

BRASSERIE FLO

400 m²
de salons modulables,
pour vos soirées
de fin d'année,
banquets et séminaires.

Passez les fêtes chez FLO

OUVERT 7J/7J - SERVICE JUSQU'À 23H

Immeuble Le Trident - Hôtel Holiday Inn
34 rue Paul Cézanne - 68200 Mulhouse
Tél. 03 89 60 44 44 - contact@holidayinn-mulhouse.fr

Le Périfscope

N°11 nov. / déc. 2010

L'économie de l'Ouest mulhousien à 360°

www.le-periscope.info

Edito



Tendance : Le nouvel attrait de la Tour ?...

La Tour de l'Europe redeviendrait-elle le symbole de la ville de Mulhouse, du caractère novateur de ses architectes et entrepreneurs, de son avant-gardisme et de son esprit d'entreprise ?

Même si les habitants de la ville et au-delà pensent trop souvent que la splendeur de Mulhouse est définitivement derrière elle, la Tour de l'Europe, dont l'audace architecturale était louée par tous voici 30 ans, semble attirer à nouveau les entreprises, notamment celles des TIC. C'est un signe, car on le sait, ces entreprises à la pointe des tendances sur le web, le sont souvent aussi des lieux et des événements "où ça se passe". Entre CIL Informatique et Alsasys, présentes depuis un moment dans la Tour et Blueboat qui s'y est installée tout récemment avec un esprit de co-working, ceux qui arrivent croisent ceux qui y sont depuis toujours... et ceux qui en partent.

On s'est laissé dire qu'il y a plusieurs grands appartements à saisir et des loyers raisonnables, c'est le moment d'y aller. En effet, n'en déplaise aux sceptiques, pourquoi ne pas envisager de créer une véritable "Tour des Affaires", symbole d'un renouveau économique au centre-ville, avec ses événements, son réseau, son... site web ?

L'idée est lancée, alors que ceux qui y croient partent à l'assaut de la Tour, une manière de retrouver les sommets !...

Béatrice Fauroux
Rédactrice en chef

DOSSIER ► Emploi et Formation

Les organismes de formation et d'appui à l'emploi sont très présents sur le territoire ouest de Mulhouse et un seul dossier ne suffira pas à couvrir toutes les propositions. Nous présentons donc ici les spécialités de notre secteur, qui sont d'établir un lien encore plus étroit avec la P'Allemagne et la Suisse (formation franco-allemande proposée par le CAHR) et pour cela, il faut apprendre la langue du voisin, avec Intégra Langues. Autre piste de formation, même en cours de carrière : la licence pro « Référencier et Rédacteur web » pour prendre le virage des sites web de demain. Enfin, la Maison de l'Emploi et de la Formation lance un dépliant pour se rapprocher des entreprises et qu'elles fassent plus facilement appel à ses services.



Un pont entre la France et l'Allemagne

Au CAHR, on forme des chargés de projets commerciaux franco-allemands. Cette formation s'adresse à des personnes qui souhaitent actualiser leurs connaissances des marchés allemands et suisses et réactualiser et leur parcours commercial. Avec l'objectif de travailler sur des projets franco-allemands, pour des sociétés germaniques ou françaises.

Cette formation en est à sa 6^{ème} promotion, elle fut créée lorsque l'Alsace a vu un reflux de frontaliers revenir dans la région, suite à des réductions d'activité. « Ces personnes qui ont travaillé de l'autre côté de la frontière ont une expérience à partager avec d'autres et nous nous sommes dits qu'ils pouvaient mettre cet expérience à la disposition des professionnels souhaitant se perfectionner », explique Yves Mentzer du CAHR. Tous les intervenants de la formation sont des professionnels de terrain. La formation théorique dure 40 jours de mi-octobre à mi-janvier et comprend le perfectionnement de la langue des affaires, une partie culturelle et des notions sur les pratiques commerciales : comment aborder un réseau de distribution en Allemagne, étudier le marché, etc.

La phase 2 de la formation consiste, à partir mi-janvier, à mener un projet de 5 semaines pour une entreprise française ou allemande. Par exemple, des stagiaires ont étudié le marché allemand pour un viticulteur, ou encore pour le Parc Expo de Mulhouse, et inversement l'un d'eux a travaillé pour un distributeur de produits biologiques allemand.

La formation s'adresse à des personnes maîtrisant la langue allemande, ayant des expériences personnelles ou professionnelles avec les pays voisins et qui souhaitent travailler dans l'interculturel. Le public de la formation est souvent en recherche d'emploi ou en réorientation de carrière (avec un financement Fongecif par exemple). La formation est validée par un certificat

des chambres de commerce françaises et allemandes. Soutenue par la Région Alsace, elle se déroule à Colmar.

Les entreprises qui ont un projet de développement avec un pays de langue allemande peuvent s'adresser à Yves Mentzer pour faire appel à un stagiaire de la formation.

Contact : CCI-CAHR Formation
Yves MENTZER
15 Rue des Frères Lumière
MULHOUSE,
Tél : 03 89 33 35 45
web : cahr-formation.com

► suite page 2

Venez découvrir nos produits de Noël

WILSON
Boulangerie
« Le Goût et la Tradition ! »

Promotion
4 manalas achetés
Le 5^{ème} offert

33 rue Jean Monnet - Parc des Collines
Ouvert du lundi au vendredi de 6h à 19h,
le samedi et dimanche de 6h à 12h30

Faites appel à la Maison de l'Emploi et de la Formation



La MEF lance un appel aux entreprises de l'ouest mulhousien pour qu'elle fassent davantage appel à ses services.

Conseils sur les différents contrats de recrutements, recherche de formations, présélections de candidats... : tous les services offerts par la MEF sont recensés dans une nouvelle plaquette.

« La MEF souhaite apporter aux entreprises toutes les solutions sur mesure qu'elle est en droit d'attendre », explique Olivier Pihan, directeur adjoint de la MEF. En particulier, elle peut répondre à une demande d'adaptation de poste via une formation pour une personne entrant dans l'entreprise ou dont le poste évolue. Le conseiller MEF peut alors explorer les formations possibles et accompagner leur mise en place.

Il peut également renseigner précisément l'entreprise sur les contrats – notamment aidés – disponibles actuellement pour les recruteurs, partant du principe que les entreprises ne connaissent pas forcément tous les outils d'aide à l'emploi.

Côté recrutement, elle peut proposer la présélection de candidats à un poste et mettre une salle à disposition des entreprises pour y effectuer leurs recrutements en toute discrétion.

Enfin, elle met à disposition un conseiller sur place tous les lundis, disponible sans rendez-vous. Pour les autres jours, il est préférable de prendre rendez-vous.

Maison de l'Emploi et de la formation
Relais Information Emploi
7 rue Daniel Schoen, Parc des Collines
Mulhouse
Tél. 03 89 35 39 95

Une formation pour booster les sites sur le web

Créée par un pool d'entreprises des TIC autour d'Activis voici trois ans, la licence "Référéncieur et rédacteur web" à l'IUT de Mulhouse compte deux fois plus d'élèves cette année que l'an dernier. Un succès que confirme le taux de placement élevé à l'issue de la formation, pour une profession en plein développement.

47 élèves cette année : de plus en plus nombreux sont les jeunes diplômés (et moins jeunes en transition de carrière) qui visent la licence pro "Référéncieur et rédacteur web". Conçue pour optimiser la visibilité d'un site sur un web de plus en plus encombré, cette formation de web-promoteurs attire certes des informaticiens, mais pas seulement. « L'horizon des élèves est varié, ils proviennent pour un tiers des formations de type DUT réseaux et communication, et pour deux-tiers des sciences humaines (lettres ou langues) ou du commerce et de la communication », explique Olivier Zeller de Première Place, professeur à la licence. L'idée est d'harmoniser les connaissances pour former à la sortie des personnes orientées "référéncieur" ou "rédaction pour le web" ; certaines auront un profil plus complet s'apparentant à celui de "community manager" (voir notre article sur Blueboat en page 4).

Objectif : Augmenter le trafic d'un site web et le convertir en commandes

Les 490 heures de formation font intervenir 15 intervenants professionnels, qui chacun aborde un aspect différent de la promotion sur le web : le référencement, le web design, la rédaction... « A la sortie, les métiers sont donc très variés, nous avons des anciens élèves qui travaillent sur la réputation en agence, d'autres en entreprise comme chez Tecitude qui fait 90% de son chiffre d'affaires sur le web ou au CIVA qui promeut le vin



Classe des formations initiales, à gauche Olivier Zeller, à droite Michel Grévilot.

d'Alsace », explique Michel Grévilot, responsable pédagogique de la Licence Pro.

Plusieurs alternants au Parc des Collines

Que la formation soit en alternance ou initiale, le stage et 150 heures de projets tuteurés s'ajoutent aux 490 heures de cours. Le choix du stage est stratégique, car il peut donner lieu à une embauche. Aujourd'hui, l'IUT reçoit plus de demandes de stagiaires que le nombre d'élèves disponibles, étant donné qu'il n'existe pas de formation aussi pointue et complète sur ce secteur en France. Rhénatic en "consomme" une partie, ainsi que des entreprises

clientes de ce réseau. Après 4 semaines de cours, les 27 "alternants" de cette année sont tous casés, et effectuent leur formation pratique chez Activis, Première Place, Blueboat, Néocomfort, Viadom, l'ISTA, Quad et le Journal des Spectacles, pour ne citer que des entreprises du réseau Rhénatic ou du secteur de l'Ouest mulhousien.

Les autres étudiants démarrent leur stage de 5 mois en février 2011 et des propositions peuvent encore parvenir à l'IUT, mais il faut faire vite.

Contact : IUT Mulhouse, Michel Grévilot,
Tél. 03 89 33 75 80,
web www.licence-referencement.fr

Intégra Langues : de nombreuses formules pour s'améliorer

L'institut dirigé par Patricia Mary compte 23 enseignants en langue au service de personnes en formation courte, longue ou en immersion à l'étranger. L'institut vient d'être racheté par la société strasbourgeoise Nova Performance et poursuivra ses prestations et son développement.

Les 23 formateurs d'Intégra Langues enseignent majoritairement en anglais, allemand et espagnol, mais aussi en italien, polonais, chinois, russe... et en français langue étrangère, le domaine qui progresse le plus avec le personnel de sociétés étrangères de passage dans la région. « De très nombreux cas de figure sont possibles, comme des étrangers travaillant chez Novartis et qui parlent anglais pendant le travail, mais aimeraient aussi parler français avec leurs collègues français. Nous enseignons aussi dans des sociétés suisses pour perfectionner la langue allemande des français qui y travaillent », explique Patricia Mary. Le DIF (droit individuel à la formation) a beaucoup fait progresser l'apprentissage des langues par le cumul possible des heures (20 heures par an, cumul jusqu'à 120 heures).

Stages en immersion en Angleterre

Les formations sont programmées sur mesure dans l'entreprise ou proposées dans les locaux d'Intégra Langues avec des horaires au choix. Il existe des stages spécialisés en chimie, bâtiment, électricité, textile, etc. Des stages inter-entreprises sont aussi proposés, le soir ou le samedi matin. Patricia Mary propose aussi des semaines d'immersion, par exemple en Angleterre près d'Oxford. La personnes vit en famille anglaise et suit des cours en journée.

Du côté des références, Intégra Langues est agréée par la Région Alsace pour la formation des demandeurs d'emploi, est validée comme



Patricia Mary et une partie de l'équipe.

centre d'examen du Goethe Institut et accueille des sessions du Test of English for International Communication (TOEIC). L'institut est certifié ISO 9001 version 2008.

En 2011, Patricia Mary, qui a cédé l'entreprise à Nova Performance prendra du recul à partir du 1^{er} février 2011, mais continuera à assurer la partie commerciale durant au moins 9 mois. « Pour le client, rien ne change, puisque nous avons une équipe expérimentée et stable », indique Patricia Mary.

Contact : Intégra Langues, Patricia Mary
15 rue des Frères Lumière, Mulhouse
Tél. 03 89 33 35 28
www.integra-langues.com

Crédit Mutuel
ENTREPRISES

LE TRIDENT - 36 rue Paul Cézanne - 68060 Mulhouse Cedex - Tél. 03 89 39 41 50



Cap sur le coaching

Christophe Hoffstetter, ex-dirigeant de Boomerang, vient d'entamer une seconde carrière en tant que coach d'organisations, d'équipes ou de cadres. Il décrit ici le métier de coach, qui suscite parfois du scepticisme, et explique sa démarche professionnelle.

Christophe Hoffstetter pose d'emblée : « La profession de coach n'est pas réglementée, ce qui fait que le terme et le métier puissent être galvaudés. Il existe plusieurs conditions pour définir le professionnel du coaching : tout d'abord, le coach doit être suivi lui-même par un coach, et à long terme. En second lieu, sa démarche doit être supervisée. Ensuite, il doit se former régulièrement, et enfin il doit appartenir à un groupement professionnel reconnu ». Christophe Hoffstetter quant à lui adhère à l'International coaching federation, et précise qu'il se consacre entièrement au métier de coach. Il ne dispense pas de formation, ni d'autres prestations liées aux ressources humaines en entreprise.

« Réconcilier l'entreprise performante avec le développement de la personne »

C'est en étant accompagné lui-même avec profit dans ses fonctions précédentes qu'il a eu l'idée de se reconvertir au métier de coach. Ont suivi de longues périodes de formation à l'issue desquelles il a été prêt pour atteindre son nouveau... cap : coacher des personnes ou des équipes. « Ce métier

prend du recul sur les fonctionnements d'entreprise, et je peux l'appréhender justement parce que j'ai une première carrière derrière moi : j'ai vécu un grand nombre de situations tout à fait similaires aux problématiques de mes clients ». L'objectif est de favoriser l'harmonie entre les projets de l'entreprise et ceux des personnes. Le coach peut aussi accompagner des professionnels en évolution de poste ou de carrière. Le métier semble s'apparenter en partie à celui de "psy", et Christophe Hoffstetter ne nie pas la comparaison, au moins pour ce qui concerne la qualité de l'écoute et la disponibilité totale requises lors des entretiens.

Une démarche fondée sur la demande et non sur l'offre

L'accompagnement repose sur un programme de 10 rencontres tous les 15 jours. Cette intervention sur une longue période permet d'observer le nécessaire changement et de faire évoluer son approche : « Je ne fais pas d'audit, suivi d'une proposition d'outils. J'établis un diagnostic, et examine avec l'entreprise si on entame une démarche ou pas. Au fil des séances, j'adapte totalement mon



Christophe Hoffstetter.

accompagnement à la situation qui m'est exposée au fur et à mesure. Ce processus est fondé sur la demande des personnes ou des organisations, et non sur mes propositions, je n'ai pas à dire à mes clients ce qu'il faut faire ». Cette démarche doit aboutir au résultat positif du coaching : favoriser l'autonomie et le développement.

Contact : Christophe Hoffstetter, Cap Coaching
Quartier des entrepreneurs
Mer Rouge, Mulhouse
Mob 06 04 42 75 37
Voir le profil de Christophe Hoffstetter sur
VIADEO.

Un site web fort en chocolat

La chocolaterie ABTEY à Heimsbrunn publie mi-novembre un site web de e-commerce de chocolats : www.carre-de-chocolat.fr. Une petite révolution qui aura un fort impact sur une PME qui jusqu'à présent diffuse ses produits dans des circuits traditionnels, en grandes surfaces en France, et sur 30 pays... ainsi qu'en vente sur place. Et une page Facebook a été créée : Carré de chocolat



Marie Kellerknecht met la dernière main au site web www.carre-de-chocolat.fr.

Marie Kellerknecht, chef de projet web chez Abtey en tant que chargée de communication, déploie beaucoup d'énergie sur ce projet de site web depuis plus de 6 mois et la voici dans la dernière ligne droite avant la publication. Car le travail invisible pour l'internaute est colossal : il faut créer une nouvelle collection de chocolats fabriqués sur place, optimiser la mise en valeur du produit (photographies de qualité, emballages,

paquets-cadeaux, etc.), créer un espace logistique dans l'usine consacré au conditionnement et à l'envoi des commandes par le web (« le chocolat, c'est fragile ! »), gérer la mise au point et la préparation du site et y entrer toutes les informations... Précisions que le prestataire d'Abtey pour la conception du site web est l'agence web Activis. La partie graphique du site est assurée en interne.

« Mettre sur pied un site d'e-commerce, c'est un peu comme si on créait une petite entreprise au sein de la grande, avec ses investissements, ses produits, son service logistique et sa gestion. » Sur le plan stratégique, le site web est censé compenser au moins partiellement la saisonnalité de l'activité d'Abtey, centrée autour de Noël et Pâques, en favorisant des commandes toute l'année. Avec l'incertitude liée à la publication dans ce vaste monde qu'est le web : les internautes vont-ils voir le site et commander ? Combien de personnes, quel type de clientèle, à quel rythme, dans quelles quantités et pour quels produits ?

Faire connaissance avec l'internaute

« On va travailler step by step, et surtout ne pas lancer toutes les fusées en même temps », explique Marie Kellerknecht, qui estime que la montée en puissance de la communication du site web devra marcher au rythme de la capacité de traitement des commandes en interne. « Les premières commandes serviront en priorité à rôder notre service, de la réception de la commande à son traitement, conditionnement et envoi. Il ne faut tenir sa promesse et ne pas décevoir l'internaute, et que notre qualité soit constante, du premier contact sur le site à la réception du colis par le client ». Marie Kellerknecht démarre donc la communication sur les réseaux sociaux, en particulier sur Facebook, pour « créer du buzz » autour du site. Au fur et à mesure de l'arrivée des commandes et du rôdage de la logistique, elle opérera pour d'autres actions,

comme des campagnes de liens sponsorisés, interventions sur des forums, etc. « Il faut que le client se rende compte qu'il est en relation avec une entreprise familiale à taille humaine qui fabrique entièrement tous ses produits depuis trois générations. Nous voulons que la relation avec lui soit la plus directe et la plus humaine possible, et nous devons prendre le temps de le connaître ». Faire connaissance et dialoguer avec l'internaute, pour mieux le satisfaire : Le « Carré de Chocolat » investit le web 2.0 !

Contact : ABTEY, Le carré de Chocolat
Marie Kellerknecht,
Heimsbrunn
Tél. 03 89 81 99 64
www.carre-de-chocolat.fr



Un nouvel espace logistique a été créé.

Xenium - Luminaires & Design

Noël approche à grands pas...
Pensez à illuminer vos vitrines !

Profitez d'une offre spéciale sur nos cubes lumineux, couleur fixe ou changeante au choix.
Le pack de 3 cubes 30, 40 et 50 cm avec ruban, livré et posé au prix de 250 €HT au lieu de 370 €HT.

Show-room 135 Grand'rué - 68130 WALHEIM • 03 89 08 56 25 • contact@xenium.fr • www.xenium.fr

La tradition du pain - La passion de la Pâtisserie

Boulangerie Pâtisserie

Pascal Ferragut

Pour les Fêtes de fin d'année... toujours prêts à vous faire plaisir

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

► Netavoo, portrait d'une passionnée

Séverine Marchal crée des sites web depuis 2003, et les trois-quarts de ses clients sont situés hors Alsace. Elle a développé un logiciel de gestion de contenus accessible à tous et lance un site de petites annonces : www.lespetitesannonceschezvous.com

Webmaster indépendante, Séverine Marchal s'est installée à son compte en 2003 après plusieurs années d'expérience professionnelle en tant que technicienne informatique, puis webmaster en entreprise, en ajoutant un cursus informatique en cours du soir à sa formation initiale. Par ailleurs, elle s'auto-forme en permanence sur des sites de webmastering français et américains.

Récompensée par un Trophée des jeunes Créateurs en 2004, elle a poursuivi son chemin en solo, en créant de nombreux sites web et sites d'e-commerce. 90 % de ses clients utilisent un outil simple d'utilisation qu'elle a développé et déposé elle-même : "netavoo", qui permet au propriétaire

de son site de le mettre à jour lui-même, ce qui était assez précurseur voici 6 ou 7 ans. Cette utilisation est proposée sous la forme d'un forfait mensuel et n'empêche pas l'accès à une assistance téléphonique. Ceci explique que les clients de Séverine Marchal soient plutôt des commerçants, artisans et petites entreprises qui développent l'e-commerce.

Parmi les sites qu'elle a créés, citons www.muranoboutic.com, www.tribotechnic.com ou encore www.orzaboutique.fr, www.zygotedesign-boutique.com.

www.lespetitesannonceschezvous.com

Ces derniers mois, Séverine Marchal a consacré



Séverine Marchal.

beaucoup de temps à développer ce site un peu sur le modèle du Bon Coin, mais qu'elle souhaite concevoir de manière différente, tant sur le plan esthétique que sur le plan de l'ergonomie. Mais le temps de développement n'effraie visiblement pas cette jeune informaticienne passionnée par son métier.

Contact : Netavoo,
55 rue Marc Seguin, Mulhouse
Tél. 03 89 32 84 65
www.netavoo.com

► Blueboat, de plus en plus de monde sur le bateau

L'Agence d'e-reputation vient de quitter le Parc des Collines pour la Tour de l'Europe et compte désormais 6 personnes spécialisées dans la veille, la réputation sur web et plus généralement toutes les actions liées au "Community Management". Explications.



Christophe Thill et une partie de son équipe.

Démarche professionnelle : la boucle du progrès

Le dirigeant et fondateur de Blueboat Christophe Thil, qui gère les projets et assure les relations extérieures, est entouré par cinq collaborateurs : un chargé de veille, un consultant spécialisé dans l'édition web et trois community managers (voir plus loin). L'équipe joue la complémentarité en abordant une mission par spécialités successives. Intervient en premier un spécialiste de la veille, qui va auditer la réputation de l'entreprise sur le web. Ensuite, rédacteurs et community managers entrent en jeu, travaillent sur le site et les communautés, réseaux sociaux, forums, etc. Le pro de la veille sur le web audite ensuite l'e-réputation du client pour voir si les actions ont porté leurs fruits.

Deux personnes extérieures collaborent à Blueboat en tant que conseil : Gilles Auberger (The Connecting Place) pour la stratégie et Sylvain Tavenot pour le "viral organique" ("buzz événementiel" sur le web pour faire parler de la marque). Toute l'équipe est présentée sur le nouveau site web.

Gérer une information pertinente : le Community Manager

« Un Community Manager, c'est une personne qui assure une veille sur un secteur donné, est capable de formaliser par écrit les contenus qui toucheront la cible et connaît à fond le web 2.0 » ; définit Christophe Thil. En clair, ce chargé de communication sur le

web (et mouton à cinq pattes) sait construire et animer une relation avec un public d'internautes, et entretient le la réputation d'une entreprise tout en opérant une veille sur son secteur. Ceci suppose une grande capacité d'immersion dans le secteur du client et une appréhension globale de toutes ses problématiques, et pas uniquement commerciales. En effet, l'approche du contenu du produit ou du service à valoriser sur le web suppose une démarche d'analyse de l'environnement, le type de clientèle... pour éditer et promouvoir une information pertinente. « C'est ce qui rend ce travail très humain, on a une approche totalement individualisée du client et de son environnement social, culturel... », explique Christophe Thil.

Blueboat, client de Blueboat... ou un cordonnier bien chaussé

Blueboat s'applique à elle-même la stratégie de veille qu'elle propose à ses clients et soigne son e-réputation en émettant régulièrement des informations sur son métier en forte évolution, en collaborant à des forums, etc. « L'idée est toujours et encore de donner du contenu pertinent sur notre activité, pour développer notre relationnel professionnel et notre réputation ». Et ça marche, puisque le fait d'être renommé sur son secteur attire des clients de plus en plus éloignés d'Alsace.

Info dernière minute : Blueboat dans ses nouveaux murs virtuels... et réels :
Nouveau site web : www.blueboat.fr ;
Nouvelle adresse : Tour de l'Europe, Mulhouse
Tél. 03 67 11 85 61

Événement :

Conférence organisée par les 4 As, jeudi 25 novembre à la Fonderie à Mulhouse

2.0, 2.5 ou 3.0...

le web apportera-t-il les progrès rêvés à la Société ?

Le marketing-de-papa est mort. Mais vive le marketing !

La conférence 25 novembre sera donnée par deux spécialistes des nouveaux modes de communication et de consommation, Gilles Auberger et Salah Benzakour.

Ils expliqueront en quoi le marketing de demain s'adressera directement à un individu (consom)acteur de sa consommation, et non plus à un profil-type de consommateurs passifs. Les sociostyles ont bien vécu - mais leur temps de cerveau est devenu indisponible : conséquence, les médias de masse n'intéressent plus, sauf par petites tranches bien choisies.

Faut-il pour autant que les marketteurs cèdent à la panique ?

Non, il faut repenser la communication sous l'angle de la réputation et d'une relation vertueuse, car l'internaute ne renie pas le rôle de la marque et de sa publicité : il demande juste à être respecté. Les entreprises doivent parler à l'homme (ou la femme) qui est derrière chaque usager ou chaque "client".

Le web 2.0 (né en 2005) a fait place à un "web au carré", où les objets connectés, les smartphones, la géolocalisation, l'intégration du web sémantique multiplient, presque à l'infini, les services à la personne. Le e-marketing est devenu un "marketing à la puissance e". La conséquence, c'est une réponse instantanée et totalement adaptée, à chaque demande multicritère de l'internaute - en quête de sa singularité, et de son accomplissement.

Et si la salle - qui devrait être très remplie, avec des AS de tous horizons, en quête d'intelligence - souhaite aller plus loin, peut être soulèveront-ils un coin du voile pudique qui recouvre encore cet hypothétique et probable 3.0...

► Le Périscope est partenaire de la conférence et offre 6 entrées aux 6 premières personnes qui en feront la demande sur le mail suivant : contact@le-periscope.info

Conférence 4AS : Jeudi 25 novembre 19h00 à la Fonderie à Mulhouse
Inscription avant le 19 novembre sur le mail : 4as-2010@orange.fr
Entrée 25 euros



Quatre AS+

« Salah Benzakour, expert en marketing et nouvelles technologies, dirige l'Agence conseil en marketing et nouvelles technologies "Puissance E" à Mulhouse.

« Gilles Auberger anime "The Connecting Place", plateforme de réflexion et de conseil stratégique en marques et image à Strasbourg.

Page réalisée en partenariat avec



1^{er} Centre de Compétence national CIEL à Mulhouse

Ce centre de compétences ouvert par BS2i réunit sur un même plateau un show room et un centre de formation aux produits de gestion commerciale et de comptabilité CIEL. Une première en France.

Jean-Marc Blanckaert et Christian Haas, gérants de la société BS2i, sont à l'initiative de cette innovation parce qu'ils connaissent bien les problématiques des petites entreprises, notamment en tant que partenaire de la journée de la création d'entreprise à la CCI de Mulhouse : « Les TPE sont fragiles car les dirigeants, souvent débordés, font des erreurs de gestion ou n'anticipent pas assez leurs difficultés. Un centre de formation aux outils de gestion CIEL peut les aider à mieux cerner ces questions ». Ciblées pour toute entreprise, de l'auto-entrepreneur aux PME, les produits CIEL répondent à tous les besoins en gestion commerciale et comptable de l'entreprise. Simples d'utilisation, ils produisent automatiquement des tableaux de bord et des schémas qui synthétisent l'activité et sont une véritable aide à la gestion. Dans la partie show-room, le visiteur peut tester les logiciels. Le centre comprend aussi un bel espace de formation.



Christian Haas et Jean-Marc Blanckaert.

Un centre de formation de 10 postes

Etablissement de formation agréé, le centre de compétences CIEL dispose de 80 m² de locaux avec 10 postes informatiques dédiés au service de la formation. Un nombre volontairement restreint pour encourager l'échange et répondre aux questions les plus spécifiques des participants. Intégral de Gestion Quantum, Comptabilité, Gestion Commerciale, Multi devis du Bâtiment, Point de Ventes... autant de programmes de

formation proposés qui, de plus, sont pris en charge partiellement ou totalement par les centres collecteurs de fonds (OPCA).

Les autres prestations de BS2i également sur place

BS2i a transféré ses activités sur le même site que son centre de compétences CIEL, à savoir la maintenance et la réparation d'ordinateurs, le développement de logiciels spécifiques et la mise au point de systèmes informatiques, de

réseaux en entreprise et de sauvegarde. Soit toutes les prestations informatiques, matérielles ou logicielles, au sein d'un local de 80m² situé au même étage que le centre de compétences.

Contact : BS2i, Centre de Compétences CIEL
127 rue de Belfort, Mulhouse
(en face de Chaiseland)
Tél. 09 54 64 66 65
www.bs2i-services.com

Publi-information

Pour la seconde fois cette année, les installations de panneaux photovoltaïques voient une diminution des prix d'achat par EDF. La durée d'amortissement d'une installation s'allonge de 2 ans en moyenne. ECE propose des solutions nouvelles pour investir.

Pour les professionnels, la baisse est de 12% sur la tarification au 1er septembre 2010 :

- Les installations intégrées sur bâtiments clos couverts passent de 0.50€ à 0.44€ le Kw/h
- Les installations avec intégration simplifiée sur bâtiments passent de 0.42€ à 0.37€ le Kw/h
- La centrale au sol ou centrale sur toit plat passent de 0.37€ à 0.33,12€ le Kw/h

Devant cette baisse de tarification, ECE avec 10.000 m² de champ photovoltaïque déjà installés propose des installations sur toits à pente avec matériaux "premium" pour une durée d'amortissement de moins de 11 ans.

Parallèlement ECE propose aussi des installations sur toits plats de type usine, super ou hypermarché. Cette nouvelle solution répond à la fois à tarification 0.3312€ le Kw/h produit, et à de nouveaux investisseurs pour un amortissement à moins de 11 ans.

Pour les particuliers, ECE se positionne sur des installations avec des amortissements à moins de 7 ans, malgré la réduction de moitié du crédit d'impôt. Les clients bénéficient d'un revenu de 1.600€ à 1.800€/an sur 13 ans, soit 22.100€ sur le contrat de 20 ans.



Altedia : un réseau national, une présence locale

Membre d'un réseau national, Altedia bénéficie d'outils d'accompagnement adaptés à toutes les problématiques d'entreprise liées aux ressources humaines. Le bureau de Mulhouse situé à la Mer Rouge compte quatre consultants seniors habilités à conseiller des entreprises, tout comme des personnes en transition de carrière.

Claude Chapon souligne les avantages pour Altedia d'être un groupe national en réseau : « Nous travaillons selon des méthodes éprouvées sur tout le territoire et que nous faisons évoluer constamment. Ensuite, l'échange d'expériences entre nos 70 bureaux est une richesse, il constitue pour nous une veille permanente. De plus, nous suivons des formations régulièrement. Et enfin, le bénéfice pour le client dont l'activité couvre le territoire national est évident : notre maillage nous permet de gérer un dossier où qu'il se trouve ». Ainsi, le bureau de Mulhouse collabore régulièrement avec ceux de Belfort et Strasbourg. Pour le suivi individuel, l'approche est la même, puisqu'un candidat qui

déménage pour changer de société par exemple peut être suivi de son point de départ à son point d'arrivée, avec l'accompagnement du parcours professionnel du conjoint.

Grande souplesse d'accompagnement

Ainsi, Altedia propose l'ensemble des prestations de conseil en ressources humaines, comme l'accompagnement de plans de sauvegarde de l'emploi (PSE), le suivi de la mobilité interne, la gestion ou le bilan de carrière, ainsi que le bilan de compétences dans le cadre du DIF par exemple.



Claude Chapon.

« Pour l'accompagnement individuel, nous assurons un suivi personnalisé, par exemple dans le cas d'un salarié qui souhaiterait créer son entreprise ou lors de problématiques spécifiquement liées aux seniors », indique Claude Chapon. Idem pour des personnes ou groupes de salariés en reclassement et la prise en charge de personnes licenciées. Pour accompagner les personnes au mieux, Altedia s'entoure de coachs certifiés. Evidemment, Altedia

conseille aussi sur le plan des ressources humaines, les entreprises qui mènent des projets de développement à fort impact sur les équipes.

Contact : ALTEDIA Mulhouse
Claude Chapon
22 rue de Chemnitz, Mulhouse.
Tél. : 03 89 33 91 22
www.altedia.fr

DES SOLUTIONS FORMATION

Savoir Manager ses Equipes

| | |
|--|----------|
| • Encadrer et Motiver | 9 jours |
| • Diriger Efficacement son Equipe | 8 jours |
| • Les Fondamentaux du Management | 3 jours |
| • Chef d'Equipe : réussir sa fonction | 4 jours |
| • Gestion du Temps et de l'Efficacité | 4 jours |
| • Les Techniques d'Entretien Professionnel | 2 jours |
| • Gérer et Négocier les Conflits Interpersonnels | 2 jours |
| • Animer et Conduire des Réunions | 2 jours |
| • La Prise de Décisions Créatives | 2 jours |
| • Manager la Supply Chain | 12 jours |
| • Management et Conduite de Projet | 8 jours |

L'Ecole des Managers Alsace reconduira début 2011

- Réussir la Reprise d'Entreprise 57 jours
Formation diplômante homologuée Niveau II

GIFOP/CAHR FORMATION ■ MULHOUSE
Tél. : 03 89 33 35 35 ■ 03 89 33 35 45
www.gifop.fr ■ www.cahr-formation.com

Votre partenaire formation

Préparez l'hiver.....

Chez soi, on est bien

une équipe pluridisciplinaire de professionnels de la santé trouvera la solution pour vous faciliter la vie et vous apporter le meilleur confort possible.

* sur présentation de cette annonce vous recevrez un cadeau en magasin

Découvrez les bienfaits de la thermothérapie couvertures et coussins chauffants, compresses de lin....

zone commerciale de Morschwiller-le-Bas à droite de Leroy Merlin Tél. : 03 89 44 05 66



AVIS D'EXPERT

DMG - CI : valoriser et accompagner les entreprises de l'Est

Après un début de carrière en entreprise, puis dans un établissement financier et enfin dans le capital d'investissement, Dominique Gozlan a créé DMG Conseil et Investissement et a rejoint en 2007 le réseau national MBA Capital. Son activité de conseil est liée au "haut de bilan" : achat, vente et levée de fonds propres pour les PME.



Dominique Gozlan.

L'activité de Dominique Gozlan consiste à rapprocher, grâce au réseau qu'il a constitué au fil des années, entreprises en cession et acquéreurs, capital-risqueur et sociétés en développement, investisseurs et projets. « *Le plus délicat dans ce métier, une fois qu'on a cerné le besoin, est de trouver en toute discrétion le partenaire idéal pour réaliser l'opération* », explique Dominique Gozlan. En effet, on ne crie pas forcément sur les toits qu'on vend son entreprise, qu'on aurait besoin de lever des fonds propres ou d'argent frais pour démarrer ou développer un projet. Les professionnels échangent donc souvent leurs informations sous le sceau de la confidentialité, et Dominique Gozlan cultive un important réseau de professionnels, experts-comptables, avocats ou banquiers. Par ailleurs, en faisant partie du réseau MBA Capital (une dizaine de cabinets en France), Dominique Gozlan accède à une importante source d'informations et à des échanges d'affaires, tout en suivant un programme de formation.

rarement pour des projets de levée de fonds ou de capital-risque d'un montant inférieur à 300.000 euros. De même, s'il traite en majorité des dossiers de cessions/acquisitions d'entreprises industrielles ou de services d'une certaine taille, il intervient aussi pour les PME à fort potentiel autour de 2 à 3 M€ de CA. Ce métier évolue positivement, car la génération des 30 à 50 ans est plus favorable à l'ouverture du capital que celle d'avant. « *Le capital est une matière vivante qu'il faut faire évoluer au fil du développement de l'entreprise. Ouvrir son capital, c'est se donner les moyens de préparer l'avenir* ». De même, il ne faut pas attendre qu'une entreprise batte de l'aile pour vendre ou lever des fonds. « *Ce qui est intéressant dans ce métier, c'est de pouvoir contribuer à assurer la pérennité d'une entreprise en étant une courroie de son développement* », conclut Dominique Gozlan.

Secteur de MBA Capital : Alsace, Lorraine et Franche-Comté

Contact : DMG CI, Dominique Gozlan
36, rue Paul Cézanne, Le Trident, Mulhouse
Mob. 06 11 78 00 27
www.mbacapital.com

Créer de la valeur

« *Le second défi de ce métier, c'est de trouver l'investisseur du bon calibre par rapport au besoin de fonds* ». En effet Dominique Gozlan intervient

METIER

1BEAUJOUR se lève au Parc des Collines



Une partie du réseau. De gauche à droite : Valérie Vernerey, Michel Jaquet, Virginie Tanghe, Nicolas Schmitt, Jean-François Chan-Kam et Véronique Prudhomme

1Beaujour, c'est une plateforme collaborative spécialisée dans la création visuelle de tous supports de communication. Graphistes et webmasters indépendants se retrouvent sur un même lieu de travail, pour travailler sur des projets individuels ou communs. Et d'autres professionnels en free lance non résidents font aussi partie du réseau. L'agence de communication classique aurait-elle vécu ?

C'est Jean-François Chan-Kam, dit "Jeff", graphiste connu sur la place, qui avait envie depuis longtemps de travailler en "co-working" avec des professionnels dont il apprécie la personnalité et le savoir-faire. « *L'idée de réunir des compétences complémentaires autour d'un même concept me titillait depuis longtemps. D'où le nom 1Beau jour, qui est l'expression d'un projet enfin réalisé* », explique Jeff. Le concept 1Beaujour répond aussi à la volonté de faire du beau, de promouvoir un design graphique de haute qualité pour tout support de communication.

Après 20 années d'expérience en agence en tant que directeur artistique, Jeff souhaitait centrer son activité sur la notion de projets autour desquels on réunit des compétences spécifiques... et bien choisies. 1Beaujour réunit en permanence sur place six résidents, soit quatre graphistes et deux webmasters. Selon les projets, d'autres compétences peuvent être associées parmi les "non-résidents" du réseau : une graphiste spécialisée dans les fresques, deux photographes, une rédactrice et deux consultants en stratégie de communication, dont l'un travaille indifféremment sur la France, la Suisse et l'Allemagne.

Un plateau qui réunit 80 années d'expérience professionnelle

« *Notre réseau fonctionne sur deux principes : l'autonomie et la confiance. Chaque professionnel a ses*

propres clients et des équipes sont constituées ad hoc selon le type de projet », précise Jeff. Ceci suppose une certaine maturité et le plateau des résidents totalise près de 80 années d'expérience professionnelle. A la différence des agences classiques, la commande peut provenir de n'importe quel membre du réseau : finie la hiérarchie pyramidale avec ses commerciaux. « *Tout le monde a son réseau de clients plus ou moins étendu, et en fait bénéficier les autres - ou non - selon la nature de la mission. Ici il n'y a pas de chef de projet qui prend une commission : chacun facture sa prestation et le chef de projet, c'est celui qui met au point le cahier des charges avec le client, et le transmet aux autres tout en travaillant sur sa partie* », explique Jeff. La souplesse du fonctionnement et le partage des frais fixes par chaque membre du réseau assure au final un budget maîtrisé pour le client.

Ce concept d'équipe non hiérarchisée typique des agences web commence donc à s'imposer dans la communication. Il préfigure aussi un nouveau mode de management, non fondé sur la hiérarchie, mais sur des notions de compétence et de responsabilité.

Contact : 1Beaujour,
Parc des Collines
40 rue Jean Monnet, Melpark 5
Mulhouse
Tél. 09 60 40 99 80,
www.1Beaujour.com



POULAILLON

Le partenaire de tous vos bons moments...

Bénéficiez de 5% de remise pour toute commande passée sur notre site boutique :
www.poulailon.fr

Pour toute question, n'hésitez pas à nous contacter au 03.89.33.89.89



Et si on parlait de vous ?

Rédactrice en chef : Béatrice Fauroux
contact : beatrice.fauroux@gmail.com mob. 06 03 20 64 76

L'association du mois :

YAGO - Talents d'entrepreneurs

YAGO est une association qui a été créée à l'initiative de chefs d'entreprise de la région Alsace dans le but d'aider, d'accompagner et d'encourager les entrepreneurs, créateurs ou repreneurs d'entreprises, particuliers ou professionnels ayant un projet lié au développement durable, à l'innovation ou tout autre projet original destiné à créer de la richesse et développer l'emploi en Alsace.

L'origine du nom de l'association est simple : "Ya" pour proposer un état d'esprit positif en des temps difficiles pour les entreprises, avec un petit clin d'oeil à l'Alsace. Et "go" pour signifier une démarche active et résolument tournée vers l'avenir.

YAGO réunit des patrons de PME-PMI et des spécialistes du milieu économique, financier et juridique. L'association est animée par le Groupe Cofimé et propose deux événements :

Première conférence Yago

Lundi 29 novembre à 18h30 dans les salons du Holiday Inn (Trident), Yago proposera sa première conférence : « Les nouveaux modes de rétribution de salariés » : en temps de crise, comment rétribuer les salariés autrement ?

Des solutions innovantes seront proposées par la société low cost CE, le cabinet de conseil Intrago, les Assurances CAG Boidevézi, le cabinet d'expertise comptable et d'audit Groupe COFIMÉ. Animation de la conférence : Béatrice Fauroux.

Un moment convivial autour d'un cocktail suivra les présentations.

Inscription obligatoire par e-mail : conferences@yago-talents-entrepreneurs.fr

Le concours Yago récompense les talents

Concours à l'initiative du groupe d'audit et d'expertise comptable Groupe Cofimé, avec de nombreux partenaires, le concours YAGO a pour but d'encourager et d'accompagner l'esprit d'entreprise. Le projet peut concerner une création



ou un développement d'activité. Les 6 gagnants se voient remettre un chèque de 2.500, 5.000 ou 7.500 euros. Règlement du concours sur le site www.yago-talents-entrepreneurs.com.

Les inscriptions se font exclusivement avant le 30 novembre par internet : www.yago-talents-entrepreneurs.com ou par courrier à l'adresse du siège de l'association YAGO 5, rue Bertrand Monnet, 68008 Colmar Cedex.

La Fondation Passions Alsace au service des petites associations

La Fondation Passions Alsace créée par Guillaume d'Andlau voici un an et dont la vice-présidente est Catherine Chambaud a pour objectif d'aider les projets de petites associations de proximité, quel que soit leur champ d'intervention. Elle dispose d'un fonds initial, et se veut également une passerelle entre donateurs qui ont envie de savoir ce qui est fait de leur don et un territoire ou une action particulières.

En effet, certaines associations mènent une action extrêmement utile mais souvent confidentielle, en raison de la modestie de leur taille ou de leur périmètre d'intervention. Exemples de financements : aide à une association de conteurs en structures pour personnes âgées, financement partiel d'un livre-mémoire sur un site industriel abandonné, aide à une association pour le logement très social.

Les projets peuvent être soumis sur le site web : www.fondationpassionsalsace.com

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

Le 10 novembre

Art périscopie

Du 10 au 14 novembre 2010, la Cité de l'Habitat devient "La Cité de l'Art" et c'est dans ce cadre exceptionnel que nous vous convions au prochain Apériscopie

Mercredi 10 novembre à partir de 18h00

Inscription obligatoire sur : contact@le-periscopie.info
Nombre limité à 100 personnes

Conférence des 4 AS jeudi 25 novembre à la Fonderie à Mulhouse : "le web apportera-t-il les progrès rêvés à la Société ?"

Le Périscopie offre 6 entrées aux 6 premières personnes

qui en feront la demande sur le mail suivant : contact@le-periscopie.info
Inscription à la conférence : 4as-2010@orange.fr - Entrée 25 euros.

Ça s'est passé sur Mulhouse ouest (voir le blog www.le-periscopie.info)



21 septembre : Réunion du Club ADRH à Système U



30 septembre : Anniversaire d'Intégra Langues



4 octobre : Pose de la première pierre de la Résidence Seniors au Trident.



21 octobre : Trophées de l'Innovation au Technopole

Atypik
GL & Associés

Hôtel d'entreprises multi-activités en zone franche urbaine
Cellules hall & bureaux à partir de 220 m²

Livraison 1er trimestre 2011

Contact Alban Ricchiuti **06 12 25 34 02**
atypik@atypik-id.com

Le Périscopie - 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

Maquette : Jean-François Chan-kam
Les gens d'en face
lesgensdenface@gmail.com
Mob. 06 61 68 15 65

Rédactrice en chef : Béatrice Fauroux
Agence B.F. Communications
Contact : beatrice.fauroux@gmail.com
Mob. 06 03 20 64 76
Textes et photos : Béatrice Fauroux, sauf crédit mentionné

Distribution : Bike in the City
Impression : Imprimerie Sprenger - Sausheim
Imprimé sur papier recyclé
Régie publicitaire : ECA Édition

3 rue du Panorama - 68120 Pfstatt
Tél. 03 89 57 11 57
Contact : Dominique Meunier - Eric Marcino
eca.edition@evhr.net

DEFI BURO FOURNITURES
Une équipe de pros près de chez vous
Livraison gratuite

03 89 57 57 47 **CALIPAGE**

47 CD 201 • 68390 SAUSHEIM • www.defiburo-calipage.com • www.defiburo.com

400m² d'exposition
03 89 61 96 96

L'UNIVERS BUREAU
DEFI BURO
FOURNITURES ET MOBILIER