Le Périscope
N°9 juillet / août 2010
L'économie de l'Ouest mulhousien à 360°
www.le-periscope.info

Edito

"Des vacances bien méritées"

"*Des vacances bien méritées*", c'est le "marronnier" - comme on dit dans la presse - début juillet, car le sujet qui revient comme une pendule et on envoie dans la presse des tas de gens en *"vacances bien méritées"*, en vrac : des collégiens qui ont présenté une pièce de théâtre de fin d'année, le XV de France, le boxeur Karim Chakim, les joueurs de Wimbledon, ou les animateurs d'émissions de télé qui reprendront à la rentrée. Toute une foule de gens des médias et du sport qui, eux, semblent "mériter" leurs vacances… (A part peut-être les Bleus, qui bénéficieront de vacances "pas forcément méritées" comme l'écrit un journaliste du site goal.com, mais bon l'expression est toujours là.)

Et nous, les gens qui font l'économie, les artisans, commerçants, PME et autres professionnels du turbin non médiatisé, méritons-nous nos vacances ?

Après avoir pour la plupart d'entre nous bossé deux fois plus pour des résultats identiques, sinon inférieurs à ceux de l'année précédente, attendu que des prospects se décident selon un processus trois fois plus long que d'habitude, après avoir ajouté des services, modifié son site internet ou concentré notre activité sur des créneaux plus porteurs, en attendant que la conjoncture s'améliore… Nous sommes certainement plus fatigués que certains… Et même si le budget vacances est un peu réduit, j'ai envie de dire à tous les lecteurs du Périscope qui culpabiliseraient encore de voir s'arrêter quelques semaines : partez, évadez-vous, même si ce n'est pas loin, prenez des vacances, elles sont plus que méritées pour redémarrer le business fin août : in-dis-pen-sa-bles !

Béatrice Fauroux
Rédactrice en chef

Le sujet du mois

Dossier Photovoltaïque

Dans ce numéro, nous avons rencontré trois acteurs du marché des panneaux photovoltaïques pour professionnels ou particuliers. Ces trois entreprises oeuvrent dans ce domaine dans l'ouest mulhousien, et plusieurs dizaines d'autres s'y sont lancés depuis quelques années dans le Sud-Alsace. Faire le tri entre les prestataires devient difficile pour les entreprises ou les particuliers qui souhaitent faire un placement, tout en contribuant à la production d'énergie renouvelable.

Hydroalsace, l'expérience en plus

L'un des précurseurs du marché du panneau photovoltaïque poursuit son développement en proposant l'installation de panneaux de propriétaires de toits ou à des investisseurs. Explications.

Hydroalsace a installé sa propre centrale de production d'électricité à partir de panneaux photovoltaïques sur les 13 toits d'une ancienne usine. Cette centrale de 82 kW a été mise en service début 2007 à Hégenheim. *"Nous voulions monter une vitrine de notre métier, puisque nous installons des panneaux chez des professionnels"*, indique Stéphane Klein, le gérant et fondateur d'Hydroalsace en 2002, qui propose des panneaux photovoltaïques depuis 2005. Depuis, une seconde centrale solaire a vu le jour à Geispitzen sur le toit d'un hangar agricole.

Le panneau photovoltaïque : pas forcément sur son propre toit

Aujourd'hui Hydroalsace installe ses panneaux pour un quart sur des locaux industriels, un quart sur des bâtiments agricoles, un quart sur les toits de maisons de particuliers et le quart restant est vendu à des investisseurs.
La société propose un service original : la location de toits pour des investisseurs : *"Pour des personnes ou des sociétés recherchant un placement, nous trouvons un toit pour y installer une centrale"*. En clair, un investisseur peut louer un toit pour y installer des panneaux, en créant une société qui bénéficiera de 20 ans de revenus de la vente d'électricité à EDF, avec un amortissement en 6 ou 7 ans.
Hydroalsace assure la recherche du toit, la mise en relation des personnes, l'installation et la maintenance du dispositif. Ainsi l'entreprise a porté plusieurs projets en Alsace et dans le sud-est de la France pour le compte d'investisseurs alsaciens, l'idée étant de profiter du meilleur ensoleillement possible.

© Hydroalsace

Matériel de Chine et de France

Hydroalsace pour la recherche de ses fournisseurs a cherché à optimiser le rapport qualité/prix. D'où le choix d'onduleurs de la marque allemande SMA et un modèle de panneaux provenant de Chine et l'autre de France. *"Nous proposons deux niveaux de gamme pour que le client ait le choix, avec un bon rapport qualité prix dans les deux cas"*, indique Stéphane Klein.

Optimiste pour l'avenir, Stéphane Klein ? *"Un particulier ou un professionnel qui investit dans une installation peut compter sur un rendement d'au moins 12% environ de son placement, ce qui est important, même si les tarifs d'achats par EDF sont appelés à diminuer à terme"*, indique Stéphane Klein qui indique qu'à 7 ou 8% le rendement restera intéressant par rapport aux placements financiers courants, à condition bien sûr que les panneaux soient de bonne qualité et régulièrement entretenus.

Hydroalsace, 38 rue de Thann
68460 Lutterbach
Société certifiée QualiPV,
modules Bâtiment et Electricité
Tél. 09 81 64 53 99
www.hydroalsace.com

suite page 2

PERISCOPE9:Periscope7 7/07/10 9:17 Page 2

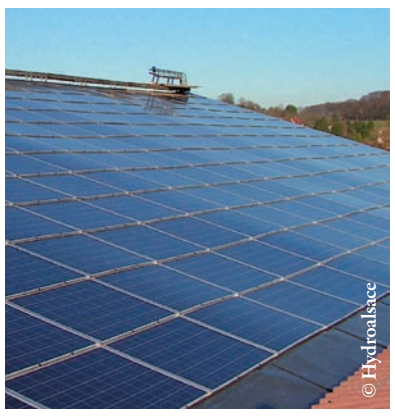
Regard sur l'actu

Le panneau photovoltaïque, un placement durable ?

La vogue des installations chez les agriculteurs, les industriels et les particuliers tient bien sûr à deux mesures favorables : le crédit d'impôt et le prix élevé de rachat par EDF, qui poussent le secteur, les convictions écologiques étant un plus nécessaire… mais non suffisant !

Vu cet engouement pour un placement intéressant, compte tenu des taux d'intérêt actuel, ainsi que du complément de revenu non négligeable, le nombre d'installations ne fait que croître. Rien que sur Mulhouse, nous avons compté 18 intervenants divers dans le secteur du photovoltaïque.
Le coût pour la collectivité va donc augmenter et il est clair que les avantages ne seront pas maintenus à terme. Ainsi, les avantages fiscaux seraient appelés à disparaître fin 2011 et le prix d'achat par EDF sera soumis dès début 2011 à des contraintes de plus en plus drastiques pour pouvoir bénéficier du prix d'achat maximal : par exemple, il faudra des panneaux intégrés à la toiture (et non pas posés sur une structure).
On estime que le tarif d'achat par EDF sera appelé à baisser d'environ 10% par an. Quant au prix du prix du matériel, il a bien diminué depuis 2008 et ne variera guère à court terme, d'autant qu'on parle de pénuries de panneaux et d'onduleurs chez des fabricants actuellement sur-sollicités.

Cela signifiera une diminution de rentabilité de cet investissement (d'environ 12 à quelque 8%), mais qui restera intéressant, vu le rendement des placements actuels. Par ailleurs, c'est un placement sans risque, puisque le tarif est assuré par contrat et il y a peu d'entretien sur les installations.
Le seul risque, c'est de ne pas pouvoir bénéficier du rendement optimal des panneaux pendant 20 ans (et même au-delà) pour diverses raisons, hors météo. Tout prestataire doit assurer un accompagnement à la fois fiscal, tarifaire et technique, et proposer un service d'entretien et des garanties sur 20 ans, ainsi qu'une assurance permettant le remplacement du matériel sans frais en cas de casse. Et bien sûr, il faut veiller à ce que les prestataires aient bien les garanties décennales et le label QualiPV. A ces conditions, le placement peut s'avérer "durable".


© Hydroalsace

Suite page 1

Néoconfort, première installation mise en service en juin

© Néoconfort

Le spécialiste de l'économie d'énergie dans la maison propose l'installation de panneaux photovoltaïques depuis fin 2009 et son premier client dans ce domaine produit de l'électricité depuis le 10 juin. Explications sur une diversification d'entreprise.

Benoît Penning-Reef, responsable qualité chez Néoconfort, indique qu'on a d'abord bien réfléchi au sein de l'entreprise avant de proposer le photovoltaïque à la clientèle, composée uniquement de particuliers. *"Notre cœur de métier est de proposer des solutions pour économiser l'énergie dans l'habitat. D'une certaine manière, nous sortons de ce cadre précis en proposant l'installation de panneaux photovoltaïques, qui relève davantage du placement financier. Mais c'est un secteur connexe au nôtre, et qui reste centré sur les énergies renouvelables"*. D'où cette déclinaison de l'activité initiale.
La pose de panneaux photovoltaïques concourt indirectement à améliorer la performance énergétique globale d'un habitat. Le "bonus" lié à l'installation d'une centrale peut faire passer une maison de 160 à 80 kWh/m2/an, ce qui est intéressant pour la valorisation du bien lors d'une transaction. Par ailleurs, il s'est avéré que certains clients équipés en systèmes de chauffage ou isolation par Néoconfort en avaient exprimé la demande, par sensibilité écologique ou pour réaliser un "éco-placement".

Fournisseur : Saint-Gobain Solar

L'entreprise a donc décidé d'intégrer cette nouvelle proposition dans son offre qu'elle a restructurée avec ses commerciaux. Il a aussi fallu trouver un fournisseur et former les techniciens maison aux techniques de pose. *"Notre souci premier était de conserver le même niveau de qualité de produit et de service que celui que nous offrons habituellement dans nos autres prestations. C'est pourquoi nous avons choisi Saint-Gobain Solar pour nous accompagner dans ce développement, car en plus de proposer des produits français et fiables, cette société peut assurer un service de qualité"*, indique Benoît Penning-Reef.
Après avoir dispensé la formation de départ aux électriciens et intervenants sur la toiture, Saint-Gobain les a accompagnés sur les premiers chantiers. Le fabricant effectue aussi les études techniques de toute nouvelle installation au sein de son bureau d'études.
La gamme de produits proposés pour une centrale de particulier va de 16.000 à 27.000 euros ttc, hors avantages fiscaux. Une centaine d'installations sont d'ores et déjà programmées par Néoconfort en Alsace, en Lorraine et dans les Vosges.

Néoconfort
Eric Gelebart, Benoît Penning-Reef
40 rue Victor Schoelcher
Parc des Collines, Mulhouse
Tél. 09 61 61 10 52, www.neoconfort.net

Photocom Energies, nouvel acteur sur le marché

© Photocom

L'entreprise créée en 2009 accompagne l'installation de centrales chez les particuliers comme chez les professionnels, en partenariat avec un bureau d'études et des installateurs connus sur la place.

Arnaud Christnacher est l'un des deux associés-créateurs de Photocom Energies, la cellule commerciale qui développe l'activité photovoltaïque en partenariat avec Phototech, un bureau d'études qui a 8 ans d'existence. *"Phototech a de l'expérience dans les études techniques, cette entité coordonne les travaux, et gère les installateurs. La cellule commerciale Photocom travaille pour elle"*, explique Arnaud Christnacher. Photocom et Phototech travaillent en pool avec les intervenants extérieurs, en l'occurrence des étancheurs et des électriciens pour la partie installation des panneaux, comme Soprema, Clemessy, SMAC…

Panneaux en provenance de Taïwan

"Taïwan est le plus gros producteur de cellules et la traçabilité des produits est meilleure qu'en Chine", affirme Arnaud Christnacher.
Le choix du fournisseur s'explique aussi par la possibilité pour Phototech de travailler en direct avec l'usine. L'ingénieur du bureau d'études s'est rendu sur place pour sélectionner les produits, qui par ailleurs sont distribués en Allemagne, où ils ont le label TÜV.
"Ceci nous assure d'une part un niveau élevé de qualité, et d'autre part de quelques points inférieurs à ceux de la concurrence, du fait de se fournir en direct d'usine, au lieu de passer par un importateur. Sur des installations professionnelles de plusieurs centaines de milliers d'euros, ça compte", explique Arnaud Christnacher qui a actuellement un gros projet sur… le Parc des Collines. L'entreprise s'est aussi dotée d'une assurance complémentaire proposée aux clients, qui permet le remplacement des panneaux en cas de casse, y compris la dépose, le transport, la pose des nouveaux panneaux, etc.

Une concurrence rude, mais des contraintes élevées

Le nouvel entrant sur le marché est plutôt positif sur le développement de son activité, malgré la concurrence qui se développe : *"Les garanties décennales sont difficiles à obtenir, par ailleurs les banques ne suivent pas toujours pour financer les gros projets portés par les professionnels car tout dépend de la solidité des intervenants. Enfin, le label QualiPV est plutôt sélectif. Cela me rend plutôt serein pour l'avenir, cet encadrement du secteur est une bonne chose"*, estime Arnaud Christnacher.

Photocom
Arnaud Christnacher
33 rue Jacques Mugnier
Parc des Collines, Mulhouse
Tél. 03 89 33 93 01
www.photocom-energies.fr

PERISCOPE9:Periscope7 7/07/10 9:17 Page 3

"Le Périscope a vu"

Design Organisation, séminaires et voyages d'entreprises

L'agence Design Organisation est spécialisée dans l'organisation de congrès et de séminaires sur mesure. A l'affût des nouvelles destinations et de propositions originales, l'agence précède souvent la demande de sa clientèle.

L'une des plus belles réalisations de Design Organisation : un parcours de 1000 km en motoneige dans trois états d'Amérique pour une société qui a invité ses clients lors d'un congrès pas comme les autres. *"Pour un établissement bancaire, nous avons aussi privatisé la Chapelle Sixtine et le Musée du Vatican pour une visite exceptionnelle"*, explique Pascal Gilles-Compagnon, ex-sportif de haut niveau reconverti dans le tourisme d'entreprise depuis 1986. Autres exemples : un séminaire à Séville en plein feria, *"Les temps sont plus durs aujourd'hui, mais il est toujours nécessaire de réunir ses clients ou ses commerciaux pour consolider les relations et motiver les troupes !"*, indique le gérant de Design Organisation.

Un agent de tourisme interne

"Le grand secret des congrès réussis, c'est le cocktail entre phases de travail, moments récréatifs et temps libre, il faut gérer le temps au millimètre et en même temps ne pas stresser les participants. De l'hébergement au programme du soir, des repas aux transports, je m'occupe de tout en tenant compte des souhaits de l'entreprise". Certains clients de longue date s'en remettent à lui entièrement, ce qui lui fait dire qu'il travaille comme un prestataire interne à l'entreprise. Le plus difficile étant bien sûr de gérer les aléas de toutes sortes…

Que le congrès se déroule à Florence ou à Shangaï, quasiment aucun ne se prépare sans visite sur place préalable du gérant de Design Organisation, pour une meilleure immersion dans les pays ciblés. *"Il m'arrive fréquemment de proposer des destinations après exploration, sans avoir la commande. L'idée est d'être en amont des demandes, de faire des propositions en lien avec l'actualité ou innovantes"*.

Explorer, cela signifie repérer les lieux de congrès, hôtels, restaurants, lieux de visite ou de spectacles… Ainsi, Pascal Gilles-Compagnon est actuellement prêt pour emmener des entreprises et leurs clients ou commerciaux à Shangaï, en Laponie, dans les pays Baltes ou en Toscane.

Et les budgets dans tout ça ? Pascal Gilles-Compagnon ne semble pas affecté outre mesure par la crise et l'austérité budgétaire qu'elle peut engendrer. *"Mon travail est d'adapter les solutions aux budgets, et d'optimiser les moyens dont disposent les entreprises. Avec de l'expérience et de l'imagination, on peut apporter une réelle valeur ajoutée à tous les projets"*, conclut-il.

Design Organisation
Pascal Gilles-Compagnon
77 rue de Belfort, Mulhouse
Tél. 03 89 43 33 15

Destinations estivales des professionnels de l'ouest !

Durant l'Apériscope du 17 juin, nous avons interrogé une soixantaine de participants sur leurs projets de vacances. Sur les 44 qui partent effectivement, les deux-tiers passent leur vacances en France. Signe des temps… et signe de crise !

16 personnes sans projet

Citons tout d'abord les 5 personnes qui partiront peut-être, sans avoir prévu quand ni où, par manque de temps ou parce qu'elles préfèrent décider au dernier moment… et 11 personnes sur 60 (soit quasiment 20%) qui ne partent pas du tout pour différentes raisons : chiffre d'affaires en diminution, création récente de l'entreprise ou encore jeunesse de l'interviewé qui n'a pas de budget pour partir. Bon repos quand même en Alsace ou dans les environs !

9 personnes partent à l'étranger en couple ou en famille

Les voyageurs hors de France représentent 15% de notre échantillon : contrairement aux idées reçues, seule une minorité part à l'étranger ; deux personnes partent en Grèce, l'une dans une petite île pour du farniente, l'autre pour des vacances plutôt culturelles. Toujours en Europe, une personne part en Toscane dans un "agritourismo", soit un gîte à la ferme. Une autre part en Angleterre dans un bed & breakfast. Deux jeunes professionnels partent pour la Croatie, l'un séjournera dans un club de vacances, le second opte pour l'itinérance en "routard".
Dans le registre des destinations plus lointaines, un interviewé se rend en Thaïlande où il a ses habitudes depuis plusieurs années, une autre personne ayant choisi le Kenya pour un safari. Enfin, une famille part pour une semaine à New-York et une autre passera 3 semaines au Canada avec location de voiture et séjour itinérant, en camping en famille avec 4 enfants !

35 personnes partent en France

77% des partants (et 60% de l'échantillon) partent en France pour des vacances. Ceci est lié au fait que certains préfèrent partir loin l'hiver ; pour d'autres, le fait d'avoir des enfants encore petits joue en faveur de la proximité et d'une certaine sécurité.

Enfin, il y a ceux qui font des économies, et d'autres qui profitent de leur maison de famille : deux en Corse, une dans le midi, une dans le Périgord et un dernier en Franche-Comté. Certains vont chez des amis : en Bretagne pour quatre personnes, en Dordogne et à Perpignan pour deux autres…

La prime des destinations revient sans doute au Sud-Ouest, où vont plusieurs personnes, pour faire de la planche à voile en bord de mer, en gîte à la campagne ou à la ferme, pour du camping à Arcachon ou profiter des plages de Biscarosse. Enfin, côté montagne, une personne part en Ardèche, deux dans les Alpes dont une à Chamonix, et une autre en bord de lac en Haute-Savoie… *"En France, les paysages sont variés !"*, conclut l'un deux : cette année, les pros de l'Ouest mulhousiens soutiennent le tourisme français !

Faire des affaires sans communiquer,
c'est comme faire un clin d'œil
à une belle fille dans le noir.*
*Vous seul saurez ce que vous faites et personne d'autre.
Studio de Création
26 rue Victor Schoelcher - 68200 - Mulhouse - 03 89 44 85 65 • 06 61 68 15 65
lesgensdenface@gmail.com
les gens d'en face

Pompes Funèbres LANTZ
Depuis 1893
MULHOUSE-DORNACH, PFASTATT
KINGERSHEIM
Pour tout renseignement :
tél. 03 89 42 53 53
www.pf-lantz.fr
Habilitation 08-68-15/16/168

Le Campanile fait peau neuve

Mathias Muñoz

Le restaurant du Campanile de Morschwiller-le-Bas se met aux normes des Campanile nouvelle génération, au terme de travaux menés fin juillet. Une perspective qui réjouit son Directeur depuis 8 ans, Mathias Muñoz.

"L'enseigne Campanile a 30 ans, et il fallait rénover le style du mobilier et de la décoration. Par ailleurs, les restaurants personnalisaient la carte du restaurant selon leur région d'implantation. Aujourd'hui, il est devenu nécessaire d'harmoniser les propositions des restaurants pour que les fidèles à l'enseigne retrouvent partout la même qualité", explique Mathias Muñoz. La clientèle professionnelle notamment retrouvera dans tous les Campanile le même confort et une carte identique, ce qui correspond à une demande de cette clientèle qui représente 70% à Morschwiller.

Restaurant rénové et "service plus"
Ce concept de chaîne une fois renforcé, on devrait retrouver dans les restaurants Campanile ce qui fait le succès de l'enseigne depuis longtemps, à savoir les buffets à volonté et la formule express, avec une disposition de mobilier modifié, des produits plus en accord avec la saison et beaucoup de produits frais. Le processus est en cours dans tous les Campanile du pays et devrait s'achever d'ici début 2011. *"Pour nous former à cette nouvelle formule et aussi à l'accueil de la clientèle, l'équipe se rend durant deux journées dans un Campanile rénové pour voir comment prendre de nouvelles habitudes. Car le changement n'est pas que physique, il comporte un aspect service au client lié à la rénovation"*, explique Mathias Muñoz. Ainsi, le client demande à être mieux accompagné dans ses choix de repas et la qualité de l'accueil compte tout autant que la prestation. Une évolution appelée "Le Restaurant - nouvelle génération" qu'apprécieront certainement les professionnels, majoritaires au sein de la clientèle du Campanile. Plus tard, ce sera au tour des chambres d'être rénovées.

Le Campanile, Mathias Muñoz
1a rue de la Source, Morschwiller le Bas
Tél. 03 89 59 87 87, www.campanile.fr

PERISCOPE9:Periscope7 7/07/10 9:17 Page 4

ACI : conception de logiciels et formation

L'entreprise conçoit des logiciels de gestion clé en main et évolutifs en direction de deux publics principaux : les PME et les structures de la Petite Enfance. Elle dispense aussi de nombreuses formations dans le domaine de la bureautique.

Myriam Ventejou

Depuis la reprise d'ACI en 2000 par Myriam Ventejou, l'effectif de l'entreprise est passé de 2 à 14 personnes. Le développement continu sur ces 10 années est dû à la fois au développement du métier d'origine : la création de logiciels de gestion d'entreprise, et l'ajout dès 2001 d'une seconde compétence : la conception de logiciels dédiés aux structures d'accueil de la petite enfance.
Aujourd'hui, le secteur logiciels de gestion pèse 40% de l'activité, les logiciels "petite enfance" 40% et les 20% restants sont générés par la formation à des logiciels de bureautique ou d'autres prestations informatiques (intégration ou édition de logiciels spécifiques).

Logiciels de gestion

Les logiciels de gestion administrative, comptable ou RH sont installés dans environ 50 entreprises, comme chez Tempé, entreprise équipée depuis 17 ans. Le secteur intègre 5 à 6 nouveaux clients par an, et le logiciel est adapté à leurs spécificités métier. *"Le logiciel de gestion standard IDEALWIN est très apprécié par nos clients car nous le personnalisons à leurs besoins exclusivement"*, précise Myriam Ventejou. Des logiciels spécifiques sont proposés à différentes cibles, comme les groupements d'employeurs, les foyers sociaux, l'Union des Corporations Artisanales…

Logiciels Petite Enfance

En 9 ans, pas moins de 420 sites à travers la France (multi-accueil, crèches, relais-assistantes maternelles, péri-scolaires…) ont été équipés de logiciels spécifiques pour la gestion de la présence des enfants, des animations, des plannings, de la facturation des familles,… *"Cette croissance prouve que nous parlons le langage de nos clients et savons nous adapter à leur métier"*, explique Myriam Ventejou dont l'entreprise cultive proximité et relation directe avec la clientèle, quel que soit son secteur.

ACI est en recherche de partenaires

L'entreprise se trouve actuellement à un stade de maturité qui rend possible son ouverture à des partenariats extérieurs. *"Nous estimons que notre avenir passe aujourd'hui en grande partie par la croissance de notre parc client et donc par la croissance externe. Nous recherchons des partenaires ou entreprises, dans des métiers proches du nôtre"*, indique Myriam Ventejou. A bon entendeur…

Myriam Ventejou
30 rue Jacques Mugnier - Parc des Collines
www.aci68.fr
Contact logiciels et formations :
Tél. 03 89 43 88 44

Prochaine conférence
"Utilisation ZEN de Powerpoint
mardi 21 septembre 2010 à 19h

Cycle de formation
"Utilisation ZEN de Powerpoint"
9 Septembre et 7 Octobre 2010

Veryboost ou le web pour tous

Cyril Wetzel-Kaltenbrun

Qu'il s'agisse de sites web, de logiciels de gestion, de sites d'e-commerce ou encore de réseaux sociaux, Veryboost a pour credo de "démocratiser le web" en le rendant accessible, sans pour autant rogner sur la qualité des prestations. Cette jeune boîte qui monte foisonne de projets.

Exemple : l'offre de Veryboost à 299,90 €, comprenant la conception d'un site de 30 pages maxi et l'hébergement, sans frais supplémentaires. *"Il s'agit de sites-vitrines pour les entreprises qui font leurs premiers pas dans le web et qui reculent devant des budgets habituellement plus proches de 1.000 euros"*, indique Cyril Wetzel-Kaltenbrun, gérant de Veryboost.

Offre spécifique pour les commerçants

L'agence propose des modules spécifiques pour les commerçants, qui peuvent s'équiper du logiciel de caisse au site internet, grâce à trois niveaux de "packs commerçant". *"Au lieu d'être gérés par des outils indépendants, les achats, les ventes et le site internet du point de vente peuvent être connectés"*, explique Cyril Wetzel, qui peut aussi ajouter un site d'e-commerce à un point de vente pour élargir sa clientèle.

Logiciel de gestion en téléchargement gratuit pour les artisans et PME

Veryboost propose en téléchargement gratuit (pour l'instant) un nouveau logiciel de gestion, SolutionVpro, qui permet d'effectuer toutes les opérations courantes : factures, devis, gestion de stock en temps réels, management… La mise à disposition est gratuite pour que le public découvre le logiciel et s'exprime sur un forum. *"Nous créons une communauté à partir des quelque 2.500 personnes qui téléchargent le logiciel chaque mois, ce qui contribuera à peaufiner l'outil"*, précise Cyril Wetzel.

Les grands projets de Veryboost : SyndicatV.com et Dialogboost.com

Veryboost a obtenu en 2009 le prix des TIC aux 6ème Trophées de l'Innovation de la région mulhousienne avec cette plateforme de réseau social destinée à créer du lien au sein des entreprises. L'idée est de créer une communauté syndicale où s'échangent les informations par ailleurs diffusées par voie d'affichage, par téléphone ou en réunion. *"L'outil est adapté aux nouvelles générations qui ont l'habitude de fonctionner en réseau et permet une diffusion de l'information en temps réel"*, indique Cyril Wetzel.

Dans le même ordre d'idée, Dialogboost doit proposer aux salariés un échange direct avec un supérieur hiérarchique dans un climat difficile, sous le sceau de la discrétion dans le cadre de relations gérées par une charte. *"Applicable dans le domaine politique, ces plateformes ont pour but d'inciter au débat et au dialogue entre des personnes qui ne sont pas toujours du même côté de la barrière"*, conclut Cyril Wetzel.

Veryboost, Cyril Wetzel-Kaltenbrun (*)
35 rue du Printemps à Mulhouse, Tél. 03 89 46 22 83, www.veryboost.com

(*) Membre du comité stratégique de Rhénatic

CIL Informatique : en France et au-delà

L'éditeur et intégrateur de logiciels métier travaille sur toute la France et souhaite déployer son activité dans plusieurs pays francophones, en Europe et en Afrique du Nord. Parmi ses produits-phare : un logiciel de suivi des projets pour des aménageurs et promoteurs immobiliers et un PGI pour le suivi d'affaire.

CIL est une société informatique qui compte 12 ans d'existence et où travaillent 9 personnes. Son cœur d'activité est de concevoir des logiciels centrés sur des métiers précis et adaptés aux besoins de la clientèle.

Logiciels I.C.I Suite : pour le secteur de la promotion immobilière et du suivi d'affaire

La suite logicielle I.C.I propose 4 programmes à destination des entreprises, selon leur secteur d'activité. Le logiciel à destination des promoteurs et aménageurs immobiliers est un des produits leader en France dans sa catégorie ; il permet d'effectuer des bilans financiers prévisionnels, d'obtenir la traçabilité complète d'un projet de construction, de l'achat du terrain à la gestion administrative, de la construction au suivi budgétaire, en passant par le contrôle des délais et bien sûr la commercialisation. *"Le compte de résultats du projet de construction et le plan de trésorerie associé est suivi par cet outil qui intègre tous les aspects d'un projet de promotion immobilière, un gain de temps appréciable pour une gestion rigoureuse et efficace"*, indique Romain Spinali, gérant.

Le reste de l'activité est généré par trois autres logiciels qui fonctionnent un peu sur le même principe. Ces programmes s'adressent à trois cibles distinctes : les artisans et entreprises du bâtiment pour suivre les constructions et les chantiers, les agences immobilières pour gérer les offres, les ventes et mettre à jour leur site internet, et enfin un programme transversal pour la gestion commerciale des PME. *"L'idée est d'avoir une bonne expertise des métiers pour proposer les produits le plus adaptés à l'activité du client"*, indique Romain Spinali.

A titre d'exemple, le PGI I.C.I Suite Bâtiment prend en compte l'optimisation énergétique de la construction grâce à un module dédié à la maintenance des installations énergétiques.

Romain Spinali

"D'une manière générale, nous contribuons à l'optimisation de la gestion, qu'elle soit financière, technique ou commerciale", conclut Romain Spinali qui travaille aujourd'hui sur le développement à l'export des solutions informatiques de CIL.

CIL Informatique fait partie de la commission Export de Rhénatic et à ce titre a participé au récent salon des nouvelles technologies d'Alger, grâce auquel l'entreprise a trouvé un représentant local pour l'Algérie.

CIL Informatique
Romain Spinali (*)
Tour de l'Europe, Mulhouse
Tél. 03 89 33 00 08
www.cil-informatique.com

Page réalisée en partenariat avec Rhénatic
Pôle de compétences TIC Grand EST

PERISCOPE9:Periscope7 7/07/10 9:18 Page 5

Scope entreprise

CRIT : la reprise de l'intérim

Directrice pour la région Est de 47 agences Crit Intérim, et présidente régionale de Prisme, fédération de professionnels de l'intérim, Mireille Thuet est porteuse d'une bonne nouvelle : l'intérim connaît une belle progression, notamment en Lorraine, Alsace et Franche-Comté en avril 2010. Certainement le signe d'une reprise, car l'intérim est un baromètre de l'activité économique.

Tout juste revenue d'un séminaire de Prisme, organisme fédérateur des professionnels de l'intérim, des services et des métiers de l'emploi, Mireille Thuet consulte la note mensuelle de conjoncture de ce même organisme et constate que par rapport à avril 2009, le nombre d'intérimaires en mission a progressé en avril 2010 de 28% en Lorraine, 45% en Alsace et même 49% en France-Comté, la plus forte progression de France. En Alsace, la progression d'abord timide en décembre (+3%) et janvier (+6%), puis ne cesse d'augmenter de mois en mois, successivement +18, +36 et donc +45% en avril, des chiffres bien meilleurs que la moyenne nationale. *"L'intérim a ceci de particulier qu'il colle directement à la réalité de l'emploi. Dès que l'économie montre un signe d'essoufflement, l'intérim s'arrête et nous avons connu une chute de 38% en 2009. Inversement, dès que ça va mieux, on va chercher d'abord des compétences flexibles et c'est pourquoi nous atteignons des progressions de 40% en 2010"*, explique Mireille Thuet, tout en nuançant le propos : l'intérim connaît aujourd'hui un phénomène de rattrapage et reste quand même limité en France, où il a longtemps été très encadré. Au Royaume-Uni, il représente 3,5% de la population active, alors qu'il pèse seulement 1,6% chez nous. *"On n'ose pas aller vers plus de flexibilité, c'est culturel. Mais ce qui a changé, c'est la possibilité aujourd'hui de nous adresser à des publics très différents"*.

CRIT, tous les métiers du recrutement

Les agences se sont diversifiées ces dernières années pour offrir une prestation de recrutement classique en CDI, ainsi que d'insertion pour des publics éloignés de l'emploi. Ainsi, les 47 agences dirigées par Mireille Thuet en Alsace et en Lorraine comptent 200 personnes avec des équipes qui peuvent être totalement dédiées au recrutement ou à l'insertion. *"L'idée est de correspondre au territoire d'implantation et de pouvoir offrir la prestation qui convient. Dans le même ordre d'idées, j'encourage tous nos salariés à créer des liens avec les entreprises et les candidats. Dans notre société dématérialisée, la relation humaine doit être au coeur de nos agences"*.

Qualité de la relation

Cette culture d'entreprise suppose un véritable intérêt pour la personne à recruter et son parcours. *"Il m'est arrivé d'engager pour CRIT des personnes venues d'autres horizons que mon métier, et je n'ai pas eu à le regretter"*. En effet, l'environnement du poste (culture d'entreprise, hiérarchie, ambiance, etc.) compte autant que le métier. Pour le savoir, les salariés CRIT ne restent pas à leur bureau, ils vont voir l'entreprise cliente et humer le climat sur place. *"Le moteur le plus puissant du travail, c'est l'envie de travailler. Il faut trouver les bons arguments qui vont toucher les bonnes personnes"*, indique Mireille Thuet dont les agences organisent par exemple des animations avec les boulangers ou encore des journées festives avec les employeurs du BTP, pour créer du lien. *"Nos responsables d'agence s'investissent dans des réseaux, et sont responsables de leur unité comme d'une entreprise, ils disposent d'un compte de résultats mensuel et ont accès à tous les chiffres pour pouvoir gérer au mieux leur agence"*. Elle-même membre des DCF, de l'ANDRH, du CJD et l'APM, s'investit à la tête de la Région Est de CRIT, un des fleurons du groupe avec 123 M€ de CA HT par an.

Mireille Thuet

CRIT, Mireille Thuet
9 rue Chemnitz, Mulhouse
Tél. 03 89 60 66 10
www.crit-job.com, www.prisme.eu

BIOBATIQUE
Technologie et services pour l'environnement et l'industrie
Nettoyage et remise en état :
- Des réseaux aérauliques, VMC, CTA, Tours de refroidissement
- Des Evaporateurs, filtres mécaniques, aérothermes
Etudes, conseils et réalisations:
- Pour la décontamination de l'air et traitement des gaz.
- Pour le traitement de l'eau par électropéroxydation.
Contact : Biobatique, 31 E rue Victor Schoelcher - 68200 Mulhouse - Tél. 03.89.52.00.07

autour du corail
prestation globale en communication
26 rue Victor Schoelcher
Parc des collines
Mulhouse
Tél. 03 89 44 90 10
www.autourducorail.net
blog.autourducorail.net
- Conseil stratégique et communication
- Création graphique et mise en page print-web
- Sites web et internet
- Web marketing
- Événementiel, stand et 3D
- Fourniture et réalisations

PERISCOPE9:Periscope7 7/07/10 9:18 Page 6

Hippopotamus, déjà deux ans

Le restaurant du Trident vient de fêter ses deux années d'ouverture et son patron Didier Lechleiter fait le point.

Le restaurant ouvert en pleine année de crise tire bien son épingle du jeu dans une zone d'activité où la concurrence est présente, notamment pour les repas de midi. Ainsi, elle réalise en moyenne de 90 à 150 couverts entre midi et deux, et ce avec environ deux-tiers d'habitués, qui souvent travaillent dans les environs. L'équipe du restaurant compte en tout de 18 personnes et la plupart des employés sont présents depuis l'ouverture. *"Nous ne sommes pas là pour quelques années, mais nous misons sur le long terme. Nous pouvons encore progresser le soir et durant les vacances, car notre activité reste encore très liée au calendrier business. Cependant le public non professionnel vient de plus en plus nombreux, attiré par la qualité de nos viandes et par notre esprit* ***comme à la maison****"*, explique Didier Lechleiter. La viande constitue en effet 80% de la carte d'Hippopotamus. Pour la viande de race, la provenance est garantie Charolais, car l'enseigne possède son propre cheptel.

Côté clientèle d'affaires, l'enseigne met à la disposition des réunions ou séminaires des menus à la carte, la mezzanine totalement privatisable pour 70 convives et la possibilité d'organiser sur place des soirées festives. *"Nous aimons créer ou accompagner des événements, et organisons tous les deuxièmes dimanches de chaque mois une exposition de voitures anciennes dans la zone du Trident, par passion et pour animer le site"*, indique Didier Lechleiter.

Il conclut par un satisfecit quant à l'actuel développement de la zone de commerciale de Morschwiller et Dornach, et l'arrivée de nouvelles entreprises au Parc des Collines II et de la résidence Seniors du Trident.

Hippopotamus
zone du Trident - Mulhouse
Tél. 03 89 57 83 90

Wadex, la passion du vélo

Sébastien Weigel

Le jeune créateur d'entreprise Sébastien Weigel a créé au mois d'avril une société d'importation de vélos en France, mais pas n'importe lesquels.

Sébastien Weigel pratique le vélo depuis toujours, puisque de moyen de locomotion durant l'âge scolaire (tous les jours de Bruebach à Kingersheim !), le vélo est devenu un sport, le jeune homme ayant pratiqué le triathlon. Il a ensuite repris son vélo pour se rendre au travail et a été technico-commercial pendant une dizaine d'années. *"Je ne trouvais pas le VTT que je voulais, et un jour je me suis dit que je pourrais faire de mon hobby un métier"*. Suit une période de gestation de trois ans pour mettre au point un projet.

Après avoir quitté son entreprise, il a suivi la formation "16 jours pour entreprendre" et s'est lancé dans la recherche de fournisseurs après avoir obtenu des prêts bonifiés via des organismes d'encouragement à la création d'entreprise. Après une première tentative en Allemagne quelque temps auparavant, il s'est tourné vers la Tchéquie où il a trouvé une marque qui lui a plu : 4ever, dont il apprécie le matériau (alu et carbone), l'excellente qualité de montage et le design "sans traces de soudure" aux lignes innovantes. Il a également en portefeuille la marque SAB de fabrication italienne pour la gamme route et compétition, et dont l'atelier présente l'avantage de pouvoir fabriquer des vélos à la carte, avec la transmission, les coloris, tige de selle et options au choix.

Recherche de distributeurs en France

Le jeune homme prospecte les distributeurs avec les deux marques qui couvrent le VTT, le VTC et le VTT junior à des prix publics allant de 1.200 à 6.000 euros environ. Comment fait-on quand on n'est pas connu et qu'on attaque un marché totalement nouveau ? *"Dans le domaine du vélo, il y a des rencontres à ne pas manquer : des courses, des salons incontournables comme Eurobike en Allemagne ou R'bike à Lyon. Il faut être présent sur ces événements pour montrer les nouveautés"*, indique Sébastien Weigel. Souvent en déplacement, il prospecte pour les deux marques dont il a l'exclusivité pour la France à des magasins spécialisés, à qui il propose une exclusivité sur un périmètre donné. Actuellement, Sébastien Weigel se prépare pour la collection 2011, présentée dès septembre 2010, et construit un site internet pour mieux se faire connaître.

Wadex, Sébastien Weigel
1a rue Turenne, 68350 Brunstatt
Tél. 06 31 86 73 55
http://wadex.sportblog.fr

G2B Architecture développe Gdéco

Lionel Gattoni

L'entreprise de construction de maisons à Morschwiller-le-Bas termine les travaux d'un show-room de quelque 750 m2 destiné à faciliter le choix de sa clientèle pour la construction, la rénovation et la décoration intérieure.

Lionel Gattoni a présidé à la refonte complète de la salle des matériaux de G2B, un vaste espace désormais consacré à tout l'équipement dans la maison, hors cuisines. *"Grâce à la construction par G2B de quelque 30 à 40 maisons par an, nous avons une bonne expérience du négoce et disposons du savoir-faire de nos artisans pour l'équipement de la maison. Nous mettons cette expérience à la disposition de nos nouveaux clients pour la construction, et aussi de nos anciens clients ou de tout public souhaitant effectuer des travaux de rénovation, grâce à l'enseigne Gdéco"*.

Deux décorateurs pour accompagner les clients

"Le choix proposé est vaste, et nous avons cherché à présenter des références originales, notamment de belles marques italiennes de carrelage." Plutôt situés dans le moyen et haut de gamme, les produits présentés dans le show room vont du sanitaire au carrelage, en passant par les parquets, placards, portes intérieures… Sont particulièrement visés : les rénovations de salles de bains, de parquets et l'aménagement de placards, le tout sous la houlette d'un décorateur pour faciliter le choix des matériaux et suivre les travaux. *"Nous avons fait le choix d'avoir deux architectes d'intérieur en permanence pour conseiller la clientèle, parce qu'il est souvent difficile de faire son choix ; de trouver les harmonies des couleurs et des matériaux"*, indique Lionel Gattoni.
Les projets de rénovation peuvent aller plus loin dans l'aspect constructif, les architectes de G2B étant à même de proposer des extensions ou ajouts de pièces à une maison, avec les prestations de Gdéco pour l'aménagement intérieur.

G2B, Lionel Gattoni
9 avenue Jean Monnet, Morschwiller le Bas
Tél. 03 89 33 27 80, www.g2b.fr

Des maisons BBC
Rappelons que le cœur de métier de G2B est de construire des maisons sur mesure, et aujourd'hui tous les projets construits sont en basse consommation (Réglementation thermique 2012) grâce à un procédé constructif bien maîtrisé par les architectes de l'agence. Une brique performante, 16 cm d'isolation intérieure en laine de verre, des fenêtres haute isolation, des panneaux solaires pour produire l'eau chaude et une chaudière gaz économe en énergie contribuent à une performance thermique globale déjà conforme à la réglementation qui sera en vigueur fin 2012.

Vous aimez les challenges ? Vous aimez le contact ?
Pour faire face à son développement,
Le Périscope vous propose de vendre des espaces publicitaires
auprès de professionnels de **Mulhouse et environs**.
En toute indépendance, grâce au statut auto-entrepreneur.
Temps partiel ou temps complet / **Rémunération à la commission**
Véhicule indispensable
Contact : ECA Edition, 3 rue du Panorama - 68120 Pfastatt - Tél. 03 89 57 11 57

PERISCOPE9:Periscope7 7/07/10 9:18 Page 7

Métier

CIDEST, conseil en développement industriel et logistique

Après une carrière dans l'industrie, et ensuite dans l'ingénierie, Jacques Clerc accompagne via CIDEST l'implantation d'activités industrielles et logistiques dans notre région. Cette activité plutôt méconnue suppose une bonne connaissance des métiers industriels, de la réglementation, mais aussi du bâtiment et des contraintes techniques propres à chaque métier.

"L'idée est de rendre possible des projets – ou d'accompagner l'extension d'une activité existante - grâce à une connaissance transversale des métiers de chaque intervenant" explique Jacques Clerc qui a créé CIDEST en 1998. *"Sans me substituer à chacun d'eux, j'évalue la faisabilité d'un projet en fonction de paramètres liés au terrain, aux accès et aux réseaux disponibles, à la proximité ou non de riverains, ou aux paramètres techniques de construction, aux rejets industriels, etc. Et si besoin est, je fais intervenir des experts"*. Par exemple, Jacques Clerc accompagne aussi bien l'extension d'une menuiserie industrielle en plein cœur d'un village bas-rhinois que de la reconversion des anciens bâtiments MITSUI à La Passerelle à Ensisheim. Jacques Clerc a donc affaire à de nombreux interlocuteurs : aménageurs, communes, industriels, notaires, avocats... et tous les organismes concernés par l'implantation industrielle, tels que l'Adira, le CAHR, Développement25, l'Adebt, Moselle Développement, CAPEMM, dans un rayon de deux heures autour de Mulhouse.

Un parcours dans l'industrie

Pour parvenir à cette vision globale d'un projet, quel qu'il soit, Jacques Clerc, ingénieur physicien, bénéficie d'une solide expérience forgée par plusieurs années d'expérience dans l'automatisation (ou comment optimiser les systèmes de production), puis dans l'engineering (création de projets industriels ou de process), secteur dans lequel il a créé une première société. *"Le rôle du Bureau d'Etudes est souvent minimisé en France. Pourtant il est très utile, car celui a conçu la solidité de la structure du hall de l'aéroport a joué un rôle aussi important que celui qui a supervisé sa construction !"*. C'est en tout cas dans ce métier intermédiaire entre l'industrie et le bâtiment que Jacques Clerc a choisi de poursuivre sa carrière, en élargissant le propos aux installations ou reconversions de sites. *"Lorsqu'on travaille sur un dossier, on doit penser à la fois aux contextes juridiques et techniques, mais aussi humains : une implantation doit se penser aussi en fonction des déplacements des salariés, des gardes d'enfants ou de la proximité à des transports en communs"*.

Optimiser l'investissement

Les obstacles les plus difficiles aux projets d'implantation sont souvent la dépollution de sites préalable à l'installation, sauf dans certains cas où l'activité ne serait pas concernée par une contrainte réglementaire. Autre obstacle possible aux projets : la réticence de certaines collectivités

Jacques Clerc

qui souhaitent garder intacts qualité de vie et atouts touristiques. *"Le passage de camions et la circulation accrue, le paysage modifié peuvent dans certains cas susciter des réticences"*, indique Jacques Clerc. A lui ensuite de trouver des alternatives pouvant satisfaire tous les intervenants au projet. *"Il arrive aussi que le coût d'installation soit très élevé en raison de certaines dispositions réglementaires. Mon rôle consiste à trouver des solutions dans le cadre du budget prévu, tout en respectant la réglementation et les besoins du client"*.

Prévenir... plutôt que guérir

Il arrive aussi que Jacques Clerc soit appelé alors que le problème est déjà survenu, comme des problèmes d'augmentation de capacité imposant de nouvelles contraintes, de rejets industriels, de pollution des sols, de nuisances diverses, etc. *"Toutes les questions qui n'auront pas été abordées en amont des projets se retrouveront en aval. Ici comme ailleurs, il vaut mieux prévenir que guérir, et avoir une vision prospective d'au moins 10 ans lors d'une implantation. Que va devenir le territoire, comment l'urbanisation voisine devrait évoluer ? Cette réflexion est essentielle à toute implantation réussie"* conclut Jacques Clerc.

CIDEST, Jacques Clerc
40 rue Jean Monnet
Parc des Collines, Mulhouse
Tél. 03 89 42 64 15

Parole d'expert

Alsace Patrimoines, assurance d'entreprise

Roland Judlin

L'assureur Roland Judlin voit arriver actuellement les premiers retraités ayant souscrit une retraite complémentaire voici une vingtaine d'années, lorsqu'il a fait signer ses premiers contrats de retraite. De quoi convaincre le plus réticent qu'il faut prendre sa retraite en main...

L'activité de conseil de Roland Judlin est bien sûr confortée par l'actualité récente sur l'allongement de la durée de la retraite... et la diminution progressive des prestations.

Etude préalable

Au départ, Roland Judlin fait le point sur la carrière du futur assuré, dont on peut très bien retrouver la traçabilité. *"Une fois le parcours reconstitué, on en déduira le nombre de trimestres validés, le niveau prévisible de la retraite et l'objectif de l'assuré. Et donc les solutions possibles, qui ne sont pas exclusives. Nous nous adaptons à tous les statuts de l'assuré, qu'il soit salarié, profession libérale ou dirigeant salarié ou non et examinons sa situation. Nous mettons alors en place un contrat permettant de se constituer un complément de retraite"*, indique Roland Judlin.

Il conseille de se poser des questions sur sa retraite dès l'âge de 40 ans environ. *"Si on souhaite à la sortie de la vie active disposer d'un capital ou d'un complément de retraite suffisant, 20 ans de cotisations ne sont pas de trop."*
La retraite par capitalisation porte des intérêts et génère un capital – ou une rente, toujours selon le souhait de l'assuré.
"Des contrats peuvent être mis en place par des entreprises dans le cadre de la loi Madelin ou de contrats à cotisations définies. Dans ce cas, le dénouement se fera sous forme de rente. Il est possible de compléter ce régime par la souscription d'un contrat à titre personnel. Le dénouement se fera alors sous forme de capital", conclut Roland Judlin.

Alsace Patrimoines, Roland Judlin
40 rue Victor Schoelcher, Parc des Collines
Tél. 03 89 33 57 33

"Le Bréviscope"

L'association du mois : Air à domicile

Air Association a inauguré début juin à la demande de patients et d'équipes médicales son espace "Réentraînement à l'effort" au secteur Trident, au-dessus du magasin Esprit Golf. En présence de médecins et d'élus, l'inauguration de cette salle d'entraînement a eu pour objectif de promouvoir un traitement de complément des patients atteints de pathologies respiratoires chroniques.

En effet, ces patients sont généralement pris en charge à domicile et sur une durée limitée. Le programme proposé ici prend le relais en 20 séances sur 5 semaines, encadré par un kinésithérapeute. Les séances sont prises en charge sur prescription médicale.

Le projet a été entièrement financé par l'activité des points de vente Air à Domicile.

Air à Domicile
Claire Bombaron, responsable qualité
52 rue Jacques Mugnier, Mulhouse
Tel. 03 89 60 70 60

Un Apériscope exceptionnel

L'équipe du Périscope remercie tous les participants à cette nouvelle édition de l'*Apériscope* avec Rhénatic et Technopole Mulhouse qui a eu lieu le 17 juin. C'est dans un lieu décalé (chez Carogro) et dans une ambiance conviviale que les invités ont pu échanger leurs cartes de visite.

En outre, ils ont pu voir à l'oeuvre l'artiste 345 Nicolas Helbert du collectif 119. La fresque *Apériscope* réalisée a ensuite été divisée en douze tableaux individuels, mis en vente sous la houlette de Jean Harang, président d'Unichefs d'entreprise pour l'Unicef. Les bénéfices des ventes serviront à la construction de deux pompes à eau en Afrique et ainsi permettre à des fillettes d'aller à l'école.

Les 120 participants ont pu également assister à une démonstration de l'association Malandro Capoeira.

10 idées de lecture pour cet été

Yves Mentzer du GIFOP – CAHR Formation conseille des lectures variées pour cadres et dirigeants, qui ont pour but d'aider à compléter sa culture, prendre du recul ou comprendre le monde, non sans humour ! Les voici :

L'art difficile de ne presque rien faire, Denis Grozdanovitch, Ed. Denoël
Le monde merveilleux de l'entreprise, Voutch, Ed. Cherche Midi
L'idée qui tue ! Le secret des idées qui durent, Nicolas Bordas, Ed. Eyrolles
300 "citations" pour motiver, Michaël Aguilar, Ed. Dunod
Le charabia du bizness, Chimulus et Guillaume, Ed. Editea
Génération QE, le quotient émotionnel, arme anticrise, C. Haag et J. Séguéla, Ed. Pearson
Juste assez de business pour briller en société, Edward Russell-Walling, Ed. Dunod
Sans faute, petit cahier d'orthographe pour adultes, Julien Beauhaire, Ed. du Toucan
A bas le génie et d'autres chronique décalées, A. Rey et D. Maja, Ed. Fayard
De la serendipité dans la science, la technique, l'art et le droit, P. van Andel, D. Bourcier, Ed. Act Mem

A l'Etoile
Starnstewala
Restaurant - Winstub
Spécialités Alsaciennes - 25 Tartes Flambées
Menu du jour au choix (5 entrées-5 plats-5 desserts)
Formule 2 plats 8.50 € - 3 plats 11.20 € avec le café
Repas d'affaire, de fin d'année sur mesure
Parking gratuit - Baisse des prix : TVA 5.5%
Winstub à l'Etoile - 57 rue de Bâle - MULHOUSE
Tél. 03 89 45 21 00 - Fax 03 89 56 24 26
contact@aletoile.com - www.aletoile.com

"Agenda CCI"

2 heures pour Entreprendre
mardi 20 juillet 2010
mardi 31 août 2010
de 9 H 00 à 11 H 00
Module repris de 11 H 00 à 12 H 00
Coût : Entrée libre sur réservation
Lieu : CCI Sud Alsace Mulhouse
Contact : Pascale BAS - Tél 03 89 66 71 78

Journée pour Entreprendre
mardi 13 juillet 2010
de 8 H 30 à 12 H 00
et de 14 H 00 à 17 H 15
Coût : 70 €
Lieu : CCI Sud Alsace Mulhouse
Contact : Pascale BAS - Tél 03 89 66 71 78

Reprise et transmission d'entreprises
Contact : Yves Mentzer - Tél 03 89 33 35 35
www.reseau-edm.com

Remise des diplômes à l'Ecole des Managers le 18 juin

Le Périscope
Bimestriel gratuit édité
par Autour du Corail
26 rue Victor Schœlcher
68200 Mulhouse
Tél. 03 89 44 90 10

Dépôt légal
N° ISSN : 2100-9740
Directeur de la publication :
Hervé Waldmeyer
rv@autourducorail.net

Création maquette :
Jean-François Chan-kam
lesgensdenface@gmail.com

Rédactrice en chef : Béatrice Fauroux
contact : beatrice.fauroux@gmail.com
mob. 06 03 20 64 76
Textes et Photos : Béatrice Fauroux,
sauf crédit mentionné

PAO, et distribution : Autour du Corail
Impression : Imprimerie Sprenger - Sausheim
Imprimé sur papier recyclé

Régie publicitaire : ECA Édition
3 rue du Panorama - 68120 Pfastatt
Tél. 03 89 57 11 57
Contact : Dominique Meunier - Eric Marcino
eca.edition@evhr.net

Etanchéité - Couverture - Bardage
AGENCE DE MULHOUSE - 27 rue Jacques Mugnier - B.P. 2149 - 68060 MULHOUSE
Tél. : 03.89.33.51.51 - Fax : 03.89.42.07.77 - travaux-mulhouse@soprema.fr
SOPREMA ENTREPRISES
WWW.SOPREMA-ENTREPRISES.FR

Atypik
GL & Associés
Hôtel d'entreprises multi-activités
en zone franche urbaine
Cellules hall & bureaux à partir de 220 m²
Livraison 1er trimestre 2011
SARL PARC DES COLLINES II
Contact
Alban Ricchiuti
06 12 25 34 02
atypik@atypik-id.com