Trip tick tout chocolat, coeur passion et mangue
★★★★
1 coupe de Crémant, 2 verres de vins,
eaux minérales, café

à partir de
55€ ttc /pers.
Formule tout compris
comportant 5€ de jetons

Visuel non contractuel. Jetons non échangeables, non remboursables.

Casino Barrière
BLOTZHEIM

INFORMATIONS & RÉSERVATIONS

GROUPES ET ENTREPRISES
Direction événementielle
03 89 705 782 • 03 89 705 767 • commercial@lucienbarriere.com

PARTICULIERS
À l'accueil du casino
03 89 705 777 • casinoblitzheim@lucienbarriere.com

Ouvert 7/7 de 10h à 4h en semaine jusqu'à 6h vendredis, samedis et veilles de fêtes. Jeux de table ouverts à partir de 14h.
N'oubliez pas de vous munir de votre pièce d'identité pour accéder aux salles de jeux.

777, ALLÉE DU CASINO • BLOTZHEIM • WWW.CASINO-BLOTZHEIM.COM

18+ | Jouer comporte des risques : endettement, dépendance... Appelez le 09 74 75 13 13 (appel non surtaxé)

► Green, pour des repas bio en entreprise

Stéphanie Martin-Liehr et son frère Gauthier ont créé une entreprise en famille pour unir leurs passions et leurs valeurs : la cuisine et le bien manger pour elle, l'agriculture biologique de proximité pour lui. Green propose aux entreprises des livraisons de repas issus de l'agriculture biologique. Cette jeune entreprise éco-citoyenne a pensé aussi aux personnes âgées.

« Que du fait maison, gage de qualité et de saveur ». C'est le leitmotiv de ces deux jeunes créateurs d'entreprise qui proposent au monde professionnel de "manger autrement", alternative aux sandwiches vite avalés et pas forcément équilibrés. Nous consacrons en moyenne à peine plus de 20 minutes à notre pause repas de midi, contre 1h30 voici 20 ans. Green propose donc la livraison sur les secteurs Parc des Collines Mer Rouge et Gare de repas bio, goûteux et équilibrés. Une simple commande par mail, et voici qu'arrivent des repas traditionnels, mais aussi des aliments plus rares et qui ravivent les papilles, purée de céleri, côtes de blettes, quinoa ou noisettes bio...

Aussi pour les personnes âgées

Bien manger à un âge avancé est essentiel, non seulement pour conserver l'apport nutritionnel essentiel mais également pour le moral. Green Livraison met un point d'honneur à proposer chaque jour des plats goûteux aux couleurs chatoyantes et qu'on a envie de manger. De plus, le choix des aliments biologiques ou du jardin est facteur de santé chez les personnes qui en ont le plus besoin. Livrer le repas bio peut aussi être

un moment de partage, et favorise le maintien à domicile.

« Le bio ne doit pas être l'apanage des plus riches et des gens à la mode »

Stéphanie et Gauthier Martin estiment que l'alimentation est la base d'une bonne santé, qu'un repas pauvre en nutriments et avalé vite fait est néfaste. Et pensent que travailler avec l'agriculture de proximité qui fait vivre des acteurs locaux est essentiel pour notre région. Un mode de vie normal, somme toute.

BF

Commander avant 11h pour le midi

Livraison entre 10h30 et 13h du lundi au vendredi

■ **Contact :** Green Livraison
137 avenue d'Altkirch à Brunstatt
03 69 54 10 69
macommande@green-livraison.com
www.green-livraison.com



Stéphanie et Gauthier Martin

► L'évolution des enseignes à Mulhouse est sur Facebook Avec les mauvaises nouvelles... et les bonnes

Le commerce à Mulhouse passionne les internautes. Les difficultés de notre ville et ses progrès sont perçus de manière très diverse, et cette diversité se reflète sur les réseaux sociaux.



Les mauvaises nouvelles, on les apprend souvent dans le groupe des "Pigeons de Mulhouse" animé par Ariane de Zen PC, où s'expriment librement des commerçants et responsables de TPE qui "se lâchent" parfois sur cette tribune ouverte. Certains vivent difficilement la crise actuelle et l'expérimentent, parfois de manière virulente. Fermetures de magasins, licenciements au Globe, débat sur l'envie ou pas de faire ses courses au centre ville de Mulhouse : on y lit de tout, et on peut prendre parti. L'installation prochaine d'Ikéo notamment a suscité pas mal de questions et de réactions.

Les bonnes nouvelles - et il y en a au moins autant -, on les apprend sur la page Mulhouse Ambiance Shopping animée par Frédéric Marquet, manager du commerce mulhousien qui travaille à la SERM. Les ouvertures d'enseignes sont autant de batailles gagnées contre le pessimisme et la morosité. Exemples : Motogirls rue de l'Arsenal, réouverture de la Sorbetière d'Alba rue du Sauvage, ouverture de Sandro et La Fée Maraboutee rue des Boulangers. A suivre aussi : l'installation de Calzedonia (collants, chaussettes...) rue du Sauvage, angle Moselle. Enfin, les importants travaux engagés au 22 rue de la Moselle verront l'ouverture de "Bacio", restaurant italien, courant juin.

Pour se rendre compte le plus objectivement possible de la réalité des choses, le plus simple est encore de quitter son écran pour se rendre en ville pour une pause shopping. Certains, victimes de préjugés anti-Mulhouse, s'y refusent et le disent, et c'est bien dommage...

Groupe ouvert Les Pigeons de Mulhouse (environ 1500 membres)
www.facebook.com/MulhouseAmbianceShopping (environ 1000 J'aime)

Les Ateliers du Commerce, tribune ouverte tous les mardis

A moment où nous bouclons cette édition, nous apprenons que le Manager du Commerce Frédéric Marquet organise "Les Ateliers du Commerce" tous les mardis au Garden Ice Café, ouverts à toutes les personnes intéressées. Une initiative intéressante pour lancer de nouvelles idées, si toutes les tendances sont représentées par le public présent...

Prochaines dates : les 21 et 28 mai à 8h30 (petit-déjeuner), le 4 juin à 19h (apéro), les 11, 18 et 24 juin à 8h30, le 2 juillet à 19h

■ **Garden Ice Café**
place de la République à Mulhouse

BigMat Choisir LA FILIERE PRO **ALSACE MATERIAUX**
Matériaux et conseils pour vivre mieux

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

Votre annonce ici
03 89 57 11 57

e.c.a.édition
RÉGIE PUBLICITAIRE DU PÉRISCOPE

remercie tous les partenaires du journal



► Pfisterer a 35 ans

L'origine de l'entreprise remonte à mai 1978. Reprise par Michel Bartissol en 1998, elle a connu une croissance spectaculaire, passant de 1 à 22 personnes en 15 ans... et de 500.000 francs à 18 millions d'euros de chiffre d'affaires. Au vu des projets de l'entreprise, cette croissance ne semble pas prête de s'arrêter.



Michel Bartissol et un serre-câble de tirage type UPK, nécessaire pour fixer le câble et le tirer complètement sur la ligne aérienne. Outil de serrage à coinement conique pour la pose et la maintenance de lignes aériennes.

Cœur de métier : connectivité et sécurisation des réseaux électriques

Pfisterer conçoit et fabrique des solutions et produits qui sécurisent et optimisent l'alimentation électrique des réseaux basse, moyenne et haute tension. Son marché est composé des intégrateurs et installateurs qui utilisent les produits pour réaliser leurs installations.

A Rixheim, plus de la moitié de l'activité consiste à vendre des solutions "groupe" à des intégrateurs haute tension comme Alstom, ainsi qu'à distribuer du matériel de réseau (câbles, accessoires...) à EDF par exemple ainsi qu'à des installateurs locaux.

10% du chiffre d'affaires concerne la vente de composants pour la basse tension (raccordement électrique, vérificateurs d'absence de tension) à des clients comme Cegelec ou Clemessy, 20% la connectique - dont des isolateurs - pour les lignes aériennes (client : RTE), le reste concerne les composants pour lignes ferroviaires destinés à la SNCF ou RFF.

Une entreprise mondialisée

Rixheim est l'une des entités du groupe présent dans toute l'Europe, mais aussi à Dubaï ou Singapour : « D'un bureau commercial au départ, nous sommes devenus une entreprise de 22 personnes. Je me suis occupé du développement de Pfisterer en France et nous travaillons aujourd'hui pour Alstom, Siemens, Schneider Electric ou encore EDF... » explique Michel Bartissol, Président de la filiale française, en charge aussi des marchés du Maghreb (Tunisie, Maroc et Algérie) ainsi que de l'Afrique francophone à partir de l'automne 2013.

Explication : « Le marché de nos produits est porteur, nos produits sont en constante évolution, les énergies alternatives se développent en Europe et les pays émergents s'équipent. Tout ceci bénéficie à Pfisterer », explique le dirigeant. L'entreprise bénéficie aussi

d'un service R&D attentif aux informations qui remontent du terrain et optimise constamment sa gamme de produits, dans le sens d'une plus grande praticité et sécurité.

Mais le tableau n'est pas totalement rose, avec de sérieuses contraintes qui compliquent l'activité.

Contraintes réglementaires et recrutement difficile

Tout d'abord, les normes françaises très exigeantes, au-delà de la norme européenne CEI, contraignent l'entreprise à effectuer des tests produits très onéreux (jusqu'à 500.000 euros) avant de pouvoir être qualifiés. « Cette qualification en plus des normes européennes est contraignante, les spécifications techniques sont surdimensionnées », estime Michel Bartissol.

Seconde contrainte, humaine celle-ci, concerne le recrutement. Pour faire face à sa croissance, Pfisterer recrute régulièrement des ingénieurs commerciaux spécialisés moyenne et haute tension, mais pas moyen de les faire venir à Mulhouse : « Je fais venir les candidats, je leur fais visiter la ville et les environs, ils veulent bien y séjourner quelques jours pas semaine, mais pas y habiter ». Par ailleurs élu à la CCI, Michel Bartissol estime qu'il faut œuvrer pour mieux mettre en valeur les atouts économiques de notre région.

BF

■ Contact : Pfisterer France
03 89 319 133
michel.bartissol@pfisterer.fr
www.pfisterer.fr

Pfisterer Group, entreprise à 100% familiale de 1.400 personnes au CA de 250 millions est le spécialiste des éléments et systèmes de contact pour les réseaux basse, moyenne et haute tension.

Nouvelle Mercedes Classe A Business

A partir de **489 €^{TTC}** /mois* et **92 g/km de CO₂⁽¹⁾**
avec garantie valeur à neuf**



Mercedes-Benz



MULHOUSE - 228, avenue de Fribourg - 68110 ILLZACH - 03 89 61 89 71

Votre interlocuteur privilégié : Olivier Beaunée

(1) Pour une Nouvelle Mercedes Classe A 180 CDI Business BM6. *En Location Longue Durée. Exemple pour une Nouvelle Classe A Business 180 CDI BM6, au prix catalogue du 09/04/2013, sur 37 mois, avec un 1^{er} loyer de **3 500 €^{TTC}** suivi de 36 loyers mensuels de **489 €^{TTC}**. Frais de dossier **439 €^{TTC}** inclus dans le 1^{er} loyer. **Modèle présenté** : Nouvelle Classe A Business Executive 180 CDI BM6, au prix catalogue du 09/04/2013, sur 37 mois, avec un 1^{er} loyer de **3 500 €^{TTC}** suivi de 36 loyers mensuels de **550 €^{TTC}**. Frais de dossier **486 €^{TTC}** inclus dans le 1^{er} loyer.

Comprend la Garantie Valeur à Neuf : GVN3 (soit **38,03 €^{TTC}**/mois) et pour un kilométrage contractuel maximum de 90 000 km.

***Comprend la Garantie Valeur à Neuf : GVN3** (soit **42,06 €^{TTC}**/mois) et pour un kilométrage contractuel maximum de 90 000 km.

Offre valable à ces conditions et exclusivement sur ce véhicule chez les Distributeurs participants, commandé entre le 02/04/2013 et le 28/06/2013 et livré avant le 30/09/2013, sous réserve d'acceptation du dossier par Mercedes-Benz Financial Services France S.A. - 9, rue de Chapoval - 78870 Bailly, RCS Versailles N° 304 974 249, N° ORIAS 07009177.

La Garantie Valeur à Neuf résulte de la souscription par Mercedes-Benz Financial Services France aux polices d'assurance respectives N°842.4133 auprès de COVEA FLEET SA (Siège social : 160 rue Henri Champion, 72100 Le Mans. Entreprise régie par le code des Assurances). **Consommations mixtes de 3,6 à 4,5 l/100 km. CO₂ de 92 à 118 g/km.

▶ AGEAS optimise le patrimoine

Cette entreprise est née voici 180 ans et son activité historique est la vente d'assurances-vie. Etablie depuis 60 ans à Mulhouse sous le nom de Fortis, elle s'est diversifiée en proposant la gestion de leur patrimoine à tous les chefs d'entreprise, ainsi qu'aux particuliers disposant d'un revenu supérieur à 50.000 euros nets par an.



Fabien Koelbert et Fodé Soukouna

« Nous conseillons tous les chefs d'entreprise qui le souhaitent, car nous maîtrisons bien l'ensemble des questions liées au patrimoine, privé ou professionnel. Et il est rare que les responsables d'entreprise soient conseillés sur tous les champs : fiscal, immobilier, comptable, patrimonial, retraite, donations, etc. Notre conseil concerne toute la vie de nos clients », indique Fabien Koelbert, responsable départemental d'AGEAS. Au-delà, la structure du Parc de la Mer Rouge conseille les couples disposant d'un revenu annuel supérieur à 80.000 euros ou les personnes seules gagnant plus de 50.000 euros, avec 100.000 euros de liquidités ou un patrimoine net de 500.000 euros. « Nous conseillons des personnes souvent lourdement taxées et leur permettons de bénéficier de mesures tout à fait légales, mais qu'ils ignorent alors que nous sommes en veille permanente sur ces questions », précise Fodé Soukouna, conseiller AGEAS.

Diagnostic de patrimoine

Lors du premier rendez-vous, le conseiller AGEAS explore tous les chiffres de l'entreprise ou du particulier. Une fois collectés, ces informations sont traitées par un logiciel spécifique qui établit un bilan patrimonial. « Cette première étape suppose un lien de confiance avec la personne, qui nous est souvent adressée par un client ». Ce bilan d'une vingtaine de pages pointe les forces et faiblesses du patrimoine et permet d'établir un diagnostic. Si la relation

commerciale ne se poursuit pas, le diagnostic n'est pas facturé, mais la personne qui en a bénéficié est invitée à recommander AGEAS à un ami.

De 400.000 euros... à zéro

« Mes héritiers vont payer des droits de succession élevés, mon entreprise est très taxée, comment rester sous le seuil de l'ISF ? Au-delà des produits proposés (placements, assurances, etc.), les conseillers AGEAS proposent une stratégie globale à leurs clients. « Souvent les solutions sont mixtes. Nous avons récemment conseillé à un client dont les héritiers auraient dû payer 400.000 euros de droits de succession de faire une donation-partage devant notaire, d'effectuer une donation manuelle à leurs héritiers et de souscrire à une assurance vie nette d'impôts en cas de succession. Résultat, les droits sont réduits à presque rien », conclut Fabien Kolbert.

BF

■ **Contact** : Ageas France
ZAC Mer Rouge Plaza
20 C rue de Chemnitz - Bâtiment A, Mulhouse
06 64 02 90 95 - fabien.koelbert@ageas.fr
06 64 02 67 22 - fode.soukouna@ageas.fr

▶ ORCA, MacGyver de votre trésorerie

Fabrice Norture, après une carrière bancaire de 20 ans, oeuvre pour démêler les relations parfois difficiles entre une PME et son banquier. Au-delà de leurs soucis de trésorerie, les petites structures ont aussi besoin d'un regard neuf sur l'ensemble de leur gestion, et le dirigeant d'Orca les accompagne pour mieux l'optimiser.



Fabrice Norture

« Je suis habitué aux situations atypiques auxquelles il faut répondre en urgence », affirme cet ancien banquier aujourd'hui conseiller en entreprise. « Les entreprises sont exigeantes et ne prêtent qu'à un certain type d'entreprises. Des fonds propres négatifs ou un découvert de 80.000 euros sont des paramètres rédhibitoires pour les banques. Or beaucoup de TPE ou PME sont en difficultés aujourd'hui ». Le travail de Fabrice Norture consiste alors à examiner de près le poste clients de l'entreprise pour redonner de l'air à la trésorerie par différents moyens. Au-delà, il peut renégocier les contrats d'assurances, le leasing ou tout autre charge de l'entreprise. « J'ai récemment fait économiser 25.000 euros à une entreprise sur ses contrats d'assurances, tout en conservant les mêmes garanties ! »

Regarder devant

Fabrice Norture ne se substitue pas aux comptables et banquiers de l'entreprise, mais élargit son champ de vision par rapport à ces professionnels pour avoir une vue complète de l'entreprise. « Je tente d'apporter une valeur ajoutée à mes clients grâce aux professionnels de mon réseau construit depuis des années. Grâce à une réflexion élargie sur l'entreprise, je peux apporter des solutions efficaces et mes résultats sont mesurables. Surtout, j'aide le chef d'entreprise à regarder devant, à se projeter dans l'avenir même si les temps sont durs », affirme-t-il.

BF

■ **Contact** : Fabrice Norture, ORCA
1 rue d'Aquitaine, Sausheim
03 89 31 25 37 - contact.orca@gmail.com



Restaurant Pizzeria MODENA
03 89 54 12 98
1 rue de Habshelm - RIXHEIM
www.pizzeria-modena.fr

Glacier sur terrasse de 15h à 18h
Ouverture le week-end
Plats à emporter
Menu du jour (entrée - plat - dessert) : 11€
Tous les soirs suggestions (pâtes - viandes - pizzas - desserts)

OUVERT

7j/7

Mulhouse • Colmar • Tagolsheim • Ritheim • Bartenheim • St Louis • Modenheim • Soultz

Le 26 Mai 2013 « Les Mamans sont à l'Honneur »

Une surprise offerte à toutes les Mamans dans notre Boulangerie Wilson !



Préparez L'Été en douceur avec le Pain

GRANIS PLUS

10 X moins de glucides
Riche en fibres

3X plus de protéines
Longue conservation



Retrouvez nous sur : www.boulangerie-wilson.com ou sur [f](https://www.facebook.com/boulangerie-wilson)

MULHOUSE : À LOUER SANS FRAIS DE DOSSIER

CENTRE VILLE
APPARTEMENTS NEUFS
DU T2 AU T4 DE 53 À 77M²



BALCONS COUVERTS
TERRASSES EN ATTIQUE
ASCENSEUR / PARKING

LIVRAISON JUILLET

À PARTIR DE 420 € HORS CHARGES

Renseignements et visites sur rendez-vous
au 03 89 36 06 35 et sur www.batigere.fr



Le commerce connecté, c'est aujourd'hui !

Les commerces traditionnels ainsi que les artisans ne peuvent plus se contenter de leur vitrine physique. Pour attirer le chaland, la présence virtuelle devient indispensable même - et surtout - pour les commerces indépendants. Disposer d'un site internet, même simple, et être connecté aux réseaux sociaux permet de faire vivre son activité en établissant d'autres relations avec sa clientèle. Témoignages et conseils.

► Témoignage

Une boutique branchée

Patricia Vest, propriétaire de la boutique de vêtements indépendante Imagine à Mulhouse, est à la page. Elle explique l'importance d'être présent sur internet pour les commerçants, que ce soit à travers un site vitrine ou via des réseaux sociaux tels que Facebook.



Patricia Vest

Site web : vitrine virtuelle

« Aujourd'hui, un commerçant se doit d'être présent sur le net, c'est la base », indique Patricia Vest. Cette commerçante possède un site "vitrine" où elle met en valeur les différentes marques et produits présents dans sa boutique, voire les promotions ou autres événements. On y trouve bien sûr un plan, les horaires d'ouverture et une page contact. Patricia Vest a fait d'internet un allié : « Je ne vends pas en ligne, pour une petite boutique comme la mienne ce n'est pas rentable, mais grâce à mon site, les clients trouvent ce qu'ils désirent. Mais il faut le faire vivre. » Son site enregistre plus de 2.000 visites par mois et le gérant prend une heure par semaine, car il est simple à administrer.

Facebook : communication instantanée

Facebook est aussi un très bon moyen pour promouvoir un commerce. « Sur Facebook, la communication est spontanée, c'est très rapide de créer une page pour parler de sa boutique ». La

condition : poster régulièrement des actualités, et pour cela Patricia ne manque pas d'imagination : réductions, marque mise en avant du jour, essais clients, informations vêtements, et même des "citations du jour", la météo... Le but est de créer un lien avec le client et de lui donner envie de découvrir le magasin. « Cependant, il faut oser franchir le pas du web en tant que commerçant... On n'a rien sans rien, cela demande un effort quotidien, un état de veille, mais c'est vraiment bénéfique » conclut Patricia Vest.

Patricia Vest, élue à la Chambre de commerce, est commerçante à Mulhouse depuis 40 ans. Elle est aussi présidente de l'association des commerçants du Cœur de Mulhouse.

MH

■ Page Facebook : Imagine

■ www.imagine-mulhouse.com

■ www.coeur-de-mulhouse.com

► Conseil

Les conseils d'Ariane

Un site internet simple, ainsi que les réseaux sociaux, sont surtout un moyen efficace pour garder le contact. Mais la vente en ligne, c'est un tout autre travail, et il ne faut pas se lancer tête baissée.

Un site pour renforcer le contact

Pour une boutique, avoir un site web est indispensable, c'est une prolongation de la boutique physique. Le client potentiel va taper la marque ou le produit recherchés, et si le magasin n'existe pas sur le web, il ira voir ailleurs. Un site, c'est "no limit" : ouvert 24h sur 24h, il peut présenter d'immenses gammes de produits. Et si le client à une question, il peut envoyer un mail à toute heure. Au minimum, un site simple peut faire office de carte de visite en ligne avec juste l'essentiel : adresse, contact, vitrine de produits.

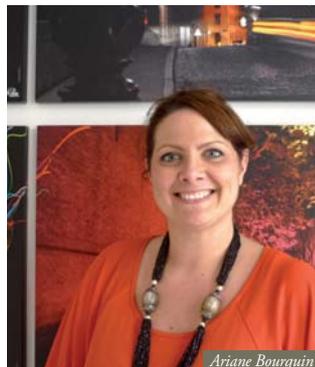
Bretzels chauds à 16h

En plus d'un site internet, une présence sur les réseaux sociaux permet d'entretenir le lien instantané avec les clients. « Avec Facebook, un

boulangier peut très bien annoncer une fournée de bretzels pour 16h, cela stimule ses ventes et crée une relation affective avec ses clients », indique Ariane Bourquin. De même, un tapissier peut publier en quelques secondes la photo d'un fauteuil terminé. Communiquer sur le web n'est pas une question d'âge, mais d'intérêt et puis : « Mieux vaut parler de soi-même et de son image que de laisser les autres le faire à sa place! ».

Vente en ligne, oui mais...

Créer un e-boutique est un projet lourd. Si on ne bénéficie pas d'une certaine notoriété ou de produits exclusifs ou rares, il faudra investir beaucoup d'argent. Dans la vente en ligne, il faut bien s'entourer sur le plan informatique et maîtriser un savoir-faire pointu. « Connaître



Ariane Bourquin

parfaitement ses produits, son marché et sa concurrence est fondamental pour qu'une e-boutique soit rentable », explique Ariane Bourquin.

MH

■ www.zenpcmulhouse.com

► Témoignage

Faller : la vente en magasin métamorphosée par le net

Le site de vente en ligne de dragées Faller démarré voici 3 ans est aujourd'hui le premier site français dans son domaine. Une aventure qui a bouleversé la vie des 9 magasins alsaciens du groupe.



des magasins, mais une vraie boutique avec tout le savoir-faire Faller. Le budget consenti en référencement est très important, il a permis au site de décoller, puis de s'imposer. Aujourd'hui, les 1000 références du site sont organisées en collections

« Dès le départ, nous avons conçu la vente sur le web comme la création d'une entreprise et nous avons investi pour réussir », explique Nathalie Faller qui ne voulait pas d'un simple site complémentaire

créatives en renouvellement constant, et les quelque 50 commandes quotidiennes (100 en haute saison) sont expédiées sous 24 heures.

La vente en magasin stimulée par le web

Premier impact : Le développement rapide des ventes sur le net a poussé Faller à centraliser le stock des dragées pour le site web et pour les boutiques en un seul lieu : un nouvel entrepôt avec studio photo et zone de conditionnement à Rixheim. C'est à ce centre logistique qu'arrivent les commandes des magasins, comme celles les internautes. Stimulée par le web, la vente en magasin a progressé de 50% les deux premières années et de 30% la troisième année, les Alsaciens et nos voisins venant acheter en magasin les

produits repérés sur le net. Les points de vente ont été équipés de tablettes où toute la collection de dragées est accessible et le personnel a dû s'adapter à une nouvelle manière de travailler. « Le web, c'est accéder à tous les produits, être livré rapidement, et bénéficier d'un SAV impeccable. Nos boutiques se sont calquées sur ce modèle et nous les traitons comme notre client final », explique Nathalie Faller qui a accompagné de très près ce changement culturel. Loin de tuer le magasin, le site web est facteur de progrès et de qualité sur tous les plans. « Mais il ne remplacera jamais le contact, ni le conseil en boutique », estime Nathalie Faller.

BF

■ dragees.faller.fr



Philippe et Nathalie Faller

Les 8 conseils du Workshop*

- 1 Avant de créer un site, définir clairement son cahier des charges, sa charte graphique, sa stratégie marketing et penser aux aspects juridiques (conditions générales de ventes, Siret...).
- 2 Choisir un nom de domaine pertinent. Vérifier la disponibilité du nom sur www.afnic.fr puis trouver un site d'enregistrement pour ce nom de domaine.
- 3 Adapter son site pour les mobiles grâce à la technique du Responsive Web Design (RWD). En effet de plus en plus de français consomment via leurs outils mobiles.
- 4 Optimiser les balises "title" des pages du site web, qui jouent à 50% dans le référencement naturel. Correctement remplie, elle booste le référencement.
- 5 Partager le lien du site internet le plus possible sur d'autres sites, blogs et réseaux sociaux. Le "linking" a un rôle très important dans le référencement naturel.
- 6 Utiliser des outils comme woorank.com ou Google Analytics pour analyser les performances du site et pouvoir l'améliorer.
- 7 Privilégier la page Facebook pour la communication instantanée, 50% de la population française est sur ce réseau social.
- 8 Sur Facebook, pour être lu : écrire sans fautes, publier un message intéressant, ne pas être long (3-4 phrases maximum), diffuser au bon moment et faire participer les internautes avec une question par exemple. Idéalement, montrer des photos et des vidéos.

* Workshop du 29 avril à la CCI Sud Alsace Mulhouse, matinée dédiée au numérique à l'attention des commerçants et artisans



Contacts à la CCI Sud Alsace Mulhouse pour développer ses outils numériques, accéder au web ou se former

Pour les commerces : Marie Carraro
03 89 66 71 11 - m.carraro@mulhouse.cci.fr

Ateliers initiés par la CCI Sud Alsace Mulhouse via le programme NEXT :
<http://nextalsace.com>

Arnaud Guittard :
a.guittard@alsace.cci.fr

Jean-Christophe Freund :
jc.freund@mulhouse.cci.fr

www.mulhouse.cci.fr

► Création d'ambiances végétales en entreprise

Jardin d'intérieur est une entreprise de services aux entreprises dans le domaine végétal. Elle crée des jardins d'intérieur sur mesure pour les entreprises, dispense ses conseils en la matière et réalise depuis peu des jardins d'extérieurs.



Armelle Mona dans l'espace plantes d'intérieur de son bâtiment. La structure de 400m² a été construite intégralement en bois et bénéficie d'un apport solaire maximal.

Une création sur-mesure

L'équipe de paysagistes de Jardin d'intérieur fait preuve d'originalité en réalisant des ambiances végétales personnalisées destinées aux entreprises. Jardin d'intérieur ne stocke que les commandes de ses clients et n'est liée à aucun fournisseur en particulier afin d'être libre de choisir les plantes selon le goût de ses clients. Chaque projet est unique. Les pots pour les plantes sont eux aussi personnalisés selon leur couleur, taille, forme, matière... Jardin d'Intérieur fournit de la simple plante d'intérieur pour les bureaux à la création de grands espaces végétalisés. « Pour Jet Aviation, nous avons installé une ambiance grâce à une petite installation, tandis que pour Alstom nous avons mis en place un espace végétalisé avec mobilier dans un atrium de 4 étages » indique Armelle Mona. La société propose aussi des décors trimestriels à thème, selon la saison.

Le conseil, un service intégré

En plus de la création, Jardin d'intérieur dispense ses conseils pour le choix de la plante et du contenant. L'objectif est que le tout s'adapte au cadre et au budget de l'entreprise. « Ces jardins servent à donner une ambiance végétale aux locaux des entreprises, souvent froids. Les jardins

d'intérieur améliorent également la qualité de vie ainsi que l'accueil du client, ils donnent un côté plus humain », explique Armelle Mona.

Récemment : jardins d'extérieur

Depuis deux ans, l'équipe de Jardin d'Intérieur crée des jardins d'extérieur : terrasses, petits jardins... Elle commercialise aussi du mobilier de jardin de designers, tels que Vandom ou Serralunga, le choix est vaste, mais surtout qualitatif.

MH

Jardin d'intérieur est une entreprise qui emploie 5 paysagistes, sa zone de chalandise s'étend de Strasbourg à Saint-Louis.

Le CA de l'entreprise est de 500 000 euros. L'entreprise a de nombreux clients tels que Steelcase, Novartis, l'EuroAirport, EDF, la Caisse d'épargne, des hôtels, des centres commerciaux et des cabinets médicaux.

■ Contact : 4 rue Pologne, Rixheim
03 89 43 80 42
www.jardin-dinterieur.com

► Mulhouse : terre d'innovation sociétale pour les jeunes

Récemment a eu lieu à la Fonderie une conférence animée par Patrick Depyl, le directeur de l'engagement sociétal GDF SUEZ. Intitulée "Les Rendez-vous de l'engagement sociétal", cette conférence a été l'occasion de mettre en avant des initiatives encourageantes créées à Mulhouse en direction des jeunes.

L'engagement sociétal des entreprises leur permet de s'associer à la vie culturelle ou sportive d'un territoire et de soutenir des publics en difficultés. Il existe différentes manières de s'engager pour la société : actions publiques, respect de la loi concernant le taux de personnes handicapées dans l'entreprise (6%)... À Mulhouse, trois témoignages ont illustré un engagement sociétal envers les jeunes.

La Poste : Des CVs vidéo

En 2013, la Poste de Mulhouse a été choisie parmi 6 villes de France pour expérimenter une plateforme de CVs vidéo. Le but sera de révéler par l'image les compétences et le savoir-être de candidats issus de quartiers prioritaires. Ce grand projet comprendra 250 CVs vidéo de 45 secondes de jeunes mulhousiens âgés de 16 à 25 ans. Pour interpeller les employeurs, les CVs seront propulsés vers des entreprises du bassin mulhousien.

Une collaboration solidaire

L'UHA, en collaboration avec le CNAM a mis en place un dispositif d'accompagnement pour les bacheliers et les étudiants de L1 qui ont des difficultés à s'orienter. Ce dispositif universitaire d'une année regroupera plusieurs modules :

bilan de compétences, découverte du monde de l'entreprise, connaissances de base et enfin service civique et développement personnel. « Ce projet a un but préventif et non curatif, nous voulons aider les jeunes à y voir plus clair pour leur avenir et surtout lutter contre le décrochage scolaire » indique Catherine Fabri pour le CNAM. Le tout est financé entièrement par le CNAM, la première promotion ouvrira ses portes en septembre 2013.

E-Nov Campus : un projet innovant

« Beaucoup d'étudiants ont des projets dans le web, mais ne savent pas comment les réaliser » souligne Patrick Rein, PDG d'Activis. C'est pour cela qu'Activis a contribué à créer E-Nov Campus. Cette formation universitaire est adéquate et unique en France. Cette année, trois projets sont en cours et une bourse de 500 euros par mois est accordée à chaque projet. « L'objectif est d'aider les jeunes passionnés par le web et de les mettre en relation avec des entreprises établies sur le territoire de Mulhouse afin qu'ils puissent y exercer leurs compétences » précise Patrick Rein.

Le coup de cœur

Le coup de cœur de l'engagement sociétal a été remis à l'Elan Sportif Mulhousien. Association,



Patrick Rein et Patrick Depyl

qui est devenue un vecteur de socialisation pour les jeunes filles en difficulté grâce au biais de la pratique de la boxe anglaise éducative.

Marcel Czaja, nouveau président du CESER Alsace a conclu en soulignant l'importance de l'engagement sociétal vis-à-vis des jeunes et des demandeurs d'emploi

MH

Les clauses sociales dans les marchés publics

Ces clauses visent les marchés publics de travaux, de services et aide à l'insertion des personnes en difficultés sur le marché. Adopter des clauses d'insertion dans les marchés, c'est : affirmer le rôle sociétal de l'entreprise, valoriser ses actions de formation et se positionner de manière différenciée. Les clauses sociales ne sont pas encore présentes dans tous les marchés publics.

Commercial - Marchés Publics - Export

■ La Vente Efficace	3 jours
■ Les Outils de la Négociation Commerciale	3 jours
■ Approche Commerciale pour Non Commerciaux	3 jours
■ Prospector et Vendre par Téléphone	3 jours
■ Négocier avec les Grands Comptes	2 jours
■ Réussir vos E-Mailings	1 jour
■ Répondre à un Appel d'Offres Public dématérialisé	1 jour
■ Rempoter un Appel d'Offres Public	1 jour
■ La Contestation des Marchés Publics	1 jour
■ Crédit Documentaire	1 jour
■ Paiements Internationaux	1 jour
■ Satisfaire aux Obligations Douanières	1 jour
■ Éviter les Redressements Fiscaux et les sanctions	1 jour
■ Origine d'un produit - Attestation / fournisseur	1 jour

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

GIFOP CAHR Formation
CCI MULHOUSE

Dossiers de presse, blogs, newsletters...

Les rédacteurs multimédias professionnels du journal

Le Périscope

régissent pour votre entreprise
des textes personnalisés et adaptés à vos cibles
pour une communication efficace.

Contact : Béatrice Fauroux - 06 03 20 64 76

Label Alsace Terre Textile : un esprit solidaire

Le label promu par le Pôle Textile Alsace vise à fédérer d'ici l'automne plusieurs dizaines d'entreprises textiles d'Alsace, qui veulent communiquer sur un "made in Alsace" de qualité et dûment contrôlé. Le lancement officiel est prévu le 7 novembre prochain.



dan le secteur textile, à l'image de "Vosges Terre Textile" lancé récemment. « Ce label reconnaît la capacité d'innovation et la compétence de toute une filière, qui a à cœur de préserver le savoir faire et les emplois locaux », explique Catherine Aubertin, animatrice du Pôle Textile Alsace, qui souligne l'esprit solidaire de ces entreprises vis-à-vis de leur territoire.

Enfin une bannière commune

On ne le sait pas toujours, mais la filière alsacienne du textile est très dynamique, notamment dans le secteur des textiles techniques, mais pas seulement. Ennoblement, impression numérique, enduction ou confection figurent parmi les compétences de ces entreprises qui travaillent pour des marchés comme l'armée, la navigation, l'industrie ou encore l'automobile. De DHJ, spécialiste de l'enduction de tissus pour leur conférer des propriétés diverses, à De Fil en Aiguille qui confectionne 80.000 maillots de sport par an, en passant par la Corderie Meyer-Sansboeuf, leader de la ficelle alimentaire en Europe, sans oublier Alstatextiles (impression numérique) ou Barrisol qu'on ne présente plus, les entreprises de la filière textile alsacienne ont enfin une bannière commune.

■ **Contact :** Catherine Aubertin
Animatrice du Pôle Textile Alsace
25 rue Alfred Werner, Mulhouse
03 89 42 74 08 - www.textile-alsace.com

Ainsi l'exprime Benoît Basier, dirigeant de la Corderie Meyer-Sansboeuf : « La démarche Alsace Terre Textile est pour nous l'occasion d'affirmer notre vision sociétale qui repose sur des valeurs d'excellence. Excellence de nos produits, maîtrise totale de nos circuits (courts), respect et préservation des savoir faire des hommes et des femmes de notre entreprise ». Claude Kelbert, dirigeant de Kelnet, quant à lui, affirme : « Le Label Alsace Terre Textile est une opportunité pour moi en tant qu'acteur de la filière pour valoriser nos savoir-faire locaux. C'est un gage de qualité et de traçabilité vis-à-vis de nos clients ». En substance, on l'aura compris : ce label est l'expression de l'excellence régionale

BF

Une belle dotation pour Unichefs

Le groupe informel d'entreprises donatrices à L'Unicef autour de Jean Harang démarre sa nouvelle campagne, après avoir réalisé un don record en 2012



C'est à la galerie d'Art l'Endroit, à Luttrbach, que Jean Harang a remis à Roland Papon, président d'Unicef68, le chèque annuel des entreprises qui financent des pompes à eau pour l'Unicef : « Nous avons atteint ensemble le chiffre de 22.282 fillettes libérées de la corvée d'eau et qui peuvent envisager un avenir ». Le but en effet est de consacrer les dons à l'achat de pompes à eau qui peuvent transformer la vie d'un village désertique - et surtout libérer les filles de la corvée d'eau quotidienne.

Depuis 2003, ce sont des milliers de pompes qui ont ainsi été financées par quelque 40 entreprises du Sud-Alsace qui rejoignent ce

réseau amical et informel. Par ailleurs, Unichefs organise des événements destinés à récolter des dons. Citons par exemple en 2012 l'Apériscope - exceptionnellement payant - du Casino de Blotzheim, le loto organisé par Unichefs à la Cité de l'Automobile ou encore l'Open de Golf organisé par Jean-Luc Ritzenthaler : le Ritz'Open.

BF

■ **Contact** rejoindre les donateurs d'Unichefs :
Jean Harang
cogytech.jh@orange.fr
06 61 13 02 87

La tradition du pain - La passion de la Pâtisserie

Boulangerie Pâtisserie

Pascal Ferragut

Toute la journée dès 3h45, petite restauration chaude et froide à emporter.

46 rue de Thann - 68200 MULHOUSE - Tél. 03 89 42 20 29

Pompes Funèbres LANTZ

Depuis 1893

MULHOUSE-DORNACH, PFASTATT KINGSERSHEIM

Pour tout renseignement :
tél. 03 89 42 53 53

www.pf-lantz.fr

Habilitation 06-68-1516168

Dirigeant au bout du rouleau ? Ne restez pas seul !

Un nouveau centre d'accueil des dirigeants d'entreprise : le CREDIR est en train d'ouvrir ses portes à Kientzheim.



Les dirigeants et les cadres d'entreprise sont accueillis pour un stage de 3 jours afin de recharger leurs batteries, aux plans intellectuel, physique et émotionnel. Ils sont accompagnés par des experts de ces trois disciplines (médecins, spécialistes et chefs d'entreprise) afin de mener divers diagnostics et formations collectives ou individuelles. Inspirés du coaching des sportifs de haut niveau, les méthodes d'intervention proposées au CREDIR associent praticiens de l'entreprise et universitaires pour proposer des accompagnements pointus et innovants.

Le centre résidentiel pour dirigeants de Kientzheim est situé sur le site d'un ancien

lycée international, où est implanté le CEEJA (Centre Européen d'Etudes Japonaises en Alsace. Il a été fondé par Jean-Denis Budin, ex-chef d'entreprise et auteur d'une thèse de doctorat sur le thème : « Réussir - Echouer - Rebondir. Sportifs et Entrepreneurs vivent une alternance de succès et d'échecs : quels sont les facteurs-clés pour les traverser ? ».

BF

■ **Contact :** CREDIR, Jean-Denis Budin
contact@credir.org
www.credir.org
09 77 19 59 45 ou 06 86 20 58 94

Le confort sans le conformisme



Audi A6 2.0 TDI 177 ch BVM6 Business line.
716 € TTC/mois*.

Aussi élégantes que soient les lignes de l'Audi A6 Business line, c'est surtout à son bord qu'elle dévoile tout le sens du détail dont ont fait preuve les ingénieurs Audi. En plus de l'intérieur cuir, l'Audi A6 Business line voit ses équipements complétés par un système GPS pour un confort de navigation optimal. Sa structure légère aluminium-acier offre, quant à elle, plus de rigidité et de dynamisme pour des trajectoires maîtrisées, sans effort, visiblement différentes.

Audi Fleet Solutions.



Audi L'avance par la technologie

* LLD sur 36 mois avec assurance Perte Financière** et contrat de maintenance aux professionnels*** inclus. Offre valable du 1^{er} janvier au 30 juin 2013. Offre de Location Longue Durée sur 36 mois et 90 000 km pour une Audi A6 2.0 TDI 177 ch BVM6 Business Line, 36 loyers de 716 € TTC. Réserve à la clientèle professionnelle, chez tous les Distributeurs Audi présentés et financés, sous réserve d'acceptation du dossier par Audi Bank division de Volkswagen Bank GmbH - SABS, de droit allemand - Capital social : 318 279 200 € - Succursale France : Paris Nord 2 - 22 avenue des Nations 93420 Villeneuve - RCS Bobigny 431 418 904 - ORLA - 08 040 257 (www.audi.fr) ** Perte Financière obligatoire incluse dans les loyers soustraite auprès de CEGICA FLEET SA - Capital de 57 714 549 € - RCS Le Mans 3 343 813 339 -160, rue Henri-Champion - 72100 LE MANS. Entreprise régie par le code des assurances soumise à l'Autorité de contrôle prudentiel - 61, rue Taubout 75009 PARIS. *** Contrat de Maintenance aux Professionnels obligatoire souscrit auprès de Optivest Assurances, société d'assurance et d'assistance - capital 3 285 716 € - Siège social 109, boulevard de Stalingrad - 69100 Villeurbanne. RCS Lyon 379 954 086 et Optivest Services, Société Anonyme au capital de 165 878 € - RCS Lyon B 333 375 428 - Siège social 105, boulevard de Stalingrad - 69100 Villeurbanne - régie par le Code des assurances et soumise au contrôle de l'ACAP. Modèle présenté : Audi A6 2.0 TDI 177 ch BVM6 Business line au prix de 43 170 € TTC avec options jantes 18" (1 950 € TTC), phares avant intégralement à LED (3 150 € TTC), peinture métallisée (1 100 € TTC) et adaptative cruise control avec fonction stop & go (1 780 € TTC) non incluses. Loyers du modèle présenté : 36 loyers de 905 €, Tarif au 25/04/2013. Volkswagen Group France s.a.s. - RCS Saisons B 802 025 538. Audi recommande Castrol EDGE Professional. Volkswagen durch Technik - L'avance par la technologie.

Cycle mixte (l/100 km) : 4,5. Rejets de CO2 (g/km) : 129.

Passion Automobiles

ZA Espale - Avenue Pierre Pfimlin - SAUSHEIM - Tél. : 03 89 312 312
Contact.mulhouse@passionautomobiles.fr - www.audi-mulhouse.fr

La ZAC Gare se développe



Au cœur du nouveau quartier d'affaires en cours de création autour de la Gare, vont se construire deux hôtels : IBIS Styles et IBIS Budget.

Au rez-de-chaussée de ces hôtels créés par un architecte de renom, Nicolas Michelin, sont proposées des cellules commerciales pour des magasins et une brasserie.

■ Renseignements : CIRPAD, Mickaël Patt, 03 57 63 13 13

Lancement de Mulhouse 100%

Un petit groupe de 5 entrepreneurs (et amis) mulhousiens, dont Eric Lesage, porte-parole du groupe et dirigeant d'Elpev, lancent MIEL (Mulhouse Inclusive Energy Lab).

Cette société privée souhaite mener la 3ème révolution industrielle à Mulhouse : celle de l'énergie. Structure d'études et de conseil, elle vise en effet l'autonomie complète de Mulhouse en énergie. D'où l'appellation "Mulhouse 100%" de l'association créée par MIEL, bras armé de la démarche. Elle regroupera institutions, associations, prestataires dans le domaine et l'énergie, entreprises et citoyens qui financeront et mettront en œuvre le changement dans le cadre du projet élaboré par MIEL.



■ Le livre dont s'inspire la démarche : "La Troisième révolution industrielle" de Jérémy Rifkin

■ En savoir plus sur Mulhouse 100% : <http://mulhouseinclusiveenergylab.net/mulhouse-100>



Quadrille entre dans la danse

Michèle Rohr, professionnelle bien connue sur la place, vient de créer "Quadrille", entreprise spécialisée dans le développement commercial et marketing.

Concevoir les actions marketing, créer une offre commerciale pertinente et démarcher la clientèle sont des actions vitales pour lesquelles Quadrille propose des solutions.

■ Contact : Michèle Rohr, 06 19 581 528, quadrille@sfr.fr - quadrille.perso.sfr.fr

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

Invitation à l'apérifscope

Jeu 6 juin à 18h30

GOLDEN TULIP
MULHOUSE BASEL - HOTEL**** RESTAURANT

Un espace de sérénité
Rue des Cévennes - Ile Napoléon, Sausheim

Une soirée sous le signe du Safari, avec le magicien Foxy et des surprises

Inscription obligatoire avant le 31 mai via le formulaire à remplir sur www.le-periscope.info

TEDxAlsace

TEDxAlsace présente des témoignages où les orateurs formés au show TEDx sont inspirés par leur vécu. Les TEDx sont des événements organisés dans l'esprit et sous licence TED.

La première édition de TEDxAlsace s'est déroulée en 2010 à La Fonderie à Mulhouse sur le thème : Visions du futur.

La deuxième édition a réuni 350 personnes et 15 speakers sur le thème "From Idea To Momentum".

La troisième édition fut : "La puissance créatrice des émotions" et a compté quelque 400 participants du monde socio-économique alsacien en novembre 2012.

Les speakers sont des experts, professionnels et chercheurs reconnus dans leur domaine, à la pointe de cette dynamique ou qui sont déjà dans



les modèles de demain. Ils transmettent, en 18 minutes maximum par talk, leur regard à travers leur expérience.

■ Prochain TEDxAlsace 2013 : 26 octobre - La Filature / Mulhouse - www.tedxalsace.com

Lancement du 10^{ème} Concours Alsace Innovation

Organisé pour la 10ème année consécutive, le Concours Alsace Innovation 2013 est destiné à repérer, récompenser et mettre à l'honneur les projets les plus innovants et les plus performants émanant de toute l'Alsace.

Qui peut participer ?

Tout chef d'entreprise, artisan ou créateur : le concours Alsace Innovation est ouvert à tous candidats alsaciens, ayant le projet de développer une activité innovante au sein de leur société ou créer une entreprise présentant un caractère innovant.

■ Inscription en ligne avant le 15 juin : www.concours-alsaceinnovation.com

Le Périscope

amp 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 - bfauroux@agence-mulhouse-presse.fr

Textes et photos : Béatrice Fauroux et Morgane Herr (sauf mention contraire)

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

Graphisme/PAO : 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@evh.rn.net

Impression : Imprimerie Centrale, Mulhouse

Distribution de ce numéro : Sinclair, Mulhouse

CHEFS D'ENTREPRISES

Le Crédit-Mutuel construit pour vous son nouveau centre d'affaires

LE CENTRE D'AFFAIRES LE TRIDENT DEVIENDRA LE CENTRE D'AFFAIRES LE RHENAN

Parc des Collines - 1 avenue de Strasbourg - DIDENHEIM - CS 82157 - 68060 MULHOUSE CEDEX

le Rhénan
CENTRE D'AFFAIRES
VOTRE RÉUSSITE, NOTRE OBJECTIF

Crédit Mutuel
la banque à qui parler