



**EXTRA STOCKAGE**

Louez un box  
100% sécurisé  
chauffé et ventilé

6 ans  
100% SÉCURITÉ

03 89 311 811 | www.extrastockage.com

www.le-periscope.info

# Le Périscop

## MULHOUSE & ENVIRONS

N° 11 mai/juin 2014

L'info économique mulhousienne à 360°

## EDITO

### Le joli mois de Mai

Le mois de mai fut un festival de cache-cache où le soleil a été comme les gens : il a joué à cache-cache. Je suis là - je disparaissais - je reviens - je repars, avec autant de nuages que de jours fériés. En avez-vous vraiment "profité" ? Vous ne savez pas, mais moi j'ai eu l'impression d'avoir passé ce temps de travail réduit à courir encore plus que d'habitude, et les chefs de petites entreprises se sont arrachés les cheveux, à composer entre production, clients et salariés.

Dans le Figaro, ou pouvait lire : « Avec trois jours fériés qui tombent un jeudi, il suffit cette année à un salarié de poser trois vendredis pour profiter au total de douze jours de repos en mai. Ces ponts ne sont pas indolores pour l'économie: l'année dernière, on estimait à 2 milliards d'euros l'impact négatif des jours fériés sur le PIB. D'après Europe1, le coût des ponts successifs de mai 2014 pourrait aller jusqu'à 0,19 points de PIB, soit près de 4 milliards d'euros... » Et Giscard y est allé de son petit couplet sur les Français qui ne travaillent pas assez.

Alors, pour ou contre les jours fériés ?...

A bientôt les vacances !

Bonne lecture

**Béatrice Fauroux**  
Rédactrice en chef

**Sondage**  
CCI-SAM/Ville de Mulhouse/Vitrines de Mulhouse  
Professionnels du Parc des Collines,  
que faites vous entre midi et deux ?  
7 questions rapides  
Lien pour répondre : <http://bit.ly/1qwqF7c>

## DOSSIER : Le commerce +

Les commerçants d'aujourd'hui doivent être imaginatifs pour réussir, avec la progression des ventes en ligne et des low cost. Parmi les commerçants, certains sont connectés et présents sur les réseaux sociaux, comme on l'a vu dans un précédent numéro. D'autres offrent des services particuliers, personnalisés, qui créent leur valeur ajoutée par rapport à la concurrence et tissent de véritables liens de proximité. C'est le cas des trois enseignes que nous avons choisi de présenter dans ce numéro, dont les dirigeants approfondissent le métier en lui conférant une véritable valeur ajoutée.

### ► L'Annexe Multimarkets du garage Frey s'installe au Parc des Collines

Après 23 années d'expérience, rue Lavoisier à Mulhouse, le garage Renault Frey ouvrira un tout nouveau concept de garage le 9 juin prochain au Parc des Collines. Véritable service de proximité, cette annexe du garage Frey sera dédiée aux multimarkets.

« Nous nous installons Parc des Collines, car nous considérons que la zone bénéficie de réelles opportunités économiques avec l'arrivée du magasin Ikea. A travers cette nouvelle enseigne, nous avons clairement opté pour le Service de proximité », déclare Guy Frey.



L'Annexe Multimarkets sera composée d'une équipe jeune et dynamique au nombre de 5 où Romain Frey se chargera de la réception client et de la gestion de l'atelier grâce à sa solide expérience chez Renault.

#### De nombreux services de proximité

« C'est un service efficace que nous proposerons à nos futurs clients afin qu'ils aient le moins de contraintes possibles pour l'entretien et les réparations de leurs véhicules », explique M. Frey. En effet, les clients pourront déposer leurs voitures au garage et être ramenés à leur lieu de travail situé au Parc des Collines grâce à un système de navettes.

« Aujourd'hui, nous avons une clientèle de particuliers et professionnels plutôt basée au centre-ville. Grâce à notre implantation au Parc des Collines, nous allons davantage nous diversifier en proposant un réel service de proximité à travers cette zone », précise le dirigeant.

En plus des services traditionnels d'un garage (assistance technique, station de lavage...), de nombreux autres services seront à la disposition des clients tels qu'une borne de recharge pour véhicule électrique, un véhicule auto-partage à louer à l'heure ou à la demi-journée. Un service de véhicules de remplacement sera également proposé aux professionnels et particuliers avec des utilitaires et des véhicules légers.

#### Un garage innovant

Plus qu'une assistance technique, l'Annexe Multimarkets surfe sur la nouveauté en offrant à ses clients une expérience visuelle et attractive. En effet, ils pourront choisir et configurer leur futur véhicule neuf avec un large choix de marques au sein d'un e-espace avec une borne wifi et du matériel high-tech à disposition (tablettes, écrans plats etc).

Un service de préparation moteur avec passage au banc de puissance (augmentation des capacités du moteur) ainsi que du matériel de dernière génération pour les véhicules haut de



Guy Frey

gamme (contrôle géométrique 3D, machines à pneus jusqu'à 25"... ) feront également partie des innovations de ce garage.

#### Inauguration et Portes Ouvertes

L'Annexe Multimarkets sera officiellement inaugurée le 19 juin en présence de chefs d'entreprises du secteur et d'élus de la région. Les portes ouvertes sont prévues le vendredi 20 juin avec de nombreuses animations (jeux, buvette...). Cette journée accueillera un pilote automobile de GP2 et fera l'objet d'une présentation d'un monoplace aux couleurs de l'Annexe Multimarkets.

Sarah Meliani

■ **Contact** : L'Annexe Multimarkets  
61 rue Victor Schoelcher, Mulhouse  
03 89 62 32 32  
[www.garage-frey.fr](http://www.garage-frey.fr)



**Crédit Mutuel**  
ESPACE ENTREPRISES  
CENTRE D'AFFAIRES le Rhénan  
VOTRE RÉUSSITE, NOTRE OBJECTIF

Une équipe au service de l'entreprise

Parc des Collines - 1 avenue de Strasbourg - DIDENHEIM - CS 82157 - 68057 MULHOUSE CEDEX - Tél. 03 89 39 41 50 - [www.centre-affaires-rhenan.com](http://www.centre-affaires-rhenan.com)

## ► Binda voit loin

L'opticien mulhousien aux 5 magasins Optic 2000 se maintient dans un secteur contraint, avec des tarifs imposés par les mutuelles. Ses atouts : la qualité du service et le capital confiance d'une maison ancienne, qui font référence dans la région mulhousienne.

Le secteur des mutuelles est très bataillé et met en jeu toute une stratégie d'entreprise. Bien rembourser les lunettes et les soins dentaires ont souvent départagé les mutuelles entre elles. Résultat, rembourser des lunettes coûte cher à ces réseaux qui, du coup, imposent des modèles de verre optimisés à leurs opticiens partenaires. « D'un côté, il est important de travailler avec de grandes mutuelles qui sont des prescripteurs, d'un autre côté, il est délicat de ne pouvoir proposer qu'un seul type de verres, même si c'est la condition pour que l'assuré ne paie rien », explique Julien Hensel, cadre chez Binda Optic 2000. Il faut savoir que la marge de l'opticien est en moyenne de 7% et que plusieurs d'entre eux ont dû fermer leurs portes récemment, notamment à Mulhouse. Alors comment contourner ces difficultés ?

### Prestataires de service, pas marchands de lunettes

« Tout d'abord, nous sommes souvent choisis grâce à notre "service durable" », indique Julien Hensel qui effectue des examens de vue, de lentilles ou de basse vision dans une salle équipée dédiée aux examens : « C'est notre valeur ajoutée, nous proposons des solutions pour compenser des handicaps grâce à des aides visuelles, nous sommes très peu nombreux à proposer ce service ». Binda peut ainsi équiper des malvoyants en loupes ou en équipements spéciaux. Et dans le cas de patients atteints de pathologies type DMLA, une complémentarité entre certains ophtalmologues et Binda Optic 2000 s'est créée.

Au-delà, l'opticien accompagne le choix de montures et éventuellement des verres, gère tout le dossier administratif du client, effectue le montage et réglage des lunettes et le contrôle lors de la livraison. « Sans oublier le conseil au client », précise Julien Hensel.



Rény Meyer et Julien Hensel

Le groupe emploie 20 personnes et compte 6 points de vente, dont 5 Optic 2000 à Rixheim, Brunstatt, Pfaffstatt, Fessenheim et Mulhouse.

BF

■ Contact : Binda Optic  
17-19 place de la réunion, Mulhouse  
03 89 45 43 89

## Une entreprise solidaire du Téléthon

Binda-Optic 2000 verse 1 euro au Téléthon pour chaque "deuxième paire de lunettes", et organise régulièrement des opérations caritatives, comme des ventes de gâteaux, pour faire un don au Téléthon. Cette année, elle va plus loin en participant - toujours pour le Téléthon - à l'ascension du Mont Ventoux le 28 juin. Rémy Meyer et Julien Hensel vont donc enfourcher la petite reine pour la bonne cause, sur les 21 km d'ascension réputés difficiles de cette course d'anthologie.

Dans le cas de patients atteints de pathologies type DMLA, une complémentarité entre certains ophtalmologues et Binda Optic 2000 s'est créée.

**Plus de place chez vous ?**  
Louez votre box de stockage pour un mois ou un siècle, sans engagement  
**A partir de 15,54 € TTC par mois**

LE 1<sup>ER</sup> MOIS GRATUIT  
Matériel de manutention à votre disposition

**BOX SYSTEM**  
SELF STORAGE

LE BOX À LOUER  
POUR 1 MOIS OU 1 SIÈCLE !

AVENUE DE FRIBOURG • MULHOUSE-ILLZACH  
[www.box-system.fr](http://www.box-system.fr) ☎ N° Vert 70800 400 700

**air à domicile**  
LES MAGASINS

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 :

Notre savoir-faire au service de la santé

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

Livraison et installation à domicile

Mulhouse : 03 89 44 05 66 - Colmar : 03 89 30 13 13  
Nouveau site : [www.airadomicile.com](http://www.airadomicile.com)

## ► Centre Véranda, l'architecte de pièces à vivre

Présente depuis 1989 sur la Z.A.E du Heiden à Wittelsheim, l'entreprise Centre Véranda est spécialiste de la fabrication de vérandas et de pergolas pour la protection solaire depuis 30 ans. Véritable accompagnatrice lors de projets d'aménagements, la société offre un suivi complet à ses clients.

« Nous proposons des produits sur mesure et un technicien conseil étudie le projet et fabrique directement sur place », déclare Alexandre Verrière, directeur de l'entreprise qui compte à ce jour 1.500 vérandas posées dans le Haut-Rhin et le Territoire de Belfort.

Centre Véranda fabrique également des pergolas pour la protection solaire de trois sortes : toitures de terrasses fixes vitrées, à toile rétractable et en lames d'aluminium.

Et contrairement aux apparences, le marché de la véranda ne subit pas de saisonnalité, puisque deux types de vérandas sont proposés : à savoir les "toutes saisons" qui sont une véritable pièce à vivre et les "demi-saisons" soit la traditionnelle véranda ou terrasse fermée.

### L'architecte de la Véranda

« Il faut compter 4 à 5 fabricants dans tout le Haut-Rhin, les autres sont tous de simples poseurs qui livrent les vérandas prêtes à poser. Nous ne faisons pas de sous-traitance, toutes les vérandas sont construites ici-même à l'atelier », explique Alexandre Verrière.

Véritable fabricant local, l'entreprise gère les dossiers de A à Z grâce à une équipe solide composée de commerciaux, et de fabricants/poseurs au nombre de 10.



Les menuisiers et aluminiers fabriquent des vérandas en employant multiples matériaux tels que le bois, l'aluminium et le polycarbonate pour une meilleure isolation et/ou un meilleur éclairage. Des vitrages performants appelés K+ et TOP+ sont également utilisés. Leur valeur ajoutée d'ordre écologique et économique engendre moins de dépenses de chauffage en hiver et de climatisation en été.

Pour la pose d'une véranda, il faut compter 3 à 5 jours et pour la fabriquer 10 jours. Cette expertise forte de 30 années permet aujourd'hui la fabrication de 3 à 4 vérandas par mois.

### La créativité et le plaisir visuel

De formation commerciale, Alexandre Verrière, gérant de la société depuis 2008 a commencé



Alexandre Verrière

dans la fenêtre. « Je cherchais un produit qui nécessite davantage de créativité, de technicité et de conseil. Dans la véranda, c'est le projet proposé qui fait la différence, et non le prix ! Et lorsque c'est installé chez le client, c'est un vrai plaisir visuel ! » déclare-t-il.

La société ne propose pas de produits catalogues, comprenez par là que Centre Véranda n'a jamais fabriqué deux vérandas identiques. Toujours en quête de créativité, l'entreprise est en collaboration avec des architectes pour élaborer une véranda dans le cadre de projets importants.

Ainsi, Centre Véranda s'adapte parfaitement au cadre de chaque habitat. Et bien que la société subisse la crise, « l'équipe travaille tous les jours et toute l'année ! »

SM

■ Contact : Centre Véranda  
3 rue de Belgique, ZAE du Heiden, Wittelsheim  
03 89 55 24 26  
[www.centre-veranda.com](http://www.centre-veranda.com)



**10**  
WILSON  
Fondée depuis 2004

VIENNOISERIES CAMPAGNE  
TRADITION CROISSANT  
BAGUETTE QUALITÉ  
CUISSON BIOLOGIQUE  
FERMENTATION BOULANGERIE

**DU 23 MAI AU 1<sup>ER</sup> JUIN**  
**AU PARC EXPO DE MULHOUSE**

Venez fêter avec nous les 10 ans des Boulangeries WILSON lors de la 67<sup>ème</sup> Foir'Expo de Mulhouse. Découvrez ou redécouvrez le savoir-faire artisanal de nos Boulangers lors de nombreux ateliers et dégustations. Une Boulangerie complète sera installée sur notre stand !

[www.boulangerie-wilson.com](http://www.boulangerie-wilson.com)

## ► Les "hommes solutions" de DIPAC

Spécialisée en produits de détection et d'automatisme industriel, la société DIPAC (Diffusion Industrielle de Produits d'Automatisme et de Contrôle) a su s'imposer dans ce secteur grâce à une approche personnalisée des problématiques rencontrées par les professionnels de cette branche.

Améliorer, fiabiliser et rentabiliser : ce triptyque résume, selon Roland Chaprier, l'approche développée par le personnel de DIPAC pour traiter chaque problématique présentée à cette société mulhousienne, créée en 1978 et dont il assure la gérance depuis 2006.

Spécialiste du négoce, de la distribution et d'importation de produits de détection et d'automatisme industriel, DIPAC se démarque des autres professionnels de ce secteur par l'ingéniosité déployée pour proposer LA réponse aux questions de détection, de régulation ou de sécurisation de procédé rencontrées par leurs clients. En l'occurrence, des entreprises exerçant principalement dans les industries chimiques, alimentaires et automobiles de l'Est de la France. « Nous les accompagnons à chaque étape et ce avec deux soucis majeurs : l'amélioration de la productivité de la chaîne de fabrication et le renforcement de l'ergonomie du poste de travail », précise cet automaticien de formation.

### Une large palette de constructeurs partenaires

Afin de répondre à ces demandes spécifiques, Roland Chaprier, assisté de son technico-commercial Christian Johannes, s'appuie sur un catalogue très étoffé. « Nous maîtrisons chacun de nos éléments référencés. Nombreux sont ceux issus de grandes marques de constructeurs et nous disposons même de quelques produits de niche afin de répondre à des demandes pointues » assure-t-il. « Nous renouvelons régulièrement nos stocks afin de proposer à notre clientèle des technologies innovantes et adaptées à leur mode de production. Notre secteur étant en perpétuelle évolution, nous nous devons de nous tenir informés des nouveautés »,



Roland Chaprier

explique Christian Johannes. DIPAC présentera d'ailleurs ses dernières trouvailles au salon Sepem Industries de Colmar, du 20 au 22 mai prochain. L'équipe n'hésite pas non plus à superviser la fabrication sur mesure d'une application à laquelle elle n'aurait pas trouvé de produits adaptés auprès de l'un de ses nombreux fournisseurs. « Notre palette de constructeurs partenaires est si large que nous pouvons garantir des délais d'exécution compétitifs tout en veillant au respect du cahier des charges, affirment-ils. Chaque nouveau dossier est un challenge inédit et grisant ! »

Inès Lazibi

► Contact : DIPAC  
21 rue de Hirsingue, Mulhouse  
03 89 60 41 05  
www.dipac.fr

## ► Reprise d'entreprise chez Vilma

Le fabricant de rails d'alimentation électrique de Wittelsheim a fait l'objet d'une reprise par Sophie Hanser début 2014, après une longue expérience dans l'entreprise et un cursus de formation à l'EDM (Ecole des Managers). Succédant à son père, elle fait une belle entrée dans un secteur très masculin.

L'entreprise familiale de Wittelsheim a été créée en 1985 par Claude Hanser, alors âgé de 50 ans, et le bâtiment actuel date de 1992. « Mon père a développé cette entreprise avec dynamisme jusqu'à l'âge de 80 ans, et je lui succède aujourd'hui après avoir été secrétaire pendant 18 ans, avec une progression du poste », explique cette femme souariante et dynamique. Avec un mari à la direction commerciale et un neveu à la production, l'entreprise familiale de 7 personnes est désormais dirigée par une chef d'entreprise généraliste fortement investie dans la gestion, le marketing et la communication : « L'aspect technique, je le connais mais ce n'est pas moi qui propose les solutions. J'ai en revanche une vision globale de l'entreprise et de son développement, grâce à la solide formation que j'ai suivie à l'Ecole des Managers, de la CCI de Mulhouse ». Dans l'immédiat, Vilma va refondre son site internet et améliorer son référencement dans le cadre de sa nouvelle stratégie.

### 70% des ventes en France, 30% à l'export

L'entreprise fabrique des rails d'alimentation électrique pour toutes les activités mobiles nécessitant du courant : rails d'alimentation pour des pont roulants, des éclairages ou même pour des caméras de surveillance positionnées sur un rail électrique. « Environ un tiers de la clientèle concerne les ponts roulants, un tiers le secteur de l'automobile et le dernier tiers les commandes spécifiques ». Vilma peut en effet



Sophie et Claude Hanser

répondre à des demandes spéciales, comme des rails d'alimentation pour des spectacles, comme celui de Mylène Farmer : « Nous sommes réactifs et très spécialisés, et on nous envoie régulièrement des projets complexes à réaliser rapidement », indique Sophie Hanser dont l'entreprise accepte régulièrement des "moutons à 5 pattes". Conception des plans, calculs de puissance, assemblage des produits, montage sont les étapes de fabrication de ces produits à multiples composants. « Nous abordons des secteurs variés et c'est ce qui est intéressant ». Au-delà, l'entreprise booste l'export, avec un représentant par exemple en Iran ou en Pologne et de belles perspectives de développement.

Béatrice Fauroux

► Contact : Vilma  
10 rue d'Italie,  
ZA du Heiden Ouest,  
Wittelsheim  
03 89 55 23 23  
www.vilma.rallelec.com



Eclairage sur rail d'alimentation

**POUR LEUR PUB certains se satisfont de ça en pensant faire des économies...**

**Et vous ?**

**objectif+**  
communication

CONSEIL - CONCEPTION/CRÉATION - PRODUCTION

Un projet ?  
**Contactez-nous !**  
Tél. : 03 89 52 21 80  
Email : contact@objectifplus.net  
Siège 7, rue des Alpes - 68350 Didenheim  
www.objectifplus.net

**brother** at your side

**iloos** informatique  
Mulhouse, Colmar, Belfort, Besançon

**IL Y A PLUS SIMPLE POUR GÉRER SES IMPRESSIONS !**

**LA SOLUTION : LE PROGRAMME MPS !**

- La location d'imprimante ou de multifonction
- La maintenance sur site
- La livraison des consommables
- Une facturation des pages au réel consommé
- Une plateforme de gestion web dédiée

Pour plus d'informations, contactez iloos :  
03 89 60 85 30 / www.iloos-informatique.fr

**COMMERCIAL - EXPORT - RESSOURCES HUMAINES**

Approche Commerciale pour Non Commerciaux	3 jours
La Vente Efficace	4 jours
Les Outils de la Négociation Commerciale	3 jours
Négocier avec les Grands Comptes	2 jours
Gérer Efficacement les Réclamations	2 jours
Le Crédit Documentaire	1 jour
Clauses Essentielles des Conditions Générales et Contrat de Vente	1 jour
Les Incoterms 2010 - Contrat de Vente - Prix d'Offre	1 jour
Les Paiements Internationaux	1 jour
Satisfaire aux Obligations Douanières, Déclaratives et Fiscales	2 jours
Pratique du Droit Social	12 jours
Législation Sociale et Gestion du Personnel	6 jours
Gestion et Pratique de la Paie	5 jours
Assistante Ressources Humaines	12 jours
CHSCT Formation des Représentants du Personnel	3/5 jours

Tél. : 03 89 333 535 • 03 89 333 545  
www.gifop.fr • www.cahr-formation.com

**GIFOP CAHR Formation**  
CCI SUD ALSACE MULHOUSE

## ► L'agence Media Création fête ses 20 ans

Installée rue Buffon à Mulhouse depuis 15 ans, Media Création fête ses 20 ans d'existence. L'agence a su fidéliser ses clients grâce à un véritable engagement et une équipe soudée et passionnée. Rencontre avec la dirigeante, Héléne Baumann.

Créée en 1993 par Dominique Meunier, l'agence était à l'époque un studio graphique, spécialisé dans l'édition de supports financés par la publicité. Forte de son expérience au sein du service marketing de l'EuroAirport, aux DNA, ainsi que dans l'agence K2P en tant que chef de projets, Héléne Baumann intègre Media Création en 2005. Elle y développe la prestation de conseil et d'accompagnement puis rachète l'agence en 2008. L'agence compte à ce jour 4 jeunes femmes dynamiques : Sandra Dupont, directrice artistique, Viviane Meyer, graphiste, Caroline Bac, chef de projets et Héléne Baumann, dirigeante et directrice de clientèle. C'est donc une équipe 100% féminine. Mais ne vous y trompez pas, « ce n'est pas un choix délibéré, mais un concours de circonstances. Je recrute des compétences et profils de personnalité compatibles avec les besoins de l'agence et ses valeurs », explique la dirigeante. L'agence travaille également en étroite collaboration avec des talents masculins tels que Dominique Schoenig, graphiste illustrateur et Frédéric Jurd, directeur de création.

### Le secret d'une longévité

Selon la dirigeante, la qualité des créations graphiques et de la méthodologie sont évidemment des prérequis pour qu'une agence tourne.

Mais en plus de ces compétences de base, l'identité de l'agence se résume en 5 valeurs : Passion, Partage, Responsabilité, Bienveillance et surtout Engagement. En effet, « il semble que notre valeur ajoutée se situe vraiment en terme d'engagement. Chacun s'implique pour que le client soit vraiment satisfait à chaque étape de la collaboration. Et

cela ne peut fonctionner qu'avec une équipe de passionnés », avoue Héléne Baumann. Un engagement qui a porté ses fruits puisque l'agence note une véritable reconnaissance auprès de sa clientèle, qui se mesure en années de fidélité.

Bien que la concurrence soit rude, Media Création compte de nombreux clients tels que des TPE et PME (Fenêtres Wehr, Centre Véranda...), de grands groupes (Piscines Waterair...) ainsi que des Collectivités comme la Ville de Mulhouse, l'EuroAirport ou la CCI.

### Une équipe passionnée

« J'aime vraiment ce que je fais et suis d'un naturel plutôt enthousiaste », déclare Héléne Baumann dont l'équipe est à son image. Et lorsqu'on lui demande quel a été son plus beau souvenir depuis ses débuts à l'agence, elle nous répond sans hésiter : « La campagne de Piscines Waterair ! Le client nous a fait totalement confiance pour son nouveau concept de communication... ». En étroite collaboration avec Frédéric Jurd, de l'agence Cornélius et Estelle Hoffert, photographe, l'agence Media Création a piloté les prises de vues et réalisé les visuels de la campagne. Avec un enjeu de taille : une communication nationale et internationale.

L'agence travaille depuis plusieurs années pour la ville de Mulhouse et m2A, avec notamment à son actif la réalisation des campagnes du Zoo. Sa campagne pour les vœux de la Ville en 2013 a été primée "Meilleure campagne des vœux des territoires, catégorie grande ville".

L'engagement associatif tient également une place importante dans la vie de l'agence : partenaire des Scorpions de Mulhouse



Sandra Dupont, Héléne Baumann et Caroline Bac

(hockey sur glace) depuis de nombreuses années, l'agence a aussi mené plusieurs actions au profit de l'association Vaincre la Mucoviscidose.

Et comme le conclut Héléne Baumann : « les plus belles campagnes sont celles qui font gagner des clients à nos clients. » Une bienveillance à toute épreuve qui a bel et bien profité à Media Création puisque l'agence fête aujourd'hui ses 20 ans.

SM

● Contact : Media Création  
43 rue Buffon, Mulhouse  
03 89 33 28 00  
www.mediacreation.fr

## ► Le web pour les Seniors

Spécialisée dans la mise à disposition d'outils numériques pour les personnes à priori éloignées du web, Hakisa propose un accès aux services du web spécialisé pour les seniors. Proposé en marque blanche à différents partenaires, il vise à faciliter le lien inter-générationnel, animer des communautés et permettre l'accès aux services pour des personnes dépendantes à domicile et leur entourage.



Eric Gehl

« Dans une société qui vieillit, il faut favoriser le bien vivre à domicile à un coût prévisible et raisonnable en facilitant la communication entre les aidants et la famille ». Ainsi est résumée la démarche d'Eric Gehl et Olivier Audouze, dirigeants d'Hakisa, qui souhaitent réduire la fracture numérique en proposant un outil simple d'utilisation pour les seniors ou novices d'internet. Disponible en ligne gratuitement, Hakisa permet de faire plus facilement toutes les tâches courantes sur internet et de les classer de manière simple, de l'e-commerce à la consultation des comptes bancaires, en passant par le réseau social, les jeux en ligne ou la consultation des sites préférés.

### Un musher pour guider l'utilisateur

« L'originalité réside dans l'animation par un musher, chef de meute qui guide le novice dans l'univers d'internet ». Le musher peut guider l'utilisateur à chaque moment. Le plus souvent, c'est un membre de la famille (souvent jeune) qui guide la personne âgée dans l'utilisation d'Hakisa, mais un musher de la startup peut aussi prendre la main sur le site. Bien entendu, le portail internet fonctionne avec un compte utilisateur sécurisé. Dans un premier temps, l'accès au service est gratuit. Des fonctionnalités complémentaires justifieront la proposition d'un abonnement. Le modèle économique repose sur la vente de l'outil à des sociétés ou associations spécialisées.

### Hakisa devient Facilien avec l'APA (68) et l'ABRAPA (67)

Le Gasal, Groupement d'aide et de soins en Alsace qui réunit les deux leaders de l'aide et des services à la personne, l'Abra dans le Bas-Rhin et le Réseau APA dans le Haut-Rhin, viennent d'adopter Hakisa sous le nom de Facilien. Avec des partenaires spécialisés dans l'intégration et la domotique, Hakisa a développé une solution pour favoriser le bien vivre à domicile pour les personnes en perte d'autonomie. La plateforme Facilien évoluera dans le futur vers des solutions intégrées de téléassistance et de télémédecine pour élargir et moderniser les services à la personne, avec plusieurs niveaux d'accès payant. De la même manière, Hakisa peut développer des interfaces adaptées pour des mutuelles, sociétés d'assurance ou tout organisme voulant faciliter le web à ses adhérents.

Hakisa est une startup créée en 2011 à Strasbourg. Cet acteur de la silver économie a gagné plusieurs prix pour ses outils numériques fondés sur l'entraide inter-générationnelle.

BF

● Contact : Hakisa  
09 67 18 55 14  
www.hakisa.fr - www.facilien.fr

## ► Pagination, de la conception à l'impression

Dans l'univers ultra-concurrentiel de la communication, l'agence rixheimoise Pagination se démarque par sa longévité - 20 ans d'existence célébrés cette année - et son approche globale de la création, allant de la conception à l'impression éco-responsable de documents en interne.

Lorsque Patrick Girard s'est lancé dans la communication dans les années 90, les maquettes se préparaient manuellement et les imprimeries ne se souciaient guère de leur impact environnemental. En 2014, les technologies numériques et les normes d'éco-responsabilité ont tellement évolué que le mode de travail des agences de ce secteur a été profondément modifié. « Ces mutations permanentes ont élargi notre palette d'activités mais, contrairement à de nombreux concurrents, nous n'avons pas développé certains services, considérés comme "tendance" à une époque, assure-t-il. Suivre l'air du temps n'est pas une stratégie viable et relève de l'opportunisme. »

### « Une solution globale »

Cette approche atypique de ce milieu ultra-concurrentiel, ce Sundgauvien de 43 ans la tire de son expérience professionnelle variée : après avoir été maquetiste dans une imprimerie, puis commercial dans une société de publicité, il fonde Pagination en 1994. Cette agence, animée par une équipe de 17 personnes, propose « une solution globale » pour le développement de la communication d'entreprises privées ou de collectivités territoriales et ce sur tous les supports adaptés. « Outre la conception d'un projet, nous assurons aussi sa production grâce à notre propre imprimerie éco-responsable, située sur un site de 1.200 m<sup>2</sup> à Mundolsheim et équipée de matériel de



Patrick Girard

pré-presses de dernières générations. Cette autonomie d'exécution nous permet de réduire les délais de réalisation et d'offrir une totale transparence sur les coûts de la prestation » souligne Patrick Girard.

Avec 18.500 dossiers traités en vingt ans, Pagination a su séduire plus de 1.250 clients nationaux et internationaux. « Le bouche-à-oreille fonctionne bien pour nous car notre approche convainc : après étude des besoins de l'entreprise, nous mettons en place une stratégie de communication conforme à ses valeurs mais surtout à même d'élargir son public initial tout en permettant l'identification de sa nouvelle identité graphique » conclut Patrick Girard.

Ce dernier multipliera, tout au long de cette année, des repas thématiques entre ses principaux clients afin de le remercier de leur fidélité et contribuer à développer leur réseau.

IL

● Contact : Pagination  
1 rue des Peupliers, Parc d'Entremont, Rixheim  
03 89 44 84 48  
www.pagination.fr



Pôle de compétences TIC Alsace

**Les Technologies Numériques**

levier de performance pour votre entreprise

**www.rhenatic.eu**

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

## ► Où en est le bâtiment dans le 68 ?

Avec la diminution des chantiers public ou privés, de nombreuses entreprises du bâtiment connaissent des difficultés. Pierre Fuetterer, Secrétaire Général de la Fédération du Bâtiment et des Travaux Publics du Haut Rhin, a répondu à nos questions.

### Un mot de la conjoncture actuelle ?

PF : Les mises en chantier ont fortement diminué, ce n'est pas un secret. Concernant les logements, elles sont au nombre de 2.500 en 2013, contre 3.300 à 3500 en année normale et 4.000 lors des bonnes années. Le non-résidentiel a diminué aussi : les immeubles de bureau, halls de stockage, commerces... Seul le secteur de la rénovation se maintient avec une baisse légère de 1%. Sans compter que les entreprises de travaux publics dépendent à 60% des communes et communautés de communes. A cet égard, la période électorale a compliqué les choses.

### La rénovation énergétique n'est elle pas justement une voie d'avenir pour la profession avec tout le potentiel de travaux que cela représente ?

PF : Oui cela devrait être le cas mais le marché n'est pas encore tout à fait mûr. Seuls les ménages avertis et conscients de l'utilité de l'optimisation énergétique se lancent dans les travaux. En rénovation énergétique, il faut avoir une vision globale et c'est complexe. Remplacer des fenêtres c'est bien, mais il faut aussi contrôler les déperditions d'énergie par le toit, les murs extérieurs ou les sols. Souvent, le montant des travaux est élevé pour que la performance globale s'améliore sensiblement. C'est aussi un frein.

### Pourtant il y a des aides à l'amélioration énergétique ?

PF : Oui, c'est un secteur encore très aidé, avec une TVA à 5,5%, un

crédit d'impôt à hauteur de 25% de la dépense (plafonnée, NDLR), le dispositif Je Rénove BBC de la Région Alsace et EDF, l'ANAH pour les ménages modestes, le prêt à taux Zéro et les Espace Info Energie pour se renseigner, grâce à l'ADEME. Les artisans se sont formés à la gestion globale de l'énergie dans le logement... Bref, tous les dispositifs sont en place, mais la prise de conscience des consommateurs se développe plus lentement.

### Et quid de l'accessibilité, une autre source importante de chantiers ?

PF : Là aussi, c'est un marché énorme, et il y a beaucoup de retard par rapport à l'échéance du 1er janvier 2015. Quand on voit les constructions actuelles, on en prend conscience. Pensez par exemple à tous les seuils de balcon, qui devaient être de plain pied... alors que presque tous comprennent un seuil à enjamber pour passer de l'intérieur à l'extérieur. Et ce n'est qu'un détail parmi toutes les normes à respecter. Le souci est que le coût de mise aux normes est élevé pour les petites entreprises.

### Quels sont les soucis dont vos adhérents vous parlent le plus ?

PF : Beaucoup nous parlent d'une tension forte sur leur trésorerie. Les marges diminuent, les réserves aussi, et les clients paient leurs factures à 80 jours, alors qu'il faut payer les fournisseurs à 45 jours. Les délais concernant les factures de soldes de travaux notamment peuvent être payées avec des délais très longs. Tout ceci dans un contexte où les banques ne jouent pas vraiment le jeu.

### Quel est le souci que rencontrent vos adhérents avec les banques ?

PF : Il leur arrive de devoir fournir des garanties très élevées, comme par exemple une hypothèque et deux cautions personnelles pour un entrepreneur qui veut investir dans un nouveau bâtiment. Idem pour une entreprise qui souhaite renouveler du matériel. La couverture peut aller jusqu'à trois fois le montant de l'emprunt. Ceci freine évidemment les investisseurs.

### Quelles sont les entreprises qui tirent leur épingle du jeu dans un contexte aussi contraint ?

PF : Les entreprises qui ont une bonne notoriété et qui font des travaux de qualité auprès d'une clientèle aisée, évidemment se portent bien. On peut y ajouter celles qui sont très spécialisées sur un savoir-faire de niche. Mais depuis 2008, on ne peut pas dire qu'il n'y ait vraiment des règles... Communiquer peut être utile, de notre côté nous tâchons de le faire avec des campagnes publicitaires ou en exposant à des Salons



Pierre Fuetterer

comme Positive. Nous sommes aussi partenaires de la CGPME pour la campagne Planète Bleue, qui vise réduire la consommation énergétique des entreprises.

Propos recueillis par Béatrice Fauroux

■ Contact : Pierre Fuetterer  
Fédération du Bâtiment et des Travaux Publics du Haut Rhin  
12 allée Nathan, Mulhouse  
03 89 36 30 60



Les Fédérations départementales du BTP accompagnent et soutiennent les entreprises en répondant à toutes les questions qu'elles se posent dans leur vie quotidienne.

Leur mission s'articule autour de trois axes essentiels : action d'influence auprès des décideurs (via des mandats, communiqués, etc.), expertise pluridisciplinaire (conseil juridique, formations...) et assistance de proximité, actions de communication, etc.

La FBTP du 68 compte 700 adhérents pour 11.000 salariés, soit le tiers de entreprises locales. Elle milite actuellement avec tous les acteurs du pays pour faire bouger les lignes du dossier pénibilité, complexe pour les petites entreprises du Bâtiment.

## Audi A4 Advanced.

À partir de **349 €/mois** avec apport\*.  
3 ans de Garantie inclus\*\*. Forfait Service Entretien inclus\*\*\*.

Vorsprung durch Technik



Jantes alliage  
Audi exclusive 18"



Pack  
extérieur S line



Xénon plus



GPS plus



Location longue durée sur 36 mois. 1<sup>er</sup> loyer de 6.899 € et 35 loyers de 349 €. Offre valable du 11 avril au 30 juin 2014.

\*Exemple pour une Audi A4 Avant 2.0 TDI 120 ch BVM6 Advanced en location longue durée sur 36 mois et pour 45 000 km maximum, hors assurances facultatives. \*\*Garantie 2 ans + 1 an de garantie supplémentaire incluse. L'Audi A4 Advanced est une série limitée à 1 000 exemplaires. Offre réservée aux particuliers chez tous les Distributeurs présentant ce financement, sous réserve d'acceptation du dossier par Audi Bank division de Volkswagen Bank GmbH - SARL de droit allemand - Capital 318 279 200 € - Succursale France : Bâtiment Ellipse, 15 Avenue de la Demi-Lune 95 700 Roissy-en-France RCS Pontoise 451 618 904 - ORIAS - 08 040 267 (www.oriass.fr), et dans la limite des stocks disponibles. Modèle présenté : Audi A4 Avant 2.0 TDI 120 ch BVM6 Advanced avec options peinture métallisée et 1 an de garantie supplémentaire. 1<sup>er</sup> loyer majoré de 6.899 € suivi de 35 loyers de 349 €. Tarifs au 11/04/2014. \*\*\*Forfait Service Entretien obligatoire souscrit auprès d'Opteven Services, SA au capital de 365 878 € - RCS Lyon B 333 375 426 siège social : 35-37, rue Guérin - 69 100 Villeurbanne. Publicité diffusée par le concessionnaire en qualité d'intermédiaire de crédit, à titre non exclusif, de Volkswagen Bank. Volkswagen Group France S.A. - RC Soissons B 602 025 538. Audi recommande Castrol EDGE Professional. Vorsprung durch Technik - L'avance par la technologie.

Gamme Audi A4 Advanced : consommation en cycle mixte (l/100 km) : 4,5 - 5,3. Rejets de CO<sub>2</sub> (g/km) : 117 - 138.

## PASSION AUTOMOBILES

ZA Espale - Avenue Pierre Pflimlin - SAUSHEIM - Tél. 03 89 312 312  
contact.mulhouse@passionautomobiles.fr - www.audi-mulhouse.fr

## ► Un espace social de travail

Située au sein de l'ancienne tuilerie Lesage à Mulhouse, la société Tech de com' a inauguré, le 15 avril dernier, son espace de travail partagé et collaboratif destiné aux travailleurs indépendants, aux entrepreneurs et aux porteurs de projets souhaitant se développer dans un environnement stimulant.

Majoritairement sous statut associatif et soutenus par les collectivités territoriales, les espaces de coworking se développent dans l'Hexagone depuis 2008. En Alsace, après les villes de Strasbourg et de Colmar, c'est au tour de Mulhouse d'accueillir le premier lieu du genre mais sous un autre cadre légal.

L'entreprise de formations Tech de com' propose "L'espace" : 210 m<sup>2</sup> de bureaux et de salles de réunion dans les locaux de l'ancienne tuilerie Lesage. « Outre les facilités d'accès et de parking, ce site de type industriel a été un choix évident car ses caractéristiques architecturales rappellent les origines de la cité du Bollwerk, une ville au fort potentiel créatif » assure Corinne Tocco, gérante de cette société créée en 2010.

### Saisir des opportunités d'affaires

Trente places sont disponibles à la location - de la demi-journée à l'année - pour des travailleurs indépendants, des entrepreneurs, des free lance ou encore des porteurs de projets disposant de budgets limités ou simplement lassés de la solitude du travail à domicile. « En s'installant

ici, ce public spécifique bénéficiera alors d'outils mutualisés : connexion Internet, photocopieuse, cuisine... », explique-t-elle. Cet espace ouvert est agencé de sorte à favoriser au maximum les interactions entre les individus. Ils peuvent ainsi échanger sur leurs projets respectifs, développer leurs réseaux et saisir des opportunités d'affaires ».

Des événements professionnels et conviviaux, tels que des ateliers découverte, des conférences ou des pique-niques collectifs, animeront ce lieu de socialisation professionnelle. « Aucune de ces activités n'est obligatoire. Chacun est libre d'entreprendre comme il le souhaite. C'est pour cela que les grilles des prestations et des tarifs sont souples et évolutives » souligne Corinne Tocco.

Cette animatrice de co-développement, qui a étudié ce concept depuis quatre ans avant de le mettre en place, envisage déjà d'étoffer les services disponibles (domiciliation postale et accueil téléphonique). « Ce site de coworking est un laboratoire de l'innovation entrepreneuriale qui se développera grâce au dynamisme de ces créateurs » conclut-elle.

IL



Corinne Tocco

■ Contact : Tech de com'  
25 rue Josué Hofer, Mulhouse  
03 89 53 51 41  
www.lespace-techdecom.com

## Le co-working pour entrepreneurs isolés se développe

Le nombre d'indépendants est en croissance, qu'ils débudent ou terminent leur carrière, et souvent se pose le problème d'un environnement technique et social adapté. La proposition ci-contre est donc à explorer, au même titre qu'au moins 3 autres sites sur l'agglomération mulhousienne, dont il convient de comparer les coûts et prestations (salles de réunion, photocopieur, cuisine, etc.) :

**Le Technopole** propose des locaux de différentes tailles et des salles de réunions connectées

- 40 rue Marc Seguin, Mulhouse  
03 89 32 76 76

**Le Quartier des Entrepreneurs.**

à la Mer Rouge également, propose des bureaux à la location, avec des services inclus (les experts de la page 7 y sont installés)

- 130 rue de la Mer Rouge, Mulhouse  
03 89 62 92 00

**Le Parc Ulysse**, de l'autre côté de la ville, loue des bureaux avec services et boîtes de stockage

- 9 avenue d'Italie, Illzach  
03 89 31 04 88



## POUR VOS ÉVÉNEMENTS MISEZ SUR LE BON ENDROIT

REPAS D'AFFAIRES, BANQUETS ÉVÉNEMENTIELS, MEETINGS & INCENTIVES



Vous recherchez un lieu original, festif, innovant pour réunir vos collaborateurs ? Alors venez vite profiter de nos prestations !

Au cœur de la région frontalière avec l'Allemagne et la Suisse, le Casino Barrière de Blotzheim vous propose une palette de services complets dans un cadre innovant en pleine nature.

Côté équipement, une salle de gala de 330 m<sup>2</sup> pouvant accueillir jusqu'à 500 personnes avec sonorisation, lumières et matériel de diffusion sur écran géant, le tout complété par une terrasse en plein air de 150 m<sup>2</sup> dans un cadre verdoyant. Découvrez notre espace lounge au cœur du casino, ou repas et réunions en petit comité se dérouleront dans un cadre à nul autre pareil. Le restaurant

«Terrasses Barrière» accueillera vos collaborateurs dans un cadre cosy, proposant une cuisine fine «à la française» sans oublier les incontournables plats de notre Région. Enfin, récompensez vos collaborateurs en leur offrant des tickets de jeu valables en salle des jeux avec plus de 170 machines à sous et 18 jeux de table.

► Pour l'organisation de votre événement et demande de devis, parlons-nous au +33 (0)3 89 705 782 ou via email [commercialblotzheim@lucienbarriere.com](mailto:commercialblotzheim@lucienbarriere.com)

**Casino Barrière**  
BLOTZHEIM

MACHINES À SOUS • JEUX DE TABLE • POKER ROOM • BARS • RESTAURANTS • SPECTACLES

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 • 777, Allée du Casino - 68730 Blotzheim • [www.casino-blotzheim.com](http://www.casino-blotzheim.com)

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

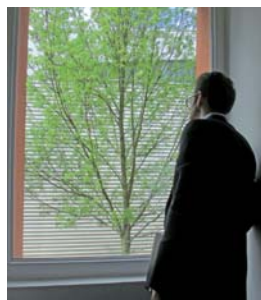
## ► Détective privé pour entreprises

Pierre Leboeuf vient d'ouvrir une antenne de FR Investigations à Mulhouse, après avoir suivi l'année de formation obligatoire pour pouvoir exercer cette profession réglementée. Les entreprises qui confient des missions à des détectives, le font pour de nombreuses raisons, dont le vol de marchandises, de brevets ou de savoir-faire.

Pierre Leboeuf a suivi des études d'école de commerce et de droit, et a dirigé jusqu'à 5 magasins low cost : « Je me suis rendu compte à cette occasion à quel point le vol était un problème dans les commerces. J'ai eu envie d'aller plus loin en changeant de métier, pour devenir détective, une profession dans laquelle je me sens vraiment bien. Mon but est d'aider les entreprises à se protéger du vol sous toutes ses formes », témoigne le jeune homme qui a suivi la formation d'un an, dispensée uniquement à Montpellier ou à Paris.

### Vols de marchandises, de données ou de compétences

Une entreprise peut faire appel à un détective pour plusieurs raisons, mais le vol est très présent : vol de marchandises, mais aussi de données, de brevets... ou de salariés : « On peut avoir, dans le cadre de la concurrence déloyale, des cas de chasse de tête répétée de compétences commerciales ou techniques au sein d'une entreprise, par une entreprise concurrente, pour capter sa clientèle ». Le vol de données apparaît aussi de plus en plus fréquemment : « Des entreprises communiquent vers l'extérieur ou partent sur des salons ou en transport en commun sans toujours bien protéger leurs données. C'est même assez surprenant. Nous avons plusieurs cas de vols de données via l'informatique ». Ces vols peuvent aussi être commis par un salarié indélicat, comme le vol de marchandises dans certains commerces par exemple.



L'ère du 2.0 est aussi source d'enquêtes, avec des cas de dénigrement, sur les réseaux sociaux notamment. Enfin, des entreprises font appel à un détective pour des escroqueries à l'assurance ou pour des abus liés aux congés maladie.

### Respect de la ligne jaune

Le détective fait appel à un huissier pour constater les méfaits, et oriente fréquemment son client vers un avocat lorsqu'une infraction est constatée. « Nous avons des notions de droit, et savons quand faire appel à des professionnels spécialisés ». L'antenne créée à Mulhouse fait suite à celle de Colmar ; Pierre Leboeuf est en effet le représentant de l'enseigne créée à Strasbourg il y a près de 20 ans : « Je bénéficie des conseils d'un détective expérimenté, car ce métier est complexe ». Tout tient en effet dans le respect de la ligne jaune. Le métier de détective est encadré par un code de déontologie strict, et il faut aussi bien préserver la vie privée que le droit à l'image des personnes sur lesquelles on enquête, tout en obtenant des résultats dans sa mission. « C'est délicat, il faut trouver la limite, et satisfaire le client tout en respectant les personnes soupçonnées ».

BF

■ **Contact** : FR Investigations  
130 rue de la Mer Rouge, Mulhouse  
03 89 24 36 23  
www.fr-investigations-colmar.com

## ► Vulcain-Ingénierie développe son réseau dans le Grand Est

Le spécialiste de la mise à disposition de compétences dans le secteur de l'énergie et de l'environnement est installé au Parc de la Mer Rouge depuis maintenant deux ans.

Avec 65 millions d'euros de chiffre d'affaire, cette multinationale est spécialisée dans l'énergie et dans l'environnement depuis 2005. La société offre ses services aux entreprises du secteur via une assistance technique en faveur de projets d'envergure pour de grands groupes tels que Alstom ou Areva.

Diplômé de la promotion 2012 de l'ESTA Belfort, Damien Ciglia y est Business Manager. Il n'a pas hésité longtemps à venir travailler à l'agence mulhousienne qui a ouvert ses portes il y a 2 ans. Focus sur cet expert qui souhaite développer sa clientèle dans le Grand Est de la France.

### Mise à disposition de compétences

Vulcain-Ingénierie met à disposition de ses clients plusieurs corps de métiers. En effet, « Je mets à disposition de nos clients diverses compétences telles que des ingénieurs (génies civils, automatismes électriques), des acheteurs, des superviseurs de projets ou encore des managers dont 80% sont embauchés en CDI et 20% en CDIC : Contrat à Durée Indéterminée de Chantier, principalement des indépendants/consultants », explique Damien Ciglia.

Pour ce faire, le Business Manager se charge de vendre ces services aux Entreprises du secteur telles que General Electric, Technip, Cryostar... Les profils professionnels qu'il propose sont tous capables d'intervenir dès le démarrage d'un projet.



Damien Ciglia

« Les compétences sont diverses. Elles sont ciblées selon les besoins du client afin d'intervenir sur un projet clé en main », explique Damien Ciglia.

Le Business Manager joue également un rôle important dans la gestion des ressources humaines puisqu'il intervient souvent en cours de recrutement.

### Développer l'agence

« Je suis en relation directe avec nos clients en mettant à leur disposition nos consultants », explique-t-il. En effet, il contribue à la croissance du groupe via la gestion de la clientèle et l'acquisition de nouveaux contrats. « Mon métier se passe beaucoup au téléphone ainsi que chez le client où j'essaie de créer une relation de confiance et de les fidéliser » ajoute M. Ciglia.

Une endurance à toute épreuve qui devrait certainement voir naître la conclusion de nouveaux contrats avec EDF et Total. L'agence installée au Parc de la Mer Rouge depuis deux ans s'occupe de l'Est de la France avec une importante activité dans le Haut-Rhin.

SM

■ **Contact** : Vulcain-Ingénierie  
130 rue de la Mer Rouge, Mulhouse  
03 67 26 03 22  
www.vulcain-ingenierie.com

**MULHOUSE**  
Distributeur & Réparateur  
228, avenue de Fribourg  
68110 ILLZACH  
03 89 61 89 61

(1) Prix Client TTC clés en main conseillé au 01/01/2014 de la Mercedes Classe A 160 CDI Business BM6. **Modèle présenté** : Mercedes Classe A 160 CDI Business Executive BM6 : 30 800 €<sup>1</sup> CO<sub>2</sub> : 102 g/km. (2) Pour une Mercedes Classe A 160 CDI Business BM6 équipée du pack BlueEFFICIENCY Edition. (3) Prix Client TTC clés en main conseillé au 01/01/2014 de la Classe B 160 CDI Business BM6. **Modèle présenté** : Mercedes Classe B 160 CDI Business : 29 300 €<sup>1</sup> CO<sub>2</sub> : 108 g/km. (4) Pour une Mercedes Classe B 180 CDI BlueEFFICIENCY Edition Business BM6. **Consommations mixtes de la Nouvelle Classe C - 4,0-5,8 l/100 km - CO<sub>2</sub> 103-127 g/km - de la gamme Classe A Business 3,6-4,5 l/100 km. CO<sub>2</sub> 92-118 g/km, de la gamme Classe B Business 3,6-4,5 l/100 km - CO<sub>2</sub> 98-118 g/km.** Crédit photos : Diego.  
Ce message est adressé à l'effet des informations du Système d'Information des Véhicules (article L.330-5 du code de la route). Si vous ne souhaitez pas être destinataire de ces messages, il vous suffit de vous adresser à la préfecture du département de votre choix pour vous opposer à la restitution de vos données personnelles à des fins d'enquêtes et de prospections commerciales. Conformément aux dispositions de la loi informatique et Libertés du 6 janvier 1978, modifiée en 2004, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux données vous concernant ainsi que d'un droit d'opposition au traitement de vos données. Ces droits peuvent s'exercer en vous adressant à l'un de vos Distributeurs Paul KROELEY Automobiles cités ci-dessus. En cas de demande de radiation, vous ne recevrez plus aucune information.

## Business Solutions

L'offre Mercedes-Benz pour les entreprises.

Nouvelle Mercedes Classe C Business

Mercedes-Benz

## Une ostéopathe pour le monde du travail

Installée dans la ZAC II du Parc des Collines, Delphine Wurger a développé un programme à l'attention des chefs et cadres d'entreprise.

Ce projet novateur la fois préventif et curatif est centré sur la santé et l'énergie positive dans le monde du travail. L'idée est de prouver que l'ostéopathie peut impacter très directement le taux d'absentéisme et réduire le nombre des arrêts de travail.

L'ostéopathe propose des consultations en entreprise ainsi que des consultations à son cabinet aux horaires les plus adaptés à ceux des salariés (tôt le matin, entre midi et tard le soir).

■ **Contact** : Delphine Wurger, Ostéopathe D.O.  
6 avenue de Bruxelles, Didenheim  
03 67 260 240 - [www.pes-hautrhin.fr](http://www.pes-hautrhin.fr)



Delphine Wurger

## Valoriser les usages numériques professionnels

Ouvert à toute structure alsacienne (entreprises, associations, collectivités) et pas seulement aux professionnels de la filière, les trophées Numeric'Alsace récompensent les idées, stratégies, solutions et applications numériques.

L'appel à candidatures est ouvert et les dossiers sont à envoyer avant le 31 août 2014

■ **Règlement** sur [www.trophees-numericalsace.com](http://www.trophees-numericalsace.com)

■ **Contact** CCI pour plus d'infos : Arnaud Guittard 03 89 66 78 27 a.guittard@alsace.cci.fr



## 2ème running pro au Parc des Collines

Pour partager plus qu'un lieu de travail, Activ RH organise le jeudi 26 juin le deuxième running entre professionnels du Parc des Collines.

Au programme, une course non chronométrée ouverte à tous organisée en partenariat avec Les Rainettes : 5km de partage, apéritif, animations, et restauration conviviale. L'occasion de rencontrer clients, partenaires, fournisseurs ou simples voisins !

■ **Jeudi 26 juin, accueil à 18h15 au 32 rue Victor Schoelcher, Parc des Collines, Mulhouse**



**BigMat** Matériaux et conseils pour vivre mieux **ALSACE MATERIAUX** Choisissez LA FILIÈRE PRO

**ILLZACH**  
9 avenue de Hollande - 03 89 61 78 22  
[alsace-materiaux@alsace-materiaux.com](mailto:alsace-materiaux@alsace-materiaux.com)

**ROUFFACH**  
Parc d'Activités - 12 rue Manfred Behr - 03 89 49 60 15  
[alsamat@alsace-materiaux.com](mailto:alsamat@alsace-materiaux.com)

[www.alsace-materiaux.com](http://www.alsace-materiaux.com) - Du lundi au vendredi de 7h30 à 12h et 13h30 à 18h, samedi de 8h à 12h

**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**

## Blueboat, pionnier de l'e-réputation, vous invite à la 4ème édition de l'ErepDay.

Cette journée dédiée à l'e-réputation permet aux professionnels de la communication de se rencontrer et partager leurs idées autour de cette thématique cruciale dans un environnement où les réseaux sociaux prennent une place grandissante.

Après le grand succès rencontré en 2013, avec près de 300 participants, la 4ème édition de l'ErepDay se déroulera le jeudi 19 juin au cinéma Kinépolis de Mulhouse en présence, notamment, de Ghislain Faribeault, Vice-Président Média du Groupe Marc Dorcel et de Flavien Chantrel, Social Media Manager, Regionsjob.com

De nombreux responsables des médias sociaux pour des marques réputées interviendront également. Conférences, tables rondes, interviews viendront ponctuer cette journée.

■ **Retrouvez le programme complet** sur [www.erepday.fr](http://www.erepday.fr)



Christophe Thil

## Après la Maison, le site

Récemment renouvelée, la Maison de l'Entrepreneur à Mulhouse se dote d'un tout nouveau site internet à son image.

Résolution tendance, collaboratif et connecté, [www.maison-entrepreneur.fr](http://www.maison-entrepreneur.fr) a désormais toute sa place dans vos favoris.

■ [www.maison-entrepreneur.fr](http://www.maison-entrepreneur.fr)



La proximité d'un partenaire au service de votre croissance

**atlantis**  
informatique professionnelle

43 rue Buffon, 68200 Mulhouse - Tél. : 03 89 334 334  
[www.atlantis-info.com](http://www.atlantis-info.com) - [contact@atlantis-info.com](mailto:contact@atlantis-info.com)

Pour publier votre annonce dans

**Le Périscope**  
MULHOUSE & ENVIRONS  
L'info économique mulhousienne à 360°

contactez Eric Marcino  
**06 22 30 39 17**  
[leperiscope.mulhouse@gmail.com](mailto:leperiscope.mulhouse@gmail.com)

**Le Périscope**

amp

Agence spécialisée en conseil éditorial et relations presse

Edité par AMP - 06 03 20 64 76  
12 rue du 17 Novembre - 68100 Mulhouse  
[www.agence-mulhouse-presse.fr](http://www.agence-mulhouse-presse.fr)  
N° Siret 529 589 327 00012 - N° ISSN : 2271 - 6017

Rédactrice en chef : Béatrice Fauroux - [bfauroux@agence-mulhouse-presse.fr](mailto:bfauroux@agence-mulhouse-presse.fr)

Textes et photos : Béatrice Fauroux, Sarah Mellani et Inès Lazbi (sauf mention contraire)

Web journal et Apériscopes : Virginie Tanghe, [sidelya@live.fr](mailto:sidelya@live.fr)

Graphisme/PAO : Bertrand Riehl, [bertrand.riehl@laposte.net](mailto:bertrand.riehl@laposte.net)

Publicité : Eric Marcino - 06 22 30 39 17 - [leperiscope.mulhouse@gmail.com](mailto:leperiscope.mulhouse@gmail.com)

Impression : Imprimerie Centrale, Mulhouse

Distribution de ce numéro : Sinclair, Mulhouse