

Nous livrons !



251 rue de Belfort
Centre Commercial le Trident (à côté de Darty)
Mulhouse Dornach
Contactez-nous au
03 89 31 80 88

Pour votre santé, mangez au moins cinq fruits et légumes par jour.
www.mangerbouger.fr

Le Périscoppe
MULHOUSE & ENVIRONS
Le Journal des entreprises locales

www.le-periscope.info

Le Périscoppe

MULHOUSE & ENVIRONS

Le journal des entreprises locales

N°14 nov./déc. 2014

EDITO

Pourquoi une 3^{ème} édition : le Périscoppe Thur-Doller ?

Bref rappel : Le Périscoppe Mulhouse et Environs est né début 2009, en pleine crise des subprimes. L'idée était de partir à la découverte des savoir-faire locaux et de créer un journal au ton positif dans la morosité ambiante.

Aujourd'hui encore, ce ton positif est encore de rigueur, car la crise n'est pas une crise, c'est une mutation de toute notre économie et ça va durer.

Grâce aux "Apériscoppe", apéritifs entre dirigeants organisés 4 fois par an avec des sponsors, le Périscoppe a aussi créé du lien entre chefs d'entreprise, précieux pour initier des collaborations.

L'édition mulhousienne a grandi et le Sundgoscope est né début 2014, car le journal a prouvé son utilité. Ce mois-ci, nous démarrons une nouvelle édition sur le secteur Thur Doller. Là aussi, des savoir-faire méconnus doivent être rendus visibles grâce au journal et à son site web, aujourd'hui riche de quelque 1.500 articles sur les entreprises d'Alsace.

Le Périscoppe Thur-Doller remplira son rôle sur ce territoire comme à Mulhouse ou dans le Sundgau, si les entreprises locales le veulent bien.

En effet, les Apériscoppe, le journal et le site web sont gratuits, le modèle économique repose à 100% sur la publicité... Nous remercions d'avance pour leur accueil tous nos partenaires présents... et à venir !

Béatrice Fauroux
Rédactrice en chef

Le Périscoppe : le Sud Alsace en 3 éditions

www.le-periscope.info

Le Périscoppe
MULHOUSE & ENVIRONS
Le Journal des entreprises locales

Le Sundgoscope
Le Journal des entreprises locales

www.le-periscope.info

Le Périscoppe
THUR - DOLLER
Le Journal des entreprises locales

DOSSIER : Performance énergétique des bâtiments collectifs

► Deganis, le spécialiste du Bâtiment Basse Consommation

Créée en 2001, l'entreprise gérée par Guy Haas compte 40 personnes. Grâce à son savoir-faire en construction et rénovation de bâtiments, la société a su progressivement initier ses clients à la performance énergétique. Focus sur un chantier en cours Place de la République à Mulhouse.

« Nous avons démarré les travaux en 2012 sur une surface de 400 m² » déclare Maxime Barthe, responsable commercial d'Enéode.

Un bâtiment BBC

Enéode, filiale de la société Deganis a répondu à l'appel à projet d'un propriétaire privé pour la rénovation de ses logements destinés prochainement à la location. « Faire de ce bâtiment un logement BBC (Bâtiment Basse Consommation), c'est diviser par 5 la consommation énergétique. Nous avons installé du triple vitrage et une isolation spécifique », explique M. Haas.

Pour ce faire, une couche de 40 cm de laine de bois a été posée sous la toiture et 10 cm de laine de verre glissée entre les parois extérieures et intérieures du bâtiment. Cela permet de prévoir une baisse de consommation de chauffage de 19€/m²/an à 5€/m²/an, soit de 96.294 kWhEP/an à 18.851 kWhEP/an. Des économies considérables et une isolation utile été comme hiver, puisque la laine de bois protège également de la chaleur du soleil.

« Nous avons mis en place une ventilation mécanique centralisée double flux qui permet de récupérer l'air qu'on extrait. Au lieu de prendre l'air et de le rejeter en dehors du logement, on fait entrer l'air par le biais d'un échangeur qui s'adapte au climat. C'est une régulation automatique intelligente », explique le dirigeant.

La complexité des chantiers et du marché

L'une des complexités réside dans le traitement de l'étanchéité à l'air qui garantit un confort de vie incontestable. En somme, respirer de l'air pur au sein de son appartement impose des travaux complexes.

L'autre objectif est de combiner la rénovation aux normes énergétiques en vigueur et le respect de l'architecture particulière au quartier de la Bourse à Mulhouse, créé entre 1827 et 1841.

« Les fenêtres doivent toutes conserver leur aspect d'origine en bois, c'est pourquoi il est impossible d'installer du PVC », précise M. Haas. Un enjeu majeur, selon lui, puisque bon nombre de ces bâtiments nécessitent des rénovations de grande ampleur. Il ajoute : « Nous avons toutes les compétences pour le faire grâce aux ressources locales. Et en plus de soutenir la main d'œuvre locale, nous réaliserons des économies de carburant et de temps. »

Des projets auxquels souhaite répondre Enéode, filiale de la société Deganis. Créée en 2010, cette entité propose des plans étudiés et réalise des travaux personnalisés à ses clients composés de syndicats ou de particuliers.

Sarah Meliani



Guy Haas et Maxime Barthe

Contact : Deganis et Enéode
4 rue des Gaulois à Sausheim - 03 89 43 99 20
www.eneode.fr - www.deganis.fr

La norme BBC

La norme BBC impose depuis 2007 la réduction de la consommation énergétique et limitation des fuites d'air, sous la forme d'objectifs chiffrés avec des critères régionaux.

Parmi les avantages : économie d'énergie, montant PTZ + 2012 plus important (Prêt à Taux Zéro), réduction d'impôt jusqu'à 13% pour les propriétaires de logements destinés à la location grâce à la loi Sellier 2012 et garanties constructeur pour le neuf BBC.



Le Casino Barrière de Blotzheim présente

CASINO BOULEVARD

Nouveau dîner spectacle
Formule tout compris
à partir de **65€** TTC/pers.

POUR VOS FÊTES DE FIN D'ANNÉE MISEZ SUR LE BON ENDROIT

Comités d'entreprise, associations, dirigeants, préparez dès à présent vos événements de fin d'année dans un cadre original et haut en couleurs.

Pour organiser votre événement et demande de devis, contactez-nous au **03 89 705 782** ou par email à commercial@blotzheim.luclenbarriere.com

MACHINES À SOUS • JEUX DE TABLE • RESTAURANTS • SHOW BAR • SPECTACLES
777, Allée du Casino • 68730 Blotzheim • www.casino-blotzheim.com

Casino Barrière
BLOTZHEIM

► Les Nouveaux Coteaux à l'ère de la performance énergétique

Les bâtiments des Nouveaux Coteaux, rue Eugène Delacroix, ont eu droit à un véritable relooking pour faire de ces 593 logements sociaux des bâtiments à faible consommation en énergie. Avec un investissement de 10 millions d'euros, le chantier a été mené par l'immobilière 3F.

Mardi 14 octobre, le projet des Nouveaux Coteaux a été inauguré. Attendu par les habitants du quartier, il s'inscrit dans une nouvelle démarche qui souhaite appliquer les normes énergétiques aux logements sociaux, avec pour objectif principal la réduction des charges des locataires.

Selon Martine Lesage, directrice générale adjointe de l'Immobilière 3F, « ce projet de

réhabilitation est un compromis optimisé entre performance énergétique, qualité des matériaux utilisés et baisse des charges. »

Amélioration de la performance énergétique

Le projet de réhabilitation a permis d'améliorer l'enveloppe thermique du bâtiment afin de baisser la consommation en énergie. Les études spécifiques ont permis de déterminer les critères d'intervention pour être conforme au label BBC via l'isolation performante des façades et des sous-faces de dalles des locaux techniques, la création de sas thermiques, et l'amélioration de l'étanchéité à l'air.

Mais ces travaux comprennent aussi la modification de la VMC : « le changement de la ventilation mécanique centralisée offre une meilleure performance énergétique par la baisse de la consommation de chauffage et donc des charges des locataires », explique M. Schaetzel, architecte de l'agence MGD. L'objectif est de passer de 157,4 kWhEP/m².an à 104 kWhEP/m².an

Des matériaux spécifiques

Les matériaux sont en décalage avec ce qu'on a l'habitude de voir dans certains logements sociaux. Pour exemple, le carrelage, de fabrication française, de la marque Novoceram, bénéficie d'un Ecolabel pour l'intégralité de son processus de fabrication. Les faïences murales sont en carreaux de verre Saint-Gobain.

Outre l'amélioration des halls d'entrées et des appartements (parquets, évier en grès, robinets garantis à vie), les bâtiments bénéficient désormais de nouveaux locaux de tri-sélectif et d'une meilleure isolation extérieure. Pour



Inauguration du projet des Nouveaux Coteaux par Jean Rottner, Maire de Mulhouse

ce faire, les parois extérieures ont été protégées avec des panneaux en polystyrène et permettent aux investisseurs un rapport qualité-prix très intéressant.

Prochainement, de nouveaux projets de réhabilitation du même genre devraient voir le jour au quartier Drouot de Mulhouse.

Sarah Meliani

■ **Contact** : Immobilière 3F Alsace
5 rue du Maire Kuss à Strasbourg
03 68 33 25 25
www.groupe3f.fr

Le chantier en chiffres

- Subventions Région, FEDER, Ville de Mulhouse, EDF-CEE : 1 644 120 €
- Prêts Solendi et CDC Eco Prêt : 8 000 000 €
- Fonds propres : 1 041 700 €
- Total 10 685 820 €



► L'UHA, 1^{ère} Université de France à obtenir la certification ISO 50001 en management de l'énergie

Certifiée ISO 50 001 au mois de juillet 2014, l'UHA a reçu le 19 septembre dernier le certificat de la main de l'organisme de certification AFNOR. Le but : récompenser l'université pour sa prise en compte des normes et diminuer de 8,5% sa consommation énergétique. Rencontre avec la chef de projet en développement durable, Tiphaine Criqui.

Le départ de cet initiative engagée a été porté par le directeur de l'I.U.T de Mulhouse qui souhaitait inscrire le campus dans une démarche éco-responsable.

« Aujourd'hui, nous avons pour objectif la réduction de 8,5% de la consommation d'énergie du patrimoine immobilier de l'UHA par rapport à la réglementation thermique de 2012. Pour ce faire, nous devons réduire de 6% la consommation d'électricité et de 10% la consommation de chauffage d'ici la fin de l'année 2015 », déclare Tiphaine Criqui.

Un objectif à court terme pour avoir une vision optimale de la consommation des 30 bâtiments qui constituent l'Université de Haute-Alsace.

Un suivi de consommation énergétique pour une démarche d'amélioration continue

Constituée d'un comité technique solide dirigé par la directrice de la gestion du patrimoine et de son vice-président, l'UHA effectue un suivi de ses consommations pointu depuis 2006.

« La norme ISO 50 001 nous permet de valoriser le travail déjà effectué et poursuivre la coordination. Pour l'obtention du certificat, nous avons été aidés par Mme Derycke, responsable de l'énergie et de l'environnement dans l'entreprise PSA Mulhouse », explique la chef de projet qui parle davantage de vision des choses que de changements de locaux.

Pour cela, l'université sensibilise l'ensemble des acteurs et des usagers pour "consommer mieux". Les actions sont les suivantes : chauffer exclusivement les salles utilisées, installer les petits groupes d'étudiants dans des salles appropriées et non plus dans des amphithéâtres, former le personnel à cette nouvelle manière de consommer etc. En somme, il est question de la maîtrise des locaux grâce à un nouveau management de l'énergie.

Elle ajoute : « L'avantage est que la sensibilisation ne coûte rien. C'est davantage un investissement en temps qu'en argent. La norme ISO 50001 fixe un cadre que nous appliquons afin de ne pas dépenser plus, pour compenser la hausse des coûts et rester à un coût constant. Dans le cas où nous devrions restaurer des locaux, il faudra opter pour des équipements moins énergivores. »

Un plan d'actions énergétiques a d'ailleurs été lancé et financé par la Caisse des dépôts pour identifier les travaux les plus pertinents à mettre en œuvre.

La démarche Eco-Campus

Véritable démarche coopérative, Eco-Campus est un programme de développement durable par tous et pour tous qui s'inscrit dans le cadre du "plan vert" lancé par le Ministère de l'écologie en 2009. Le programme a bénéficié du soutien financier de la Fondation Partenaire de Haute-Alsace (créée avec l'appui du Groupe EDF en Alsace) à hauteur de 25.000 euros.



Tiphaine Criqui

« La démarche Eco-Campus mise en place à l'UHA propose des formations qui rejoignent le développement durable. Par exemple, les étudiants en D.U.T Gestion des Entreprises et des Administrations simplifient dans l'étude d'un jardin solidaire sur leur campus. Une idée qui a pour but l'engagement et la réflexion sur un nouveau mode de consommation », précise la chef de projet. Car la baisse des consommations en énergie passe aussi par la formation des générations futures à l'économie verte.

Sarah Meliani

■ **Contact** : Maison de l'Université
2 rue des Frères Lumière à Mulhouse
03 89 33 66 88
www.uha.fr

L'UHA c'est...

- 30 bâtiments
- 5 campus sur Mulhouse et Colmar
- 1 bâtiment construit en HQE (Haute Qualité Environnementale) : la Fonderie
- 1,8 million d'€ consacré à l'énergie

▶ Abtey a agrandi son magasin

La boutique de la fabrique de chocolats d'Heimsbrunn a presque doublé sa surface, dans un décor totalement renouvelé et un concept très actuel, qui consiste à montrer les coulisses de la fabrication. Ce n'est pas la seule évolution de la chocolaterie cette année, qui connaît un développement considérable grâce à l'export.



Anne-Catherine Roedel

Anne-Catherine Roedel, petite-fille de la fondatrice de la chocolaterie en 1946, souhaite via la nouvelle boutique nouer plus de contacts avec la clientèle : « Nous voulons expliquer le chocolat et raconter notre histoire familiale ». Pour le côté familial, le mobilier en bois et le style rétro renvoient à la tradition. Quant à montrer le chocolat, le magasin qui a presque doublé sa surface (de 75 à 130 m²) comprend une salle de projection où une vidéo explique le chocolat artisanal. Cette salle, ainsi que le point de vente offrent de larges perspectives sur l'usine où l'on aperçoit les salariés en action et où un chocolatier fait une démonstration les mercredis et samedis : « Nos équipes se sentent reconnues dans leur travail grâce à cette nouvelle relation avec le public ».

Retrouver une image régionale

En pleine vogue du tourisme industriel (voir notre numéro de juillet-août), et avant la période de fêtes, cette rénovation tombe à pic pour une clientèle locale qui reste à développer : « Nous souhaitons doubler les ventes du magasin, qui ne représentent que 3% de notre chiffre d'affaires ». L'idée est aussi de rester de nouvelles recettes avec le retour du consommateur en direct. Le point de vente propose aussi une offre différenciée de chocolats haut de gamme non commercialisés en grandes surfaces, le marché principal du fabricant. Enfin, il s'agit de développer l'image régionale de la chocolaterie.

Jouer la carte locale

Le budget de rénovation s'est monté à 200.000 euros, et le chantier a été confié à des entreprises locales comme TopCaro (dans le même village), les peintures Fuchs, les menuiseries Heidrich,

Prével pour la signalétique, etc. « Nous avons aussi créé trois emplois pour la boutique, dont des personnes du village. C'est très important pour nous de cultiver nos valeurs locales et familiales », insiste Mme Roedel. Par ailleurs, le site e-commerce est réactivé sous la houlette d'un nouveau responsable.

Investissement d'1 million d'euros dans la chaîne de fabrication

Sur le plan industriel, la révolution n'est pas moins stratégique pour l'avenir de l'entreprise, avec la création d'une nouvelle ligne de production liée à la forte augmentation de la demande à l'export (+43% par rapport à 2013 !). « C'est le marché russe notamment qui progresse beaucoup, et nous ne pouvions pas répondre à la demande. Nous avons donc augmenté notre capacité de production, et profité de cette nouvelle installation pour agrandir l'usine en délocalisant le stock », explique Anne-Catherine Roedel, qui a aussi recruté 10 personnes pour suivre le rythme de la production.

Béatrice Fauroux

■ **Contact** : Abtey
4 rue de la Forêt à Heimsbrunn
03 89 81 92 10
www.abtey.fr

■ **Magasin ouvert** du lundi au vendredi :
9h-12h / 13h-18h30
Le samedi : 9h-17h (en continu)
Dégustations, démonstration et accueil des groupes les mercredis et samedis à 15h
■ **Vente en ligne** : www.carre-de-chocolat.fr



Nouvelle entreprise

Couac design : relooking et création de mobilier

Après un parcours original de 17 ans chez Jet Aviation, puis chez Airbus, dans le design des intérieurs d'avion, Jean Roberto Lafronière a créé en 2013 Couac Design à Mulhouse, pour transposer son savoir-faire au mobilier des particuliers ou des professionnels.

« Je suis sellier-prototypiste et tapissier-décorateur, et j'ai créé mon entreprise pour travailler en sous-traitance pour des fabricants ou des magasins, ou en direct pour des particuliers », explique M. Lafronière, assisté par son épouse Roxane Ruffinel dans cette nouvelle aventure.

Fabrication en sous-traitance

Le savoir-faire consiste à créer des meubles revêtus de cuir, principalement. Après la création de gabarits de meubles - dessinés à la main - selon la demande, Couac Design produit des prototypes, puis des petites séries après mise au point du produit avec le client. Le prestataire assure la fabrication du siège dans son atelier de 200 m², jusqu'au produit fini. « Nous avons la culture du produit bien fini, hérité des expériences passées », explique le dirigeant.

Couac design travaille notamment pour le fabricant de chaises cuir Brunner à Ruelisheim (www.chaisecuir.fr), et peut tapisser de cuir tous les mobiliers, notamment en rénovation.

Création à la demande

A la frontière (sans jeu de mots) entre art et artisanat, M. Lafronière est aussi concepteur de meubles, en témoigne sa chaise en forme



Jean Roberto Lafronière

de chaussure ou un tout nouveau canapé de relaxation design, avec système d'écoute musicale. « Nous pouvons aussi partir d'un dessin ou d'une photo pour créer un fauteuil ex nihilo », indique l'artisan créateur qui se fédère actuellement avec d'autres artisans d'art en vue de créer un pool pour concevoir des produits de décoration haut de gamme made in Alsace.

Béatrice Fauroux

■ **Contact** : Couac Design
Parc d'activité Ulysse
7 avenue d'Italie à Illzach
06 89 63 70 84
www.couac68.fr



► Ukoo surfe sur l'e-commerce

L'agence web dont la création remonte à 2008 se spécialise dans la vente en ligne, où elle compte une quinzaine de clients. Elle a en effet développé un savoir-faire pointu dans cet univers très évolutif, compétence qui lui a permis d'obtenir cet été la certification PrestaShop.

La certification PrestaShop est attribuée aux agences web qui ont développé un savoir-faire technique avancé dans l'univers PrestaShop, l'un des meilleurs logiciels au monde pour la vente en ligne. Ukoo est la seule agence d'Alsace à l'avoir obtenu pour le moment, notamment parce qu'elle maîtrise parfaitement le langage de ce logiciel open source, qu'elle est active dans la communauté des utilisateurs pour le développement des connaissances et aussi parce que ses sites web sont au niveau exigé par ce logiciel français. « Nous sommes sans arrêt à l'affût des nouveautés, que nous partageons avec la communauté. Cette veille est importante car elle est l'une des conditions de notre qualité de prestation », indique Philippe Metzger.

Adaptation permanente

Les trois associés à la tête d'Ukoo : Frédéric Vogel, Alexandre Stimpfling et Philippe Metzger sont passionnés par leur univers et ne comptent pas leurs heures ni leur énergie pour développer leur expertise : « Il faut considérer Prestashop comme un couteau suisse, un outil que l'on va adapter à la demande du client grâce à des extensions

de logiciel selon un cahier des charges précis et évolutif ». Evolutif même une fois en ligne, parce que l'équipe suit les projets et cherche à les optimiser pour une meilleure visibilité et transformation du "cli" en commande, appelée la conversion. « Marketing du site sur le web, retour sur investissement, examen des statistiques, performance de la conversion : nous examinons de près tous les aspects du site avec le client, qui a en main toutes les données commerciales : nature et prix du produit, gestion au quotidien... Nous sommes là pour placer le produit dans les meilleures conditions possibles pour qu'il se vende mieux ». L'agence joue un rôle de conseil important, et fait évoluer régulièrement le site si besoin est.

Exemple : le site de vente en ligne de jeux : www.philibernet.com

« Ce site qui appartient à un magasin bien connu à Strasbourg est un bon exemple de notre travail. La vente s'appuie sur la compétence d'une équipe interne au magasin qui connaît bien l'univers du jeu. De notre côté, nous avons travaillé l'interface, la stratégie de promotion du site sur le web, la simplicité d'accès au catalogue et la mise en avant des

services périphériques. Car le prix n'est pas le seul moteur d'achat chez l'internaute, il y a aussi le service et le contact. Dans de nombreux sites, il est important de donner une valeur humaine aux produits, de montrer qu'il y a des personnes qui ont les ont testés, et qui peuvent renseigner et guider l'internaute, tout en assurant un service fiable », expliquent les trois associés. La croissance du chiffre d'affaires de ce site est à 2 chiffres depuis 2012.

Béatrice Fauroux

● **Contact :** Ukoo
37 boulevard Alfred Wallach à Mulhouse
03 89 64 05 12
www.ukoo.fr

A lire dans le blog d'Ukoo : "Augmenter la visibilité de votre site e-commerce : les étapes-clé"



Alexandre Stimpfling, Frédéric Vogel et Philippe Metzger

Les chiffres

- En France, il existe 200.000 boutiques PrestaShop
- Un site e-commerce bien fait coûte entre 10.000 et 15.000 euros
- Le taux de conversion (nombre d'acheteurs par visiteur) est de 1 à 3 sur 100
- Ukoo réalise environ 300.000 euros de chiffre d'affaires, dont 15% en Alsace
- Ses clients réalisent 5 millions de CA en ligne par an
- Effectif : 7 personnes, dont 5 issues de l'IUT de Mulhouse

► Carbone café, agence de communication audiovisuelle

Issu du marketing sportif, Philippe Joubert a créé l'agence en 2010. Elle est aujourd'hui composée d'une équipe de 5 personnes et propose une offre spécialisée : la communication audiovisuelle. Rencontre avec un passionné.

Philippe Joubert a su s'entourer d'une équipe jeune et dynamique : deux réalisateurs, un motion designer (mise en mouvement de logo et charte graphique) et une chef de projet. « Notre offre de service est simple : nous proposons une stratégie audiovisuelle que l'on vient raccrocher à la politique de communication de notre client », explique le directeur qui affirme être ultra-spécialisé dans son domaine.

Un process de qualité

Après avoir échangé avec le client, Carbone Café élabore l'écriture du film et choisit de réaliser une série de photos, de séquences vidéos et/ou du motion design qui consiste à animer la charte graphique d'une entreprise.

Suite à cela, l'équipe procède au tournage : « Aujourd'hui, nous pouvons produire de beaux contenus en maîtrisant le tournage qui est une étape-clé », explique Philippe Joubert. S'en suit le montage photo ou vidéo : étape longue et technique pour finaliser le travail avec musique et voix off intégrée. A noter que le prix est fixé en fonction du contenu et non de la durée.

Des films ciblés

Aujourd'hui, Carbone Café réalise 15 films par mois et propose différents types de vidéos basés sur de la communication de marque ou institutionnelle : films produits, reportages, films corporates, films de formations.

L'agence possède un portefeuille clients bien garni : CCI Mulhouse, Ville de Mulhouse, groupe ACCOR, France Télévisions, Weleda, Puma... et offre une réponse ciblée à chacune de leurs demandes.

« Nous avons réalisé un film concernant tous les hôtels du groupe Accor dans le Grand Est de la France, le Luxembourg, l'Allemagne et la Suisse. Ce fut une belle expérience. Le film est d'ailleurs visible sur le site du groupe et mis en ligne sur TripAdvisor », précise le directeur qui est fier de pouvoir recruter des salariés dans un milieu qui



Philippe Joubert (au milieu) et son équipe

possède encore beaucoup trop de personnes free lance à son goût.

Désormais, il souhaite continuer le développement à son rythme avec des relations basées sur le respect des délais, la confiance et l'humain. L'agence a réalisé 260.000 euros de chiffre d'affaires non sous-traités sur la dernière année.

40 épisodes d'animation produits pour France3 Bourgogne Franche-Comté

Carbone Café a réalisé un programme de 40 épisodes nommée "Les Zastuces" diffusé sur France 3 Bourgogne Franche-Comté jusqu'en juin 2015. Les films animés soulèvent différents sujets autour du "Bien vieillir" avec des personnages décalés (la famille magique).

Le projet a bénéficié du soutien du GIE Impa (maintien à domicile des personnes âgées) et des caisses de retraites de Bourgogne et Franche-Comté. En parallèle de ces 40 épisodes, vous pouvez découvrir l'univers de la famille magique sur www.leszastuces.com ou sur leur chaîne Youtube.

Sarah Meliani

● **Contact :** Carbone Café
30 rue des Orphelins à Mulhouse
06 88 02 66 45
www.carbone-cafe.com

► Comm Design, l'agence de communication à 360°

Créée en début d'année par André Sébastien, Comm Design a d'abord été pensée comme une marque avant de s'intituler agence de communication. Constituée de six collaborateurs, elle produit tous les supports de communication : web, print, digital, vidéo et son.

« Nous sommes capables de produire tous les supports de communication », déclare André Sébastien enthousiaste à l'idée de voir se développer son entreprise.

Une vision stratégique...

Epaulé par Adam Messaoud pour la partie créative, l'agence a pour vocation d'offrir tous les outils de communication qui véhiculent l'image de l'entreprise. Pour ce faire, CommDesign emploie un process bien établi en ayant pour objectif principal l'étude précise de la cible à laquelle son client doit s'adresser.

« La première étape est de monter un cahier des charges afin d'étudier et de définir le public à qui s'adresse le produit ou service. Suite à cela, une identité visuelle va être créée, dont la base est le logo de marque en question qui se déclamera en différents supports de communication : cartes de visites, plaquettes, vidéos, sites internet... », explique le graphiste.

... Mais aussi créative

« Une agence de publicité va créer un support que le client choisit, une agence de communication raisonne en termes de cible à atteindre », précise le fondateur. Ce qui explique leur ciblage : les jeunes entrepreneurs, dont ils souhaitent assurer un suivi optimisé du démarrage du projet dès son lancement, grâce à un cahier des charges complet.

Sur le long terme, c'est une démarche de qualité pour une marque de qualité que souhaite établir



André Sébastien et Adam Messaoud

André Sébastien. L'équipe de CommDesign propose également les services de son réalisateur vidéo, Arnaud Masson.

Il réalise des films institutionnels et/ou des vidéos calquées sur un univers branché et 7ème art. Le mapping vidéos (technique artistique qui consiste à projeter de l'image sur un bâtiment) fait également partie du domaine d'action de l'agence.

Sarah Meliani

● **Contact :** Comm' Design
90 faubourg de Mulhouse à Kingersheim
03 69 19 83 81 ou 06 41 83 76 35
www.commdesign.fr (site en construction)



Les Technologies Numériques

levier de performance pour votre entreprise

www.rhenatic.eu

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

► Terre des Nouveaux Possibles Mulhouse, 4^{ème} édition

Du 24 au 28 novembre

Ce festival né à la CCI Sud-Alsace Mulhouse, et dont l'organisation est assurée depuis l'an dernier par la MEF (Maison de l'emploi et de la formation) de Mulhouse, promeut l'innovation, l'entrepreneuriat, le web et la nouvelle économie. Soit 5 jours d'animation pour tous les esprits ouverts à la création de "nouveaux possibles".

Alexandra Walonislow et Elisabeth Guerrier, respectivement Directrice déléguée et Chargée de communication à la MEF, sont les deux piliers de l'organisation de ce festival qu'elles veulent positif et ouvert : « Notre ville est traversée par tous les courants actuels de la nouvelle économie : reconversion de friches industrielles, services connectés, foisonnement artistique et goût pour la création d'entreprises. A travers les rencontres qu'il propose, ce festival veut mêler les acteurs et promoteurs de cette nouvelle économie pour continuer à stimuler l'esprit d'entreprise et générer de nouveaux projets par les échanges », explique Alexandra Walonislow. Avec Elisabeth Guerrier, elle met en œuvre plusieurs mois de travail pour finaliser le riche programme du festival.

Au cœur des sites porteurs d'avenir à Mulhouse

Les journées du festival TDNP sont organisées sur les sites où la ville génère de nouveaux projets.

Ainsi, la journée d'ouverture du **lundi 24 novembre**, sur le thème des "villes connectées", se déroule dans le futur quartier numérique Km0 (kilomètre zéro) à la Fonderie, pour évoquer les nouveaux métiers et apports du numérique pour la ville et le citoyen. Parmi les intervenants, nous compterons Julien Lavault le Fondateur de Fysiki et Florence Durand-Tornare, la Fondatrice de l'Association Villes Internet et Rémi Dorval, Président de la Fabrique de la Cité.

Le **mardi 25 novembre**, c'est sur l'ancien site de DMC à Motoco que se poursuivront les échanges sur le thème de la mutation des lieux industriels. Parmi les intervenants, Synthia Griffin, Responsable de la coordination des partenariats à la Tate Modern Gallery à Londres et Virginie Barré, Chef de projets, SAMOA - Île de Nantes présenteront le succès de leur projet bien abouti.

Le **mercredi 26 novembre** sera évoquée "l'économie mauve" et se déroulera à la Société industrielle de Mulhouse avec la présence de l'inventeur du concept : Jérôme Gouadain. Cette notion d'économie mauve renvoie à la prise en compte du culturel en économie. Elle désigne une économie qui s'adapte à la diversité



Elisabeth Guerrier et Alexandra Walonislow

humaine dans la mondialisation et qui prend appui sur la dimension culturelle pour valoriser les biens et services.

C'est le **jeudi 27 novembre** que la journée sera exclusivement B to B avec le Bizzday, entièrement dédié au marketing digital à la SIM et qui s'articule autour de talks et tables rondes avec des intervenants de renom, parmi lesquels Emmanuel Durand de Warner Bros, Massimiliano Gallo de TripAdvisor ou encore Vincent Textoris d'Oxylane.

En 2013, le festival TNP avait attiré quelque 1.500 personnes, étudiants, industriels, acteurs du web, investisseurs ou experts... désireux de s'informer, mais aussi de faire avancer des projets concrets pour renforcer l'attractivité du territoire.

Béatrice Fauroux

■ Terre des Nouveaux Possibles 2014

Tous les événements sont en accès libre sauf le Bizzday (30 € l'entrée).

Inscription conseillée sur www.terredesnouveauxpossibles.com



■ Programme détaillé sur le site www.terredesnouveauxpossibles.com

■ Contact : Alexandra Walonislow a.walonislow@mef-mulhouse.fr

Nouvelle Mercedes Classe C Berline

A partir de **390 €^{TTC} /mois***



Mercedes-Benz

Le meilleur, sinon rien.



Paul KROELY Automobiles MULHOUSE

Distributeur & Réparateur - 228, avenue de Fribourg - ILLZACH - 03 89 61 89 61

Votre interlocuteur Paul KROELY Entreprise : Olivier Beaunée 06 10 47 33 90

* En LLD 37 mois / 60 000 km. Exemple pour une Nouvelle Mercedes Classe C Berline 180 BlueTEC BM6 au prix tarif remis du 06/10/2014, avec 1^{er} loyer de **4 809 €^{TTC}** suivi de 36 loyers de **390 €^{TTC} /mois**. Frais de dossier **480 €^{TTC}** inclus dans le 1^{er} loyer. **Modèle présenté** : Nouvelle Mercedes Classe C Berline Sportline 180 BlueTEC BA7 au prix tarif remis du 06/10/2014, équipée de la peinture métallisée, des jantes alliage AMG 48 cm (19") multibranches, de l'ILS (Intelligent Light System) à LED, du DISTRONIC PLUS et de la caméra 360°, avec un 1^{er} loyer de **4 809 €^{TTC}** suivi de 36 loyers de **620 €^{TTC} /mois**. Frais de dossier **500 €^{TTC}** inclus dans le 1^{er} loyer. Offre valable pour toute commande et livraison du 01/10/2014 au 31/12/2014, chez les Distributeurs participants, sous réserve d'acceptation du dossier par Mercedes-Benz Financement, 7, av. Nicéphore Niepce 78180 Montigny-le-Bretonneux. RCS Versailles 304974249, N°ORIAS 07009177, N°ICS FR77ZZZ149071. **Consommations mixtes de la Nouvelle Classe C Berline (hors AMG) de 3,6 à 7,8 l/100 km - CO₂ de 94 à 181 g/km.**

► Ferme Meyer, l'agriculture maraîchère en vente directe

Diplômé d'un B.T.S d'exploitation agricole, Patrick Meyer s'est associé à son père pour assurer la continuité de la gestion de l'exploitation familiale. Située à Rixheim, la Ferme Meyer est respectivement gérée par Meyer père et fils, ainsi qu'un salarié sur une surface agricole utile (SAU) de 49 hectares.

« Je gère cette activité de légumes depuis trois ans. Nous produisons une quarantaine de légumes de saison en plus des pommes de terre », déclare Patrick Meyer.

Un circuit de distribution bien établi

La ferme Meyer utilise 3 hectares pour ses légumes et 4 hectares pour les pommes de terre. Les légumes sont destinés à 90% à la vente directe au sein du magasin de la ferme et à 10% à la livraison aux restaurants du secteur. Les pommes de terre sont, quant à elles, distribuées respectivement à 50/50 aux particuliers et restaurateurs. Côté prix, elles sont vendues de 40 centimes à 1,50 euros le kilo selon la variété.

« En vente directe, je me positionne sur deux circuits de distribution. A savoir, la vente directe au magasin de la ferme les vendredis et samedis matin et les Amap sur Rixheim et Heimsbrunn », précise Patrick Meyer qui apprécie particulièrement de vendre ses récoltes directement au consommateur. Pour une production de qualité, l'agriculteur

emploie des insecticides homologués en AB (Agriculture Biologique) et n'utilise des produits phytosanitaires qu'en dernier recours. Désormais, il souhaite tenter l'expérience avec un distributeur de la région : « Notre production en pommes de terre nous permet aujourd'hui de tenter la grande distribution. Pour ce faire, il faut véritablement se démarquer sur le packaging. » Une affaire à suivre...

Une vente directe au consommateur

Pour la vente, l'agriculteur explique qu'il souhaite rester sur la ferme, car le consommateur comme il se plaît à l'appeler préfère, selon lui, voir d'où viennent les légumes. « J'ai opté pour la vente directe, car je souhaitais avoir un contact avec le consommateur. C'est très important pour moi : je peux leur expliquer notre métier et comment les légumes poussent », précise-t-il.

Conscient que la traçabilité du produit est aujourd'hui très importante, il a pris l'initiative de construire sur place une



Patrick Meyer

boutique mise aux normes pour un meilleur accueil des clients été comme hiver. En plus des légumes de saison, des confitures confectionnées par sa tante sont également mis à la vente. A terme, il espère pouvoir créer un véritable magasin composé d'une gamme complète de produits via des partenariats avec d'autres agriculteurs afin de vendre de la viande et des fromages entre autres.

Grâce à la hausse de la demande et à la marge en vente directe, Patrick Meyer a augmenté ses surfaces de production et son CA a doublé en l'espace d'une année en passant de 30.000 à 60.000 euros.

Sarah Meliani

● **Contact** : Patrick Meyer
41 rue basse à Rixheim - 06 86 71 72 89

● **Vente au magasin de la Ferme**
vendredi de 10h à 18h et samedi de 10h à 12h



► Le Bretzel Vert, la livraison de produits locaux, de saison, frais et bios

Le Bretzel Vert est un groupement de 15 producteurs et artisans du Sud-Alsace, tous membres actifs au sein de Rhénamap, le réseau des Amap entre Vosges et Rhin. But : créer une offre nouvelle de produits et de services pour les particuliers et les professionnels (restaurateurs, entreprises et collectivités) via un service de livraison.

Présent lors des journées d'octobre, le Bretzel Vert a vu le jour suite au constat suivant : la hausse des clients de Rhénamap (distribution de produits locaux entre Vosges et Rhin) et la multiplication des acteurs en circuit court (producteurs locaux) qui représente aujourd'hui 70 emplois financés à 60% par les Amap. Suite à un groupe de travail, les membres du réseau Rhénamap ont créé un GIE (Groupement d'Intérêt Economique) pour la livraison de paniers mixtes.

Le Bretzel vert, une offre sur mesure

« De nombreux restaurateurs et particuliers souhaitent consommer autrement, mais n'osent pas franchir le pas, par peur des contraintes. L'offre du Bretzel Vert est faite pour eux », explique Lionel L'Haridon, vice-président de Rhénamap qui souligne la notion plus flexible de cette nouvelle offre. « Le Bretzel Vert vise une nouvelle cible de consommateurs (restaurateurs, comité d'entreprises) différentes du

réseau Rhénamap pour qui la notion de flexibilité est très importante. Le principe de livraison est simple et se base sur un interlocuteur, un facturé et un panier panaché. »

Les paniers sont composés de produits laitiers (vache, chèvre, brebis), de pains, de vins, de bière artisanale, de viande (poulet, boeuf, agneau, canard) et de produits transformés (charcuterie, pâtes, quiches...).

Pour cette fin d'année, des paniers Découverte Fruits et Légumes sont proposés par Frédéric Schwab et Raphaël Gasser (producteurs du Sud-Alsace). Pour commander votre offre découverte spécial fêtes, il suffit de vous rendre sur leur site internet (www.le-bretzel-vert.fr).

Le projet "Quai 57"

Le réseau Rhénamap et le Bretzel Vert s'inscrivent dans le projet Quai 57. Ce projet citoyen de développement économique souhaite



Lionel L'Haridon, Vice-Président de Rhénamap et Raphaël Gasser, producteur

à terme offrir un lieu de distribution moderne et chaleureux à Rhénamap. Un projet que Lionel L'Haridon considère comme « la lutte contre l'achat de la barquette de viande désincarnée ». Le business plan établi, Rhénamap est actuellement en discussion avec la Ville de Mulhouse sur l'emplacement exact au sein de la zone DMC.

Sarah Meliani

● **Contact** : Le Bretzel Vert
Site DMC Mulhouse - Bâtiment 57
Rue de Pfastatt à Mulhouse - 06 28 57 54 30
www.le-bretzel-vert.fr



Différence entre les "Amap" et la "Ruche qui dit oui" ?

Selon Lionel L'Haridon, ce qui fait la différence entre les deux concepts en bio, c'est le contrat d'engagement qui lie les clients à leur réseau de distribution.

Il explique : « Les clients de Rhénamap sont davantage des consommateurs que pour "la Ruche qui dit oui". Il y a une notion d'engagement fort au sein des "Amap" puisqu'on ne fonctionne pas au poids mais à la quantité de production, à la saisonnalité des produits et sur un abonnement à l'année. Tandis que "La Ruche" propose un choix plus varié et flexible. Elle est complémentaire au réseau des Amap dans le sens où les clients de la Ruche souhaitent consommer autrement, mais ne sont pas encore prêts à assumer un contrat solidaire ; ils commandent au coup par coup. » A savoir : les produits de "La

Ruche" se commandent sur internet, ce qui est très pratique et permet aux producteurs de faire varier l'offre semaine en semaine.

La flexibilité et l'offre plus diversifiée de "La Ruche qui dit oui" se payent, étant donné sa logistique (un vendeur rémunéré et membre du réseau). En effet, la plateforme d'achat prélève 20% du Chiffre d'affaires des producteurs contre 2% de cotisations pour les Amap. La Ruche fonctionne avec un nombre "illimité" de personnes, alors que les Amap cultivent un réseau.

Réseau	Amap	La Ruche qui dit oui
Concept	Contrat solidaire et notion d'engagement entre les producteurs et les consommateurs.	Consommer sain et local sans contrat, flexibilité.
Offre	Respect de la saisonnalité des produits Les clients dépendent de l'offre du producteur en quantité et en variétés.	Offre diversifiée et flexible, apparition de nouveaux producteurs en cours de récolte. Respect de la saisonnalité des produits.
Abonnement	Engagement sur récolte.	Commande et achat d'un panier personnalisé sur internet.
Cotisations des producteurs	2% du C.A.	20% du C.A.

► Nové, challenger dans le mobilier design

Eric Willemin a créé Nové voici 2 ans, pour proposer des dressings, placards et meubles haut de gamme à une clientèle de particuliers ou de professionnels. Un niveau d'exigence élevé et des marques exclusives lui permettent de se faire une place dans un secteur fortement concurrentiel.

Rimadesio, L'Invisible : telles sont les marques italiennes prestigieuses diffusées en exclusivité par une entreprise âgée d'à peine 2 ans. « *Mon expérience passée dans l'univers du meuble et le sérieux de mon dossier ont plaidé en ma faveur* », explique Eric Willemin, qui propose des solutions sur mesure : en particulier des portes et intérieurs de dressing, des portes coulissantes, pliantes ou battantes, des portes blindées, des étagères et des rangements. Il diffuse aussi sur demande des bureaux, lampes et accessoires design, toujours

dans la niche haut de gamme que l'entreprise s'est choisie. Côté prix, le dirigeant affirme que le rapport qualité prix - surtout à ce niveau de qualité - est très bon. Pour la mise en œuvre, Nové distribue les produits commandés et accompagne la pose effectuée par un artisan.

Site internet efficace

Récemment, Nové a décroché un marché à Casablanca, pour des dressings et portes intérieures, ce qui est assez improbable pour une petite entreprise qui ne fait pas de démarchage : « *Mes clients, notamment des hôtels se situent à Paris, Marseille, Londres... j'ai aussi des projets sur Marrakech* ». Le secret ? Un petit site internet "fait maison", mais complet avec beaucoup d'images pour montrer la gamme de produits. « *Ce site me fait connaître autant, sinon plus que les réseaux locaux, grâce notamment au prestige des marques* ». Par ailleurs, Nové est actif sur Facebook, avec des publications régulières et plus de 2.000 like. Son objectif est aujourd'hui de mieux développer sa clientèle régionale, d'où son engagement au club BNI (voir page 11).

Show room innovant

Le show-room de l'avenue Clémenceau est unique en France pour les marques diffusées



Eric Willemin

et permet d'accueillir architectes, promoteurs, décorateurs et clients particuliers. « *C'est important de pouvoir montrer la qualité des matériaux et du design* », assure Eric Willemin qui envisage même de mettre à disposition des prospects un code d'accès 7 jours dur 7 au show room qui serait accessible, même en son absence !

Béatrice Fauroux

■ **Contact :** Nové
42 avenue Clémenceau à Mulhouse
09 80 94 48 80
nové.com



► Fermetures Vitale en route vers l'international

En 1976, Natale Vitale, le père, débute une activité d'artisan spécialisé dans la fermeture, épaulé par son fils César. L'expertise du métier et la cohésion familiale voient naître, en 1990, l'entreprise Fermetures Vitale. Fin septembre, le groupe a inauguré une toute nouvelle ligne de production aluminium, au siège, rue de Mulhouse à Rixheim. Retour sur l'événement.

Composée de 80 salariés, Fermetures Vitale a fait de l'aluminium et du PVC les deux gammes de produits qui constituent son cœur de métier. Aujourd'hui, l'entreprise produit 10.000 pièces PVC et 5.000 en aluminium. Pour assurer sa pérennité et la qualité de ses prestations, l'entreprise dispose de commerciaux sur toute l'Alsace et le territoire de Belfort, ainsi que d'une équipe d'ouvriers et de techniciens expérimentés.

Une nouvelle ligne de production

Avec cette nouvelle chaîne de production, le Groupe Vitale a tenu à renforcer la sécurité au travail. La visibilité a ainsi été améliorée : l'atelier et les moyens de production sont de couleur claire afin de favoriser la luminosité.

Le moindre détail a été pensé, puisque même les machines sont surélevées afin de faciliter le nettoyage des sols. L'ergonomie des postes a aussi été améliorée avec des tables d'assemblages et des rails au sol pour manipuler et déplacer les fermetures jusqu'à leur prise en charge par les équipes internes de pose.

L'entreprise aura débloqué 800.000 euros d'investissement au total pour les outils de manutention dont 300.000 euros dépensés exclusivement pour la nouvelle ligne aluminium. Un investissement capital pour améliorer la qualité du travail et la productivité.

Faire face à la concurrence

Pour faire face à la vive concurrence en provenance des pays de l'Est, un seul maître-mot : l'expertise ! En effet, le marché de la rénovation et des constructeurs nécessite d'avoir une gamme produit à des prix compétitifs, puisque les prix sont tirés vers le bas.

Le Groupe Vitale a démontré son aptitude à gérer ce contexte économique avec un ancrage régional fort, sa fabrication 100 % française et la qualité de ses prestations. Fermetures Vitale a d'ailleurs participé au chantier de la CPAM de Mulhouse durant 3 ans.

Leader sur le Haut-Rhin, le groupe Vitale souhaite désormais monter en gamme pour produire à l'export. La nouvelle chaîne high-tech constituera logiquement un atout indispensable pour l'expansion du groupe à l'international : Suisse, Allemagne, Belgique.

Avec 12 millions de C.A et un taux de croissance de 5%, Fermetures Vitale prévoit 4 embauches pour l'année à venir (2 en production et 2 commerciaux).

Sarah Meliani

■ **Contact :** Fermetures Vitale
2 rue Robert Schuman à Rixheim
03 89 31 08 28
www.groupe-vitale.com



César Vital (en bleu) au sein de la nouvelle ligne de production

POULAILLON

Votre traiteur de fêtes

Contactez-nous au 03 89 33 89 89
ou rendez-vous sur www.poulaillon.fr




Facebook



Bénéficiez de 5% de remise
sur votre commande internet

► Easyneo, l'offre de logiciel au service de la croissance de l'entreprise

Fraîchement installé au Parc des Collines, Easyneo a été créé en 2010. Co-dirigée par José Rodrigues au marketing et Pascal Theurot à la finance, l'entreprise propose l'offre exclusive de logiciels d'analyse décisionnel Qlik View et Qlik Sense à divers marchés.

Composé d'une équipe de 7 personnes dont 5 consultants ingénieurs en informatiques et 2 commerciaux, Easyneo propose ses services aux PME de grandes tailles. Son portefeuille client compte 70 entreprises : Rector, Clairefontaine, Cuisine Schmitt, Central Leclerc et m2A pour ne citer que les plus connues.

Offre exclusive et performante

« Ce qui a permis la création d'Easyneo, c'est le logiciel Qlik View qui s'adresse aux sociétés qui veulent être autonome. Nous ne sommes pas dédiés à un marché en particulier », déclare José Rodrigues.

Conçu en 1993, le logiciel suédois Qlik View permet l'analyse synthétique de toutes les données de l'entreprise. Pour ce faire, le logiciel aspire, croise et synthétise les données internes multi-sources (ERP : logiciel interne de gestion, Comptabilité et Excel). Tel un rétroviseur de l'activité de l'entreprise, Qlik View permet une

analyse instantanée de l'activité pour prendre des décisions à la volée selon le périmètre du métier souhaité : vente, contrôle de gestion, finance, logistique, production.

« Nos consultants étudient la demande du client et identifient le besoin avec l'initiateur du projet et l'équipe informatique. Puis, ils proposent un projet global dont le coût minimum est de 30 000 euros. Si les deux parties sont d'accord, ils mettent en œuvre le logiciel et forment le client afin de les amener à l'autonomie », explique le dirigeant.

Le logiciel Qlik Sense, petit frère de Qlik View apporte une meilleure ergonomie à l'utilisateur. Il permet également d'analyser l'impact d'une publicité via le comportement des internautes sur les réseaux sociaux.

Ergonomie et autonomie au service de la croissance de l'entreprise

Contrairement à d'autres logiciels beaucoup plus complexes tels que Business Objects et Cognos, Easyneo a fait le choix d'un logiciel simple, efficace et au meilleur rapport qualité/prix pour amener leurs clients à une autonomie quasi complète.

« Aujourd'hui, nous sommes la seule société du Grand Est de la France à avoir le plus haut niveau de certification », précise la commerciale, Audrey Brunsperger. Une expertise qui leur confère une clientèle répartie dans toute la France : 40% Grand Est, 40% Paris et 20% reste de la France.



José Rodrigues et Audrey Brunsperger

Avec un chiffre d'affaires de 1,5 millions d'euros et un taux de croissance de 20%, Easyneo souhaite désormais se développer dans le Grand Est de la France. Une agence ouvre prochainement sur Strasbourg.

Sarah Meliani

Contact : Easyneo

7 rue Daniel Schoen à Mulhouse
03 89 59 07 02
www.easyneo.fr



► STSA, le partenaire privilégié en santé du travail

Créée en 2005 suite à la fusion de 4 associations, Santé au Travail Sud Alsace (STSA) est dirigée par Bernard Klein. Composée d'une équipe pluridisciplinaire, l'association met à disposition des entreprises et des salariés une synergie de compétences dans les domaines de la santé et de la sécurité au travail. Entretien avec le Directeur, juriste de formation.

La médecine du travail a pris de l'ampleur suite à la loi de 1946 qui a fait obligation aux entreprises de s'attacher à un médecin du travail pour éviter aux salariés la détérioration de leur santé. Aujourd'hui, elle a évolué en santé au travail pour se calquer aux normes européennes.

Des compétences pluridisciplinaires

En plus de la médecine du travail traditionnelle, STSA dispose d'une équipe pluridisciplinaire composée de psychologues du travail, d'ingénieurs, de chargés de prévention en sécurité du travail, toxicologie et ergonomie etc. Ces différents disciplines mises à disposition des entreprises adhérentes de l'association permettent d'évaluer tous les facteurs pouvant mettre en cause la santé physique ou psychique (stress, tension par l'organisation...) au travail. Pour ce faire, l'équipe est animée par le médecin du travail et tient le rôle de l'expert qui s'attache à tous les aspects de l'entreprise via un suivi individuel et collectif.

Le directeur précise : « En France, nous sommes progressivement passés de médecine du travail à santé au travail, d'un suivi exclusivement individuel à un suivi complet via une évolution et une harmonisation du système européen. En effet, la performance de l'entreprise passe par la santé physique et mentale du salarié, étroitement liée à son environnement de travail. Pour pallier à d'éventuels problèmes collectifs, nos ingénieurs interviennent dans l'entreprise afin de mesurer l'acoustique et les vibrations des machines en se référant aux normes en vigueur. »

La santé au travail

Toutes les entreprises qui n'ont pas la taille pour rémunérer un médecin adhérent à l'association. Tenu par la loi, le chef d'entreprise est automatiquement responsable de tout ce qui peut arriver au niveau de la santé de ses salariés. L'association répond donc à toutes les obligations des 7800 entreprises adhérentes, ainsi qu'à leurs demandes de prévention. Son monopole de fait et ses prestations de qualité permettent à



Bernard Klein

STSA de justifier plus facilement les cotisations forfaitaires.

L'équipe de STSA est composée de 78 personnes salariées dont 25 médecins. A noter que la France occupe la moitié des médecins du travail en Europe.

Sarah Meliani

Contact : Santé au Travail Sud Alsace

Maison du Bâtiment,
12 allée Nathan Katz à Mulhouse
03 89 36 30 15
www.stsa.fr

PRO COMM
Commerces & Entreprises
L'IMMOBILIER PROFESSIONNEL

Spécialisation Centres-Villes
Mulhouse
Colmar
Strasbourg

**Boutiques
Fonds de commerces
Locaux commerciaux
Immeubles
Bureaux
Terrains
Hôtels**

03 88 32 02 32

27 rue du Vieux Marché aux Vins
67000 STRASBOURG

74 rue du Sauvage
68100 MULHOUSE

www.procomm.fr
st@procomm.fr

EFFICACITE PROFESSIONNELLE & ACHATS

● Affirmation Professionnelle	4 jours
● Optimiser son Temps	2 jours
● Organisation du Travail Personnel	2 jours
● Transformez vos Relations avec les Autres	4 jours
● La Prise de Parole en Public	4 jours
● Animer et Conduire Efficacement une Réunion	1 jour
● Pratique des Achats	5 jours
● Pratique des Approvisionnements	3 jours
● Sélection Fournisseurs / Sourcing Achats	2 jours
● Fonction Achat	10 jours

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

GIFOP CAHR Formation
CCI SUD ALSACE
MULHOUSE

► Open Friday à la Maison de l'Entrepreneur : Les nouveaux modes de recrutement

Les nouvelles technologies et les nouveaux usages ont fortement impacté le quotidien des RH, puisque de nouvelles façons de recruter - et candidater - ont vu le jour. Organisée à la Maison de l'Entrepreneur, la journée s'est intéressée à l'évolution du métier.

Quelles sont les difficultés du recrutement aujourd'hui et comment y faire face ? Telle était la problématique majeure lors de cet Open Friday. Pour tenter d'y répondre, deux référents en sourcing, recrutement 2.0, mobile et social étaient présents : Jean-Christophe Anna de Link Humans et Thomas Delorme de TMP NEO Europe. Côté outils, Loïc Denize de Skyrock a fait la présentation d'une application mobile pour l'emploi.

via l'animation de communauté sur Facebook par exemple où les pages de recrutement se développent. Il sollicite les candidats potentiels sur les réseaux professionnels grâce à une communication ATAWAD (Any Time, Any Where, Any Device : n'importe quand, n'importe où et sur n'importe quel support). « Le recruteur est un véritable chasseur de têtes, dont l'objectif est de trouver le talent pour un poste et une entreprise donnés. S'il sélectionne quelqu'un



Florian Joby et Annabelle Gornik, fondateurs de ChallenJob

et concours entre les grandes entreprises et les étudiants. Le but ? Repérer les talents de demain.

Sur le même principe, la start-up ChallenJob, née du start-up weekend à Mulhouse, propose une plateforme de recrutement par le challenge en relevant des problématiques selon le métier recruté : étude de cas pour recruter des commerciaux, mise en situation concrète pour les corps de métiers plus manuels...

Autre idée, le recrutement par l'événement, concept initié par Careers International via leur plateforme One Day With. Le principe est le même que le sourcing qu'effectuent les chasseurs de têtes, à la différence que les potentiels candidats sont invités à des événements.

vidéo si cela les intéresse », précise Loïc Denize, directeur de la publication.

Big Central souhaite ainsi pallier l'obstacle principal des 15-24 ans, qui est la rédaction du CV et de la lettre de motivation. Les offres de la SNCF, Carrefour, Orange, Veolia, etc. défilent en flux continu dans l'application, qui en plus d'être 100% vidéo, 100% mobile et 100% participatif propose des offres d'emplois dans tous les domaines d'activité et à tous les niveaux de qualification. Un moyen de remédier à un mode de recrutement à deux vitesses qui établit une frontière entre "les diplômés et les autres".

Sarah Meliani

L'offre d'emploi et le produit de marque, même combat ?

Selon Thomas Delorme, Vice-Président de la stratégie Europe chez TMP NEO, l'emploi et le produit suivraient le même raisonnement.

« Comme le produit, l'offre d'emploi doit être ciblée. Pour y parvenir, il faut étudier son offre, innover dans son contenu et en faire quelque chose de plus sexy comme sur le site www.recruteursanscv.fr », explique-t-il.

Bel exemple de la combinaison entre contenu, format et cible, l'application mobile Big Central de Skyrock s'inscrit dans une démarche volontariste calquée sur le "quand on veut, on peut".

« Cette application mobile a été pensée à partir des nouveaux usages et en rupture totale avec les outils et les codes traditionnels de la recherche d'emploi. Le principe est simple : les recruteurs présentent les postes en vidéos et les candidats y répondent en

■ **Contact :** Maison de l'Entrepreneur
11 rue du 17 Novembre à Mulhouse
03 89 36 54 80
www.maison-entrepreneur.fr



De gauche à droite : Jean-Christophe Anna (Link Humans), Thomas Delorme (TMP NEO) et Loïc Denize (Skyrock)

Les médias sociaux révolutionnent le recrutement

Selon Jean-Christophe Anna, directeur associé chez Link Humans, les médias sociaux ont véritablement révolutionné le métier de recruteur. « Depuis l'apparition des réseaux professionnels comme LinkedIn, le recrutement papier et presse est devenu has been », explique-t-il. En effet, les Ressources Humaines ont beaucoup évolué depuis 1998 où « le recruteur était un pêcheur passif à la recherche exclusive des candidats actifs. » Aujourd'hui, le recrutement est mobile et social. Les réseaux sociaux ont mis sur un pied d'égalité candidat et recruteur, puisqu'ils disposent chacun d'informations l'un sur l'autre.

En plus du sourcing (chercher de nouvelles têtes), le recruteur est un ambassadeur de son entreprise

en recherche d'emploi tant mieux, sinon il essaie de recruter un individu déjà en poste. Il faut d'ailleurs savoir qu'il y a 4 millions de chômeurs en France qui ne correspondent pas forcément au million de postes à pourvoir » précise Jean-Christophe Anna qui ne manque pas d'imagination quant à l'évolution du métier d'ici à 2025.

Ainsi, le recruteur du futur pourrait devenir agent de talent, psychologue ou crowdfrecruter (recrutement par l'épreuve).

Le recrutement par le challenge

La part de la subjectivité humaine lors d'un entretien est inévitable selon Jean-Christophe Anna. Alors comment réinventer l'acquisition de nouveaux talents ?

Trois start-ups ont présenté leurs projets innovants à l'instar d'Agorize, première plateforme de challenges d'innovations en ligne. L'idée est de favoriser notamment les épreuves

Recrutement Ikea sans CV : bientôt à Mulhouse

Pour garantir un engagement sans faille de ses équipes, Ikea a mis en place un système de recrutement par simulation. Dans un premier temps, un certain nombre de personnes (minimum 1000) sélectionnées par Pôle Emploi participent à des réunions d'information. Assuré qu'ils savent lire, écrire, compter et comprendre une consigne, Ikea les convoque ensuite pour une phase de tests. Les candidats se retrouvent par petits groupes lors d'une session d'environ 3 heures pour, par exemple, ranger des objets avec des codes couleurs, monter des formes selon un plan... Une fois ces tests réussis, les sélectionnés passent une série d'entretiens qui évalue leurs intérêts. Mis en place depuis 2001 en France, ce recrutement sans CV privilégie le sens pratique et permet, selon Ikea, d'embaucher des profils motivés et diversifiés. Il s'applique à 4 corps de métiers : vente, relation-client, logistique et restauration. D'ici l'ouverture prévue en juillet 2015, ce mode de recrutement sera appliqué à Mulhouse.

SM

Recrutements innovants : une révolution en France

Les nouveaux modes de recrutement, tels qu'ils se pratiquent déjà chez IKEA ou ailleurs dans le monde anglo-saxon constitueraient une vraie révolution en France. Sur un plan culturel, la référence au CV, aux diplômes et aux formations restent la norme ici. De plus, certains postes ne permettent pas facilement la « mise en situation ». Sur un plan pratique, le recrutement conçu pour quelques personnes serait semble-t-il plus long à mettre en place, il s'applique mieux pour un recrutement « en nombre ». Des protocoles de recrutement ou tests justes et éprouvés restent à inventer. En conclusion, l'approche serait de dire : ok pour le recrutement sur les mises en situation, mais seulement pour certaines fonctions bien précises et sans se passer du CV...

BF



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^{ER} MOIS GRATUIT
Pour particuliers ou professionnels,
400 pièces de stockage de 1 à 100 m²
Un accès libre à votre box 7j/7j
Une sécurisation totale du site
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 ☎ N° Vert 0800 400 700

air à domicile
LES MAGASINS

Notre savoir-faire au service de la santé

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

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

Livraison et installation à domicile

Mulhouse : 03 89 44 05 66 - Colmar : 03 89 30 13 13
Nouveau site : www.airadomicile.com



Stefano D'Onghia

► Il Cortile, l'excellence ou rien

Le seul restaurant italien en France a avoir obtenu deux macarons au Michelin est mulhousien.

La nouvelle tombée en février 2014 fut une grande fierté pour Stefano D'Onghia et son équipe. Du coup, le restaurant a initié des travaux que cette distinction a rendus impérieux. Pas moins de 300.000 euros ont été investis dans le restaurant, avec une salle à manger de 32 couverts totalement rénovée dans un style intimiste et une décoration italienne haut de gamme (murs de cuir, verre sérigraphié, ameublement...) et avec des artisans locaux : tapissier, électricien, plaquiste, carreleur,...

Venir goûter avant de critiquer

Stefano D'Onghia souhaite que davantage de Mulhousiens partagent sa passion avec lui et son équipe : « Il ne faut pas se fier aux remarques sur internet ou aux personnes qui diraient que les menus sont chers. Il faut venir, goûter, comparer ! Maintenir un haut niveau de qualité avec prix sages, c'est notre combat de tous les jours. Je vous invite à comparer notre menu affaires de midi à 40 euros et notre menu 4 plats à 90 euros avec ceux de la concurrence... » Quant aux vins « Ils ne tombent pas du camion. Nous sélectionnons les meilleurs vins italiens ! »

Des produits sélectionnés, une cuisine succulente et diététique, aucun produit lyophilisé : « les étoiles, c'est la récompense de 13 ans de travail acharné, sans aucun compromis ». Il Cortile sert 300 couverts par semaine et emploie 16 personnes pour 900 000 euros de chiffre

d'affaires. « Notre modèle économique est fragile, heureusement nous sommes tous des passionnés ! »

Béatrice Fauroux

■ **Contact :** Il Cortile
11 Rue des Franciscains à Mulhouse
03 89 66 39 79
www.ilcortile-mulhouse.fr



► BNI, un réseau pour le business

Le 3 octobre dernier a eu lieu à l'Hôtel du Parc à Mulhouse le lancement du BNI Mulhouse Connect, un réseau de professionnels locaux qui se rencontrent chaque semaine et se recommandent mutuellement à leurs clients.

International et décliné pays par pays, le Groupe BNI est un concept qui s'adresse aux entrepreneurs souhaitant développer leurs ventes, sur la base de groupes de 30 personnes maximum qui se voient chaque semaine, avec un seul membre par profession.

Un show "à l'américaine" impeccable a assuré aux 150 professionnels venus s'informer que les résultats en termes de chiffre d'affaires étaient garantis et mesurables. A Strasbourg Kléber, le groupe BNI aurait généré 1,5 millions d'euros de CA en 6 mois.



Les membres du BNI Mulhouse Connect

Un réseau structuré

Le réseau prône un état d'esprit partagé, ainsi qu'une rigueur et une solidarité entre ses membres. La présence est requise chaque semaine, seules 6 absences annuelles sont tolérées. La cotisation est de 850 euros HT par an. Le réseau est très structuré, avec des directions régionales, nationales, etc. La recommandation est professionnalisée car c'est le principe qui fonde le réseau, et 2 recommandations donneraient lieu à 1 contrat. On ne risque pas de recommander un mauvais professionnel, car il y a un filtre à l'entrée et une procédure en cas de problème. Le réseau a une réponse à toutes les situations !...

Prospection commerciale sans complexes

Philippe Joubert de Carbone Café (page 4) estime que le réseau constitue l'essentiel de son activité commerciale, car il ne fait pas de prospection par manque de temps. « Ici, on est là pour ça, évoquer des affaires et des clients potentiels, je trouve cela sain et efficace. En plus c'est un réseau d'affaires qui devient un groupe de copains ». D'autres, à la sortie de la présentation, ont trouvé la formule trop ouvertement commerciale et contraignante, car il faut être assidu aux réunions. Dans l'ensemble, la perspective de pouvoir gagner (en moyenne) 20% de chiffre d'affaires supplémentaires grâce au réseau en a convaincu plus d'un.



Réunion de lancement

Le trio des fondateurs du BNI Mulhouse Connect : Michaël Chiavus, expert-comptable (trésorier), Olivier Philippot, avocat, (président) et Eric Willemin, (vice-président) est à la disposition du public intéressé. Ce réseau compte environ 20 membres actuellement à Mulhouse, quelques places sont encore disponibles.

Béatrice Fauroux

■ **Contact :**
Les réunions ont lieu le mardi matin de 7h30 à 9h le mardi matin à l'Hôtel Bristol de Mulhouse
03 89 36 06 16

A noter : il y a un autre groupe dans le secteur : le BNI Mulhouse Convictions, qui se réunit au Cheval Blanc à Baldersheim le mercredi matin de 7h30 à 9h.
www.bnifrance.info

► Eric Prist, nouveau directeur du Gifop-CAHR Formation

Le Gifop CAHR Formation a récemment changé de direction. Succède à Yves Mentzer, Eric Prist, également directeur du Pôle Formation de la CCI Sud Alsace Mulhouse.

Ingénieur de formation, Eric Prist pilote la politique d'orientation et de formation sur le territoire Sud Alsace. Il supervise trois sites différents : l'Orientoscope, le CFA de la CCI Alsace, site de Mulhouse, et le Gifop-CAHR.

L'objectif stratégique d'Eric Prist est véritablement de créer la synergie nécessaire entre ces 3 pôles pour garantir une offre optimale sur le territoire Sud Alsace tout en jonglant avec la régionalisation.

Un service de proximité

« Notre fer de lance est véritablement la proximité. Nous bénéficions d'une forte identité territoriale, tout en collaborant avec les CCI de Strasbourg et Colmar. Nous proposons des formations personnalisables à la demande des 2.500 salariés, cadres et dirigeants que nous recevons ici chaque année », explique le directeur.

Suite à la réforme de la formation professionnelle, l'employeur se doit de maintenir le niveau de compétences de ses salariés, cadres et dirigeants. L'Ecole des Managers présente au Gifop-CAHR est un bel outil de formation diplômante destiné aux dirigeants et repreneurs d'entreprises de la Région Alsace.

Nouveau catalogue et nouveau site internet

Le catalogue de formation a été généralisé à toute l'Alsace et comporte 300 offres dans 35 domaines de compétences :

management, RH, communication, finances et les langues qui sont assurées par Intégra Langues du groupe Nova Performance.

Pour répondre à la demande de ses clients, l'organisme possède un portefeuille de 70 consultants qui interviennent au sein de l'entreprise, pour mieux cerner ses besoins et optimiser ses coûts : « En regroupant plusieurs salariés au sein d'une même formation réalisée sur site, le coût est moindre », précise Eric Prist.

Le site internet www.gifop.fr a été relooké et un blog devrait voir le jour. Composé d'une équipe de 10 personnes, le Gifop-CAHR Formation bénéficie d'une bonne notoriété auprès de son cœur de cible.

Avec un chiffre d'affaires d'environ 1 million d'euros, l'organisme souhaite désormais renforcer son image de marque et faire perdurer cet outil au service des PME et PMI du Sud Alsace et de la Région.

Sarah Meliani

■ **Contact :** Gifop-CAHR Formation
15 rue des Frères Lumière à Mulhouse
03 89 33 35 35 - www.gifop.fr



Eric Prist

► Catherine Chopin, l'immobilier avec le sourire

Agent commercial indépendant dans l'immobilier, Catherine Chopin vit depuis trois ans avec passion une reconversion professionnelle réussie dans un secteur difficile. Elle explique les tournants de ce métier et sa manière de l'aborder.

En crise sévère depuis presque 5 ans, le marché de l'immobilier a vu disparaître plusieurs agences dans la région, et pas des moindres. Parallèlement, de nouveaux agents immobiliers apparaissent, qui semblent vivre de leur travail malgré la conjoncture. Catherine Chopin a particulièrement bien négocié son changement de carrière après un parcours de commerciale en publicité, puis de régisseur en milieu culturel : « Dans toutes mes expériences passées, j'ai toujours cultivé de bonnes relations avec les collègues, clients, prestataires... J'aime les gens. Je pense qu'aujourd'hui, je récolte en partie les fruits de cette qualité d'écoute et de contact, fondamentale dans l'immobilier où la confiance ne règne pas !... ». Rapports de visite détaillés, transparence des échanges à tout moment : une relation se construit avec de l'empathie, mais aussi avec du travail, « sans mettre de pression inutile, il faut être patient ».

Inspirer la confiance

Dans un contexte immobilier incertain où les gens sont méfiants, les uns ayant peur d'acheter trop cher, et les autres de vendre trop bas, inspirer la confiance est irremplaçable. Catherine Chopin ne travaille que sur recommandation : « Je ne rencontre mes nouveaux contacts que de la part de quelqu'un. Je ne fais pas de prospection, car mon meilleur argument, c'est la personne qui me recommande ». Au-delà, les seules qualités humaines ne suffisent pas : « Il faut être au courant en permanence de l'évolution juridique de notre métier. Loi Allure, Loi Hamon : le compromis de vente évolue, ainsi que la réglementation.



Catherine Chopin

Nous ne pouvons pas nous permettre de faire des erreurs, et c'est pourquoi j'ai choisi d'adhérer à un réseau professionnel qui comprend une structure juridique ».

Le net a changé les habitudes

Très connectée, Catherine Chopin publie elle-même ses annonces en ligne, reçoit ses e-mails en direct et traite ses messages sur son smartphone avec réactivité. « Il faut être connecté en permanence, je le suis même 7 jours sur 7, car il faut se rendre disponible quand les gens le sont, y compris le soir ou les jours fériés. Il n'est pas rare que je fasse visiter des biens le samedi ou le dimanche ». Catherine Chopin signe en majorité des mandats exclusifs, et met tout en œuvre pour vendre un bien. Elle travaille sur les secteurs de Belfort, Masevaux, Cernay, Thann, Guebwiller

et Mulhouse. Soit plutôt le sud-Alsace, avec des incursions régulières sur Colmar ou les Vosges, aussi pour des particuliers, et, de plus en plus pour une clientèle professionnels. « Je suis heureuse de faire ce métier passionnant et de contribuer à rendre des gens heureux », conclut-elle.

Béatrice Fauroux

■ **Contact :** 2C Immo
Catherine Chopin, agent commercial en immobilier indépendant, membre du réseau Les Porte-Clés de l'Immobilier
06 08 25 65 14
catherine.chopin@immobilier.email
www.chopin-immobilier.com

Le Périoscope Thur Doller n°1 est paru !

Ce "petit frère" du Périoscope Mulhouse et environs, né début 2009, est publié dans le même esprit : mettre en lumière les savoir-faire des entreprises locales, créer du réseau pour les chefs d'entreprise via les "Apérioscope" et publier tous les jours des articles en ligne.

Le modèle économique est le même : gratuité du journal, du site web et des Apérioscope, le tout financé à 100% par la publicité des entreprises elles-mêmes.

Trimestriel, il est distribué dans les zones d'entreprise de Cernay, Thann, Burnhaupt, Masevaux et dans les deux vallées, les restaurants et les banques.

Publication de l'Agence Mulhousienne de Presse.

■ **Contact rédaction**
Béatrice Fauroux, 06 03 20 64 76

■ **Contact publicité**
Eric Marcino, 06 22 30 39 17



Engagement #1 : Emettre moins pour mieux avancer.

Audi Fleet Solutions vous propose plus de 60 modèles émettant moins de 130 grammes de CO₂, permettant de consommer jusqu'à 30 % de carburant en moins et de réduire au mieux la taxe sur votre véhicule de société.

Retrouvez l'ensemble de nos engagements sur Audi.fr/fleet

Audi A5 Sportback Business line 2.0 TDI ultra 136 ch, à partir de 597 € TTC/mois*.

ultra Technologie de l'allègement	+ Efficacité 109 gr de CO ₂ /km en cycle mixte	+ Economie 4,9/3,7/4,2 L/100 km cycles urbain/routier/mixte
---------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------

Audi Fleet Solutions. We delight your business.**
**Faire avancer votre entreprise.



Audi
Vorsprung durch Technik



Perte Financière incluse***
Contrat de Maintenance avec Véhicule de Remplacement inclus***

LLD sur 36 mois et 90 000 km avec perte financière, contrat de maintenance aux professionnels et véhicule de remplacement inclus. Offre valable du 01/09/2014 au 31/12/2014.

*Offre de Location Longue Durée sur 36 mois et 90 000 km pour une A5 Sportback Business line 2.0 TDI ultra 136 ch, 36 loyers de 597 € TTC. Réserve à la clientèle professionnelle, chez tous les Distributeurs Audi participant à l'opération de financement, sous réserve d'acceptation du dossier par Audi Bank division de Volkswagen Bank GmbH - SARL de droit allemand - Capital social : 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).

***Perte Financière obligatoire incluse dans les loyers, souscrite auprès de COVEA FLEET SA - RCS Le Mans B 342 815 339. Entreprise régie par le code des assurances soumise à l'Autorité de Contrôle Prudentiel (ACP) - 61 rue Taitbout 75 009 PARIS. ***Contrat de Maintenance lié aux financements réservé aux Professionnels obligatoire souscrit auprès de Volkswagen Bank GmbH - SARL de droit allemand - Capital social : 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). Garantie Véhicule de Remplacement obligatoire incluse dans les loyers, souscrite auprès d'Europ Assistance France SA - RCS Nanterre 451 366 405 - Entreprises régies par le Code des assurances et soumises à l'Autorité de Contrôle Prudentiel (ACP) - 61 rue Taitbout 75 009 PARIS. Volkswagen Group France S.A. - RC Soissons B 602 025 538. Publicité diffusée par le concessionnaire en qualité d'intermédiaire de crédit, à titre non exclusif, d'Audi Bank division de Volkswagen Bank GmbH. Audi recommande Castrol Edge Professional. Vorsprung durch Technik = L'avance par la technologie.

Modèle présenté : A5 Sportback Business line 2.0 TDI ultra 136 ch BVM6 avec option peinture Argent fleuret métallisé (915 € TTC). Tarif au 25/06/2014. Loyer du modèle présenté : 609 € TTC/mois.

Cycles urbain/routier/mixte (L/100 km) : 4,9/3,7/4,2. Rejets de CO₂ mixte (g/km) : 109.

PASSION AUTOMOBILES

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

3^{ème} édition d'art3f Mulhouse

Du 28 au 30 novembre 2014

Ce salon d'art décomplexé, foisonnant et accessible connaît sa troisième édition après avoir surpris son public les années passées. En 2013, avec 12.700 visiteurs venus du Grand Est de la France, de Suisse et d'Allemagne et 634 œuvres achetées en 3 jours, ce salon a su convaincre.

Une mise en espace originale, des bars au milieu des stands et une ambiance musicale choisie offrent une belle tribune à des artistes d'horizons variés et créent une promenade où la découverte est au rendez-vous.

Le succès est tel que les organisateurs mulhousiens, avec à leur tête Serge Beninca, proposent le même concept à Lyon, Montpellier, Nice, Bordeaux, Metz et Nantes.



Vernissage 2012 avec l'organisateur Serge Beninca et le Maire de Mulhouse Jean Rotmer



- Parc Expo Mulhouse
Ven. 28 de 16h à 23h - Sam. 29 de 10h à 21h - Dim. 30 de 10h à 20h
Prix d'entrée public : 8€ - Entrée offerte aux mineurs accompagnés
Restaurant et Restauration rapide sur place

Novembre : un mois riche en événements B to B

Thématique "Clients connectés : les clés du commerce de demain"

Organisée par le Pôle Rhénatic, la matinée se déroulera le Jeudi 20 Novembre à la CCI Sud Alsace Mulhouse. Internet et les nouveaux usages, interactions avec les commerçants, informations partout et en temps réel...

■ www.rhenatic.eu

Créer sa boîte en Alsace

Créateurs, repreneurs et jeunes chefs d'entreprises, cet événement est fait pour vous ! Pour faire grandir votre projet, bénéficiez des conseils et de l'expertise de professionnels que vous pourrez rencontrer au Parc Expo de Mulhouse le Jeudi 20 Novembre 2014. Cet événement est organisé par la CCI Sud Alsace Mulhouse et la Chambre des Métiers d'Alsace.

■ www.alsaceinnovation.eu

Bizzzday

L'événement BizzzDAY aura lieu le Jeudi 27 novembre à Mulhouse, dans le cadre de Terre des Nouveaux Possibles, événement qui se déroulera du 24 au 28 novembre. Le BizzzDAY est la journée B to B du festival, consacrée au marketing digital, avec des invités de référence à la SIM de Mulhouse

■ www.bizzzday.com

Trophées de l'innovation

Les Trophées Alsace Innovation sont soutenus par la Région Alsace et la CCI Alsace. Ils visent à encourager l'innovation, promouvoir des produits, procédés ou services innovants développés par les entreprises régionales et illustrer ainsi le potentiel d'innovation de la Région. La remise de prix aura lieu le 27 novembre au Technopole à Mulhouse.

■ www.alsaceinnovation.eu

Apériscope du 5 novembre au Pôle ENR de Cernay : une première réussie

Le lancement du Périoscope Thur et Doller n°1 a attiré quelque 80 responsables d'entreprises du secteur. Le public a été accueilli par François Horny, 1^{er} vice-président du Pays Thur Doller et maire d'Aspach-le-Haut. L'Apériscope était sponsorisé par la Communauté de communes de Thann Cernay, partenaire de ce premier numéro. Les invités ont découvert et apprécié cette nouvelle édition sur les entreprises de Cernay, Thann, Masevaux et des vallées de la Thur et de la Doller, en passant par Burnhaupt.

■ www.le-periscope.info



Emma la Cigogne revient : parution du tome 6

C'est sur les hauteurs de Dolleren que le créateur d'Emma la Cigogne Jean-Paul Lieby fait revivre son personnage depuis 2013, après 17 ans d'autres activités en tant qu'illustrateur. Après la parution du tome 5 où Emma racontait son retour, voici le tome 6 où Champôl, fidèle à ses convictions, met en scène Schwarzy, le corbeau cachottier et Emma, la cigogne plus revêche que jamais, qui part en guerre contre les champs de maïs, le téléphone portable ou la cigarette.

- Album n°6 disponible les 15 et 16 novembre au salon Bédéciné (Illzach) ou chez l'auteur, 8 rue du Schlumpf à Dolleren, 03 89 82 01 69

- Vente en ligne de tous les albums : editions-de-lazelle.fr



Imagine a fêté ses 30 ans

30 ans que Patricia Vest est à l'affût des tendances, 30 ans que sa boutique habille les femmes chics et non-conformistes de Mulhouse et environs, avec de l'imagination comme l'indique le nom de sa boutique. Imagine a su, à force de travail et d'énergie, conserver son indépendance dans un univers commercial devenu très organisé en 30 ans. La patronne d'Imagine est aussi celle de la boutique Darel et a longtemps présidé l'association de commerçants le Coeur de Mulhouse. Dessinatrice de talent, elle raconte les aventures de sa souris Patty sur Facebook, où on peut suivre ses tribulations. "Pat" a du caractère, sait vivre avec son temps, tout en faisant des cueillettes et des confitures, un vrai personnage mulhousien comme on les aime.



- Imagine - 16 Rue Henriette, Mulhouse - 03 89 56 12 11
Facebook : Patricia Vest

Pour publier votre annonce dans

www.le-periscope.info

Le Périoscope

MULHOUSE & ENVIRONS

Le journal des entreprises locales



contactez Eric Marcino

06 22 30 39 17

leperiscope.mulhouse@gmail.com

imprimerie centrale mulhouse

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

Le Périoscope
est publié par

amp

Conseil éditorial
Relations presse
Animation de conférences

Édité par AMP - 06 03 20 64 76
12 rue du 17 Novembre - 68100 Mulhouse
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

Textes et photos : Béatrice Fauroux, Sarah Maria Meliani (sauf mention contraire)

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

Graphisme/PAO : Bertrand Riehl, bertrand.riehl@laposte.net

Publicité : Eric Marcino - 06 22 30 39 17 - leperiscope.mulhouse@gmail.com

Impression : Imprimerie Centrale, Mulhouse

Distribution de ce numéro : Sinclair, Mulhouse

Crédit Mutuel
ESPACE ENTREPRISES

le Rhénan
CENTRE D'AFFAIRES

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