

**BRASSERIE**  
**FLC**

ouvert 7j/7j  
accueil  
jusqu'à 23h00  
terrasse d'été

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°2 mai / juin 2009

L'économie de l'Ouest mulhousien à 360°

www.le-periscope.info

## Edito

### La crise, frein ou moteur pour le développement durable ?

Cette question est au cœur des discours actuels de tous ceux qui plaident pour plus de respect de l'homme et de son environnement. Et il est vrai que la crise met à mal beaucoup de bons projets : dans un contexte de crise, entreprises comme particuliers vont au moins cher, encore plus qu'avant. Certains annulent leurs travaux (panneaux solaires, chauffage écologique) ou renoncent à manger bio, reviennent au papier classique, à priori moins cher que le recyclé...

Tandis que pour d'autres, comme dans tout bouleversement sociologique profond, c'est exactement l'inverse qui se produit. Tel chef d'entreprise se posera la question du caractère recyclable des matériaux de sa nouvelle photocopieuse, tandis qu'un autre achètera une voiture de fonction moins polluante ou du mobilier d'occasion, demandera à ses salariés de trier leurs papiers et d'imprimer les feuilles des deux côtés....

Car la crise des subprimes (qui fait suite, si on veut faire le lien, à celle de la grippe aviaire, voire des tsunamis) nous interpelle violemment sur le fait que nous sommes allés trop loin. Trop loin dans la répartition honteuse des richesses, trop loin dans l'achat de choses inutiles, dans le gaspillage, le non-respect des autres, de la nature...

Deux écueils seraient de se sentir coupable pour tout le monde... ou de désigner des coupables "d'en haut". Une troisième voie s'impose : prendre notre part de responsabilité.

Notre marge de manœuvre, c'est dans notre consommation qu'on peut l'exercer. Une consommation pas forcément mise à l'index, mais différente. Plus frugale, moins consommatrice d'énergie, plus vigilante, et finalement plus solidaire. À la maison... comme dans l'entreprise.

Béatrice Fauroux  
Rédactrice en chef

### Le sujet du mois

## Votre entreprise est-elle éco-responsable ?

Triez-vous vos papiers et cartons, éteignez-vous les ordinateurs en partant, avez-vous réfléchi aux consommations d'énergie de vos bureaux et entrepôts ? Le tertiaire est encore un peu l'oublié des grandes campagnes en faveur du développement durable et ce dossier contribue à y remédier, grâce aux ressources de l'ouest mulhousien !

### I. Maurice Di Giusto : "Comment consommer le moins d'énergie possible" ?

Maurice Di Giusto, président de Di Giusto SA (chauffage toutes énergies, climatisation, sanitaire, couverture, zinguerie) et président (entre autres) de la Corporation de son métier dans le sud du Haut-Rhin, a de l'énergie (!) à revendre lorsqu'il s'agit de développement durable : "Je porte des convictions écologiques qui ont encore du mal à se faire un chemin en raison de l'action des lobbies des énergies fossiles et de certains matériaux. Pourtant, chauffer son eau avec l'énergie du soleil et isoler son bâtiment avec des matériaux naturels, cela devrait être la norme aujourd'hui !"

### L'arrivée des "co-artisans"

Alors aux artisans, avec l'aide de collectivités motivées (comme la région Alsace et la CAMSA), de conseiller le public. "Nous sommes en train de promouvoir un métier, celui d'éco-artisan, qui ne se cantonne pas uniquement à sa spécialité, mais possède une vision globale du bâtiment. Par exemple si un chef d'entreprise souhaite qu'on intervienne pour changer la chaudière et les radiateurs, on fera d'abord une étude thermique. Le but : voir s'il vaudrait mieux isoler d'abord, pour installer ensuite une chaudière moins puissante, et donc moins coûteuse à l'achat et à l'usage...", explique M. Di Giusto.

On commence donc par examiner les paramètres d'isolation : "Un test : mettez la main sur un interrupteur. Si vous sentez de la chaleur ou du froid, c'est que le bâtiment est mal isolé. Avec une trentaine d'interrupteurs dans les bureaux, cela correspond à ouvrir



Terrasse végétalisée des bureaux de Maurice Di Giusto à Mulhouse-Dornach. Ce type de terrasse isole du froid comme du chaud, capte le CO2 et contribue à la bio-diversité. Il s'agit de plantes tapisantes posées en rouleaux sur le toit.

une fenêtre en permanence, été comme hiver". Changer les fenêtres, isoler par l'extérieur ou sous le toit, c'est un bon début si le bâtiment est une "passoire thermique". "Ensuite seulement, on verra la question du chauffage, et d'une climatisation forcément modérée. Enfin, une ventilation double-flux fera circuler l'air dans le bâtiment une fois bien isolé". C'est bien dans cet ordre qu'il faut aborder la

question, et pas par le petit bout de la lorgnette du chauffage. En revanche, installer des panneaux solaires pour chauffer l'eau peut se faire en dehors d'autres travaux de rénovation. "Le tout, c'est d'être en

cohérence dans tout le bâtiment ; ça ne sert pas à grand-chose d'installer une pompe à chaleur dans un bâtiment dont le vitrage et l'isolation ne sont pas performants", conclut M. Di Giusto.



Maurice Di Giusto

Des éco-artisans en cohérence avec l'environnement

► suite page 2

**Crédit Mutuel**  
**ENTREPRISES**

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

**TROIS CAFÉS**  
communication audiovisuelle  
[www.troiscafes.fr](http://www.troiscafes.fr)



Regard sur  
l'actu

## Emile-Jean Wybrecht



**“L'ALME prend  
des distances avec  
le business  
du développement durable”**

*En tant qu'établissement de type "service public", nous ne vendons rien. Nous informons, nous alertons, nous comparons les données recueillies dans les bâtiments, et nous étudions les coûts, nous proposons des solutions. Nous sommes avant tout un centre de ressources pour le public.*

**Avez-vous constaté un effet d'opportunité chez les prestataires en équipements à énergies renouvelables ?**

*Absolument, des personnes se lancent dans le créneau sans avoir suffisamment d'expérience. D'ailleurs les professionnels expérimentés le disent aussi : certaines contre-performances ou des discours contradictoires nuisent à la filière des énergies renouvelables.*

**Êtes-vous bien au courant vous-mêmes des techniques les mieux adaptées à chaque bâtiment ?**

*Nous essayons de nous former en permanence. Nous avons dans notre équipe des personnes pointues sur le plan technique. Il faut bien savoir que pour améliorer la performance énergétique d'un bâtiment, il n'y a pas qu'un scénario, il y en a plusieurs. Et nous adaptons nos conseils à chaque situation, en toute objectivité. De plus, nous accompagnons l'entreprise dans la démarche de travaux.*

► Suite page 1

### Un bâtiment-modèle

L'entreprise Di Giusto – 300 m<sup>2</sup> de bureaux et 300 m<sup>2</sup> d'entrepôt - a arrêté son chauffage dès le 15 mars dernier. En effet, l'orientation du bâtiment est favorable en toute saison, sa structure métallique est isolée par deux couches croisées de laine de verre de 15 cm d'épaisseur, les deux chaudières au gaz à condensation se complètent de manière optimale, l'eau (ballon de 300 litres) est chauffée par des panneaux solaires, une partie de la toiture est végétalisée et le double-vitrage alu est performant. Une VMC simple-flux ne se met en marche que s'il y a du monde dans la pièce. Le bâtiment a été primé par l'ADEME en 2005 pour son éco-conception.

Maurice Di Giusto  
DI GIUSTO SA, 41 rue des Machines  
Mulhouse, Tél. 03 89 65 44 70  
[info@digiuisto.fr](mailto:info@digiuisto.fr), [www.digiusto.fr](http://www.digiusto.fr)



Une installation performante

## II. L'ALME lance une campagne Display® auprès des entreprises de l'ouest mulhousien

Une première dans le tertiaire : l'Agence Locale de la Maîtrise de l'Énergie de Mulhouse lance une campagne pour examiner les paramètres énergie, CO<sub>2</sub> et eau des entreprises de l'ouest mulhousien. Chaque entreprise volontaire affichera une "étiquette-énergie" Display® et on lui recommandera d'éventuels travaux à effectuer.

Emile-Jean Wybrecht, directeur de l'Agence Locale pour la Maîtrise de l'Énergie (ALME), se réjouit d'innover en proposant enfin aux entreprises un diagnostic jusque-là testé uniquement sur les maisons de particuliers ou des collectivités. "Nous venons aux entreprises aujourd'hui, car elles sont attentives à leurs frais généraux et ne veulent plus dépendre des variations du prix des énergies. Elles sont aussi plus soucieuses de leur empreinte écologique". Les plus en avance traduisent leur budget... en émission de CO<sub>2</sub>. D'autre part, l'investissement dans l'isolation et les énergies renouvelables donne une valeur supplémentaire au bâtiment.

**“Énergie -  
Cités : une  
mission de  
valorisation  
des  
entreprises”**

Le secteur tertiaire représente environ les deux-tiers de l'activité économique en France et

seulement 15 % de la consommation d'énergie. Mais cette dernière a augmenté de 80 % en vingt-cinq ans, d'où l'intérêt de corriger la tendance. "Le programme Energie-Cités, auquel adhère une vingtaine de villes en Europe - dont Mulhouse - a décidé de porter l'effort sur le diagnostic de bâtiments, à partir d'une même méthode, la méthode Display®, pour pouvoir établir des comparatifs. L'ALME est certifiée pour réaliser ces diagnostics".

### L'entreprise sous toutes les coutures

Déplacements des salariés, matériel informatique, consommables, type de bâtiment (surface, isolation, énergies), consommation d'eau... tout est passé au crible via un questionnaire. "Le temps pour rassembler les données est d'une demi-journée au maximum. Nous avons ensuite un outil qui traite les informations et donne les résultats qui permettront l'établissement d'une étiquette énergie, un peu comme pour les appareils électro-ménagers", explique Emile-Jean Wybrecht. Avec à la clé, des conseils pour améliorer la performance énergétique avec une liste de travaux par ordre de priorités, ainsi que des conseils pour le choix des prestataires. Le tout pour un coût modeste : environ 150 € car le dispositif est financé (entre autres) par l'ADEME.



L'ALME est acteur du Plan Climat de la CAMSA. L'agence a déjà audité 250 maisons et 470 bâtiments publics. Elle accompagne la démarche de programmation et de mise en œuvre des travaux après diagnostic.

ALME : 40 rue Marc Seguin, Mulhouse  
Tél. 03 89 32 76 96  
[info@alme-mulhouse.fr](mailto:info@alme-mulhouse.fr)  
[www.alme-mulhouse.fr](http://www.alme-mulhouse.fr)

Sur la campagne Display® :  
[www.display-campaign.org](http://www.display-campaign.org)

## III. Laissez Papivore dévorer vos papiers et cartons

Le dépôt de la Mer Rouge traite jusqu'à 1.500 tonnes par an de papiers et cartons en provenance d'entreprises et de collectivités. Papivore, association d'insertion, souhaite développer davantage la collecte auprès des entreprises du secteur.

L'association d'insertion créée en 2001 et agréée par l'État fait travailler une cinquantaine de personnes en permanence, avec des durées de contrat de trois mois à un an, dans le dépôt rue de la Mer Rouge. Les employés collectent les papiers et cartons auprès des entreprises et collectivités par camion, les stockent puis effectuent un tri fin (papier blanc/papier de couleur ; etc.). Le papier et les cartons sont ensuite pressés en balles, en vue de la vente à des négociateurs ou fabricants.

"Nous avons créé cette association pour favoriser l'insertion sociale par l'économique", explique Lionel Beleme, fondateur de Papivore. "Nous avons des chefs d'équipe permanents qui forment les personnes et les

accompagnent dans leur parcours vers l'emploi. L'effectif bouge souvent, car le but est de réinsérer les personnes le plus rapidement possible".

### Quand une association dépend... de la Bourse

Actuellement les grands entrepôts abritent les tonnes de papiers et de cartons, qui attendent une hausse des cours du papier pour être vendus. "Le prix à la tonne a diminué de 150 à 50 euros la tonne, et en janvier, il ne valait carrément plus rien !", explique Salima Sayad, la Directrice de Papivore. "Alors nous vendons moins vite et attendons des jours meilleurs pour accélérer le mouvement. Nous aimerions aussi nouer de nouveaux partenariats avec des entreprises". Il reste largement assez de place pour accueillir de nouveaux dépôts de papiers et cartons d'entreprises (à l'exclusion de tout autre matériau), et qui voudraient faire, en plus d'une démarche écologique, œuvre sociale. Les seuls frais facturés à l'entreprise concernent le déplacement, selon un barème. "Nous accueillons aussi les dépôts sur place d'entreprises et de particuliers", précise Salima Sayad.



Salima Sayad et Lionel Beleme

Papivore, collecte de papiers et cartons. L'association effectue aussi des déplacements (ou destruction) d'archives.

Papivore : Salima Sayad.  
130 rue de la Mer Rouge à Mulhouse.  
Tel. 03 89 42 72 59, Mob. 06 24 36 80 28  
[papivore.aci@free.fr](mailto:papivore.aci@free.fr)

Spécialiste Art Graphique  
Spécialiste solution Gestion d'entreprise  
Revendeur agréé SAGE - HP - APPLE - MICROSOFT

L'équipe informatique à votre service  
40 rue Jean Monnet - Parc des collines  
Mulhouse  
Tél. 03 89 60 85 30  
[www.i-loos.fr](http://www.i-loos.fr)

**i-LOOS**  
Microsoft CERTIFIED Professional  
Solution Expert  
2005 National Partner  
Maintenance - Assistance - Régie - Formation  
Déploiement de solutions complètes  
Vente de matériel et logiciel

**production images**  
Impression Tous Formats & Tous Supports  
Agenceur d'espace  
[www.production-images.com](http://www.production-images.com)

## “Le Périscope a vu”

# Une photocopieuse intelligente



Pietro Russo en pleine démonstration

Chez Dycal, la photocopieuse ne se contente pas de jouer les potiches dans un coin. Les copieurs numériques couleur Konica Minolta impriment, faxent, scannent, envoient des mails, font du classement, impriment invitations et affiches, bref, elles communiquent.

Bien entendu, le copieur commercialisé par Dycal effectue les tâches classiques d'un copieur. Il le fait même jusqu'à une épaisseur de papier de 300g, utile pour les invitations, cartes postales, plaquettes ou cartes de visite. Et dans une dimension exceptionnelle, une image pouvant être imprimée jusqu'au format seize fois A3, que l'on assemble pour fabriquer une affiche ou une bannière.

En outre, les documents de communication sont durables, dans la mesure où l'encre utilisée recouvre le papier d'une pellicule siliconée et donc imperméable. Inutile d'ajouter à ces performances la rapidité, le silence, l'esthétique de la machine, les modules de finition des documents (que l'on peut relier, agraffer...), etc.

## Une nouvelle manière de travailler

Comme le copieur est relié au réseau informatique de l'entreprise, l'idée est d'imprimer uniquement lorsque c'est utile ou urgent. Le commercial de chez

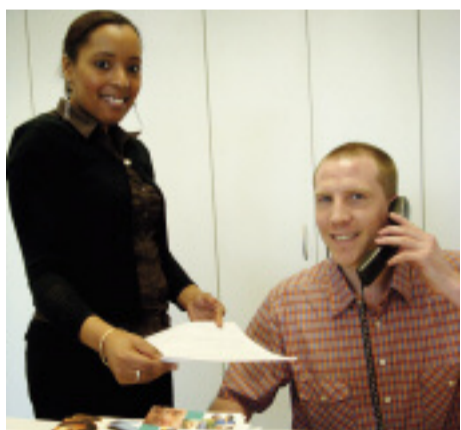
Dycal va donc en premier lieu interroger l'entreprise sur sa manière de travailler, et sur la répartition physique des bureaux. *“La copieuse possède un écran tactile qui s'apparente à celui de votre ordinateur et dont l'utilisation est simple. On peut créer des valises par dossier, ou par personne, et envoyer les documents reçus de l'extérieur ou émis à l'intérieur dans ces valises, ou les adresser à quelqu'un, sans forcément les imprimer tout de suite”,* explique Pietro Russo, responsable technique chez Dycal. Le but est bien sûr d'économiser du papier, et d'éviter l'encombrement de documents sur le plateau de la copieuse lorsque plusieurs personnes demandent une impression en même temps. Au-delà, le copieur joue le rôle de pivot central du flux d'informations de l'entreprise.

## Des flux d'information totalement gérés

Bien utilisé par l'entreprise, le copieur révèle toute son intelligence. Un document scanné peut être imprimé, envoyé dans un dossier nominatif du copieur (ou d'un ordinateur connecté), faxé directement... ou expédié sur une adresse e-mail. Le texte du mail peut être tapé à l'écran avec le document scanné en pièce jointe et dont le format peut être choisi : jpg, tif ou pdf, et même crypté si le document est confidentiel. Ainsi, une facture provenant d'un ordinateur peut être faxée directement par le copieur, envoyée au chef de service concerné et classée dans une valise “factures”. Sans avoir à se déplacer, mettre une photocopie dans un casier, saisir le numéro d'un fax à part, etc. Cette gestion électronique des documents (GED) peut s'appliquer aussi aux fax et aux mails qui arrivent. Toutes ces fonctionnalités existent du plus petit au grand modèle. Les machines ont aussi amélioré leur empreinte écologique, en utilisant des encres moins volatiles et des matériaux recyclables. Prix de la location : compter entre 150 et 400 € par mois, avec un engagement de Dycal sur le coût de l'édition.

DYCTAL : 37 rue Jean Monnet, Mulhouse  
Tél. 03 89 60 66 00  
dycal.dycal@wanadoo.fr, www.dycal.fr

# Le Pôle Emploi se rapproche des entreprises



Mounya Ruis et Alexis Carnet

Le Pôle Emploi est représenté à la Maison de l'Emploi et de la Formation (MEF) du Parc des Collines par des conseillers à l'écoute des entreprises. Le but : rapprocher le plus efficacement possible l'offre et la demande d'emplois locaux.

Avec le regroupement en cours de l'ANPE et de l'ASSEDIC, l'ensemble des personnels de ces deux institutions sont formés progressivement à leurs nouveaux métiers et redéployés dans les antennes “Pôle Emploi” les plus pertinentes par rapport aux tissus d'entreprises ou au public demandeur d'emploi. La situation géographique de l'antenne du Parc des Collines rue Daniel Schoen a été choisie pour rapprocher les demandes d'emploi des personnes de la Zone Franche Urbaine (notamment des Coteaux) des offres proposées par les entreprises de ce même secteur. *“Mais si nous ne trouvons pas les profils que souhaitent les entreprises, nous pouvons bien sûr pousser plus loin notre recherche, sur toute la région, voire toute la France, puisque tous nos fichiers sont interconnectés”,* indique Mounya Ruis, conseillère à l'emploi du Pôle. Mounya Ruis est plus particulièrement en charge du secteur Parc des Collines-Mer Rouge-Coteaux. Mais bien entendu, d'autres conseillers peuvent répondre à la demande.

## Profils diversifiés

Mounya Ruis est responsable d'un “portefeuille” de demandeurs d'emploi dont les profils sont très variés. *“Dans mes contacts, il y a aussi bien des personnes au chômage depuis un certain temps et non diplômées, que des personnes qualifiées, des ingénieurs ou des comptables. Ce n'est pas parce qu'on est en ZFU que les profils sont tous les mêmes, la population est aussi généraliste qu'ailleurs”.* De toute manière, le rôle du Pôle Emploi est de détecter les besoins en prospectant les entreprises, et de proposer le profil le plus adéquat, où qu'il se trouve. Le nouvel embauché est suivi lors de son éventuelle formation préalable si besoin est, ainsi que lors de son parcours d'intégration dans l'entreprise.

## Plusieurs services aux entreprises

*“Mais notre rôle peut aller au-delà de l'aide au recrutement, nous proposons aussi des évaluations en milieu de travail, des renseignements sur les mesures sociales ou fiscales liées à l'emploi et à l'embauche, sur les formations et outils disponibles pour compléter une compétence”,* ajoute Mounya Ruis. La Maison de l'Emploi et de la Formation propose aussi de mettre ses locaux à disposition d'une entreprise qui souhaiterait faire passer un entretien dans un lieu neutre.

Le Pôle Emploi se positionne donc comme un partenaire de l'entreprise, qui ne doit pas hésiter de son côté à pousser la porte de Maison de l'Emploi et de la Formation pour toute question. *“Notre but est de promouvoir une relation de proximité entre le Pôle Emploi et les entreprises du secteur”,* conclut Mounya Ruis.

Mounya Ruis : Pôle Emploi, antenne de la Maison de l'Emploi et de la Formation  
7 rue Daniel Schoen, Mulhouse  
Tél. 03 89 35 39 95  
mounya.ruis@pole-emploi.fr  
Alexis Carnet est chargé d'accueil.

# Bazic Dem Déménager zen

La petite entreprise créée voici un an et gérée par Corinne Bader allie proximité et efficacité. Même si la crise freine l'activité, l'entreprise remplit ses objectifs pour l'année 1.



*“J'ai quitté une entreprise où je travaillais depuis 20 ans pour m'associer à mon compagnon, déménageur expérimenté et qui créait cette entreprise. J'ai donc tout appris, et suivi une formation pour obtenir une attestation de capacité de transport”.* Cette attestation permet d'assurer la direction permanente et effective d'une entreprise de transport public routier de marchandises avec des véhicules de tous tonnages. Pour exercer cette activité, il faut en plus être inscrit au registre des transporteurs et avoir une licence par camion. *“Je me suis rendue compte qu'on bricolait parfois dans ce métier, alors la base, c'est d'abord d'être en règle. Ensuite, le déménagement doit faire l'objet d'une prestation de qualité, tant sur le plan matériel que sur le plan humain”,* explique Corinne Bader.

L'entreprise compte deux salariés permanents et des intérimaires que connaît Corinne Bader pour leur sérieux. L'entreprise propose - comme souvent - 3 niveaux de prestation : de la plus basique, où le client emballé tout lui-même, à la prestation “de luxe” où les déménageurs gèrent quasiment tout. Une attention particulière est portée à la préparation et à la protection des objets ou mobiliers fragiles. L'entreprise propose aussi des déménagements de pianos ou de coffres-forts. Elle a notamment assuré le transport du bar en étain de la Brasserie Flo : *“une opération spéciale, c'était le seul objet du camion”,* se souvient Corinne Bader, dont les clients sont sur toute la France. *“Une petite entreprise de déménagement n'est pas forcément plus chère qu'un réseau, nous avons moins de coûts fixes. Et puis, tout dépend de l'efficacité et de l'expérience des équipes”,* conclut Corinne Bader.

Corinne Bader : Bazic DEM  
40 rue Jean Monnet  
(Bâtiment 5), Mulhouse  
Tél : 03 89 32 82 24  
bazicdem@orange.fr  
www.bazicdem.com

# Les Rendez-vous des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC) à Mulhouse

> Jeudi 28 mai 2009 de 9h à 12h

## Les facteurs-clé de succès sur le web (avec un intervenant de chez Viadeo)

Lieu : CogiFactory  
Le Cube, 27 rue Victor Schœlcher  
Interventions préliminaires de GreenIvory, Boomerang et Blueboat. Puis intervention d'un représentant de Viadeo : “Les secrets du succès des réseaux sociaux” (lire page suivante).

Apéritif à 11h50  
Inscription au Tél. 03 89 60 71 68  
Prix par personne : 80 €

> Vendredi 5 juin de 8h00 à 10h00

## Café TIC

Lieu : Espace Club de la Maison de l'Entrepreneur  
11, rue du 17 novembre à Mulhouse.

> Jeudi 11 juin à partir de 9h00

## Le salon des rendez-vous d'affaires Rhénatic

Lieu : Parc Expo de Mulhouse  
2 conférences plénières et 28 ateliers thématiques - 750 m<sup>2</sup> d'exposition  
30 thèmes de rendez-vous d'affaires personnalisés

http://www.mlg-consulting.com/websites/showroom/674/

> Jeudi 18 juin

## Thématique sur le thème de la sécurité informatique

En partenariat avec la CCI de Mulhouse, elle se déroulera en soirée à la CCI de Mulhouse.

Raphaëlle Baut : Rhénatic  
Tél. 03 89 32 76 22  
contact@rhenatic.eu

INSCRIVEZ SUR VOS AGENDAS

## FESTIVAL DE JAZZ MANOUCHE

Au Château du Hohlandsbourg (près de Colmar) - du 26 au 28 juin 2009  
Retrouvez le programme sur notre site : [fidurevision.fr](http://fidurevision.fr)

**Crowe Horwath**  
Le Groupe FIDUREVISION  
Soutient la culture et le Festival de Jazz Manouche

**Société d'audit et d'expertise comptable pour l'accompagnement de vos entreprises**  
Thierry LIESENFELD - Philippe PFLIMLIN - Véronique HABE  
26 rue Victor Schœlcher - 68200 Mulhouse  
Tél 03 89 44 55 55 - [fidurevision@fidurevision.fr](mailto:fidurevision@fidurevision.fr)

**Intégra langues**  
Pour parler sans frontières

**OU EN EST VOTRE COMPTEUR DIF ?**  
Droit Individuel à la Formation  
20h, 40h, 60h, 80h, 100h... ?  
Car vous cumulez 20 heures par année de travail.

Mettez-les à profit pour vous former ou vous perfectionner en langues étrangères !

“Pour parler sans frontières”

En cours particulier, avec horaires et contenu “sur mesure”

En juillet / août : 20 heures/semaine du lundi au vendredi de 8h à 12h en groupe de 3 à 4 personnes de même niveau.

➔ Pour en savoir plus...  
Tél. 03 89 33 35 28 - web : [integra-langues.com](http://integra-langues.com)

# Les réseaux sociaux, ça sert à quoi ?

Vaste sujet ! Grâce à trois points de vue de professionnels, nous tâchons d'expliquer ce qu'est le réseau social sur le web, à quoi ça sert et comment certaines entreprises l'utilisent. Au cœur du sujet : la nécessaire pertinence des contenus.

## Réseaux sociaux : un monde qui bouge



Affluence lors de la conférence Thématique sur les réseaux sociaux au Technopole le 26 mars dernier.

Lors de conférences, dont une "Thématique" à Mulhouse, Jean-Georges Perrin, dirigeant de GreenIvory, a pu exposer le sens et l'intérêt des réseaux sociaux. Il a prolongé ces conférences par un entretien avec Le Périscope, de retour du salon "Web 2.0 Expo" de San Francisco.

Le web 2.0 est en train de bouleverser le net : une vraie révolution est en marche. "Le message d'un émetteur vers un public, c'est terminé. Avec les réseaux sociaux, tout le monde communique avec tout le monde, on crée des dizaines de "Stammtisch" à travers le monde...". Le web 2.0 a permis les Youtube, Dailymotion et autres sites de partage d'informations sur le net de prospérer. Les dizaines de réseaux sociaux en train d'émerger prolongent le principe, en faisant en sorte grâce à un "mur" commun que des personnes communiquent ensemble. "La première application pour les entreprises, c'est le travail collaboratif, soit échanger à plusieurs sur un travail en cours, au lieu de se passer des fichiers par e-mail sans être sûr d'avoir le bon ! La seconde application est de créer une communauté autour d'un produit et d'un service, avec des salariés de l'entreprise, mais aussi les partenaires, fournisseurs et clients concernés".

### Fin de la pensée pyramidale

L'interactivité modifie la conception même du travail. Son caractère transversal ignore les hiérarchies des sites web ou de l'entreprise, car c'est la spécialité sur un sujet qui réunit des personnes. "Les relations classiques sont bouleversées, le client devient

co-concepteur d'un produit, l'externe rejoint l'interne, et tout le monde travaille dans le même sens". Anticléonement, le réseau capte des idées de partout, pour un objectif commun. Distiller ses informations sans écouter les autres (le "one to all"), c'est bientôt fini.

### Les dernières tendances

Le caractère participatif se double dans les dernières tendances par le "real time" : on n'arrête jamais d'être en réseau... et il n'est pas exclu qu'un "avatar" de l'entreprise continue un jour à tisser des liens sur Facebook pendant qu'on dort ! Plus sérieusement, on a constaté la multiplication des réseaux "verticaux" hyper-spécialisés. "Aujourd'hui on va sur le net pour échanger sur des sujets bien précis. Et toutes les entreprises devraient intégrer ce paramètre dans leur communication". D'où l'apparition à San Francisco d'agences de communication qui proposent à la fois les supports de communication classiques et celles du web, pour les coordonner entre elles et les rendre plus efficaces.

GreenIvory est une société spécialisée dans le traitement de l'information et sa mise en valeur sur Internet.

GreenIvory : Jean-Georges Perrin  
Tél. 09 50 53 10 34  
www.greenivory.fr

Pour les anglicistes, retrouver les infos du salon "Web 2.0 Expo" de San Francisco sur <http://www.web2expo.com/webexsf2009/>

## Boomerang Pharma : le réseau social pro

Christophe Hoffstetter, directeur général de Boomerang Pharma, explique en quoi les réseaux sont utiles aux entreprises et donne des exemples d'utilisation.



Christophe Hoffstetter

Société de conseil en marketing pharmaceutique franco-américaine créée en 1997, Boomerang Pharma possède une culture anglo-saxonne, dans un secteur : la santé, où les interlocuteurs, malades ou médecins, sont très dispersés. Les ingrédients sont donc tous là pour que Boomerang se soit très tôt intéressée à l'utilisation des réseaux sociaux sur son secteur.

"Le réseau social rapproche les gens par une idée commune, une passion ou un problème qui les touche. Ici il s'agit d'une maladie qui concerne de nombreuses personnes, des malades et leur entourage à travers le monde. Un réseau constitué sur un

thème aussi pointu est très intéressé par les informations nouvelles qui contribuent à améliorer la connaissance du sujet, voire à changer la vie des malades".

À l'entreprise pharmaceutique de prendre l'initiative d'entrer dans le réseau, et de proposer des informations qui intéressent les internautes. Attention, il ne s'agit pas de diffuser de la pub, mais des contenus utiles aux personnes du réseau", insiste C. Hoffstetter. Pour cela, il faut veiller sur son secteur et détecter les réseaux existants. Cela permet aussi de repérer les "influenceurs", ceux qui animent un réseau : souvent on leur proposera d'entrer en contact pour collaborer.

Autre possibilité, le marketing viral : on diffuse un film pédagogique sur son produit ou son service sur Youtube ou Dailymotion et on laisse



### Témoignage

## Philippe Joubert, fan de réseaux sociaux

Le dirigeant de Trois Cafés utilise plusieurs réseaux sociaux au quotidien depuis déjà... quatre ans. Naturellement homme de réseaux, il a poussé leur fréquentation à un degré qui paraît parfois excessif, mais avec des retours personnels et professionnels étonnants.

"Déjà il y a plus de 3 ans, je me suis inscrit sur Facebook, nous étions alors une petite dizaine sur Mulhouse à fréquenter ce réseau ! Depuis, je communique sur plusieurs autres, comme Viadeo, LinkedIn qui pour moi supplantera Viadeo, Flickr (partage de photos), sans oublier Twitter qui agrège et complète l'ensemble (voir encadré)".

A voir la quantité d'informations émises par Philippe Joubert sur sa vie professionnelle et privée, du restaurant d'où il sort à une photo qui lui a plu, en passant par le dernier film que sa société a tourné pour ses clients et une musique qu'il a envie de partager, Philippe Joubert est partout, tous les jours. Aujourd'hui il estime brasser de l'information avec plus de 1.200 personnes, du cercle étroit (la famille, les amis proches) à des personnes bien plus éloignées de son cercle réel. Le temps passé ? "Environ une heure par jour... soit environ 60 fois 1 minute !" Devant l'ordinateur, envoi d'une photo, et hop, puis, après un rdv, message via son iPhone, ça a pris 30 secondes ! De tout petits ruisseaux, qui finissent par faire de grandes rivières...

### Les réseaux rapprochent les gens

"Grâce aux réseaux, je communique en direct avec des personnes dont il faudrait appeler la secrétaire dix fois pour entrer en contact avec elles. Le réseau ôte certains complexes, on y est plus à égalité que dans la vie réelle, car on communique un peu sur tout. Cela ne signifie pas qu'il faille y jeter n'importe quelle information. Je fais très attention à leur contenu, et même si je lance une vanne, et bien, j'assume. Je me montre tel que je suis et telle qu'est ma vie !"

La séparation entre vie privée et professionnelle perd son sens puisque Philippe choisit de publier une information sur Facebook, et l'envoi à trois

autres réseaux en même temps. "Quelle que soit la nature de l'information, il y aura toujours quelqu'un, ne serait-ce qu'une personne sur dix, qui sera intéressée et qui réagira. J'ai été extrêmement surpris récemment par une relation avec laquelle j'ai eu des échanges à propos d'un artiste et qui m'envoie chez un de ses amis qui a besoin d'un film d'entreprise !"

La transparence que Philippe Joubert affiche sur ses réseaux casse les barrières et crée la confiance. "Quand on est honnête dans ses relations et sincère dans les contenus qu'on diffuse, on inspire confiance. A partir de là, tout est possible : amitié, travail... les réseaux du web ne fonctionnent pas autrement que ceux de la vie réelle !", conclut-il.



Trois Cafés : Philippe Joubert  
Parc des Collines, Melpark2, Mulhouse  
Tél. 03 89 56 17 79  
p.joubert@troiscafes.fr  
www.troiscafes.typepad.fr

### Twitter, c'est quoi ?

Twitter remporte un succès grandissant. Ce réseau social de type "microblogging" permet de dire l'essentiel, soit de "gazouiller" en 140 signes maximum. Les entreprises "twitteuses" à la pointe du web 2.0 communiquent gratuitement leurs informations aux personnes connectées à leur fil d'info. Exemples de messages courts : faire part d'un nouveau produit, d'une promotion, d'un déstockage ou d'un menu spécial. Encore un moyen supplémentaire de booster son activité.

les internautes le propager. Autre idée, qui va plus loin : créer un blog-ressources sur sa thématique professionnelle.

### La prime au créateur d'une nouvelle communauté

"Nous travaillons pour une société de formation continue à destination des médecins. Nous avons créé pour cette société voici deux ans un blog de médecins qui fait aujourd'hui référence (\*). Un comité éditorial organise les contenus et les interventions sont de qualité". Un centre de ressources autour de sa spécialité est un bon moyen pour attirer le public-cible. Mais encore une fois, attention au contenu, qui doit être informatif et non publicitaire.

"L'intérêt de ce type de réseau est bien sûr aussi d'avoir un retour immédiat sur ses produits ou services, des commentaires pertinents. C'est précieux pour la conception ou la mise au point de son offre". Et ça marchera d'autant mieux pour le premier sur

son secteur car sur internet, la prime revient toujours au précurseur. Enfin, il faut faire connaître les réseaux dans la presse et dans d'autres cercles apparentés...

"Ce média ne fait que s'ajouter aux autres modes de communication. Mais ce qui est certain, c'est que le retour global (qualitatif et financier) est très supérieur à celui de la communication "traditionnelle" : publicité, visiteurs médicaux... Et aujourd'hui, on nous demande des modèles de retour sur investissement...", conclut C. Hoffstetter.

(\* ) BlogFMC (Formation médicale continue) : <http://www.blogfmc.fr/>

Christophe Hoffstetter  
Boomerang Pharma, Parc de la Mer Rouge  
20 B rue de Chemnitz, Mulhouse  
Tél. 03 89 33 10 52  
www.boomerangpharma.com

# Super U fait des petits

Le réseau de magasins indépendants ne semble pas souffrir de la crise et une nouvelle stratégie prévoit même le développement de nouveaux points de vente de proximité : les "U Express". Système U Est voit l'avenir avec sérénité.



Michel Hepp

"Nous venons d'investir dans un entrepôt logistique de près de 50.000 m<sup>2</sup> à Saint-Vit dans les environs de Besançon. Cet entrepôt accompagne notre développement, car si les HyperU souffrent un peu, les SuperU et MarchéU progressent. Il nous faut une organisation parfaite pour servir l'ensemble des magasins", explique Michel Hepp, directeur général de Système U Est, centrale régionale pour tout le Grand Est.

Quatre plateformes de distribution se partagent les livraisons aux quelque 200 magasins de la grande zone Est (6 régions de Lyon à Charleville-Mézières) : Bourg-en-Bresse livre des produits frais, Rumilly uniquement le sec, la centrale de Mulhouse le frais et le sec et la nouvelle plateforme de Saint-Vit gère le non-alimentaire (bazar, cosmétique, saisonnier... soit environ 40.000 références). Seul le poisson ne transite pas par les entrepôts et arrive directement de Boulogne-sur-Mer. Les magasins ont aussi la liberté de s'approvisionner ailleurs, chez des indépendants.

"L'année 2008 a connu une augmentation de 3,2% du chiffre d'affaires des magasins, due à la fois

à l'agrandissement des surfaces de 19.000 m<sup>2</sup>, à la hausse des prix, mais aussi à la fréquentation de la clientèle", précise Michel Hepp. L'année 2009 sera calme et il est notamment un peu plus difficile de convaincre un indépendant d'investir dans un magasin. Les embauches sont également gelées au "siège" de Mulhouse. "Nous profitons de l'accalmie relative du moment pour poursuivre le reengineering de l'entreprise", explique Michel Hepp.

## 750 personnes à Mulhouse

La coopérative de Mulhouse compte 750 personnes sur les 14.000 de l'enseigne au total dans tous les magasins de l'Est. Environ 350 personnes s'occupent du commercial, des achats et de l'organisation, et 400 personnes travaillent aux entrepôts (frais et sec), dont l'ensemble a été rénové entre 2002 et 2009 - l'entrepôt "frais" a doublé en 2006 pour atteindre 20.000 m<sup>2</sup>.

Outre la livraison, le siège mulhousien effectue des prestations de conseil aux enseignes

associées, comme des études de marché, des aides à la réimplantation des rayons ou encore des prestations informatiques, conseils d'approvisionnement...

La logistique à l'intérieur des entrepôts est optimisée par un process qualité. En particulier, les préparateurs de commandes disposent d'un dispositif de commande vocale au casque, qui leur indique l'emplacement précis de la marchandise à prendre. Une simple validation, et le stock est à jour. "Ce système performant a réduit de 50% les marges d'erreur et donne une meilleure image du métier, c'est aussi une bonne référence pour le salarié", explique Michel Hepp.

Parmi les projets de système U Est, l'ouverture en 2009 et 2010 d'une quinzaine de sites, dont des enseignes "U express", des surfaces de type "urbain" de moins de 1.000 m<sup>2</sup> dont l'assortiment sera adapté au quartier. "Nous vendons de la proximité depuis toujours, et avec ces unités nous poussons le concept encore plus loin", explique Michel Hepp.



Gestion vocale des commandes

Système U est un groupement de commerçants associés, régi par le statut coopératif.

- Système U Est est certifiée ISO 9001 version 2000.
- Chiffre d'affaire HT 2008 : 1,550 Md Effectif 750 personnes
- Surface des entrepôts : 70.000 m<sup>2</sup>, dont 50.000 m<sup>2</sup> pour le sec et 20.000 m<sup>2</sup> pour le frais
- Effectif total sur l'Est : 14.000 personnes
- 196 points de vente sur 28 départements, dont 4 HyperU, 158 SuperU, 32 MarchéU et 2 U express à Colmar et à Lyon
- Part de marché totale : 10%



Corinne Fanchon-Pommier  
Responsable communication  
Tél. 03 89 32 62 95,  
corinne.fanchon@systeme-u.fr



**groupe dallamano**

**Vous présente ses programmes neufs :**

- BRUNSTATT
- REBERG
- FLAXLANDEN
- LANDSER
- RIEDISHEIM
- SIERENTZ

**Horaires Showroom**  
Du lundi au vendredi de 8h30 à 12h et de 13h30 à 18h30  
Le samedi de 10h à 12h et de 14h à 18h30

**Tél. 03 89 06 18 88 - www.dallamano-construction.fr**



**À découvrir absolument**

Notre nouvel espace SHOWROOM où pureté des matières, qualité des matériaux sauront mettre en valeur les idées d'aménagement de vos intérieurs. Un bel univers à apprécier dans votre région.



**POUR GAGNER EN COMPÉTITIVITÉ**

**Des Entraînements Opérationnels**

• Estime et affirmation de soi	2 x 2 jours
• Développez votre Leadership	2 x 2 jours
• Transformez vos relations avec les autres	2 x 2 jours
• La prise de parole en public	2 x 2 jours
• Improviser en public en toutes circonstances	2 + 1 jours
• Animez et dynamisez vos réunions	1 x 2 jours
• Maîtrise du temps et de l'efficacité	2 x 2 jours
• Management et conduite de projet	4 x 2 jours

**CCI**  
SUD ALSACE MULHOUSE

*Votre partenaire formation*

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



**EDITION PUBLICITE CREATION IMPRESSION**

**Votre éditeur**

**ANNUAIRES JOURNAUX PLAQUETTES PROGRAMMES**

pour administrations collectivités entreprises

**ECA EDITION**

3, RUE DU PANORAMA • BP 66 • 68120 PFASTATT  
TÉL. 03 89 57 11 57 • FAX 03 89 50 93 22 • E-mail : eca.edition@evhr.net



**COMMUNIQUER PAR L'OBJET C'EST FACILE!**

**www.maktrade.fr**

**EN TROIS CROCS!**

**DES IDÉES, DES CONSEILS ET SURTOUT : LES MEILLEURS PRIX MARQUAGE COMPRIS!**

**MaKTrade • Melpark 40**  
40 rue Jean Monnet • Bât.5 • 68200 Mulhouse • Tél : 03 89 60 84 31

**Et pour toute commande de 2000 € HT avant le 29/05/2009 MakTrade vous offre 2 billets pour le Johnny Tour 66 du 3 juin au Stade Bonal !**





“Ils l'ont fait !”

# La Cité de l'Habitat s'agrandit



Jérôme Lamotte

L'ensemble commercial d'une centaine d'artisans et de commerçants à Lutterbach est en train de s'agrandir en prévision de l'arrivée de nouvelles enseignes. Une évolution que Jérôme Lamotte explique par la bonne tenue du marché de la rénovation.

“La Cité ne connaît pas la crise, grâce aux travaux de rénovation qui se poursuivent à un bon niveau, notamment dans le domaine des énergies renouvelables ou de la décoration. Dans le contexte actuel, les gens préfèrent souvent agrandir, améliorer, changer leur cuisine ou remettre à neuf, plutôt que de construire, de déménager ou de se lancer dans un investissement lourd. Il est vrai que les mesures fiscales, le prêt à taux zéro et le maintien de la TVA à 5,5% contribuent à la tendance”, explique d'emblée Jérôme Lamotte, gérant de Citevents, la cellule de développement de la Cité de l'Habitat. “En outre, nous avons de la demande pour des surfaces plus importantes que celles occupées aujourd'hui, notamment au-dessus de 100 m²”.

## 3 bâtiments en tout

Ainsi, le premier bâtiment comptera 1.330 m<sup>2</sup> divisibles en 10 cellules ou moins, selon le choix des acquéreurs ou des locataires. Le bâtiment dont les fondations sont en train d'être creusées devrait être livré fin juillet en prêt à décorer. Les métiers présents sont bien sûr liés à l'habitat, et Bathroom, (aménageur de salles de bains) actuellement dans la zone de Morschwiller-le-Bas, rejoindra ce bâtiment, ainsi que le fabricant de fenêtres Heidrich, qui s'agrandit. Une entreprise dans le béton ciré et un marchand de meubles “nature” sont en contact avancé.

Deux autres bâtiments seront construits ensuite, un de 2.000 m<sup>2</sup> et un autre de 915 m<sup>2</sup>, il y aurait un candidat dans le domaine du meuble pour occuper un bâtiment entier. “Bien entendu nous ne démarrons la construction qu'à la signature”, indique Jérôme Lamotte qui, pour compléter l'offre globale, est à la recherche d'un artisan “sol et mur” (peinture et décoration), ainsi que d'une entreprise spécialisée dans

les extensions de maisons et aménagements de combles. Compter 160.000 euros pour une cellule de 132 m<sup>2</sup> et environ 1500 € de loyer (136 €/m<sup>2</sup>/an).

La Cité fait donc mentir l'idée parfois distillée qu'elle attire peu de monde, puisque les enseignes présentes demeurent et que d'autres viennent s'y ajouter. “Depuis que nous organisons des événements à la Cité, nous avons accru notre notoriété et notre activité globale augmente”, conclut Jérôme Lamotte. Avec Catherine Pugin, responsable de la communication, Citevents récolte certainement les fruits d'un plan-média annuel bien pensé, assorti d'événements au contenu attractif.

La Cité de l'Habitat, Citevents  
route de Thann, Lutterbach  
Tél. 0811 090 197

info@citevents.eu, www.lacitedelhabitat.com

Prochaine animation grand public :  
“La Cité des enfants”, les 14 et 15 juin prochains

## Nouvel Espace Spa au Trident



Hubert François

L'hôtel Holiday Inn ouvre ce lundi 18 mai un espace spa de 360 m<sup>2</sup> qui comprend l'ensemble des infrastructures dédiées au bien-être et à la forme, ouvertes à tous.

Accessible en rez-de-chaussée tout près de la réception de l'hôtel, on se trouve tout-à-coup dans un espace à part. Une piscine de 12m sur 5, un hammam, un sauna, une salle de fitness équipée, un espace beauté et quatre salons de massage composent le nouvel Espace Spa du Trident. Il convient d'y ajouter bien entendu des sanitaires et vestiaires, le tout dans une ambiance plutôt sobre. Tons sable, taupe et beige : le parti-pris du décorateur est de faire de ce lieu un espace de détente, parenthèse zen dans un environnement urbain.

Pour faire vivre le lieu, Hubert François, patron de la Brasserie Flo et de l'hôtel, prévoit de répondre à la demande : “Une esthéticienne travaillant sur place répondra aux demandes de soins, et selon la fréquentation nous proposerons aussi des cours de fitness et des séances d'aqua-gym. L'idée est d'ouvrir à tous un espace bien-être dans ce secteur de ville où il n'y avait rien, à la fois pour la clientèle de passage et les riverains”.

## Pour les locaux et les clients de passage

Les clients de l'hôtel auront un accès libre à l'Espace Spa, tandis que ceux de la Brasserie Flo bénéficieront d'une réduction. Le public non client de l'hôtel ou du restaurant se verra proposer un abonnement ou une entrée pour une séance. Accessible par carte magnétique et ouvert de 8h à 20h, il accueillera aussi bien les personnes libres en journée que les actifs, qui feront une “pause forme” entre midi et deux. Les cosmétiques employés pour les soins et vendus à l'espace boutique sont de la marque “Confort Zone”, familière des spas en milieu hôtelier. Pour tout renseignement, il convient de contacter la réception de l'hôtel.

Espace Spa du Trident, Holiday Inn  
Tél. 03 89 60 44 44  
contact@holidayinn-mulhouse.fr  
www.holidayinn.com

Note : la Brasserie Flo a ouvert sa terrasse depuis le 4 mai et propose un menu estival ainsi que des salades.

## Chaiseland lance “La Parisienne”

Le tapissier traditionnel de la rue de Belfort vit une belle histoire plutôt inattendue avec le lancement de nouvelles gammes de chaises déco sur une base classique : DecoSeat. Une diversification que n'espérait plus son patron Patrick Fischer, qui se lance avec enthousiasme dans une aventure prometteuse...

“A l'automne dernier, j'envisageais de valentir l'activité, et même de l'arrêter. Je trouvais lourd de gérer un atelier situé à 200 kilomètres (à Liffol-le-Grand dans les Vosges, ndr), dur d'être en permanence au four et au moulin, vraiment je ressentais une usure”, explique Patrick Fischer, tapissier à Dornach. Chaiseland propose à la fois des chaises anciennes restaurées dans les règles de l'ébénisterie et des prestations de tapissier, à l'aide d'une impressionnante collection de tissus.

## Une embauche qui a tout changé

Cependant la gestion de l'ensemble pesait à son patron, jusqu'à l'embauche salutaire d'un chef d'atelier, Franck Conté, qui a réorganisé l'atelier de 7 personnes et l'a rendu plus efficace. Par ailleurs, il s'est lancé, en lien avec Patrick Fischer qui avait déjà démarré un projet en ce sens, dans la création de chaises originales mais sur une structure classique maîtrisée par l'entreprise. “C'est ainsi qu'est née La Parisienne, avec son tissu plastifié et ce boutonnage particulier inspiré des Chesterfield, dont nous avons déposé le modèle. Cette série très colorée s'est ajoutée à la collection de “Musiciens”, sur laquelle je travaillais depuis un an”, explique Patrick Fischer. Pour cette série de chaises, il a fait fabriquer des tissus rétro pour évoquer les musiciens d'antan, pour une gamme “romantique” alors que le style de La Parisienne est plutôt baroque.

Avec la nouvelle recrue, les choses vont très vite. Chaises, fauteuils et même canapés prennent un air totalement nouveau et une rencontre de hasard va mener les nouvelles créations jusqu'au Salon Maison et Objet. “Tout s'est enchaîné assez miraculeusement, le fait de pouvoir aller à Maison et Objet grâce à une relation amicale tombait à pic et nos chaises ont immédiatement suscité beaucoup d'intérêt. Certaines sont parties immédiatement à l'étranger, des maisons comme Baccarat ont acheté des fauteuils

et des peintures de la décoration se sont intéressées à nous”, explique P. Fischer heureux de cet accueil positif.

## Nouveaux outils de communication

Depuis, il a fallu aller vite : constituer une offre professionnelle, avec formes et tissus, éditer un catalogue (sorti le 17 avril), et enfin créer un site internet, en cours de construction, qui permettra la commande de chaises dans la forme et la couleur désirées. Et surtout, il faut répondre à la demande : DecoSeat ne risque-t-elle pas d'être victime de son succès ?

“Non, je ne crois pas, car nous avons tous les contacts pour la fabrication en série s'il le faut. Toutes nos chaises sont fabriquées à 100% en France, et nous connaissons bien la filière”, conclut Patrick Fischer, dont l'enthousiasme est contagieux.



Patrick Fischer et le catalogue Decoseat

DecoSeat, show-room et commandes :  
Chaiseland, 129 rue de Belfort, Mulhouse  
Tél. 03 89 60 02 32  
contact@decoseat.fr  
www.decoseat.com  
(en ligne à partir du 20 mai)

Maître Boulanger - Pâtissier - Traiteur

Restauration sur place et à emporter



Ritzenthaler



Buffets de salades - sandwichs à composer  
cocktails et réceptions - assiettes à emporter

Ouvert  
le dimanche  
matin

5 rue du Dr. A. Kienzler - angle 25, Bld des Nations - Mulhouse Coteaux - Tél. 03 89 32 02 15

Quelques idées avant l'été ....

Sécuriser le maintien à domicile  
Location, vente de matériel médical

Fauteuils de détente, de confort ou de massage  
Fabrication française.  
Assise et dossier mécanique ou électrique.  
Différentes positions : relax, releveur ou repos.



Morschwiller-le-Bas :  
37, rue Tachard  
(zone commerciale, à droite de Leroy Merlin)  
Tél. : 03 89 44 05 66





# CAD'indus : du fichier à l'objet



Thierry Schneider

Depuis 4 ans, CAD'indus effectue du prototypage en impression 3D : en clair, on peut imprimer un objet en trois dimensions, à partir de son modèle informatique... une idée simple, mais une technologie de pointe pour des applications dans tous les secteurs.

"Aujourd'hui, un client peut nous commander un prototype et deux-trois jours plus tard, il la sur son bureau", explique Thierry Schneider, dirigeant du bureau d'études CAD'indus. Et même en moins de temps si la pièce est petite ou que son fichier informatique en 3D existe déjà. Cela s'appelle le "prototypage rapide" et il est obtenu grâce à une machine bien particulière, que CAD'indus a acquise en 2005. "Nous avons constaté un certain retard dans notre région dans le domaine de la 3D et du prototypage rapide et voulions ouvrir de nouveaux débouchés à notre activité", explique Thierry Schneider.

## Du virtuel au réel

L'"imprimante" reliée à l'ordinateur reproduit la pièce du fichier CAO par superposition de couches successives de résine liquide d'une épaisseur de 16 microns, sur un plateau : c'est la technique de polymérisation de résines. Peu à peu l'objet prend forme avec une grande précision, et selon sa taille et la quantité de résine utilisée, sa fabrication peut prendre une heure... ou tout un week-end.

"L'intérêt est aussi de pouvoir fabriquer plusieurs objets en même temps, ou dans des tailles proportionnelles", indique T. Schneider. En effet, on peut poser en quelques clics sur le plateau virtuel de l'ordinateur plusieurs pièces prototypes l'une à côté de l'autre, ou 3 pièces dans des tailles homothétiques par exemple. Et l'imprimante reproduit les objets à l'identique sur son plateau réel, au micron près. Remarque : il est également possible de réaliser l'opération "reverse", soit une numérisation 3D de l'objet existant et de le reproduire en résine.

## Des applications infinies

Les commandes proviennent surtout de l'industrie - dont l'automobile - qui constitue la clientèle d'origine de CAD'indus, qui modélise depuis le début de son activité toutes sortes de plans, schémas et pièces en 2D. Mais la 3D, bientôt suivie du prototypage rapide en impression 3D, lui a ouvert quasiment tous les secteurs d'activité, de la lunette au parfum, en passant par le jouet, la chaussure, la maquette d'architecte et jusqu'au design !

Montures de lunettes, joystick, connecteurs électriques, semelles, flacons de parfum ou brosses à dents : on peut désormais "imprimer" un objet en trois dimensions sans limite de forme. La seule limite est celle de la taille de l'objet : la première machine acquise en 2005, l'EDEN330, permet l'impression d'un objet de taille maximale de 340 x 330 x 200 mm. Pour pouvoir aller encore plus loin dans son offre, CAD'indus a acquis en 2008 une seconde imprimante, la CONNEX500, première machine bi-matière installée en France qui mixe les matériaux (résine souple et résine dure) au sein d'une même pièce, peut ajouter des couleurs et fabrique des pièces de taille plus importante, jusqu'à 500 x 400 x 200mm.

## Une utilité finale évidente

Grâce au prototypage rapide, on peut ajuster rapidement la taille et la forme des objets, obtenir un prototype d'une grande précision, avec des niveaux de finition au choix, dans un coût de revient accessible et un délai record.



## Parole d'expert

### Vendre ou reprendre une entreprise, oui mais comment ?



Jean-François et Roland Hurth

Roland Hurth, dirigeant de Rottner Consultants, a créé récemment Alysis (ex-Rottner Transactions) : cession, fusion et acquisition d'entreprises, après plus de 20 ans d'expérience dans ce domaine. Son fils l'a rejoint pour poursuivre le développement de ce secteur particulier du conseil en entreprises.

"Nous nous intéressons aux entreprises d'une valeur supérieure à 300.000 €, pour un chiffre d'affaires compris entre 1 et 50 M€, soit des PME", explique Roland Hurth qui travaille indifféremment dans le domaine de l'industrie ou des services, côté acheteur comme côté vendeur. Les transactions d'entreprises se poursuivent malgré un marché difficile, mais Alysis ne s'intéresse qu'à des entreprises "qui marchent". "Il faut éviter de vouloir vendre lorsque l'entreprise est sur le déclin ou que le dirigeant prend de l'âge. Il faut anticiper et s'y prendre alors que les affaires tournent. Cela peut être le cas même en période de crise, le tout est d'être dans les meilleures conditions possibles". En bref, l'entreprise tout comme son propriétaire doivent être prêts pour la vente.

### Evaluer l'entreprise sous tous les angles

Roland Hurth évalue avec précision le potentiel d'une entreprise. "Il y a les chiffres, bien sûr, fournis par l'expert-comptable. Et il y a aussi l'immatériel de l'entreprise, ses brevets, ses hommes et son organisation. Nous possédons une méthode éprouvée pour évaluer tous les paramètres car nous travaillons aussi sur de l'humain", précise Jean-François Hurth. Une fois mandaté par le vendeur, Alysis lance les premiers contacts issus pour la plupart d'un carnet d'adresses "maison" important, constitué au fil des années.

"Les premiers contacts sont totalement anonymes, nous sommes là pour voir si le repreneur est dans l'idée de s'investir dans une activité pérenne ou si sa démarche est opportuniste", explique Roland Hurth qui a vu défiler au cours de sa carrière de nombreux curieux, qui cherchent uniquement à glaner des renseignements.

### Vendre ou acheter, c'est du temps

"Entre le premier contact et la conclusion d'un contrat de vente ou d'achat, il s'écoule entre 3 mois et 2 ans et demi... la moyenne est de 18 mois". C'est dire qu'il faut être patient quand on vend, car une période d'exploration est nécessaire, puis un tri des contacts, et enfin la mise en relation... et ça peut plus ou moins bien fonctionner. "Au final ce sera une question de contact humain. Même s'il passe la main, le vendeur veut s'assurer de la fiabilité et du sérieux du repreneur. De même, l'acheteur vérifiera de près les informations qui lui ont été communiquées". Tout ce temps d'investissement, Alysis ne le facture pas au client, il se rémunère uniquement sur le montant de la transaction. "C'est d'une grande transparence pour le client acheteur ou vendeur : à partir du moment où nous prenons un mandat, nous menons notre mission jusqu'au bout et nous sommes rémunérés à la fin", conclut Roland Hurth.

Alysis : Expertise en cession, fusion et acquisition d'entreprise. Affiliée au réseau national Eurallia ([www.eurallia.com](http://www.eurallia.com)).

Parc des Collines, 26 rue V. Schœlcher  
Mulhouse  
Tél. 03 89 32 98 32  
[r.hurth@alysis.fr](mailto:r.hurth@alysis.fr) ou [jf.hurth@alysis.fr](mailto:jf.hurth@alysis.fr)  
Site en cours de construction : [www.alysis.fr](http://www.alysis.fr)



Depuis sa création en 1996, CAD'indus se positionne sur le marché de l'ingénierie technique et de sous-traitance CAO/DAO auprès de sociétés industrielles et de collectivités locales. Elle emploie 9 personnes dont une majorité de dessinateurs industriels. L'activité de réalisation de plans en 2D représente 60% de son chiffre d'affaires et les plans sont réalisés chez CAD'indus ou sur le site du client.

L'entreprise s'est installée au Parc des Collines en 2001 et vient de louer un nouveau local voisin de ses bureaux, consacré à l'impression 3D.

CAD'indus : Thierry Schneider  
Parc des Collines, 26 rue Victor Schœlcher  
68200 Mulhouse  
Tél. 03 89 33 13 80  
[thierry.schneider@cadindus.fr](mailto:thierry.schneider@cadindus.fr)  
[www.cadindus.fr](http://www.cadindus.fr)

## SANISITT les solutions salle de bain

SANITAIRE CARRELAGE CHAUFFAGE CLIMATISATION ÉLECTRICITÉ TGP



il est temps d'en parler...

SANISITT Comutherm  
Mulhouse - 4/6 rue des Verriers  
03 89 60 03 50

SANISITT Alsace Concorde  
Wittenheim - 216 rue des Mines  
03 89 53 57 57

ESPACE Aubade  
SANITAIRE • CARRELAGE • CHAUFFAGE



Nouveau catalogue disponible



## VOTRE ÉQUIPE, LA CLÉ DU SUCCÈS

ou comment valoriser son potentiel.

Les outils de l'INSTITUT HERRMANN vous aident à :

Améliorer la communication interne  
Optimiser la créativité • Cibler vos recrutements

en exploitant la connaissance du profil de chacun de vos salariés et par conséquent celui de toute votre équipe.

L'apertura

Pour s'ouvrir aux compétences

Renseignez-vous auprès de Patricia MARY,  
agréée HERRMANN, n° HRTY3749  
Tél. 03 89 42 43 17  
[info@lapertura.com](mailto:info@lapertura.com) - [www.lapertura.com](http://www.lapertura.com)

**dycital** L'Énergie Numérique

[www.dycital.fr](http://www.dycital.fr)

Imprimantes

Plateformes de communication

Flux numérique et Archivage de documents

Audiovisuel professionnel

PARC DES COLLINES — 37 RUE JEAN MONNET — 68200 MULHOUSE  
TEL : 03.89.606.600 — FAX : 03.89.606.608 MAIL : [dycital.dycital@wanadoo.fr](mailto:dycital.dycital@wanadoo.fr)

## Dites-le avec des fruits



Le marchand de primeurs Knecht possède une belle expérience des fruits sur trois générations et le traduit joliment grâce à des paniers-cadeaux plus appétissants les uns que les autres. Fruits de saison, exotiques, fruits secs, petits gâteaux, vins et confitures peuvent être déclinés dans un panier garni pour tous les budgets et toutes les circonstances personnelles ou professionnelles.

Commande par téléphone ou sur place :  
Primeur Knecht, Mimi Knecht  
9 rue de Flaxlanden  
68790 Morschwiller le Bas  
Tél. : 03 89 42 12 58

## ICMD : Pierre Dolivet a suivi la fin

Le photographe spécialiste du monde ouvrier et passionné par le Mulhouse industriel a suivi deux années durant le démantèlement de l'usine ICMD. Il en résulte un livre qui retrace l'épopée de la dernière usine de produits chimiques à Mulhouse.

L'histoire industrielle d'ICMD démarre en 1892 avec l'usine "Roesler et fils". Retraccée dans le livre "ICMD-Rhodia, 1892-2009" par Pierre Dolivet grâce à une riche documentation (photos anciennes, archives exclusives), son épopée témoigne des évolutions technologiques et capitalistiques de 117 années. Le photographe présente environ 200 photos de la démolition, parfois impressionnantes de violence, mais souvent empreintes d'une certaine nostalgie. Pierre Dolivet a d'ailleurs obtenu pour son livre le soutien du Conseil consultatif du patrimoine mulhousien qui contribue aux frais d'impression.

Les deux années de démantèlement ont pu être suivies par le photographe grâce aux contacts qu'il a noués avec les employés qui démontaient les équipements. "J'étais bien accueilli, et ils me prévenaient dès qu'ils s'attaquaient à un grand pan de l'usine. J'y suis allé des dizaines de fois. On avait conscience de voir disparaître un monde...". Un monde que ce livre restitue avec une certaine poésie.

### Un photographe passionné par les usines

"Le monde ouvrier, c'est ma famille", explique Pierre Dolivet - souvent appelé Pierrot -, photographe qui couvre les grands événements du monde du travail depuis plusieurs décennies. "On a détruit tellement d'usines en bloc, sans réfléchir. Il ne

s'agissait pas de tout garder, mais au moins de conserver des traces symboliques qui témoignent du travail des milliers de travailleurs qui ont fait Mulhouse", explique le "rapporteur d'images", tel qu'il se qualifie lui-même.



"ICMD-Rhodia, 1892-2009",  
132 pages quadri, disponible en juin.  
Prix de souscription : 22 €  
(et 27 € en librairie à partir de septembre).

Commande à effectuer directement  
à l'auteur : Pierre Dolivet, 6 rue de la Largue,  
68200 Mulhouse - pierre.dolivet@free.fr  
<http://pierre.dolivet.free.fr>

Livre(s) à retirer à partir de juin chez AZ  
Imprimerie, 8 rue de l'Ill à Brunstatt,  
Tél. 03.89.59.17.95

## Atelier ouvert, curieux ne pas s'abstenir



Parmi les nombreux ateliers ouverts de ce mois de mai, il en est un à Dornach qu'il ne faut pas manquer : celui de Renato Montanaro, d'abord pour l'artiste, ensuite pour ce beau lieu de Dornach où il travaille depuis une quinzaine d'années, aujourd'hui menacé de destruction par un projet immobilier.

Ancienne écurie, ancien atelier de Jean-Jacques Henner, puis de Marie-Augustin Zwiller

et d'Alfred Giess ? Toujours est-il que ce bâtiment du 19<sup>ème</sup> siècle a une âme avec cette atmosphère particulière des lieux "habités". "C'était mon premier véritable atelier, quand j'ai vraiment commencé à vivre de mon art", explique Renato Montanaro qui y est installé depuis plus de 15 ans et il ajoute : "et même si les recherches historiques ne donnent pas grand-chose, il est certain qu'il s'agit-là de l'un des vestiges d'un Dornach champêtre et villageois à conserver". Ce qui n'empêche pas un projet de construction de résidence d'envisager sa destruction, ainsi que du bois qui le jouxte. "Ce coin de nature exceptionnel dans un cadre urbain contient des dizaines d'espèces d'oiseaux, ça fait partie de l'âme du lieu". Une pétition circule actuellement pour protester contre le projet de Néolia.

### Nouveau aux Ateliers Ouverts : les bas-reliefs

Ces projets n'empêchent pas l'artiste de poursuivre ses recherches artistiques dans les domaines qu'il affectionne : le détournement moderne et coloré de tableaux classiques, et les variations à l'infini sur le thème du bouledogue anglais, baptisé "Hector". "J'aime ce chien pour sa gueule caractéristique, et je l'aime autant en petit bronze, qu'en aluminium ou en résine monumentale", commente l'artiste.

Celui-ci est actuellement en train de travailler sur plusieurs bas-reliefs (tableaux-sculptures) dont la première série est en fonte d'aluminium poli. "Je suis aussi en train de réaliser pour les ateliers

ouverts de toutes nouvelles créations : des bas-reliefs en résine de couleur". Ces sculptures contemporaines reprennent les silhouettes préférées de l'artiste (Vénus, enfant, Ange), là aussi pour les rendre modernes. "J'aime me surprendre moi-même", explique Montanaro.

Renato Montanaro, peintre et sculpteur  
Atelier ouvert les 16 et 17 mai,  
23 et 24 mai de 9h à 20h  
36 rue de Brunstatt à Mulhouse.  
Mob. 06 80 25 36 36  
<http://edeng2.free.fr>  
Montanaro est sur Facebook.

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](mailto:rv@autourducorail.net)

Création maquette :  
Jean-François Chan-kam  
[lesgensdenface@gmail.com](mailto:lesgensdenface@gmail.com)



Rédaction : Béatrice Fauroux  
[beatrice.fauroux@club-internet.fr](mailto:beatrice.fauroux@club-internet.fr)  
mob. 06 03 20 64 76  
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](mailto:eca.edition@evhr.net)



JARDIN D'INTERIEUR

et vos locaux respirent...

- Décoration végétale d'intérieur
- Création, réalisation, entretien, location
- Bureaux, patios, terrasses, murs végétaux

[contact@jardin-dinterieur.com](mailto:contact@jardin-dinterieur.com)

Mulhouse 03 89 43 80 42 / Strasbourg 03 88 15 02 54

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](mailto:imprimeriesprenger@wanadoo.fr)

**ESPACE SQUASH 3000**

TENNIS - SQUASH  
BADMINTON  
MUSCULATION  
COIFFURE  
AGENCE DE VOYAGES

Hôtel - 42 chambres  
Restaurant  
Terrasse d'été

68200 MULHOUSE - Tél. : 03 89 59 26 63  
E-mail : [squash3000@wanadoo.fr](mailto:squash3000@wanadoo.fr)



## "Agenda"

### Agenda Maison de l'Entrepreneur

Jeudi 14 Mai - 08h30 : Entr'Actes  
"Comment diriger et motiver ses équipes ?"

Mardi 26 Mai - 08h30 : Petit déjeuner technique  
"La thermographie infrarouge"

Vendredi 5 juin - 8h30 : Café TIC

### Compétition de golf

Dimanche 24 mai

Ouverte à tous au Golf des Bouleaux, en faveur de l'Unicef.  
Organisée par le boulanger Jean-Luc Ritzenthaler.  
Droits de jeu : 15 € reversés à l'Unicef

Inscription au Golf des Bouleaux :  
Tél. 03 89 55 55 07

### C'est la fête au Trident

Vendredi 5 et samedi 6 juin

La zone commerciale est inaugurée officiellement et à cette occasion des jeux et animations sont proposés au public.

Commerçants participants : Holiday Inn, Electro Dépôt, Hippopotamus, Mégasport, Darty, Crédit Mutuel, Botanic, The Phone House, Mode Avenue, Esprit Golf, Kids Room...