

BRASSERIE
FLO
ouvert 7J/7 - service jusqu'à 23h

Unique dans la région !
Votre brasserie parisienne vous propose :
Son étal de fruits de mer à déguster sur place ou à emporter
Son menu du jour à 17,80 €

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°6 jan / fév 2010

L'économie de l'Ouest mulhousien à 360°

www.le-periscope.info

Edito Florilège de vœux

Du sms expéditif et impersonnel à la carte de vœux personnalisée la plus élaborée, on trouve de tout dans les vœux professionnels envoyés chaque année, avec une intention évidente, celle de se rappeler au bon souvenir de ses clients et partenaires.

Cette année, la part belle est faite à la carte solidaire, car en temps de crise, on revient aux valeurs rassurantes et qui donnent une bonne image de soi en passant. Le papier recyclé est très présent, de même que les cartes « numériques » censées faire l'économie de papier, mais qui ont l'inconvénient de ne pas se démarquer des mails reçus toute l'année. N'oublions pas la tendance gadget, avec la carte animée ou la vidéo que vous n'arrivez pas à télécharger. Reste la carte classique avec le petit mot poli à l'intérieur, qui rappelle les valeurs de l'entreprise (on en baille d'ennui), ou qui fait tellement pub qu'on se demande si on a vraiment pensé à vous. On remarque au passage que l'humour est relativement absent des cartes de vœux, un rituel trop sérieux sans doute... dommage. Car ce qui manque souvent dans tout ça, c'est bien un peu de chaleur : quand on reçoit des vœux, malgré soi, on le guette, ce petit mot chaleureux et personnalisé, écrit à la main et qui transmet autre chose que le simple objectif de sacrifier au rituel vite fait bien fait. Je n'hésite donc pas à vous livrer un vœu tout simple au nom du Périfscope : Ayons tous une vie riche sur le plan humain, soyons créatifs et généreux, et la santé suivra...

Béatrice Fauroux
Rédactrice en chef

Le sujet du mois

Dossier Boulangeries

Ce dossier expose quatre manières de pratiquer le métier de boulanger, quatre visions du métier avec un leitmotiv commun à tous : s'inscrire dans la tradition du bon pain. Et ce, dans un contexte managérial très différent. Entre le boulanger qui revendique le statut d'artisan comme Pascal Ferragut et les vingt boulangeries gérées par Magali Poulaillon, il semble y avoir un monde. Mais comme le dit Patrick Riclin, faire du pain à grande échelle n'altère pas sa qualité si on respecte les process traditionnels à chaque étape. Jean-Luc Ritzenthaler de son côté est revenu à la tradition en installant son four à bois aux Coteaux.

I. Boulangerie-Pâtisserie Ferragut : la fierté d'être une boulangerie de quartier

Issu d'une lignée familiale de pâtisseries, Pascal Ferragut a développé ses compétences dans ce domaine, et lui a ajouté plus tard celle de boulanger en rachetant le fonds de la rue de Thann en 1998. Un parcours original pour ce perfectionniste de la simplicité.

"Mon ambition principale ? Celle de servir au jour le jour le meilleur pain possible aux clients du quartier, dont la fidélité est ma récompense. Ici le panier moyen est de 2 à 4 euros, et je tiens à maintenir une qualité totalement artisanale avec des produits de choix, quel que soit le client. Et ce, en boulangerie tout comme en pâtisserie", explique avec fermeté Pascal Ferragut, qui fabrique toutes les pâtisseries, viennoiseries et pains spéciaux lui-même, un ouvrier et un apprenti produisant le pain blanc et une partie de la brioche. 30% des ventes sont réalisées avec le salé, les sandwiches étant plébiscités par la clientèle professionnelle.

Pâtissier, puis boulanger

Pascal Ferragut a fait ses premières armes à la pâtisserie familiale Carlos, place Franklin. Ce pâtissier-confiseur-glacier a son brevet de compagnon, il fut meilleur apprenti d'Alsace-Lorraine, puis 3^{ème} de France et obtint son brevet de maîtrise. Après sa formation dans l'entreprise familiale, il est parti en Suisse à la pâtisserie Graf de Rheinfelden, où il s'est perfectionné durant 10 ans. En 1998, il a volé de

“ 98% des ventes sont des produits faits maison ”



De gauche à droite : Mme Schmitt, fidèle cliente, Carmen, vendeuse, Pascal Ferragut et son épouse Catherine

ses propres ailes en rachetant la boulangerie actuelle, où il a réalisé au fil des années un investissement considérable, notamment pour acquérir des chambres de fermentation, ainsi qu'un four visible du magasin qui cuit le pain en continu. "Depuis que je suis ici, je ne suis pas parti en vacances, cette boulangerie, c'est ma vie. Je vis au-dessus du magasin avec ma famille, et tous les jours j'apprends des choses nouvelles, notamment en boulangerie où au départ j'étais autodidacte. Je me suis intéressé très vite à la recherche des meilleures compositions de farines et j'ai beaucoup travaillé sur la fermentation pour obtenir de bons arômes".

Transposant au pain son expérience en pâtisserie : sélection de produits naturels, recherche du meilleur goût, Pascal Ferragut se fournit au Moulin

Jenny et aux Grands Moulins de Strasbourg. Pascal Ferragut imprime sa patte à toute sa production qu'il fabrique lui-même à 70%. Ce qui l'anime : produire un produit personnel et de qualité à des clients de proximité, mères de famille, collégiens, ouvriers... ou entreprises. "Je suis fier de pouvoir dire que 98% de ce qui est vendu dans la boulangerie est issu de productions maison", conclut Pascal Ferragut, jeune papa dont l'une des résolutions pour 2010 est de prendre... quelques jours de vacances.

Boulangerie Pascal Ferragut
46 Rue de Thann
68200 Mulhouse
Tél. 03 89 42 20 29

► suite page 2

PENSEZ À FÊTER LES ROIS (ET REINES)

2€50 À partir de

Boulangerie WILSON
Le goût et la tradition!

Formules Petits déjeuners 1€80 À partir de

Formules Déjeuners 3€20 À partir de

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

Tous les jours, un large choix de :
pains et baguettes • viennoiseries • en-cas

II. Boulangerie Wilson, nouvelle venue à l'ouest



Anna Riclin

Nouvelle au Parc des Collines, mais pas en Alsace, la boulangerie conçue par Patrick Riclin est la vitrine du nouveau siège des boulangeries Wilson, avec notamment une unité de fabrication des croissants au beurre, la spécialité de la maison.

Le bâtiment de près de 1.000 m² abrite notamment une unité de fabrication de croissants très bien éclairée avec une belle hauteur de plafond, que l'on peut contempler depuis les bureaux du 1^{er} étage. "Environ 10.000 croissants sont fabriqués ici tous les jours, pour alimenter les 7 magasins, pour les croissants tout est fabriqué ici et 100% au beurre. Surgelés pour les stabiliser après façonnage, il sont ensuite cuits dans chaque magasin pour une fraîcheur optimale pour le client", explique Patrick Riclin.

Exigence de qualité et de fraîcheur

Les boulangeries Wilson sont toutes conçues sur le même modèle, avec un four traditionnel et une chambre de repos pour la pâte. "Nos farines proviennent des Grands Moulins de Strasbourg. Nous commandons une farine spécifique pour les boulangeries Wilson sans adjuvant, sans améliorant ni acide ascorbique, et qui proviennent de l'Est de la France et d'Alsace Pour les pains spéciaux, nous achetons plusieurs variétés de graines, également aux Grands Moulins, les trempons et préparons les mélanges nous-mêmes. Elles entrent dans une composition qui nous est propre et dont nous avons éprouvé la recette depuis longtemps." Les pâtes fermentent pendant une durée de 24 à 48 heures en chambre froide, avant façonnage. "C'est plus difficile pour les boulangers de travailler une pâte levée après fermentation. Mais les arômes sont mieux développés que si on façonne le pain avant le repos en chambre", explique Patrick Riclin. 6 variétés de pâte sont ainsi fabriquées quotidiennement. Les baguettes sont cuites sur place, en continu toute la journée. Tous les 8 à 15 jours, une nouvelle variété est proposée.

Patrick Riclin ne renie pas son « modèle » que sont les boulangeries Paul : "Avant les autres, ces boulangeries ont proposé du pain traditionnel qui l'est resté, malgré la quantité produite. Car la quantité ne nuit pas à la qualité, c'est le process qui compte, la qualité des farines, le respect du métier traditionnel à chaque étape. C'est vers ce modèle que nous tendons, et j'espère bien continuer dans cette voie".

Boulangerie Wilson
33 rue Jean Monnet, Parc des Collines
Tél. 03 89 31 07 80

III. Dans la famille Poulaillon, la fille



Pascal Kern

Magali Poulaillon a relancé voici une quinzaine d'années la boulangerie familiale qui avait son adresse unique rue de Belfort, alors que son père vivait la grande aventure de la moricette qu'il a créée. Aujourd'hui, elle est à la tête de 20 magasins (dont 8 boulangeries) totalisant un effectif de 200 personnes. Une gestion au cordeau avec en toile de fond une vraie passion pour le pain.

En ce dimanche avant Noël, Magali Poulaillon vend des mannalas rue Mercière, on la prendrait presque pour une jeune vendeuse, et pourtant c'est elle la patronne : "Je trouve normal d'encourager les salariés qui travaillent le dimanche avant les fêtes, et j'aime bien être proche de mes équipes", dit-elle. Magali Poulaillon passe la moitié de son temps au Moulin rue de Belfort, où travaillent 30 personnes (environ 10 ven-

deuses, 10 boulangers et 10 pâtisseries), et l'autre moitié dans les autres magasins. "Je dois m'assurer de la constance du service à la clientèle, et de la qualité du pain, dont je me rends compte d'un simple coup d'œil", explique-t-elle. "L'idée est aussi de mettre en place une culture d'entreprise commune. Ainsi nous avons mis au point avec une responsable de la vente en magasin un livret d'accueil pour les nouveaux arrivants". En plus, une personne de l'entreprise contrôle en permanence l'hygiène et la sécurité alimentaire : température, dates limite de consommation, affichage, réglementation...

1500 baguettes par jour

La recherche de qualité s'applique bien sûr aussi au pain, fabriqué à l'ancienne, avec du levain naturel, un pétrissage dans une machine qui ne brutalise pas la pâte, un façonnage à la main, une nuit en chambre froide et une cuisson dans un four traditionnel. La farine provient des moulins Peterschmitt à Niederhergheim et Becker à Strasbourg. "Je pense que nous irons encore plus à l'avenir vers le bio, dont le volume de vente est encore modeste. Mais les contraintes techniques sont lourdes et la certification coûte cher. Notre pain provient d'un fournil bio qui n'est pas à Mulhouse", explique Magali qui souligne les nombreuses innovations maison, comme le pain au Beaujolais ou « Le Druide » à base de levain de sarrasin. Pour préserver l'intégrité des recettes et la constance du goût sur les 8 boulangeries, tous les pains sont goûtés deux fois par mois. "Même si nous

cuissons 1500 baguettes par jour, toutes doivent avoir la meilleure saveur", conclut M. Poulaillon. En ce début 2010, Poulaillon vient de reprendre la boulangerie de la galerie de Carrefour-Ile Napoléon et lance la vente de pain via son site internet.



Au Moulin Poulaillon
176 rue de Belfort - 68200 Mulhouse
Tél. : 03 89 42 24 04
www.poulaillon.fr

IV. Boulangerie Ritzenthaler, le pain cuit au four à bois



Alexandre, Jean-Luc et René Ritzenthaler, boulangers de père en fils depuis 4 générations

Fin des années 1980, Jean-Luc Ritzenthaler a délaissé son activité de boulangerie à grande échelle pour se recentrer sur le pain traditionnel avec une grande boulangerie au cœur des Coteaux.

Fin des années 80, Jean-Luc Ritzenthaler a vendu ses boulangeries, arrêté progressivement d'alimenter les supermarchés, et a voulu revenir à la tradition du pain cultivée par son grand-père, boulanger à Dornach. "Je me disais que de toute façon les usines finiraient par l'emporter sur le semi-industriel, je

voulais à nouveau travailler avec une équipe restreinte et retrouver le goût authentique du pain".

Un grand four à bois

Il a même poussé la logique très loin, en faisant construire un grand four à bois à sole en pierre, une rareté dans le métier et qui nécessite une alimentation en bois toutes les 20 minutes et surtout un démarrage du feu quelque 3 à 5 heures avant la cuisson. Autre contrainte, il faut du bois de résineux

bien sec. "Je ne regrette pas cette décision, je pense que le pain prend des arômes supplémentaires grâce à ce type de cuisson par le dessous. Le foyer doit communiquer avec la chambre de cuisson. Ce procédé est si rare que des organismes professionnels me demandent régulièrement d'intervenir au niveau national pour en expliquer le procédé".

Jean-Luc Ritzenthaler est l'un des premiers à avoir ouvert l'espace cuisson pour que le client qui vient chercher sa baguette voie comment on travaille le pain. Rien à cacher : on voit le pétrissage à la main des pains et des croissants. La traçabilité, Jean-Luc Ritzenthaler la revendique aussi pour la provenance de la farine, des moulins Peterschmitt à Niederhergheim. Il utilise une farine bise légèrement enrichie par du germe de blé "car elle possède de bonnes qualités nutritives".

Fermentation lente

Le boulanger prépare son levain le premier jour, pétrit en cuve le jour suivant, façonne à la main puis laisse reposer jusqu'au 3^{ème} jour à environ 15 degrés, puis il cuit. Ceci pour la baguette courante, car certains pains sont cuits le 4^{ème} jour comme la baguette 1900 ou le pain torsadé, qui dégagent encore des arômes supplémentaires grâce à ce processus. "Rechercher le meilleur, goût, c'est vraiment une passion, et transmettre cette exigence aux apprentis, c'est important". Chaque année depuis 1980, la boulangerie Ritzenthaler accueille des apprentis qui préparent le CAP de boulanger, et leur transmet la culture familiale du pain.

Boulangerie Ritzenthaler :
Jean-Luc et Dominique Ritzenthaler
5 rue Dr Alphonse Kienzler
Tél. 03 89 32 02 15



PARTEZ GAGNANT EN 2010 !

Cherchez l'intrus sur notre site INTERNET et gagnez 7 heures de formation en bureautique.

Tirage au sort au prochain APERISCOPE
Le jeudi 28 janvier chez SYSTEME U

Délai de réponse : 27 janvier par mail à info@lapertura.com

L'apertura
Pour ouvrir aux compétences

Pour en savoir plus : Tél. 03 89 42 43 17
www.lapertura.com - info@lapertura.com



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 Pfaffstätt - Tél. 03 89 57 11 57

“Le Périscope a vu”

Crédit Mutuel : proximité avant tout



Dominique Marchand et Pierre Hertel

L'agence du Crédit Mutuel Entreprises au Trident s'est installée au cœur du secteur d'affaires de Mulhouse pour intensifier ses relations professionnelles de proximité. Mais celle-ci reste avant tout humaine, dans la mesure où les dix personnes de l'agence cultivent des relations de confiance avec les clients.

“Pour moi l'important, c'est d'instaurer un climat convivial dans notre agence, et de faire en sorte que les clients s'y sentent bien”, déclare d'emblée Dominique Marchand, responsable Centre d'affaires du Trident qui estime que “la confiance réciproque est à la base d'une relation professionnelle où chacun doit être gagnant”.

En témoigne l'année de crise que nous venons de vivre, et qui a joué pour Dominique Marchand un rôle révélateur des relations instaurées avec la clientèle des entreprises : rien de mieux que les climats difficiles pour éprouver les capacités à s'entendre sur la manière de réagir. Tel client venu spontanément faire part de ses difficultés réelles ou prévisibles, tel autre qui souhaitait investir malgré la conjoncture ou disposer de facilités de trésorerie importantes : “Nous sommes à l'écoute et étudions soigneusement chaque dossier. Nous connaissons bien nos clients pour aller régulièrement dans leur environnement ; c'est important de les voir évoluer dans leur entreprise.

Les meilleurs dossiers sont ceux où le client fait un pas, et nous le nôtre. Nous avons la chance d'avoir une certaine autonomie et pouvons être très réactifs pour donner la réponse la plus adéquate à nos clients, grâce à notre proximité avec la direction régionale située à la Mer Rouge. Cette année, nous avons essayé d'aider plusieurs clients à traverser cette mauvaise passe de la crise”, souligne-t-elle.

Un nouveau service d'assurances professionnelles

Les investissements n'étant pas à l'ordre du jour dans de nombreuses entreprises, d'autres services que les crédits ont pu bénéficier à la clientèle qui s'est penchée sur des questions liées à la monétique, aux indemnités de fin de carrière des salariés ou encore à la prévoyance individuelle ou professionnelle. Pierre Hertel, responsable des assurances professionnelles, a rejoint l'équipe du Trident au mois

d'octobre pour proposer tous les services d'assurances, de la responsabilité civile aux véhicules personnels ou d'entreprise en passant par les immobilisations, sans oublier la famille du client. “De nombreux responsables d'entreprise sont déjà venus pour comparer leurs garanties aux nôtres, et nous invitons ceux qui disposent de flottes de véhicules ou d'immobilisations importantes à venir nous voir”, indique Dominique Marchand qui convie également les entreprises à rejoindre les «Petits déjeuners du Crédit Mutuel Entreprises», dont le premier de l'année aura lieu en mars sur le thème de l'investissement immobilier et la défiscalisation.

Crédit Mutuel Entreprises au Trident
Parc des Collines - Tél. 03 89 39 41 50

L'agence est une émanation du Crédit Mutuel Porte Ouest, dirigé par Eric Hartmann, et de l'agence Europe, dont le directeur est Pierre Eichholtzer.

Un chantier ambitieux à l'UHA



Perspective par l'Agence Dusapin-Leclercq

Le 15 décembre dernier, la première pierre de l'Institut de recherche et de la réhabilitation de l'Ecole de Chimie a été posée en présence de plusieurs officiels. L'occasion de rappeler l'objet de ces chantiers.

Après l'explosion du 24 mars 2006 qui coûta la vie au Professeur Dominique Burget et blessa grièvement une jeune stagiaire, la volonté de construire un bâtiment fédérateur de la recherche dans les domaines de la Chimie, de la Physique et des Matériaux s'imposait.

Chantier de 48 M€ suivi par Emergence

Le projet, qui représente un budget total de 48 M€, a été conçu par le cabinet d'architectes parisien Dusapin-Leclercq. Le chantier sera suivi par une équipe de maîtrise d'œuvre mulhousienne du cabinet d'architectes « Emergence » au Parc des Collines.

La construction de l'Institut de Recherche et la réhabilitation de l'Ecole de Chimie sont financées dans le cadre du contrat de projets Etat-Région ainsi qu'au travers d'une participation de l'Etat de 13,5M€.

Cette construction « Bâtiment Basse Consommation » intègre les nouvelles normes énergétiques de 2012, issues du Grenelle de l'environnement. Le projet comporte 9.750m² pour l'Institut de Recherche et les services communs de l'Institut et de l'Ecole, une extension de 830 m² destinée notamment à héberger une formation binationale,

et près de 6.000 m² de bâtiments réhabilités pour l'Ecole de Chimie.

Ce projet ambitieux pour l'Université de Haute-Alsace fédère le Pôle Chimie, Physique et Matériaux, intègre une partie du Pôle Sciences pour l'Ingénieur, et constitue un bel outil mis à la disposition des universitaires et des étudiants. Il a démarré en novembre après un été consacré à la démolition du bâtiment sinistré de l'Ecole de Chimie et devrait être entièrement opérationnel fin 2012.

Qui s'installera dans le pôle Chimie, Physique et Matériaux ?

- Deux équipes de l'Institut de Sciences des Matériaux de Mulhouse (IS2M) : l'équipe de “Matériaux à Porosité” et l'équipe “Physique des surfaces et des matériaux nanostructurés”
- Le laboratoire de Chimie Organique, Bioorganique et Macromoléculaire (COBM), spécialisé dans la synthèse organique de composés complexes.
- Le Département de Photochimie Générale (DPG), spécialisé dans les matériaux photopolymérisables.

Quels laboratoires dans le pôle Sciences pour l'Ingénieur ?

Le Laboratoire Gestion des Risques et Environnement (GRE) qui organise sa recherche autour des problèmes liés à la combustion des solides ; notamment industriels (voir notre article dans le Périscope N°3).

Guidon Isolation habille les intérieurs



Laurent Guidon

Pose de cloisons, isolation, plafonds tendus et portes : Guidon Isolation aménage les intérieurs professionnels et de particuliers, avec deux tendances qui boostent le métier : l'isolation renforcée et les mises en conformité feu et accès aux personnes handicapées.

Fondée en 1989, la société artisanale a été fondée par Gilles Guidon, dont le fils Laurent reprend peu à peu les rênes avec son frère. Avec six ouvriers, deux secrétaires et deux commerciaux, l'entreprise est plus petite que sa notoriété pourrait le laisser croire. “Depuis 20 ans, nous maintenons une qualité de service due à la stabilité de notre équipe, qui nous permet de réaliser des chantiers qualitatifs, même dans ce secteur à forte concurrence. Le bouche à oreilles fait le reste”, explique Laurent Guidon qui peut disposer d'une équipe plus importante en cas de chantiers importants, tout en conservant la même qualité de prestation.

La réglementation fait évoluer le métier

Autre explication sur sa notoriété, Guidon assure des chantiers très techniques grâce à une auto-formation permanente : “Dans le cadre de chantiers de rénovation, nous avons très tôt assimilé les contraintes des bâtiments basse consommation, en

améliorant les performances isolantes de nos cloisons et de nos plafonds”, explique Laurent Guidon. Cette adaptation aux nouvelles normes des bâtiments, Guidon Isolation l'applique aussi sur le plan des réglementations feu et handicap, dans la perspective de 2012. “Nous devons être réactifs et revoir nos process en permanence. Par exemple, comme nous gérons les cloisons d'un bâtiment, nous adaptons les ouvertures et proposons des menuiseries adaptées pour l'accès des personnes handicapées. De même, nous mettons en œuvre des plâtres spéciaux et des parois stables au feu, ainsi que des portes coupe-feu pour le respect de la réglementation dans ce domaine”. Le fait pour le client d'avoir un seul interlocuteur pour les aménagements intérieurs n'est pas le dernier atout de Guidon, à qui il ne manque que le service peinture à ses services, que l'entreprise complète avec des artisans professionnels dans ce domaine. Les projets de Guidon Isolation : “Rester une entreprise familiale qui travaille sur des chantiers qualitatifs, avec la même réactivité et la même qualité de conseil”, conclut Laurent Guidon, dont l'entreprise travaille à 70% pour des entreprises et administrations et à 30% pour des particuliers.

Laurent Guidon
31F rue Victor Schœlcher - Parc des Collines
Tél. 03 89 43 86 24
www.plafondguidon.com

LOI SCELLIER

groupe **dallamano**

“LES MARAÎCHERS”
BRUNSTATT

Bâtiment basse consommation

NOUVEAU !
Ensemble résidentiel
du F3 au F4
Proche toutes commodités, etc...

À partir de
2 750€ le m²

51 rue Jacques Mugnier - Parc des Collines - Mulhouse
Tél. 03 89 06 18 88 - www.dallamano-construction.fr

Salles de bain - Meubles
Robinetterie - Douche
Accessoires

BATH
room
créa & bains

Nouvelle adresse
La Cité de l'Habitat - Route de Thann
LUTTERBACH
03 89 60 44 17 - bathroom@orange.fr

Page thématique, consacrée à l'export dans le secteur des "TIC"

Activis, entreprise sans frontières



Sébastien Rentz

Avec 13 nationalités représentées parmi les 49 salariés d'Activis, l'ouverture internationale commence dès l'intérieur de l'entreprise. Exporte-t-elle pour autant ? Très peu, car Activis ne vend pas ses prestations à l'étranger... mais travaille sur 20 pays. Nuance.

Russe, chinois, anglais, japonais, américain, chypriote, mexicain, écossais et bien sûr allemand : on entend parler de nombreuses langues chez Activis "et par des natifs de la langue, c'est très important pour le référencement, les mots-clés : ça ne s'invente pas", explique Sébastien Rentz, Directeur associé d'Activis.

Entreprise internationale depuis sa naissance

Sur la question de l'export, Sébastien Rentz précise d'emblée : "Nous faisons à peine 100.000 euros de chiffre d'affaires à l'export sur 4 millions, c'est peu... En fait, nous avons choisi dès le début d'être présents en Suisse et en Allemagne, ce qui était indispensable pour travailler pour nos voisins.

Nous avons ouvert une antenne à Dublin et prévoyons d'en ouvrir une autre au Maroc. Et depuis le début d'Activis, nous référençons les sites de clients français dans d'autres langues, ou nous traduisons partiellement les sites en plusieurs langues, comme pour le Comité Régional du Tourisme d'Alsace ou Waterair." Cet avantage concurrentiel génère un bouche-à-oreilles important, car peu d'agences web peuvent travailler en tant qu'unique prestataire pour des sociétés comme Endress Hauser, entreprise présente sur 80 pays. Ce qui incite réciproquement des entreprises étrangères à s'adresser à Activis pour référencer leur site en français, mais aussi dans d'autres langues. Autre avantage de l'équipe internationale : "Nous pouvons répondre à des appels d'offres avec des projets en plusieurs langues, quel que soit le pays d'origine du projet. Ce sera notre consultant le mieux placé, sur le plan linguistique, qui présentera notre projet". Parmi ces appels d'offres, certains sont transmis à Activis par Alsace International.

Pas de prospection : du réseautage

Pour développer sa clientèle étrangère ou française, Activis ne lésine pas sur les déplacements, mais n'appelle pas cela de la prospection : "Nous exposons sur plusieurs salons, nous participons à des colloques et des congrès où nous intervenons et donnons des conférences, présentons des études de cas, etc. De ce fait, nous tissons un réseau professionnel international. Et nos clients proviennent des liens que nous avons dans le monde entier." En d'autres termes, c'est en apportant du contenu qu'Activis tisse ses contacts à l'étranger. Avec des résultats parfois surprenants : c'est au Qatar qu'Activis a gagné un nouveau client à ... Habsheim, et au Québec qu'un contrat a été conclu avec une entreprise strasbourgeoise !

Activis - 27 rue Schoelcher
Parc des Collines - 68200 Mulhouse
Tél. 03 89 60 71 60
www.activis.net

Rhénatic au Salon MED IT à Casablanca : le bilan



Plusieurs entreprises alsaciennes des Technologies de l'Information et de la Communication ont exposé au Salon international des TIC de Casablanca (Maroc) début novembre. Elles font le point sur leur présence à ce salon.

5 entreprises membres de Rhénatic : Kimoce (logiciels de gestion de services clients internes et externes), Activis (référencement et création de sites internet), GreenIvory (dynamiseur de sites web), Microplan (logiciels pour tous les plans dématérialisés) et 2io Conseil (outils de progrès pour l'industrie) étaient présentes au salon de Casablanca du 3 au 5 novembre dernier. Deux autres sociétés alsaciennes étaient présentes, dont Commet, éditeur des logiciels multi-media d'apprentissage des langues, et qui a... adhéré à Rhénatic à l'issue du salon.

Un salon fructueux

D'une manière générale, les dirigeants de ces entreprises sont satisfaits du déplacement. Kimoce étudie une dizaine de projets nés des contacts noués sur place, Activis a quasiment conclu un accord avec une société qui pourrait être son relais marocain, tandis que le dirigeant de Microplan va retourner au Maroc pour y suivre la réforme du plan cadastral qui s'amorce là-bas. "Au-delà des perspectives très intéressantes pour nous sur un plan

commercial", souligne Patrick Hett, Pdg de Kimoce et responsable de la communication de Rhénatic : "Nous avons pris le pouls d'un pays très demandeur en technologies nouvelles et où les salons professionnels sont incontournables pour développer les relations commerciales", dit-il. Une nouvelle délégation de Rhénatic se rendra au salon MED IT d'Alger en mai 2010, toujours sous la bannière de la CCI Alsace, initiatrice du projet. "Dans les pays du Maghreb, les relations commerciales se nouent dans les salons", indique Patrick Hett.

Rhénatic lance appel aux grandes sociétés exportatrices d'Alsace

Suite à MED IT, Rhénatic sollicite l'esprit solidaire des entreprises alsaciennes ayant une antenne à l'étranger, pour qu'elles y accueillent un délégué à l'export représentant une ou plusieurs sociétés membres du réseau des TIC de l'Est. "L'idée est d'avoir un cheval de Troie dans les pays étrangers facilitant la logistique, la connaissance des cultures locales et les contacts décisionnaires afin d'accélérer le lancement sur ces marchés", conclut Patrick Hett.

Rhénatic
Tél. 03 89 32 76 22
http://www.rhenatic.eu/

Schaeffer productique : 43% de l'activité à l'export



Christian Leclerc

La société de Pfstatt est incontournable dans le domaine de l'édition de logiciels ERP développés exclusivement pour le secteur textile. Elle compte 190 clients dans cette filière spécifique, en Europe et au-delà.

Schaeffer Productique est composée de 19 personnes, en majorité des consultants spécialisés qui adaptent le logiciel de gestion de projet SOLINsys® à toute entreprise de la filière textile. Références des produits, données commerciales, ventes et relation clients, achats, stocks, production et sous-traitance sont entièrement gérés par cet outil, avec des développements-métiers spécifiques. La société réalise 43% de son activité à l'export : 33% avec les pays européens (Belgique, Allemagne, Suisse, Autriche, Italie et Portugal) et 10% avec l'Ile Maurice et le Maroc, un peu avec la Roumanie et les USA.

Un savoir-faire pointu sur un secteur présent dans de nombreux pays

Le Pdg Christian Leclerc explique la performance à l'export de Schaeffer par le caractère ciblé du

service proposé : "Notre valeur ajoutée est dans notre connaissance approfondie de tous les métiers du textile par nos intervenants. Le nombre d'entreprises textiles en France est de 1000, dont 22% sont équipées en logiciels ERP, dont la moitié par nos outils. Nous sommes emmenés à l'étranger par nos clients qui y ont des filiales et des partenaires, et nos outils sont reconnus dans notre secteur". Ceci dit, il faut aussi une démarche volontariste pour conquérir de nouveaux clients à l'export.

Pour exporter, il faut plus de VIE

"Le VIE (Volontariat International en Entreprise) est insuffisant en France ; on en compte à peine quelques milliers, ce qui est très peu", indique Christian Leclerc qui fait appel à cette formule avec succès.

Rappelons le dispositif : grâce à la formule V.I.E., l'entreprise peut confier un projet export à un jeune de 18 à 28 ans, durant une période modulable de 6 à 24 mois, avec le soutien d'Ubifrance qui offre une solution intégrée pour déployer des ressources à l'étranger. Chez Schaeffer, un jeune ingénieur - de l'ENSISA à Mulhouse par exemple - effectue

d'abord 6 mois de stage pour bien connaître l'entreprise, puis part à l'étranger. "Certes, ces contrats nous coûtent moins cher que d'autres formules, mais nous formons des jeunes à qui nous donnons une chance et surtout une expérience très positive pour un début de carrière. Ensuite, nous pouvons aussi mutualiser nos VIE à plusieurs entreprises aux compétences complémentaires, pour étudier plusieurs pays. C'est une formule bénéfique pour ces jeunes, comme pour les entreprises".

Avec l'avantage ici de pouvoir faire rayonner une filière mulhousienne, de la formation initiale à l'export du savoir-faire.

Schaeffer Productique : Christian Leclerc
36 rue de Dornach
68120 Pfstatt le Château
Tél. 03 89 57 08 40
www.schaeffer-productique.com

SOPREMA, N°1 de l'étanchéité des bâtiments



Jean-Philippe Bisch

SOPREMA Agence Travaux de Mulhouse est l'une des unités d'un groupe alsacien qui compte 2600 personnes sur 80 pays. Elle cultive un lien étroit avec son marché et sa clientèle régionale en mettant en œuvre des produits d'étanchéité pour de nombreux chantiers et grâce à son service d'assistance « SOPRASSISTANCE ».

SOPREMA est le leader mondial de l'étanchéité dite « en feuille », son siège est à Strasbourg et l'entreprise a réalisé en 2009 quelque 1,4 milliards de chiffre d'affaires. Parmi les 30 agences françaises, celle de Mulhouse est une agence « travaux » qui se consacre à la mise en œuvre des produits d'étanchéité « maison » à base de bitume, de métal ou de polyuréthane. Etanchéité des toitures,

bardages, végétalisation de toitures, rénovation des toitures en amiante-ciment, étanchéité des ouvrages d'art : SOPREMA s'adapte à tous les types de situation en neuf et en rénovation et adapte le mode opératoire et le matériau au contexte. « L'étanchéité des bâtiments est en évolution permanente, notamment dans le contexte du développement durable : certains types de bardages comportent des isolants et il existe même des systèmes d'étanchéité à cellules photovoltaïques. Par ailleurs, nous avons développé SOPRANATURE, une toiture végétale, depuis une dizaine d'années déjà, mais la demande augmente surtout depuis 2-3 ans », explique Jean-Philippe Bisch, directeur du site de Mulhouse et d'Héricourt.

De grandes références de bâtiments connus dans

la région sont ainsi bardées ou couvertes par SOPREMA Agence Travaux de Mulhouse : les bâtiments du Bioscope, Système U ainsi que l'entreprise EIS à Dornach, la salle de spectacles l'Axone et le centre socio-culturel Jules Verne à Montbéliard, la station-service Leclerc au pied du Haut-Koenigsbourg, le magasin Intersport à Houssen...

SOPRASSISTANCE pour les petits chantiers

La spécificité mulhousienne, reproduite sur les autres agences travaux, est la formalisation d'un service d'assistance spécifique pour les chantiers, dont la durée des travaux n'excède pas 2 jours au maximum, et ce, afin de pouvoir offrir au client une réactivité optimale pour les interventions urgentes. Fuites sur des toits-terrasses, entretien régulier ou petits travaux peuvent être ainsi assurés par une agence qui par ailleurs effectue de gros chantiers. « L'idée est de pouvoir proposer notre compétence au petites entreprises ou aux particuliers, et d'assurer un service qui n'existe quasiment plus

aujourd'hui. Surtout, nous voulions proposer une prestation rapide, or en faisant travailler les mêmes équipes sur des chantiers longs ou courts, il n'était pas possible d'assurer une réactivité constante.

Le département SOPRASSISTANCE compte aujourd'hui 30 personnes qui ne traitent que les chantiers de moins de 7.600 euros et ont leur propre administration, leurs véhicules et leur charte de qualité », explique Jean-Philippe Bisch qui a séparé physiquement les deux départements de l'entreprise : SOPRASSISTANCE est au rez-de-chaussée et peut ainsi recevoir sa clientèle.

Enfin les cadres techniques de SOPREMA, Agence Travaux de Mulhouse, sont souvent sollicités dans le cadre d'expertises techniques de bâtiments, notamment lors de litiges.

SOPREMA Agence Travaux de Mulhouse :
Jean-Philippe Bisch
27 rue Jacques Mugnier - Parc des Collines
Tel. 03 89 33 51 51
www.SOPREMA SAS-entreprises.fr

Recette : Le « gigot bitume »

Ce gigot est une tradition des étancheurs (et hommes du bâtiment en général, dont les cantonniers), dont la recette nous a été livrée par Daniel Muller de SOPREMA, Agence Travaux de Mulhouse. La tradition (encore respectée) veut qu'à la fin des travaux, on utilise le reste de bitume chaud pour cuire le gigot.

Celui-ci est d'abord mariné dans un mélange de curcuma, d'huile d'olive et de moutarde, puis emballé hermétiquement dans du papier sulfurisé et plusieurs couches de papier aluminium. Entouré de fils de fer, suspendu puis plongé dans le bitume à 250° pendant environ 3/4 d'heure, il est parfaitement cuit et prêt à être dégusté avec des haricots...

Qui fera votre réputation en ligne ?
Veillez-vous à votre e-réputation ?
Comment dynamiser votre image sur internet ?
Que disent les internautes de vos produits ou services ?
Où en est votre buzz ?
Quelle est l'e-réputation de vos concurrents ?

Analyse et développement de votre réputation
Analyse et développement
e-réputation
analyse, surveillance et améliore votre réputation en ligne !

Tél. +333 89 607 163
www.blueboat.fr

du corail
en communication
prestation globale

- Conseil
- Création
- Veille, étude des tendances et tests de campagne
- Streetmarketing, événementiel, stand et 3D
- Solutions web
- Fourniture et réalisations

26 rue Victor Schoelcher
Parc des collines - Mulhouse
Tél. 03 89 44 90 10
www.autourducorail.net
blog.autourducorail.net

Bureau Vallée
FOURNITURES ET EQUIPEMENT DISCOUNT
Le Discount est dans notre Nature.

600 m² DE CHOIX ET DE CONSEIL
6000 RÉFÉRENCES
PRIX BAS GARANTIS !

INFORMATIQUE	IMPRESSION GRD FORMAT
PAPETERIE	TAMPON MINUTE
FOURNITURES	PHOTOCOPIES
CARTOUCHES	RELIURE
MOBILIER	PLASTIFICATION
BUREAUTIQUE	RACHAT DE CARTOUCHE

ZONE COMMERCIALE
MORSCHWILLER-LE-BAS
Tél : 03 89 33 17 68 - www.bureau-vallée.fr



"Ils l'ont fait !"

Bientôt un pôle médical en ZACII du Parc des Collines



Christophe Trautmann et Thierry Wiest

La société Equipements Européens, qui construit des bâtiments professionnels clé en main, va bâtir un pôle médical en ZACII. Elle y construit aussi un hôtel d'entreprise pour des activités mixtes. Les deux projets sont en zone franche.

Thierry Wiest d'Equipement européen est affirmatif, malgré la crise et les nombreuses surfaces qui

ne trouvent pas preneur en ZACI : "Nous avons une demande forte de professionnels qui souhaitent des surfaces d'environ 300 m² avec une partie atelier et une partie bureau, et un accès de plain-pied pour de petits engins. D'où le projet d'hôtel d'entreprise qui comptera environ 15 lots sur 6.000 m² de bâtiments, sur un terrain d'un hectare et demi". Ce projet s'adresse en particulier à des PME-PMI, comme par

exemple une entreprise de carrelage qui aurait besoin d'un atelier, d'un petit dépôt et d'un garage pour ses véhicules, avec environ 50m² de bureaux. Le second projet est un pôle médical de 2.600 m² qui réunira plusieurs spécialités médicales (dentiste, infirmier, spécialistes, etc.), un regroupement utile pour la clientèle, qui selon Christophe Trautmann, associé de Thierry Wiest, appréciera aussi la facilité d'accès et de parking.

Une entreprise spécialisée dans les bâtiments complexes

Equipements Européens est contractant général, à ce titre elle conçoit et réalise des bâtiments « clé en main », en accompagnant ses clients dans toutes les phases du projet : financement, autorisations administratives, recherche foncière. La société a été créée en 1988 et fait intervenir un panel réduit de corps de métier sur les chantiers pour réduire les délais. Sa dernière réalisation est le « Tertia » à côté de la boulangerie Wilson, et "du premier poteau de charpente le 16 juin 2009 à l'entrée du premier occupant le 28 août, il s'est écoulé moins

de 3 mois", indique Thierry Wiest. La spécialité de l'entreprise réside dans la construction de bâtiments pour l'agro-alimentaire (boulangerie, charcuteries et traiteries industrielles) dont elle maîtrise le projet en totalité, du foncier à la livraison en passant par la construction et l'ensemble du process : machines, contraintes sanitaires, etc. Ses références sont par exemple la boulangerie industrielle de Hochfelden (67), Mada Neff à Cernay, la boulangerie Caput à Saint-Germain (70), Frobeurest à Strasbourg ou encore l'hôtel d'entreprises d'Aspach-le Haut. "Bien entendu, nous intégrons les paramètres du développement durable dans tous nos bâtiments", conclut Thierry Wiest. Ainsi, le Tertia au Parc des Collines est très isolé, il comporte une terrasse végétalisée, des vitrages performants, etc.

Equipements Européens
15 rue Victor Schoelcher
Parc des Collines

Tél/Fax : 03 89 52 96 24

<http://equipements-europeens.com>

SID STEIBLE s'intéresse aux marchés du Maghreb



Sébastien Schoenecker

L'entreprise du Parc des Collines qui propose des solutions de pompage de haute capacité, ainsi que des appareils anti-explosion à l'industrie sera présente sur un salon en Algérie début février. But : faire connaître ses produits aux pays nord-africains, producteurs de pétrole et de gaz.

"Notre maison-mère allemande nous a confié la mission d'explorer cette zone géographique dont les pays sont francophones et producteurs de gaz et de pétrole, un secteur où nous sommes très présents", explique le Directeur France Sébastien Schoenecker. Avec un staff d'à peine 14 personnes sur toute la France - dont 9 à Mulhouse - on ne croirait pas cette société aussi conquérante, pourtant ses clients se nomment Total, Ciba, Rhodia, Pillard ou encore Rubis, pour ses deux activités : pompage et sécurité explosion.

"Dès lors qu'une entreprise doit transférer des fluides de type visqueux, même chauds, comme

du pétrole, du bitume ou des polymères, nous pouvons proposer toutes les solutions de pompage, adaptées aux volumes et à la configuration des lieux", explique S. Schoenecker. Par exemple, les pompes peuvent servir à pomper du fioul depuis des supertankers ou acheminer des produits pétrochimiques. Plus original, SID Steible a aussi équipé Mars alimentaire à Haguenau, pour pomper... du chocolat, en effet l'entreprise ne trouvait pas de solution adaptée à son cas. "Notre métier implique une compréhension en profondeur du process client", indique S. Schoenecker. Les ingénieurs de SID Steible suivent l'installation de l'équipement et accompagnent le démarrage de son utilisation.

Arrête-flammes et soupapes

Souvent destinées à la même clientèle, mais pas uniquement, les solutions de sécurité Protego de SID Steible ont pour but d'empêcher toute explosion. D'où la clientèle de sociétés comme Total ou Rubis, qui conservent des produits inflammables dans les cuves qui nécessitent l'équipement d'un matériel de prévention des explosions qui soit aux normes. "Nous avons aussi des clients très ciblés, comme les péniches du Rhin et de la Seine que nous avons équipées", indique S. Schoenecker.

SID : Sébastien Schoenecker
45 rue Jacques Mugnier
Mulhouse
Tél. : 03 89 60 62 70
www.sid-steible.fr

Maisons EMA en voie de certification BBC-Effinergie



Frédéric Rauber

Malgré une certaine complexité de la construction d'une maison basse consommation et son prix un peu plus élevé pour le client, Maisons EMA a dans ses cartons quatre maisons qui pourront prétendre au label BBC Effinergie.

Frédéric Rauber est le co-fondateur - avec Thomas Dallamano - de Maisons EMA en 2003, entreprise qui construit et livre des maisons personnalisées en contrat de construction. "Dès nos débuts en 2003, nous avions une approche bio-climatique de nos projets", indique Frédéric Rauber qui est dans le bâtiment depuis 1986. "Ces maisons sont orientées sur le terrain en fonction des masques (ombres, arbres, etc.) et leur isolation est renforcée. Des systèmes de chauffage à énergies renouvelables sont systématiquement proposés".

Constructions BBC : encore rares

Si de nombreux propriétaires sont partants pour la basse consommation, peu y accèdent, car ce type de construction revient à 10% de plus qu'un modèle courant. Ceci explique en partie que le label soit encore si rare (un seul constructeur haut-rhinois l'a obtenu pour le moment, ndr). "Nous avons

à ce jour quatre projets labellisés par Promotelec, pour lesquels les propriétaires ont donné leur accord. Mais nous accusons un certain retard en France, car la culture des bâtiments basse consommation n'est pas encore assez connue", explique Frédéric Rauber.

Des formations dispersées, des mises en œuvre encore hésitantes : une construction basse consommation doit être considérée dans sa totalité, de la brique à la dernière finition, en passant par l'isolation, la chasse à tous les ponts thermiques, les systèmes de chauffage et de ventilation... soit un procédé constructif global cohérent. "Rien qu'en montant différemment le bloc volet, on gagne en isolation. Encore faut-il connaître les nouveaux matériaux et savoir les mettre en œuvre...", explique F. Rauber. De toute façon, tous les corps de métiers vont devoir rattraper le retard accumulé, puisque dans quelques années la basse consommation deviendra la norme obligatoire.

Maisons EMA : Frédéric Rauber
1 rue des Vosges - ZAC de Didenheim
Tél. 03 89 61 00 00
www.maisons-ema.fr

Le label BBC-EFFINERGIE est le label officiel français "bâtiment basse consommation énergétique", mis en place par l'arrêté du 8 mai 2007 publié au J.O. du 15 mai 2007.

Pour les constructions résidentielles neuves, les objectifs de consommation maximale en énergie primaire sont fixés à 50 kWh/m².an, à moduler selon les régions : 65 kWh/m².an pour l'Alsace.

Pour en savoir plus, également sur les bâtiments tertiaires : www.effinergie.org

GARAGE MAURICE MULHOUSE

Pour tous travaux de plus d'une heure sur véhicules et utilitaires toutes marques

Prise et dépose du véhicule par nos soins*

*service proposé aux entreprises et particuliers de l'Ouest mulhousien - renseignements au garage

Service gratuit avec lavage offert

54 rue de Brunstatt - 68200 MULHOUSE - Tél. 03 89 42 60 48
www.garage-maurice.fr

Sécuriser le maintien à domicile

air à domicile

Chez soi, on est bien

Autodiagnostic
Surveiller soi-même sa tension, est-ce possible ?
...une gamme complète de tensiomètres pour surveiller votre tension facilement et en toute sécurité...

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

Intégra langues
Pour parler sans frontières

CHOISIR UNE FORMATION EN LANGUES C'EST AVANT TOUT CHOISIR UNE EQUIPE !

L'équipe d'INTEGRA LANGUES en séminaire "Cohésion d'équipe" - Septembre 2009

Pour en savoir plus : Tél. 03 89 33 35 28
web : integra-langues.com

dycital
www.dycital.fr

Imprimantes
Plates-formes de communication
Informatique
Flux numérique et Archivage de documents
Audiovisuel professionnel

PARC DES COLLINES 27 RUE JEAN MONNET - 68200 MULHOUSE
03.89.606.600 - FAX : 03.89.606.608 - dycital.dycital@orange.fr



MB Sécurité veille sur les magasins et les entreprises



Lobé Lobas

La société dirigée par Lobé Lobas fournit une prestation de surveillance à des magasins et entreprises sur tout l'Est de la France. Un métier difficile, peu reconnu et qui pourtant se professionnalise depuis quelques années.

«Le plus difficile dans ce métier, c'est de recruter du personnel qui soit stable et fiable mais, heureusement, au bout de 15 ans d'expérience, je me trompe rarement», explique Lobé Lobas qui se trouve parfois confronté à l'absence de personnel présent à son poste de travail – ou en retard – et qu'il doit faire remplacer (ou même remplacer lui-même) au pied levé. «La plupart des personnes qui sont agents de sécurité pour des magasins ou des entrepôts prennent ce travail, faute d'avoir trouvé autre chose. Il faut avoir un bon réseau pour satisfaire la clientèle». Plusieurs difficultés en effet attendent les prétendants aux postes de surveillance : une station debout pendant 7 heures pour les surveillants de magasins et ce par tous les temps, et une incivilité croissante qu'il faut gérer.

Gérer les contrevenants avec diplomatie

Alors que depuis une dizaine d'années les vols sont plutôt en augmentation dans les magasins, les agents de sécurité sont formés à interpellier les contrevenants pris sur le fait avec diplomatie. «On demande aux personnes repérées si elles n'ont pas oublié de payer quelque chose et éventuellement de

vider leurs poches ou leurs sacs. Si elles refusent, nous appelons la police. En cas de fuite, nous les coursons dans la rue. Mais bien sûr, nous ne sommes pas armés, ni autorisés à fouiller les personnes», explique Lobé Lobas qui précise que la police intervient plutôt rapidement.

Les surveillants sont aussi formés aux techniques de vol, de plus en plus inventives : sacs protégés des rayons détecteurs, complicité entre personnes qui apparemment ne se connaissent pas, malversations par le personnel lui-même, etc. «Nous devons observer en permanence ce qui se passe, tout en restant discrets.» Professionnalisme, politesse, discrétion, efficacité : on est loin du profil de type « brute épaisse » censé faire peur aux clients, en effet aujourd'hui les agents de sécurité ont des obligations et le métier est tiré vers le haut. Notamment, ils sont obligés de passer le « CQP sécurité », une formation rendue obligatoire par la réglementation. «Bien sûr, il faut aussi que le surveillant inspire le respect et sache s'imposer, ça fait partie des qualités professionnelles. Ils sont souvent provoqués et il faut garder une forme de politesse en toutes circonstances. Heureusement, le métier évolue et la clientèle est souvent aimable avec eux, car elle apprécie la tranquillité qu'apporte leur présence».

MB Sécurité : Lobe Lobas
37 rue Jean Monnet - Parc des Collines
Tél. 03 89 42 38 81 ou 06 68 89 85 76
www.mbsecurite.com

MB Sécurité intervient aux trois-quarts sur des magasins comme Séphora, Nocibé, ED, Zara, Vet'affair... et le quart restant pour des entreprises ou entrepôts, de jour comme de nuit. Les interventions peuvent aussi se faire lors de manifestations. Le forfait facturé est de 16,50 € HT de l'heure par agent. Les 30 agents actuellement en poste sont tous certifiés.



Parole d'expert Cette année, à bas le stress !



Robert Knecht

Cadre ou manager, nous avons parfois à faire face à un stress qui en s'accumulant diminue nos performances, gangrène notre vie sociale et familiale et nous fait douter de nous-mêmes. Avant d'en arriver là, pourquoi ne pas suivre (ou faire suivre par ses salariés) une session de formation à la gestion du stress ? Explications de Robert Knecht qui possède 20 ans d'expérience dans ce domaine à tous les niveaux de l'entreprise.

Robert Knecht, autrefois salarié à Clemessy, a démarré dans cette entreprise un atelier de gestion du stress qui a duré en tout 9 ans. C'est au cours de cette expérience qu'il s'est décidé à évoluer en tant que formateur indépendant et depuis il a travaillé pour de nombreuses entreprises et groupes nationaux ou internationaux, des hôpitaux ainsi que pour la fonction publique. «C'est souvent dans le cadre d'un changement subi et non compris que le stress peut apparaître. Le sentiment de ne pas être reconnu pour ses compétences est mal vécu, tout comme l'incertitude qui plane de plus en plus sur l'avenir. Gérer le stress revient à diminuer l'impact des boulever-

sements sur les personnes, en les rendant plus aptes à l'adaptation».

Se retrouver soi-même

Est-ce à dire que les salariés doivent devenir des moutons satisfaits ? Non, répond Robert Knecht, «cela signifie que les personnes se réapproprient leur propre devenir, que celui-ci soit amené ou non à se dérouler au sein de l'entreprise. On retrouve ses valeurs, on redécouvre qui on est, et ce qu'on vaut. A partir de là, on élargit le champ des possibles... alors qu'avant tout semblait sans issue». Le stress est un réflexe archaïque non raisonné ; soit on le garde en soi et on somatise, soit on l'exprime par l'agressivité ou par la fuite. La thérapie proposée vise à l'exprimer grâce à différentes méthodes.

Comment traiter le stress

«Je ne suis pas un psy, j'agis sur le comment et non sur le pourquoi du stress ; parfois il suffit de pratiquer quelques techniques simples et de faire du sport», précise Robert Knecht qui enseigne la sophrologie depuis de nombreuses années. La PNL (programmation neuro-linguistique) est un outil de communication interpersonnelle qu'il utilise également avec ses stagiaires. Ceux-ci peuvent être des salariés ou des managers. «Gérer des personnalités difficiles», «Mieux communiquer pour mieux manager» ou encore «Développer son intelligence émotionnelle» sont des exemples de formations qu'il propose.

Formation ouverte au public professionnel :
"Développer son efficacité par une meilleure gestion du stress et de la confiance en soi"
les 8 et 9 février, programme de formation
Links Conseil.

Links Conseil : Robert Knecht
55 rue Marc Seguin - Mulhouse
Tél. 06 87 44 66 48.



ESPACES VERTS

AGENCE DE MULHOUSE

AU JARDIN LES TRAVAUX D'HIVER ET DIVERS

- **La taille :** c'est le moment de tailler les arbustes à floraison estivale et de régénérer certains arbustes quelque peu oubliés.



- **L'élagage :** l'hiver est une saison propice à l'élagage. L'absence de feuilles offre à notre personnel une visibilité très précise de l'architecture de l'arbre et un déplacement de branches en branches plus aisé. Ces travaux nécessitent une haute technicité et une gestion adaptée des déchets verts.



- **Contrat d'entretien annuel**
Vous souhaitez nous confier l'entretien de vos espaces verts d'entreprise ou privé. Prenez rendez-vous pour établir un contrat d'entretien annuel (tonte, taille, désherbage, fertilisation, feuilles...)

19 rue Saint-Amarin - BP 22053 - 68059 Mulhouse Cedex
Tél. : 03 89 32 29 29 - Fax : 03 89 42 36 17
Mail : iss.ev.mulhouse@fr.issworld.com



DES SOLUTIONS FORMATION

La Communication efficace

- Prise de parole en public 4 jours
- Improvisez en public 3 jours
- Écoute active 2 jours *Nouveau*
- Animatez et dynamisez vos réunions 2 jours
- L'écriture journalistique 2 jours
- Réussir ses relations presse 2 jours
- Chargé de communication 8 jours
- Être un communicateur efficace 13 jours *Parcours*
- Formation des tuteurs 1 jour *Nouveau*
- Transmission de savoirs 1 jour *Nouveau*
- Intervenant occasionnel 4 jours
- Devenir formateur 17 jours *Parcours*

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



Tous les journaux et un service postal au Trident



Frédéric Delille qui a ouvert début novembre le magasin de presse du Trident se démène depuis pour pouvoir y accueillir des services postaux : affranchissement, dépôt du courrier et des colis jusque 17h, avec bien sûr une boîte aux lettres à proximité. C'est quasiment chose faite à l'heure où nous imprimons ce numéro, ce qui ne doit pas faire oublier le large choix de journaux du kiosque, dont un bon rayon de presse de langue anglaise (Herald Tribune, Daily Mail, Financial Times, etc.) et allemande, sans oublier la française des jeux.

Commande possible de tous titres de presse et de livres sur le site internet du magasin : www.madeinpresse.fr
Magasin certifié Presse 2009.

Frédéric Delille
Tél. 03 89 51 18 49

Aux sens des Fleurs

Claudine Sailer a ouvert son magasin de fleurs au Trident en même temps que son voisin ci-dessus, elle met sa créativité et son expérience au service des entreprises : créations florales pour les événements, décoration des espaces d'accueil, bouquets à la demande, etc. Les commandes peuvent être effectuées par téléphone, avec livraison à l'adresse indiquée.

Aux sens des fleurs : Claudine Sailer
Tél. 03 89 53 91 80



Adhérez au Club TGV Rhin Rhône !



L'arrivée du TGV Rhin-Rhône le 11 décembre 2011 va impacter nos activités économiques. Pour bien connaître les perspectives de développement de notre territoire et pouvoir contribuer à faire émerger idées et initiatives, les entreprises et institutions locales sont invitées à participer au Club TGV Rhin Rhône. Pour ce faire, demander un bulletin d'inscription à l'adresse mail suivante : clubtgvrr@mulhouse.fr

Réunion du Club TGV et de nombreux acteurs économiques, culturels et institutionnels à l'Hôtel du Parc à Mulhouse le 11 décembre dernier, avec la présence de Guillaume Peppy, PDG de la SNCF, Jean-Marie Bockel et de nombreux élus.

La Génération Y, un phénomène de génération

La conférence à l'initiative des 4 As en novembre à La Fonderie a rassemblé environ 300 personnes, en majorité génération X (nés à partir de 1964) ou baby-boomers (nés après guerre) curieux d'entendre parler de cette nouvelle génération née à partir de 1978, aussi appelée "e-boomers", issues de la marmite du net et en particulier du Web2. Exigeants et aimant le confort, habitués à manipuler les outils électroniques, peu soucieux des hiérarchies, ils cultivent les réseaux réels ou virtuels et ne font rien sans leur "tribu". Ces jeunes bouleversent les codes des RH en entreprise et ce phénomène est à prendre très au sérieux...

Une référence pour approfondir le sujet : "Génération Y mode d'emploi : Intégrez les jeunes dans l'entreprise !", Éd. de Boeck.



Prochain Apériscope

l'apérifscope

Jeudi 28 janvier à 18h30 à SYSTEME U

avec la présence de Dominique Schelcher, PDG de SU Est et de Daniel Maruzzo, DG de SU Est. Après une présentation de l'entreprise, les participants sont invités à une rencontre conviviale autour du verre de l'amitié. N'oubliez pas vos cartes de visite !

Merci à Corinne Pommier, responsable de communication, pour son accueil.

Inscription obligatoire par mail : contact@le-periscope.info




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"

Passport pour l'Economie Numérique

Lundi 11 Janvier à 14h

"Mon entreprise sur le web"

Contact : Mario ELIA - Tél. 03 89 66 71 83

Passport marketing direct

Atelier de sensibilisation, pour aider les petites entreprises et les nouveaux créateurs à comprendre les leviers du Marketing Direct.

Lundi 11 janvier ou Lundi 1^{er} février
de 8h30 à 10h

Contact : Anne Catherine Meirad
Tél. 03 89 66 71 02

Lieu : CCI Sud Alsace Mulhouse

2 heures pour Entreprendre

Mardi 12 janvier de 9h à 11h

Module reprise de 11h à 12h

Contact : Pascale BAS - Tél. 03 89 66 71 78
Lieu : CCI Sud Alsace Mulhouse

Entrée libre sur réservation

Journée pour Entreprendre

Mardi 26 janvier ou Mardi 16 février
de 8h30 à 12h15 et de 14 à 17h15

Contact : Pascale BAS - Tél. 03 89 66 71 78
Lieu : CCI Sud Alsace Mulhouse

Coût : 70€

Nouveau Le site web Haut-Rhin Services devient un carrefour de rencontres et d'échanges

Le site web Haut-Rhin Services est désormais une plate-forme dédiée aux entreprises de services, qui leur facilite l'accès aux appels d'offres privés ou publics.

Pour y accéder, l'entreprise doit être inscrite dans l'annuaire et ainsi rejoindre les quelque 900 entreprises déjà présentes.

Pour en savoir plus : www.haut-rhin-services.fr

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

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



Gros Œuvre - Maçonnerie
Crépiçage
Pavage - Dallage

Port. 06 98 45 90 90
www.entreprise-citipro.com



Location et montage
d'échafaudage fixe

Port. 06 74 09 65 99
echafland@gmail.com

40 rue Jean Monnet Bât. 5 - 68200 MULHOUSE

Le partenaire de vos imprimés

Imprimerie SPRENGER

57A, rue des Romains • 68390 SAUSHEIM
Tél. 33 (0)3 89 42 37 01 • Fax 33 (0)3 89 42 66 30 • E-mail : imprimeriesprenger@wanadoo.fr