

MÖBIUS crée l'événement !

> Vos RDV MÖBIUS
de janvier à juin 2010



>> Qui sommes-nous ?

Fondée par l'université de Gand, MÖBIUS est une référence internationale en matière de conseil et de mise en œuvre dans les domaines du Supply Chain et du Management par les processus. Nous disposons de 150 collaborateurs hautement qualifiés, répartis dans nos bureaux en Belgique, aux Pays Bas, en Angleterre et en France.

>> Partager les connaissances

MÖBIUS a la volonté de partager ses connaissances avec ses partenaires. C'est pourquoi nous sommes heureux de vous proposer dans cette brochure une série de manifestations riches en témoignages et en retours d'expérience, variées en matière de thématiques abordées et de formules proposées.

>> Notre approche

L'approche de MÖBIUS est basée sur une démarche essentiellement quantitative qui permet une prise de décision basée sur des éléments objectifs.

MÖBIUS vous garantit :

- Une Approche quantitative - base scientifique
- Une Expertise pointue
- Une Approche pragmatique
- Une Indépendance - Conseil objectif
- Le Transfert de connaissances
- L' Utilisation de méthodologies et d'outils de pointe

Notre slogan : Conseil Ciblé, Bénéfices Mesurables !



>> Solutions MÖBIUS

Un environnement en constante évolution, une concurrence aiguë et des clients exigeants demandent des managers visionnaires, capables de prendre les décisions appropriées. Chez MÖBIUS, nous croyons fermement à l'intuition étayée par des informations quantitatives comme étant la clé du succès. Voilà pourquoi nos solutions de Supply Chain Management et de Management par les processus sont basées sur une analyse quantitative et une analyse de recherche opérationnelle.

Notre objectif est de vous aider à générer des résultats substantiels à long terme dans un environnement évoluant particulièrement rapidement. Nous assistons la direction en fournissant des conseils fondés ainsi que des outils d'assistance tout en assurant le transfert de connaissances dans les domaines du Supply Chain Management et du Management par les processus.

Supply Chain Management

- Prévission de la demande
- Réseau de distribution
- Dimensionnement des stocks
- Planning & Production
- Gestion des approvisionnements
- Stratégie Supply Chain
- Conduite du Changement

Management par les Processus

- Customer Experience Design
- Gestion des processus
- Planification des ressources et développement organisationel
- Alignement des systèmes d'information
- Gestion de la performance
- Gestion des risques et de la qualité
- Conduite du changement

>> Références MÖBIUS

ACER	Longchamp
Adisseo	MAPA
Air Liquide	Parexlanko
Alcan Packaging	Parrot
Alcatel Lucent	Pernod Ricard
Agfa Gevaert	PFIZER
BIC	Pioneer
Bio Springer	Radiall
Bluestar Silicones	Rolesco
Butagaz	Sara Lee
CNRS	Schneider
Daikin	SEMT PIELSTICK
Danone	Sidel
Eco-Systèmes	Solvay
ECS	Sony
FCI	Souriau
Groupe Casino	Tarkett
GRTgaz	Tate & Lyle
Huntsman	Thales
Icopal	UCPA
IML	Vachette
Institut Renault	Virgin Express
Le Grand Lyon	Etc, etc
Le Tanneur	



Séminaire MÖBIUS

Sujet « A bas » les stocks d'encours et de matières premières !

Date mardi 26 janvier, 9h00 - 13h30

Lieu Paris 9ème

>>> L'optimisation des stocks est, selon une opinion très répandue, une thématique large, récurrente et qui suscite toujours beaucoup d'intérêt au sein de la communauté Supply Chain. L'équilibre entre le **capital immobilisé** et le **taux de service** demeure un sujet permanent de préoccupation. Mais l'objectif de ce séminaire n'est pas de vous répéter les techniques connues pour optimiser les stocks de produits finis ou d'en débattre ; il est cette fois-ci question de **réduire les stocks en cours de production** (ou « encours ») et les **stocks de matières premières**.

Les **stocks d'encours liés au processus de fabrication** même sont sujets à des enjeux et à des mécanismes bien spécifiques. Il convient alors non seulement d'opérer un **bon dimensionnement** mais aussi et surtout d'assurer une **synchronisation** optimale entre les différentes opérations de transformation sur la chaîne de fabrication. De plus, le **niveau d'encours** dépend de la conception de l'**outil industriel**.

En ce qui concerne les **matières premières**, il est nécessaire pour l'entreprise d'assurer un approvisionnement sécurisé pour ne pas mettre en rupture les opérations. En revanche, là aussi, les stocks coûtent cher. Alors comment procéder ? Nous vous parlerons donc d'intégration entre approvisionnement et production, de **fiabilité fournisseurs**, de **plan de production**... MÖBIUS s'attachera à vous exposer les tenants et les aboutissants de ce dossier qui ne manquera pas de retenir votre attention.

Jeu MÖBIUS

Sujet « Serious Game » Jeu Lean Office

Date jeudi 28 janvier, 8h30 - 13h30

Lieu Paris 9ème

2ème session

Date jeudi 8 avril, 8h30 - 13h30

Lieu Paris 9ème

>>> A l'époque actuelle, où tout est prétexte à **réduction de coûts**, comment gagner de 20 à 40% de **productivité** simplement en **repensant vos activités** et en supprimant durablement les **gaspillages** qui les alourdissent ?

On parle de **Lean** dans le monde de la production industrielle, en particulier celle de l'automobile, depuis 50 ans, mais les fonctions administratives (RH, Compta, Achats, etc.) seraient-elles imperméables à ces concepts ?

MÖBIUS organise un « **serious game** » afin de montrer comment un service support peut tirer bénéfice des **principes du Lean**. Ce jeu organisé en tour s'attachera à présenter les éléments de cette approche, par l'exemple.

Votre équipe saura-t-elle atteindre l'objectif de **productivité** en appliquant les bons outils, au bon moment ?

Jeu limité à 24 joueurs

Adisseo : « **Illustration convaincante de la démarche Lean Office et des gains** »

ADEO Services : « **Très enrichissant** »



Sujet Forum ADV
Date jeudi 11 février et jeudi 20 mai
 17h - 19h30 environ
Lieu Paris 9ème

Réservé aux membres du Forum

>>> Au cours des années 2008 et 2009, MÖBIUS s'est particulièrement penchée sur le sujet de l'**Administration des Ventes**. Après avoir remporté un franc succès au cours de nombreux séminaires qui ont réuni plus de 60 personnes à chaque session, nous avons décidé d'aborder les problématiques de l'ADV sous une nouvelle forme, celle d'un « **Forum** » ; cet **espace de rencontre** s'adresse en priorité aux personnes qui ont assisté au moins une fois à un séminaire précédent et il se veut être avant tout un **lieu d'échange convivial et chaleureux** où chacun peut s'exprimer sur la thématique décidée en amont avec les participants.

Quatre RDV sont prévus en 2010, dont deux au premier semestre. Chaque RDV est limité à une vingtaine d'inscrits maximum.

Thématique du 1er RDV du jeudi 11 février La position de l'ADV dans les organisations :

- les activités de l'ADV,
- ses rôles et responsabilités,
- ses liens hiérarchiques,
- ses interactions avec les autres services,
- ses missions et objectifs.

Si vous souhaitez faire partie du Forum ADV, veuillez envoyer un mail à virginie.salliere@mobius.eu



Séminaire MÖBIUS

Sujet La Supply Chain est-elle un levier de rentabilité financière ?
Date jeudi 18 février, 8h30 - 13h30
Lieu Paris 9ème

>>> Le Directeur logistique d'autrefois était responsable d'une part relativement faible du compte de résultat : les coûts de transport et d'entreposage. Tandis que le rôle du Directeur Supply Chain d'aujourd'hui, celui de garant du service, impacte **100 % du chiffre d'affaires**. Il gère des stocks qui représentent facilement 50 % du BFR et a une influence directe sur l'utilisation des **actifs immobilisés**.

L'objectif de ce séminaire est de donner une **vue macroscopique de la Supply Chain** d'un point de vue financier. Il s'adresse donc aussi bien aux connaisseurs de la SC qu'aux « **financiers** » d'une société à la recherche de l'**optimum économique**.

Si vous êtes **Supply Chain Manager** : comment expliquer et **convaincre** votre Direction Générale que la Supply Chain n'est pas un centre de coûts mais aussi un **levier** que l'on peut actionner pour augmenter la **rentabilité économique** de l'entreprise ?

Si vous êtes **Directeur Administratif et Financier (DAF)** : vous êtes responsable de la **rentabilité** de l'entreprise ; et si vous pouviez « agir » sur la Supply Chain, que feriez-vous ?

Lors de ce séminaire, MÖBIUS évoquera entre autres : la **stratégie Supply Chain**, le **S&OP** (Sales & Operations Planning ou Plan Industriel et Commercial), les **prévisions de vente**, l'**optimisation des stocks** mais aussi le **schéma directeur logistique**. Un programme riche à la hauteur de l'importance du sujet.

Management par les Processus

Séminaire MÖBIUS

Sujet Santé : améliorons en urgence l'accueil des patients !

Date jeudi 25 mars, 8h30 - 13h30

Lieu Paris 9ème

>>> Véritable vitrine de l'hôpital ou de tout autre établissement de santé, l'accueil des patients est primordial et nécessite plus que de simples formules de politesse habituelles. Qu'il s'agisse d'accueil physique ou téléphonique, la première impression ne s'oublie jamais ! L'accueil est le premier maillon de la chaîne de soins.

L'accueil des patients (et/ou de leurs familles) souffre bien trop souvent de maux récurrents tels que :

- Une attente trop longue et parfois dans de mauvaises conditions, en fonction des jours et des heures d'affluence,
- Des questions identiques et renouvelées auxquelles le patient doit répondre avec patience !,
- Un accueil qui manque d'écoute, une froideur inappropriée qui insécurise d'autant plus le patient, etc...

Du côté des collaborateurs assurant l'accueil, la charge de travail s'avère souvent être un " casse-tête ".

Comment peut-on agir efficacement face à ces problématiques ?

Lors de ce séminaire, MÖBIUS, qui a notamment mené d'importantes enquêtes dans le monde de la santé, se propose d'aborder entre autres les pistes suivantes d'amélioration des services d'accueil des patients :

- L'aménagement d'un flux de patients et d'un flux d'informations : quel type d'accueil, dans quel lieu et à quel moment ?
- L'accueil doit-il être centralisé ? Dans quelle mesure le personnel doit-il être proactif en matière de communication vers le patient ?
- La mise en place d'un centre de contact ou comment opérer une répartition cohérente des tâches tout en employant les ressources humaines adéquates ?

- « Mystery shopping » et calling : ce concept utilisé dans le monde retail consiste à effectuer des visites et des appels mystère de point de vente pour identifier les points forts et les points faibles d'une prestation ; pourquoi ne pas adapter cette technique au monde de la santé ? Se mettre à la place du patient en effectuant un contrôle de la qualité du fonctionnement réel de l'accueil. L'identification des dysfonctionnements permet alors de procéder à une amélioration effective du service.

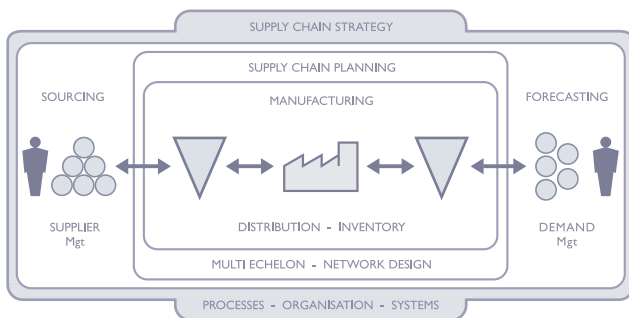
Pour illustrer notre démarche, MÖBIUS aura le plaisir d'accueillir Monsieur Jan Flament, Responsable de l'Administration des patients au sein du CHU de Bruxelles. En tant que chef de projet, il est responsable du « trajet administratif » du client (prise de RDV téléphonique initial, de suivi, encaissement, archivage etc...) et se fixe comme objectifs la rationalisation et l'optimisation des différents points d'accueil des patients du CHU. Il nous livrera son témoignage, ses difficultés et sa vision sur cette thématique.



Supply Chain Management

>> GESTION DE LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

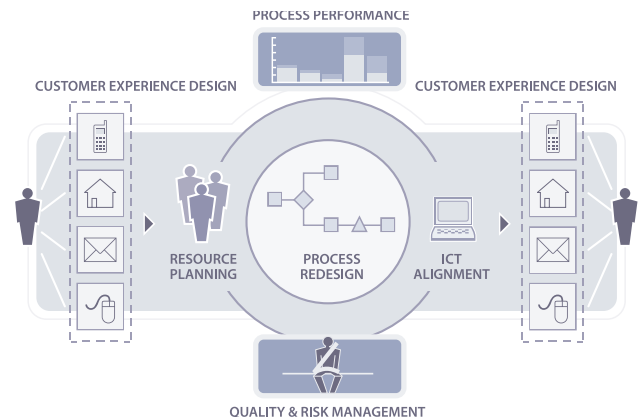
Ce qui différencie une société de ses concurrents est souvent le niveau de service client fourni, qui dépend, à son tour, d'une chaîne d'approvisionnement efficace. Nos projets peuvent s'inscrire dans les limites mêmes de la société mais ils traiteront plus vraisemblablement de questions liées à la chaîne d'approvisionnement dépassant largement le cadre de l'entreprise. Nos projets et activités de recherche relatifs à la gestion de la chaîne d'approvisionnement abordent l'optimisation à tous les niveaux : de la gestion opérationnelle, en passant par la politique tactique et la planification stratégique. Nous développons et implémentons les concepts, techniques et technologies de support nécessaires pour que votre investissement soit optimal.



Management par les Processus

>> OPTIMISATION DES PROCESSUS METIER

Le niveau de service réclamé par les clients étant en croissance constante, la mondialisation et la concentration des concurrents exigent d'une entreprise qu'elle soit capable à tout moment de s'adapter et d'améliorer ses processus. Toutefois, les progrès ne peuvent être que le résultat d'une organisation pourvue de processus, de ressources et de systèmes qui évoluent en même temps ou, mieux encore, avec une rapidité supérieure aux évolutions de son environnement. C'est pourquoi MÖBIUS aide et assiste les clients qui souhaitent conserver une longueur d'avance en implémentant de manière continue des processus industriels d'optimisation qui leur permettent de penser et de travailler tout en étant orientés processus.



Supply Chain Management

Jeu MÖBIUS

Sujet Lean Logistics / Nagara Game

Date mardi 30 mars, 8h30 - 13h30

Lieu Paris 9ème

>>> Le Lean Manufacturing est devenu une approche connue dans le monde de la production.

Actuellement, de plus en plus d'entreprises se préoccupent de savoir comment elles peuvent **appliquer ces principes dans la logistique**. Le jeu Nagara (flux stable) propose aux participants un nombre de techniques du Lean adaptées à l'environnement logistique.

Les participants font partie d'une **logistique interne simulée** (réception, entreposage, expédition). Pendant plusieurs itérations, ils implémentent des techniques Lean et, grâce à des indicateurs, ils voient la **performance s'améliorer**.

Pendant le jeu, une équipe de consultants apporte son soutien aux participants et présente les techniques d'un point de vue théorique.

Jeu limité à 18 joueurs !

Extrait de la newsletter n° 874 du vendredi 11 décembre 2009, Jean-Luc Rognon, Rédacteur en Chef adjoint, Supply Chain Magazine :

« Une vingtaine de **responsables Supply Chain** qui s'échangent des bacs plastiques remplis de Lego et de Duplo dans une salle de réunion parisienne, la scène aurait de quoi faire sourire. Mais c'est pourtant tout à fait sérieux. Il s'agit d'un **jeu de simulation** en trois rounds conçu par le cabinet de conseil belge Möbius pour expliquer concrètement, en une matinée, **l'approche Lean appliquée à la logistique**. Des Lego et des Duplo de différentes couleurs symbolisent les matières premières qui serviront à fabriquer six produits finis différents.



Certains jouent le rôle du **fournisseur**, ou du **client**, d'autres sont des **transporteurs internes**, d'autres encore « travaillent » dans l'**entrepôt**, représenté par quelques bacs de rangements posés sur une table, ou dans les divers ateliers de **production**.

Les commandes reçues toutes les 30 secondes et l'objectif de livrer au client avec la même cadence met tout le monde sous pression. Au premier round, l'entrepôt stocke les matières premières, les semi finis et les produit finis et réalise la préparation de commandes. La production s'appuie sur les données du plan directeur (PDP). Très vite, c'est la catastrophe, faute de s'être correctement organisé. Après débriefing avec les consultants de Möbius, le deuxième round commence sous de meilleurs auspices... »

Jeu MÖBIUS

Sujet « Serious Game » Jeu Lean Office
Date Jeudi 8 avril, 8h30 - 13h30
Lieu Paris 9ème

>>> A l'époque actuelle, où tout est prétexte à réduction de coûts, comment gagner de 20 à 40% de **productivité** simplement en **repensant vos activités** et en supprimant durablement les gaspillages qui les alourdissent ?

On parle de **Lean** dans le monde de la **production industrielle**, en particulier celle de l'automobile, depuis 50 ans, mais les **fonctions administratives** (RH, Compta, Achats, etc.) seraient-elles imperméables à ces concepts ?

MÖBIUS organise un « **serious game** » afin de montrer comment un service support peut tirer bénéfice des **principes du Lean**. Ce jeu organisé en tour s'attachera à présenter les éléments de cette approche, par l'exemple.

Votre équipe saura-t-elle atteindre l'objectif de **productivité** en appliquant les bons outils, au bon moment ?

Jeu limité à 24 joueurs



Séminaire MÖBIUS

Sujet Le SAV, un service pas comme les autres
Date jeudi 15 avril, 8h30 - 13h30
Lieu Paris 9ème

>>> Le Service Après Vente est bien trop souvent considéré comme de simples opérations de réparation ou de maintenance. Or, il est aujourd'hui indéniablement bien plus que cela. Le SAV est véritablement une activité à part entière de **service client** dans la mesure où il impacte directement la **satisfaction client**.

Un SAV **efficace** n'est plus un « nice to have » mais un élément qui joue un rôle prépondérant dans l'**image de qualité de la marque** et de la **fidélisation** des clients. C'est par conséquent un **facteur différenciant** pour les entreprises et ces dernières en ont bien compris les enjeux.

Lors de ce séminaire, MÖBIUS présentera des méthodes d'amélioration adaptées aux **problématiques spécifiques du SAV**. En premier lieu, nous évoquerons les techniques qui aident à définir le **niveau de service** le plus adapté : quelle réactivité, quelle fiabilité, quel niveau d'information. Puis à partir de la définition du service, nous montrerons comment on peut appliquer les techniques du **Lean Manufacturing** et du **Lean Office** pour obtenir ce niveau de service au coût le plus bas. Finalement, nous présenterons notre méthodologie de dimensionnement et d'approvisionnement des stocks de pièces de rechange.

Supply Chain Management

Séminaire MÖBIUS

Sujet Acteurs de la maintenance aéronautique :
maturité des organisations Supply Chain &
gestion des performances

Témoignage :

Francois Dubrulle,
Président & CEO, The Green Airliner

Date jeudi 6 mai, 8h30 - 13h30

Lieu Paris 9ème

>>> Comment organiser les ADV & les Approvisionnements ?
Comment positionner et dimensionner les stocks de rechange
sur les réseaux MRO (Maintenance, Repair and Overhaul) ?

Pourquoi ces questions ? Parce que les nouvelles exigences
de service des compagnies aériennes mettent sous pression les
Supply Chain des industriels de la rechange.

Les Directions Services des sous-traitants émergent, elles
suscitent beaucoup d'espoir auprès des Directions Centrales car
elles sont identifiées comme les grands contributeurs de marge
de demain. Sous les feux des projecteurs, il leur faut maintenant
concilier des impératifs commerciaux et financiers.

**Concilier performance commerciale et financière, mais
comment ?**

Identifiée comme le levier majeur, la Supply Chain doit
s'organiser efficacement pour répondre aux niveaux de service
établis. Et elle doit le faire en revoyant les modes de fonction-
nement de ses ADV et de ses services Approvisionnements. Les
performances de ces services ont en effet un impact largement
sous-estimé sur la performance globale des entités de service.
Elles en sont pourtant le bras armé.

Parallèlement à ces questions d'organisation interne, les
localisations des stocks de pièces ou de sous-ensembles sur les
réseaux de maintenance dites MRO sont largement le résultat
de négociations contractuelles. Derrière ces négociations, il



convient donc d'articuler une politique de stocks intégrée qui
réponde aux obligations de moyens (positionnements sur les
aéroports des compagnies aériennes). Cette politique stock
doit coûter le moins cher possible pour dégager les niveaux de
marges attendus.

**Des organisations ADV & approvisionnement de nouvelle
génération, soutenues par une gestion de stocks efficace pour
servir les opérations de réparation et de maintenance, voici en
substance de quoi sera fait le séminaire MÖBIUS.**

Dans le cadre de cette intervention, MÖBIUS aura le plaisir
d'accueillir **The Green Airliner**, une marque qui résonne désor-
mais dans le monde de l'aéronautique puisqu'elle organise les
démontages et les reprises de pièces par ses clients industriels
ou compagnies aériennes.

Supply Chain Management / Management par les Processus

Sujet Forum ADV

Date et lieu du 2ème RDV

jeudi 20 mai à Paris ; 17h - 19h30 environ

**Réservé aux membres du Forum (voir détails à la
page 8)**

Management par les Processus

Séminaire MÖBIUS

Sujet La différence entre les attentes clients et les services proposés : mesurer et réagir !

Témoignage : **Monsieur Ronny Van den Driesch**,
Audit Manager Belgique / Luxembourg,
CARGLASS

Date jeudi 20 mai, 8h30 - 13h30

Lieu Paris 9ème

>>> Dans une ère marquée par l'obsession de l'efficacité, nous courons le risque de perdre le contact avec ce qui compte le plus, et ce quelque soit notre secteur d'activité : **nos clients**.

Nos offres et nos services sont-ils toujours en adéquation avec les attentes de nos clients ? Offrons-nous le bon service via le bon réseau ? De quoi nos clients sont-ils vraiment satisfaits et comment assurer la **satisfaction client** en **optimisant les coûts** ? Via l'approche orientée satisfaction client et efficacité de MÖBIUS, le client est et demeure au centre de nos préoccupations. Aligner l'activité de votre entreprise avec les facteurs majeurs de satisfaction identifiés nous permet de définir un concept de service optimal. Celui-ci est basé sur les priorités stratégiques définies par votre organisation.

Dans un second temps, nous traduisons ce **concept de service optimal** en une solution concrète qui influencera non seulement les processus mêmes de votre organisation mais aussi les ressources, l'administration, les systèmes d'information etc... ; MÖBIUS vous propose de vous présenter sa **démarche**, ses outils et son **expérience**.

Au cours de ce séminaire, MÖBIUS aura le plaisir d'accueillir **Monsieur Ronny Van den Driesch**, **Audit Manager Belgique / Luxembourg** au sein de la société **CARGLASS**. Il nous livrera son témoignage sur la démarche adoptée et les résultats obtenus.

CARGLASS est le spécialiste n°1 de la réparation et du remplacement de vitrage automobile. Sur le marché belge, Carglass aide chaque année plus de 350 000 automobilistes, 24h sur 24, 7 jours sur 7, 365 jours par an. Et sur le marché luxembourgeois, Carglass a conclu des accords avec presque toutes les grandes compagnies d'assurances du pays afin de pouvoir régler pour ses clients toutes les formalités administratives.

Supply Chain Management

Jeu MÖBIUS

Sujet Le jeu d'entreprise S&OP (Sales & Operations Planning)

Date jeudi 3 juin, 8h30 - 13h30

Lieu Paris 9ème

>>> Depuis plusieurs années, de nombreuses entreprises ont mis en place un processus de **Planification Industrielle et Commerciale (PIC - équivalent au Sales & Operations Planning)**. Certaines ont pu réaliser des bénéfices à long terme, d'autres n'ont pas réussi à transformer ce concept éprouvé en processus à valeur ajoutée pour la société. Celles qui ont réussi ont compris que le fondement du PIC n'est pas un outil spécialisé ou un ensemble de réunions standardisées mais un changement structurel dans la **collaboration** entre les fonctions clé de l'entreprise.

Le **Jeu S&OP de MÖBIUS** permet aux participants de sentir comment les échanges d'information structurels et l'**alignement des objectifs** entre les départements (qui sont les vrais principes fondamentaux du PIC) permettent à une organisation d'améliorer :

- son agilité,
- sa rotation des stocks,
- son taux de disponibilité,
- et finalement sa performance financière.

Pendant le jeu, les participants se retrouvent face aux problématiques types communes à chaque société. L'équipe gagnante sera celle qui est le plus capable d'adapter son mode de collaboration aux contraintes de son environnement simulé.

A la fin du jeu, MÖBIUS présentera sa vision des **principaux pièges** à éviter dans l'implémentation et l'exécution de la Planification Industrielle et Commerciale.

Le Jeu S&OP intéressera tous ceux qui envisagent d'**implémenter un PIC** et tous ceux qui souhaitent prendre du recul par rapport à leur PIC existant.

Supply Chain Management

Sujet La prévision de ventes dans tous ses états

Date et lieu

jeudi 10 juin à Paris ; les horaires et le lieu précis seront déterminés rapidement !

Séminaire organisé par le magazine Stratégies Logistique

Introduction par MÖBIUS

Les prévisions : comment les fiabiliser ? Comment vivre sans ?

>>> Les prévisions demeurent un sujet sensible dans les organisations actuelles. En effet, leur fiabilité a un impact important sur l'efficacité des opérations. Mais ne pourrait-on pas tenter parfois de s'en passer et si oui, comment ? MÖBIUS vous proposera de vous « désensibiliser » légèrement sur le sujet !



Nous espérons vivement vous rencontrer à nos prochains événements.

Inscription :

Faites vos choix et envoyez les
par mail à
virginie.salliere@mobius.eu
ou inscrivez-vous au plus vite sur notre site web
www.mobius.eu

Nos fidèles partenaires :



12 rue La Fayette | 75009 PARIS | France
Tél : +33 1 49 49 08 10 | Fax : +33 1 49 49 05 88
www.mobius.eu

Contact :
Virginie Sallière
Responsable Marketing & Communication