

## EDITO

### L'art de construire demain

En ces temps de mutation et de résilience, ce Périscope nous plonge dans un secteur clé de notre économie locale : l'habitat. La pierre angulaire de nos vies. Nos maisons, nos lieux de travail et nos espaces de vie subissent une véritable métamorphose, façonnée par des dynamiques économiques et sociales en constante évolution.

Küchen Spezialist, enseigne majeure de l'ameublement et d'équipement de cuisines de qualité allemande, met ici en lumière les professionnels de la construction et de la rénovation de la région : promoteurs, maîtres d'œuvre, architectes, décorateurs d'intérieur, agent immobilier, ...

Le dynamisme de ces acteurs révèle une tendance forte : l'habitat se réinvente.

À Mulhouse et dans le Sud Alsace, les projets de construction et de rénovation sont nombreux et se renouvellent. L'innovation et la durabilité sont au cœur des préoccupations.

Les architectes redoublent de créativité pour répondre à une demande croissante de personnalisation et d'espaces modulables : les rénovations et extensions se multiplient, reflétant une volonté de valoriser l'existant tout en s'adaptant aux modes de vie contemporains.

De leur côté, les créateurs et concepteurs d'intérieur insufflent une nouvelle vie aux espaces, en alliant esthétique, fonctionnalité et sur-mesure.

Tandis que les investissements dans l'aménagement et l'équipement témoignent d'un désir accru de confort et de bien-être à domicile.

Que vous soyez à la recherche d'inspiration pour un nouveau projet ou simplement curieux de découvrir les dernières tendances, vous constaterez que le travail de ces bâtisseurs reflète l'esprit de résilience qui anime notre région.

Au-delà de l'habitat, nous vous parlerons aussi de ces autres histoires d'entrepreneurs, dans d'autres domaines, qui nous surprennent toutes plus les unes que les autres par leur inventivité, leur ténacité et même leur audace !

Bonne lecture !

Mélanie Munch

### Numéro spécial Küchen Spezialist : au cœur de l'habitat

*Küchen Spezialist est un magasin bien connu de tous ceux qui souhaitent faire de leur cuisine un lieu privilégié. L'enseigne nous propose dans ce numéro spécial, de faire connaissance avec différents acteurs du monde de l'habitat.*

## Küchen Spezialist, la qualité de la cuisine allemande associée au sur-mesure

Jérôme Mahieux débute l'aventure Küchen Spezialist en qualité de directeur de magasin. Amoureux de la marque et de ses produits, il reprend les rênes du magasin au départ à la retraite de son ancien gérant. C'était en novembre 2022.



Jérôme Mahieux s'est pris de passion pour la cuisine au début des années 2000.

Voilà vingt ans déjà qu'il fait de la cuisine. Jérôme Mahieux a pourtant connu de nombreuses vies professionnelles. Mécanicien automobile de formation, il retourne sur les bancs de l'école pour passer un bac pro vente qui lui permet de travailler dans le textile, puis la literie. Début des années 2000, il rencontre l'univers de la cuisine. Tout bêtement. « Je cherchais des meubles pour moi », sourit Jérôme Mahieux. L'aventure était enclenchée. De vendeur, il devient responsable puis chef de rayon dans l'univers de la cuisine. Le hasard des rencontres le mène jusqu'à Küchen Spezialist, dont il prend les manettes en 2020.

#### Une cuisine "Cyril Lignac"

À la reprise, Jérôme Mahieux repense entièrement son showroom. Un showroom dans lequel il expose des cuisines de différents styles, différentes tailles, différentes couleurs aussi. Le moyen de dévoiler la qualité de ses produits, le savoir faire de ses équipes, aussi. Des cuisines qui ne laissent pas indifférent, à l'instar de la "Cyril Lignac". « Elle s'appelle ainsi parce que le plan de travail est celui que l'on retrouve dans son émission », souligne Jérôme Mahieux. Une cuisine que le gérant exploite également pour ses

soirées événementielles.

#### Des cuisines adaptées aux goûts, aux envies et aux besoins

Chacun des plans de ses commerciaux passe entre ses mains. « Aucune cuisine ne se ressemble », sourit-il. Et c'est bien pour cela que le métier lui plaît tant. Küchen Spezialist construit des cuisines sur-mesure, adaptées aux goûts, aux envies et aux besoins de ses clients. « La cuisine demande un vrai conseil avec plein de données à respecter. Elle fait partie de l'intimité des gens ! » La force de la marque est de pouvoir répondre à n'importe quel besoin. « On sait aussi bien faire une cuisine à 5 qu'à 25 ou 30 000 euros. »

#### Le bon conseil, le bon transporteur et le bon poseur

La relation humaine est primordiale pour le gérant. « Certains de mes clients repassent trois/quatre mois après la fin de leur projet juste pour venir boire un café. » Ici, pas de coup de pression. Jérôme Mahieux élabore avec ses clients des projets en toute transparence, en leur laissant le temps de réfléchir avant de signer. Et puis une cuisine réussie reste une cuisine sans

service après vente. « Il faut au départ le bon conseil, tomber ensuite sur le bon budget, puis le bon transporteur et pour finir, le bon poseur », glisse Jérôme Mahieux. Parmi les autres forces de Küchen Spezialist, la garantie électroménager de cinq ans.

#### Une offre qui tend à se diversifier

Jérôme Mahieux a également choisi de se diversifier en proposant des dressings, mais aussi des tables, des chaises ou encore des canapés, sans oublier les meubles télés. Des produits sélectionnés avec soin, dans le même esprit que ses cuisines. Küchen Spezialist intervient dans le Haut-Rhin, mais aussi dans les départements limitrophes que sont le territoire de Belfort, la Haute-Saône et le Doubs, sans oublier la Suisse.

Emilie Jafrate

**Küchen Spezialist**  
Le spécialiste de la cuisine allemande  
169 rue de Richwiller - 68260 Kingersheim  
03 89 57 37 17  
Facebook: Küchen Spezialist  
kuchen-spezialist.fr



# Préventica

Pour un monde [du travail] meilleur

SANTÉ, SÉCURITÉ ET  
QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL

## STRASBOURG

PARC DES EXPOS

18 > 20 JUIN

BADGE GRATUIT →  
[preventica.com](http://preventica.com)

# Batige, la maison constructeur haut de gamme depuis 1975

**Il est le plus ancien constructeur alsacien. Batige est né en 1975. Une entreprise qui soufflera sa 50ème bougie l'année prochaine, près de 3000 maisons neuves au compteur, et qui ne cesse de se réinventer dans le paysage de la construction.**

Michaël Bennatan et Oguz Karadag ont pris les rênes de la maison Batige en 2011, au départ à la retraite de son fondateur. Un changement de direction qui n'a en rien impacté l'essence même de cette entreprise de construction. Batige s'est alors étoffé d'un bureau d'études de quatre personnes composé d'un architecte, d'un ingénieur de structures, d'un projeteur et d'un dessinateur. « Nous nous sommes également placés sur la maison sur mesure très haut de gamme et nous avons diversifié nos activités par de la petite promotion de maisons jumelées et de résidences plus importantes », explique Michaël Bennatan, co-dirigeant de la société. Du terrain à la maison, Batige propose désormais un "package" complet.

## Une gamme signature

Ils avaient mis de côté le catalogue de leurs gammes, avant de le relancer il y a deux ans. « Avec la hausse des prix dans tous les secteurs, nous ne savions plus où nous allions, en termes de budget », souligne Michaël Bennatan. « Avant, lorsque nous dessinions des maisons, les prix étaient stables. Nous subissons aujourd'hui l'inflation dans tous les secteurs et le pouvoir d'achat de nos clients s'est réduit d'un tiers en moyenne. » Un catalogue dans lequel Batige propose sa gamme "Signature". Tout est chiffré "à la vis près". Une gamme reconnaissable par ses grandes baies vitrées, notamment. Au rang de ses autres particularités, le constructeur s'adapte aux contraintes du terrain.

## La force de ses compétences en interne

Construire, c'est partager le projet d'une vie.

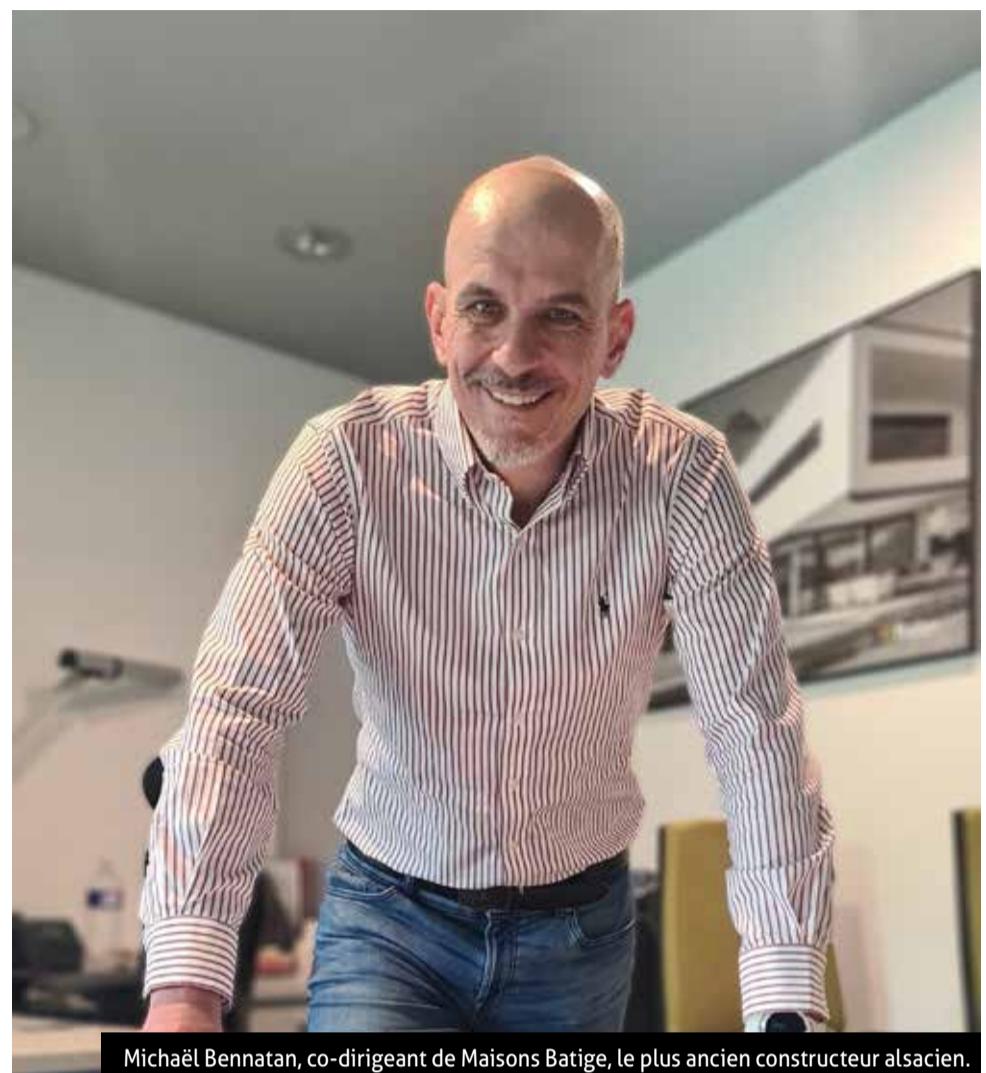
« Ce qui me plaît? Partir d'un terrain, imaginer une habitation, la voir prendre forme et sortir de terre », explique Michaël Bennatan. Un dirigeant "touche à tout". « J'aime la négociation foncière avec les élus et les communes, la phase dessin, aussi bien que le suivi de chantier. » Batige, c'est aujourd'hui 17 personnes: commerciaux, prospecteurs fonciers, bureau d'études, économistes et administration. Sur chantier, le constructeur s'appuie sur tout un panel d'artisans dédiés.

## Pôles de santé et valorisation de maisons laissées à l'abandon

Depuis quatre/cinq ans, Batige s'est également placé sur le marché de la santé avec la création de pôles. Un moyen de passer la crise. Trois pôles ont déjà été réalisés, trois sont en chantier à Oberhergheim - en plein désert médical - Ensisheim et Riedisheim et trois sont à venir (Colmar, Saint-Louis et Hagenthal-le-Bas). Le constructeur a également noué des partenariats avec des communes pour valoriser des bâtiments laissés à l'abandon. C'est le cas par exemple à Walbach. « Nous avons été contactés par la commune. La maison, en plein cœur du village, était abandonnée et squattée. Nous en avons trouvé les héritiers puis nous l'avons rénovée en créant cinq/sept maisons. » Même problématique de "dent creuse" à Pfäffingen. Un terrain de neuf ares sur lequel sont sortis de terre quatre appartements et une résidence.

## Repenser l'habitat de demain

L'enjeu, pour l'avenir, est de repenser la maison individuelle, face à un modèle qui s'éteint peu à peu.



Michaël Bennatan, co-dirigeant de Maisons Batige, le plus ancien constructeur alsacien.

« Que ce soit pour des raisons économiques, d'impact foncier et de coûts de construction... Il va falloir développer des concepts différents. Les gens ne sont pas prêts, mais le modèle de demain, à mon sens, passera par du 70/80/90m<sup>2</sup> bien pensé, sur mesure, en s'adaptant au terrain. » Un modèle qui pourrait bien ressembler à des bandes d'habitations jumelées.

Emilie Jafrate

**Batige - Constructeur de maisons neuves**  
**Haut-Rhin**

80, rue de la Gare - 68870 Bartenheim  
03 89 69 79 24  
batige.fr

 Maisons Batige  
 Maisons Batige  
 maisonsbatige

TRANSFORMEZ VOTRE EXPERTISE EN PASSION :  
**DEVENEZ FORMATEUR PROFESSIONNEL !**



DÉCOUVREZ LE PROGRAMME !

DÉCOUVREZ NOTRE PARCOURS DIPLOMANT (BAC +2), VERS UN MÉTIER PORTEUR DE SENS ET D'OPPORTUNITÉS D'ACTIVITÉ.

4 mois de formation pour obtenir les compétences pédagogiques nécessaires et les outils indispensables à l'exercice du métier de formateur.

Une voie de reconversion professionnelle, pour guider et inspirer les autres.

[www.ccicampus.fr](http://www.ccicampus.fr)  
03 68 67 20 00

**CCI**  
campus  
ALSACE

#ccicampusalsace f @ d in | LE CENTRE DE FORMATION CCI ALSACE EUROMÉTROPOLIS

**Epargne salariale**  
**Assurances santé & prévoyance collectives**

**DÉTENDEZ-VOUS,  
ON S'OCCUPE  
DE VOUS !**



**Crédit Mutuel**  
**SAINT-LOUIS REGIO**

**ESPACE ENTREPRISES**  
72 rue de Mulhouse - SAINT-LOUIS  
03057@creditmutuel.fr

**Tél. 03 89 70 85 48**

# Maisons Lycène Lutterbach, l'habitat haut de gamme sur-mesure réinventé par Cédric Rauber

**À la tête de Maisons Lycène depuis 2001, Cédric Rauber et ses équipes garantissent de l'habitat haut de gamme, sur-mesure. Un habitat repensé et adapté, à travers le concept "111".**

Chez les Rauber, le bâtiment est une affaire de famille. « Nous en sommes à la quatrième génération dans le bâtiment, la troisième dans la construction », précise Cédric Rauber. Et à chaque génération sa propre entreprise. Celle de Cédric Rauber s'appelle Maisons Lycène. Il crée sa société en 2001.

## Vente, plans et suivi de chantier en solo, d'abord

S'il n'a que 19 ans et demi à la création de Maisons Lycène, Cédric Rauber dispose déjà d'une expérience importante. « Je suis dans le domaine depuis mes six ans. Et puis avant de me lancer, j'avais monté une maison complète, se souvient-il tout sourire. J'avais assuré la maçonnerie, la charpente, jusqu'à la couverture. » Cédric Rauber s'installe sur le marché de la construction neuve haut de gamme, dès le lancement de Maisons Lycène. Tout seul pendant la première année, il étoffe peu à peu son équipe. « Au début, j'assurais tout : la vente, les plans et le suivi de chantier ! »

## Des noms, pas des numéros

Cédric Rauber est désormais à la tête d'une équipe de sept personnes. Chez Maisons Lycène, l'ambiance est familiale. « 70% des membres de la société ont un lien de parenté. Ma soeur est dessinatrice, mon beau frère conducteur de travaux, et ma femme assistante de direction. » Maisons Lycène intervient dans tout le Haut-Rhin, mais aussi dans le Bas-Rhin, sans oublier le territoire de Belfort. Le constructeur compte 20 à 30 réalisations par an. « Mais nous ne déposerons jamais ce

chiffre. Nous avons à cœur de rester proches de nos clients. Si nous dépassons ce nombre, alors ils deviendront des chiffres et non plus des noms. » Un soin très particulier est en effet apporté de la même façon, à chaque chantier. « Chaque stade de coulage est contrôlé par nos équipes. » Chaque client dispose d'un interlocuteur unique en la personne du conducteur de travaux. « Chez nous, ensuite, au moins quatre personnes sont forcément au courant du projet. Notre assistante de direction connaît le nom de chaque client, chaque projet. Nous restons tous accessibles. »

## Le 111, la petite promotion de trois logements, les problématiques en moins

Parce que le marché évolue, Cédric Rauber a lancé un nouveau concept, le "111". Un concept adapté aux nouvelles préoccupations, sans pour autant oublier l'ADN des constructions Maisons Lycène. « Le 111, c'est de la petite promotion de trois logements. » De la promotion, mais sans les problèmes de la promotion. Dans les constructions "111", aucun vis à vis, pas de partie commune, ni de problème de copropriété. « Chacun dispose d'une entrée privée avec un accès à son garage depuis son logement. » Des logements idéalement exposés, également, l'un plein Sud, le deuxième à l'Est ou à l'Ouest et le dernier, au-dessus, en décalé, avec une terrasse de 50m<sup>2</sup> là aussi bien exposée. Un concept né de la loi zéro artificialisation nette. « Les terrains sont de plus en plus petits. Le 111 tient sur six ares avec un rez-de-jardin d'un are et demi à deux ares. » Des rési-



Pour s'adapter aux contraintes actuelles, Cédric Rauber a inventé un nouveau concept, le 111. DR.

dences qui appellent à une occupation intergénérationnelle. Chaque logement est d'ailleurs PMR et pré équipé en domotique. La qualité reste le moteur de chaque construction estampillée Maisons Lycène. « Nous le disons régulièrement à nos clients, mieux vaut construire petit mais bien. Nous, en tout cas, quoi qu'il arrive, jamais nous ne sacrifions la qualité. »

Emilie Jafrate

**Maisons Lycène - Constructeur de Maisons Individuelles Haut-Rhin**  
Cité de l'Habitat - Route de Thann 68460 Lutterbach  
03 89 81 90 35  
[maisons-lycene.fr](http://maisons-lycene.fr)

Maisons Lycene Constructeur 68  
 MAISONS LYCENE - IDEALOGIS  
 maisonslycene

## OPTIC MOBILE Votre opticien à domicile

DÉPLACEMENT GRATUIT  
À VOTRE DOMICILE SUR RENDEZ-VOUS  
du lundi au samedi de 8h à 20h

+ de 600 montures  
à essayer directement  
chez vous !



Depuis 2015  
à vos côtés !



30%  
de remise  
sur votre monture  
sur présentation de  
cette annonce

Jusqu'à  
20% - cher  
qu'en  
magasin !  
Votre 2<sup>ème</sup>  
paire à 1€

Verres 100% français

06 79 74 23 90  
[contact@optic-mobile.fr](mailto:contact@optic-mobile.fr)

[optic-mobile.fr](http://optic-mobile.fr)

Même à l'arrêt, elle a toujours une longueur d'avance.

Gamme MG4 100% électrique.

mgmotor.fr

Garantie 7 ans ou 150 000 km. Détails et exclusions sur [www.mgmotor.fr](http://www.mgmotor.fr).  
Photographie réalisée dans une propriété privée.  
\*Selon finition et/ou motorisation.  
Consommation électrique (min. max.) Gamme MG4 (wh/km) WLTP : 160-187. Réglement 2018/1832. Valeurs au 17/03/2022 susceptibles d'évolution. Plus d'informations sur le site [www.mgmotor.fr](http://www.mgmotor.fr).

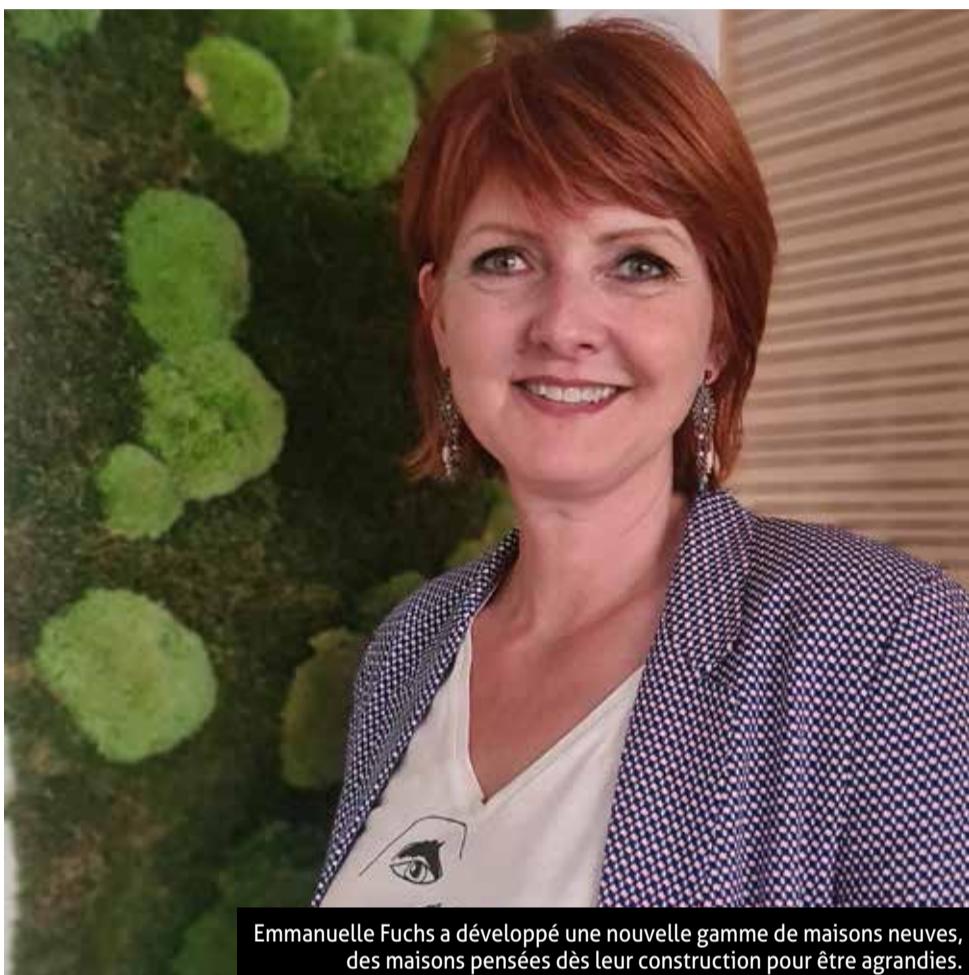
Pour les trajets courts, priviliez la marche ou le vélo #SeDéplacerMoinsPolluer

CAR AVENUE

MG MOTOR CAR Avenue Mulhouse  
23 rue de Thann - MULHOUSE

# Les Maisons d'Auguste, la maison individuelle évolutive sur mesure

**Emmanuelle Fuchs fonde les Maisons d'Auguste en 2019. Et pour répondre au mieux aux besoins de ses clients, elle crée aujourd'hui des maisons sur-mesure mais évolutives, en prime. Un concept qui permet à ses clients de rester plus longtemps dans cette maison dans laquelle ils se sentent finalement bien.**



Emmanuelle Fuchs a développé une nouvelle gamme de maisons neuves, des maisons pensées dès leur construction pour être agrandies.

Les années passent, mais la flamme reste intacte. Emmanuelle Fuchs continue de prendre soin de chacun des projets qu'on lui confie. Des projets de vie, uniques et diversifiés. « Chaque client est différent. J'ai aussi bien des primo-acédants, de très petites maisons ou des bien plus imposantes. » Cinq ans après ses débuts, les Maisons d'Auguste proposent désormais également des extensions et de la rénovation. Pour répondre à ces nouveaux marchés, Emmanuelle Fuchs a étoffé son équipe de deux personnes.

## La même attention pour chaque projet

Peu importe le budget et la surface. Chaque projet dispose de la même attention. « Le travail est souvent même plus complexe sur un projet plus compacté, souligne Emmanuelle Fuchs. Il faut trouver une logique d'aménagement et d'agencement pour donner une sensation d'espace, tout en y installant ses meubles et en pouvant circuler... On se pose beaucoup moins de questions dans des volumes importants. » Son cœur de métier reste la maison neuve individuelle.

## Des maisons agencées pour être agrandies aux fil de la vie

Emmanuelle Fuchs est allée plus loin encore que l'extension classique avec une nouvelle gamme de maisons agencées d'emblée pour être agrandies par la suite. Une maison qui évolue et grandit en même temps que les gens qui y habitent. « L'extension rejoint ce besoin des gens de rester dans une maison dans laquelle ils se sentent bien, dans un quartier sympa, sourit-elle. Leur problématique est de disposer de plus d'espace. » Une évolution de l'habitat qui peut passer par l'ajout d'une chambre, d'une salle de bains, d'un dressing ou alors par un réaménagement total. « Selon les statistiques, on garde en moyenne un bien pendant sept ans pour un prêt de 25 ans. Le capital est alors très peu remboursé. Avec ce type de maison, l'investissement est pérennisé et la plus value est meilleure en cas de vente. » Le budget devient aussi plus raisonnable.

## De solides partenaires

Parmi ses réalisations, une maison de plein pied de 85m<sup>2</sup>. « C'est un monsieur qui a investi pour sa maman, raconte Emmanuelle Fuchs. Elle était jusque là en appartement et elle se sentait trop oppressée. Même une personne d'un certain âge, seule, a le droit à sa maison. On la lui a construit avec moins de terrain pour plus de facilités. » Les Maisons d'Auguste sont présentes sur le Haut-Rhin jusqu'à Sélestat. Emmanuelle Fuchs peut compter sur une équipe de partenaires solides. « Certains nous accompagnent depuis le démarrage, fin 2018. Il est facile de travailler avec eux parce que nous nous connaissons bien. Ils comprennent notre façon de travailler et eux aussi sont proches de nos clients. »

## Davantage d'économie dans les maisons de demain

Emmanuelle Fuchs aime penser la maison de demain. Une maison plus éco-responsable. « Dès que l'on prononce le mot écologie, on voit des euros s'aligner. Malheureusement, la sensibilité est aujourd'hui trop faible, comparé aux enjeux. Nous avons notre rôle à jouer. » Gérer sa dépense énergétique et l'eau restent des sujets importants. Les Maisons d'Auguste disposent de nouveaux matériaux en termes d'isolation. Des matériaux issus de la filière recyclable, par exemple. Emmanuelle Fuchs s'attache également à bien positionner ses constructions, avec des ouvertures en fonction de l'ensoleillement. « Les coûts en valent la chandelle. Le résultat est une vraie rentabilité avec un reste à vivre plus confortable en prime » Un travail de longue haleine.

Emilie Jafrate

**Les Maisons Auguste - Constructeur maison neuve dans le Haut-Rhin**  
12A, rue du Général de Gaulle - 68400 Riedisheim  
03 89 63 69 18  
[maisons-auguste.fr](http://maisons-auguste.fr)  
 Les Maisons d'Auguste  
 les\_maisons\_d\_auguste

# Maisons Crisalis à Lutterbach, le constructeur d'un "futur solidement bâti"

**Maisons Crisalis réalise des maisons individuelles depuis 2001. Une entreprise familiale qui prône le savoir-faire alsacien. « Créateur d'émotions », le constructeur s'engage pour « un futur solidement bâti ».**

L'histoire familiale débute par un vrai savoir-faire dans la maçonnerie. Les jalons de Maisons Crisalis ont été posés bien avant la création de la marque en 2001. Un constructeur solide avec plus de 20 ans d'existence pour près de 1200 maisons créées en Alsace mais aussi sur le Territoire de Belfort.

## Du sur-mesure dans l'esprit du savoir-faire alsacien

Toits plats, toits deux pans ou toits quatre pans... Les équipes de Maisons Crisalis s'investissent pour des maisons sur mesure, en adéquation avec les besoins et les envies de leurs clients. Des maisons réalisées en brique rouge, dans l'esprit du savoir-faire alsacien. Des maisons durables, confortables et conçues de la façon la plus économique possible. « Nous avons une clientèle de seniors qui vendent leur maison de 130m<sup>2</sup> et qui construisent des habitations de plain pied, plutôt que de partir en appartement. Ils se rapprochent également de la couronne mulhousienne pour avoir facilement accès aux médecins et aux commodités », explique Céline Panek, à la fois secrétaire, à l'accueil et à la communication de Maisons Crisalis.

## Toutes les compétences réunies en interne

L'équipe est composée de neuf personnes: deux conducteurs de travaux, des dessinateurs,

trois agents commerciaux, un économiste, un comptable. Une équipe dont Céline Panek en est la cheffe d'orchestre. Toutes les compétences sont réunies en interne pour répondre aux attentes de leurs clients. « Notre atout est de pouvoir garantir la sécurité du prix et des délais auprès de nos clients », souligne Céline Panek. Un constructeur en mesure d'apporter les mêmes garanties à travers le CCM (le contrat de construction de maison individuelle) sur des projets des maisons d'architectes.

## Des terrains d'exception sur lesquels construire la maison de ses rêves

Maisons Crisalis propose également des terrains d'exception, à l'instar de ces 17 ares décomposables en deux parcelles, l'une de 10, l'autre de 7 ares, à Beblenheim. Un autre terrain d'exception est à pourvoir du côté d'Husseren-les-Châteaux, bien orienté, sur les hauteurs. Même situation du côté de Pfaffenheim, et son lotissement de cinq parcelles, là aussi idéalement situé sur les hauteurs. Il faut désormais compter 400 000 euros en moyenne pour pouvoir faire de votre terrain une maison. « Nos clients optent en grande majorité pour du prêt à décorer. De manière générale, les jeunes réalisent leur parquet, leurs peintures et leurs tapisseries eux-mêmes. Les quinquagénaires



Céline Panek est la pierre angulaire entre l'équipe de Maisons Crisalis et des clients, souvent en panique, qu'elle parvient à rassurer.

optent davantage pour le clé en mains. Notre lot carrelage est lui aussi très prisé. »

## Davantage d'accès à la propriété par la promotion immobilière

Maisons Crisalis a choisi de diversifier ses activités par de la promotion immobilière. Le premier programme d'appartements est sorti de terre à Saint-Louis, le deuxième arrive dans le Sundgau. « C'est pour nous un moyen de pas-

ser la crise, mais aussi de proposer davantage d'accès à la propriété. »

Emilie Jafrate

**Maisons Crisalis**  
24, rue de la Savonnerie - 68460 Lutterbach  
03 89 50 85 96  
[maisons-crisalis.net](http://maisons-crisalis.net)  
 Maisons Crisalis Lutterbach  
 maisoncrisalis

# Alsace Construction, le constructeur qui cultive ses différences

**Créée en 1978, Alsace Construction est une vieille dame qui a vu trois générations de dirigeants. Barbara Pinna et Thomas Callerant ont repris les rênes de l'entreprise en février 2024. Une troisième génération toute aussi passionnée que ses prédécesseurs.**

Plus de 20 ans de métier au compteur, Barbara Pinna a toujours été fascinée par la maison. « *Petite, je demandais à papa de m'en dessiner à étages. Ensuite, j'ai connu la perspective, au collège. Le dessin a toujours été ancré* », se souvient-elle. Orientée vers l'architecture, elle intègre l'Afpa. « *Je viens du Centre de la France. Nous n'avions pas de lycée du bâtiment et je voulais comprendre la technique, pour pouvoir maîtriser la construction* », glisse-t-elle.

## Un nouveau dynamisme

Après diverses expériences auprès de constructeurs, Barbara Pinna intègre Alsace Construction. Elle devient responsable de son Bureau d'Etudes et puis se présente l'opportunité de la reprise. « *Je n'avais que trois ans d'ancienneté, j'ai vite revolté dans de nombreuses entreprises. Mais ici, aux côtés de Pascal (Herth, l'ancien gérant), j'avais trouvé un équilibre.* » C'est finalement à deux, accompagnée par son conjoint Thomas Callerant, que Barbara se lance dans cette nouvelle aventure. Directeur de concessions automobiles, Thomas est complémentaire. Le nouveau binôme a conservé l'intégralité des forces vives de l'entreprise. « *Le vendredi, tout le monde était surpris, le lundi, tous sont venus avec le sourire et la gnaque.* »

## Une équipe d'experts

Une équipe complémentaire avec, chacun, son expertise. Daniel Anastasi œuvre en qualité de

conducteur de travaux depuis 2010. Responsable administratif, Frédéric Roll a connu les trois dirigeants de la société. Responsable commercial, Bertrand Schmitt vend les maisons estampillées Alsace Construction depuis bientôt 20 ans. Une équipe désormais managée par Barbara Pinna et Thomas Callerant, deux co-gérants convaincus par la maison neuve haut de gamme et des savoir-faire qu'ils continuent à mettre en valeur au fil de leurs constructions. La construction neuve, ils y croient, malgré la crise que traverse actuellement le secteur.

## La qualité de savoir construire

L'innovation est au cœur de leur stratégie. « *Nous avons envie de devenir le Petit Poucet qui embête les grands* », glisse malicieusement Thomas Callerant. Leur approche client est faite de pleins de petites attentions, et de surprises - gardées secrètes - qui permettent de nouer des liens. « *Nous construisons nos maisons sur des bases solides. Les maisons Alsace Construction sont des maisons qui durent.* » Une qualité de savoir construire sans concession. « *Elle est le fruit d'une somme de détails.* » Des maisons reconnaissables à cette signature typique d'Alsace Construction.

## « Tout le stress et le négatif de la construction, c'est nous qui le prenons en charge »

« *La tête dans les étoiles c'est vous! Les pieds sur terre, c'est nous!* ». Un fil conducteur auquel ne déroge pas le binôme. Bâtir une maison aux côtés de Barbara, Thomas et leur équipe, c'est vivre des moments agréables. « *Tout le stress et le négatif de la construction, c'est nous qui le prenons en charge.* » Alsace Construction, ce sont aussi des valeurs. L'entreprise s'appuie sur des artisans

locaux, sur un mode construction en briques ou en tuiles de terre cuite alsaciennes. L'ensemble de ses constructions sont labellisées HQE (Haute Qualité Environnementale). Les matériaux mis en œuvre ne sont pas choisis par hasard. Ils sont le fruit d'une sélection rigoureuse afin de réduire son empreinte carbone.

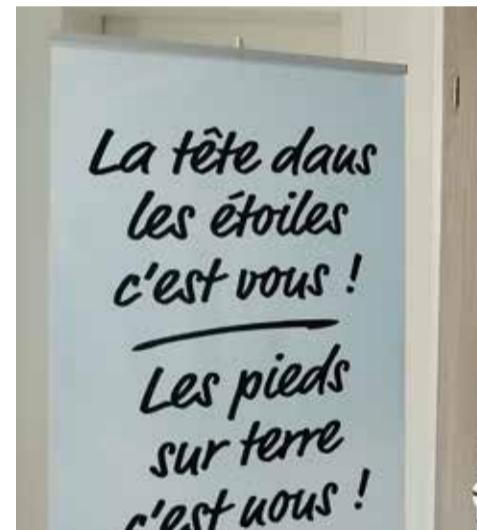
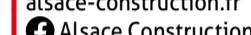
## Transmettre les savoir-faire

Alsace Construction œuvre sur le Haut-Rhin, dans son intégralité. Sa clientèle est composée de personnes "exigeantes", rarement de primo-accédants. Les nouveaux dirigeants construisent leur avenir. En septembre, ils accueilleront un apprenant commercial. « *Nous avons réfléchi tous ensemble, avec l'équipe. Nous souhaitons transmettre nos savoir-faire. L'idée est de le former pour ensuite l'intégrer à nos équipes. Notre ambition n'est pas de grandir à outrance, mais d'épauler le commerce.* »

Emilie Jafrate

### Alsace Construction

5, rue Guy de Place - 68800 Vieux Thann  
03 89 37 80 35  
[alsace-construction.fr](http://alsace-construction.fr)



Barbara Pinna, Thomas Callerant entourés de leur équipe. Une équipe investie dans le "bien construire". DR

### M3 MODULE

**Vente et location de bâtiment modulaire et containers maritimes en Alsace**

Vous êtes à la recherche d'une solution flexible pour l'espace que vous souhaitez aménager.

**Nous avons le module adapté à vos besoins !**

Avec nos modules bureau, sanitaires et nos containers, nous créons une solution d'espace individuelle parfaitement adaptée à vos besoins.

7, rue des artisans - 68280 SUNDHOFFEN - [contact@modulecube.fr](mailto:contact@modulecube.fr) - 03 68 61 14 66

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

BUNGALOWS VENTE LOCATION AMÉNAGEMENT CONTAINERS

**INDUMOVE**  
transfert industriel  
MEMBRE DE TRANSPICO INDUMOVE INTERNATIONAL

**Transfert industriel**  
**Manutention de machines**  
**Déménagement et démantèlement**  
**Transports spéciaux Cat 1 et Cat 2**  
**Stockage d'équipements industriels**  
**Mécanique industrielle**

**INDUMOVE SAS**  
2, Allée Robert Schuman - PULVERSHEIM  
Tél. : 03 68 53 98 26 [indumove.fr](http://indumove.fr)

# CMOC<sup>2</sup> Altkirch, la maîtrise d'œuvre hors des sentiers battus, signée Ludovic Chaintrier

Animé par la passion, Ludovic Chaintrier est installé depuis 2016 sur le marché de la maison moyen/haut de gamme. Et plus le projet est fou, plus il lui plaît. Un maître d'œuvre jamais à court d'idées lorsqu'il s'agit de surprendre.

C'est "par erreur" qu'il se retrouve à passer son CAP puis son BEP de maçonnerie. «En fait, j'aimais le dessin et je pensais que c'était la voie pour en faire mon métier», sourit-il. Ludovic Chaintrier intègre alors une filière d'adaptation qui lui permet de décrocher un bac STI en génie civil. Il pousse jusqu'au diplôme universitaire en maîtrise d'œuvre. Son parcours le mène ensuite chez des constructeurs. Trois ans pour le premier, 13 ans chez le second. «Il y avait tout à faire, tout à créer», se souvient-il.

## Trois maisons la première année, 32 réalisations après quatre ans d'existence

Et puis un jour, le déclic. Ludovic Chaintrier décide de voler de ses propres ailes. Il crée son cabinet de maîtrise d'œuvre, CMOC<sup>2</sup>. C'était en 2016. Le deal avec sa moitié était alors de réaliser huit maisons maximum par an et des fins de journée à 17h. Un contrat tenu la première année avec deux/trois maisons à son actif. Les choses s'emballent dès la suivante avec la construction de 12 maisons, 20 la troisième année et 32 la quatrième. Et puis est arrivé le Covid et une parenthèse bienvenue. «Le confinement est tombé le 16 mars, un beau cadeau d'anniversaire. Pendant trois mois ensuite, j'ai pu jouer et jardiner avec mes enfants.»

## Chaque projet est un cadeau

Et puis la vie à repris son cours et Ludovic Chaintrier a retrouvé ses cadeaux du quotidien. « Chaque client qui signe avec moi est un cadeau », sourit-il. Mais pour arriver jusqu'à la signature,

le courant doit passer. « Il est important que cela matche. Mon métier, ce n'est pas uniquement réaliser un plan, un chiffrage et coller au budget. Il faut plus. J'ai déjà vécu des projets magnifiques qui ne sont pas allés au bout. Si je sens de la distance au départ, je ne signe pas et je redirige. »

## « Pourquoi toujours aligner les choses? »

Ce feeling est primordial. Après signature, c'est une aventure commune de quelques mois qui s'engage. Ludovic Chaintrier propose de la maison individuelle moyen/haut de gamme. Ses projets préférés restent les projets "farfelus". « Ce que j'aime, ce sont les maisons qui sortent de l'ordinaire. » À Hirtzbach, par exemple, il a trouvé un moyen de consoler le refus de ce toit plat dont rêvait sa cliente. Résultat, une maison avec un étage en biais, fruit de l'expérience technique du maître d'œuvre. « Pourquoi toujours aligner les choses », lance-t-il avec malice. Toujours à l'affût de l'insolite, Ludovic Chaintrier aime proposer des matériaux, des textures, des luminaires, des ouvertures et des fermetures atypiques, de celles que l'on ne trouve pas ailleurs.

## Un terrain de pétanque homologué pour cadeau

Des anecdotes, Ludovic Chaintrier en a plein les tiroirs. Parmi elles, des histoires touchantes. « J'ai eu un couple de petits jeunes. Ils n'osaient rien dire mais j'ai senti qu'ils étaient serrés côté budget. Tout le monde a joué le jeu pour leur permettre d'arriver au



Ludovic Chaintrier, n'hésite pas à mettre son expertise technique au service des envies les plus farfelues.

bout. Un vrai élan de solidarité s'est mis en place. » D'autres sont plus cocasses. « J'ai réalisé une maison avec spa pour un client marseillais. Le premier rendez-vous, il était seul. Le deuxième, sa femme était présente. Ils sont devenus des amis. C'est le genre de client que j'adore. En rigolant, je lui propose un écran géant qui descend devant son spa pour qu'il puisse regarder les matchs de l'OM. Il n'a pas arrêté de me donner des idées. Je lui trouvais la solution. » Une histoire qui s'est terminée sur le terrain de pétanque homologué créé tout spécialement pour ce client. Une création surprise.

## Plus forts ensemble, au cœur du Synamome

Ludovic Chaintrier a également donné un nouvel élan au Synamome Alsace, dont il assure désormais la présidence. Ils sont une trentaine de

membres à l'échelle de la région, réunis au cœur de ce regroupement professionnel. « C'est comme en médecine. Il y a le généraliste et les spécialistes. Nous sommes tous des spécialistes. Et il y a assez de gâteau pour tout le monde. » Un regroupement pour travailler tous ensemble main dans la main, trouver des relais, des partenaires aussi, en cas de besoin. « Nous sommes tous complémentaires, avec des spécialités, des sensibilités différentes aussi. »

Emilie Jafrate

**Cabinet de Maîtrise d'Œuvre C<sup>2</sup>**  
6, Faubourg de Mulhouse - 68130 Altkirch  
06 45 41 27 68  
cmoc2.fr

 Cabinet de Maîtrise d'Œuvre C<sup>2</sup>



## Crédit Mutuel

### ESPACE ENTREPRISES



Le Crédit Mutuel Centre Affaires Rhénan

## LE PARTENAIRE SUR QUI VOUS POUVEZ COMPTER !

Nos équipes se rendent toujours disponibles pour vous épauler, vous conseiller et vous guider dans vos choix. **Nous sommes à vos côtés !**

N'hésitez pas à nous contacter et à nous solliciter :

 03 89 39 41 50



VOTRE RÉUSSITE, NOTRE OBJECTIF COMMUN !

Parc des Collines | 1 avenue de Strasbourg  
DIDENHEIM | [centre-affaires-rhenan.com](http://centre-affaires-rhenan.com)

VOUS ÊTES EN QUÊTE DE JEUNES TALENTS PASSIONNÉS ET AMBITIEUX ?

Du Post-Bac au Bac +5

RECRUTEZ DES ALTERNANTS DYNAMIQUES EN COMMERCE ET MANAGEMENT

PLUS D'INFOS SUR

[WWW.EUCLEA-BUSINESS-SCHOOL.COM](http://WWW.EUCLEA-BUSINESS-SCHOOL.COM)

INFORMATIONS ET DÉPÔT D'OFFRES D'ALTERNANCE

Eucléa Mulhouse  
12 Allée Nathan Katz, Mulhouse  
03 89 56 21 28 | [mulhouse@euclea-bs.com](mailto:mulhouse@euclea-bs.com)

# Maître d'œuvre et architecte d'intérieur, Yann Bilger bouscule les codes de la rénovation à travers Nomade

**Toucher l'ancien pour y apporter un vent de modernité, c'est ce qui passionne Yann Bilger. Un maître d'œuvre qui dispose des codes de l'architecture d'intérieure. Des codes qu'il préfère transgesser pour offrir une rénovation sur mesure, à l'image de ses clients.**



Nicolas Allemann et Yann Bilger ont ouvert leurs entreprises à quelques mois d'intervalle. Ensemble, ils ont solutionné des problèmes, passé le Covid et vu grandir leurs entreprises respectives. Ils ont aussi dû montrer patte blanche pour se faire une place dans le monde du bâtiment et c'est donc naturellement que Yann Bilger et Nicolas Allemann partagent les mêmes locaux, à Brunstatt-Didenheim.

Avec un papa constructeur, le bâtiment lui coule dans les veines. Titulaire d'un diplôme de collaborateur d'architecte, Yann Bilger est passé par divers secteurs d'activité avant de céder totalement à la rénovation. « C'est bien plus chaleureux que le neuf. Et puis les maisons anciennes posent des contraintes structurelles, contrairement aux neuves qui sont bien plus ouvertes. » Une passion telle que Yann Bilger rénove lui-même sa maison alsacienne.

## Une maison alsacienne showroom

Cette dernière étape le pousse à créer sa propre structure, Nomade, en 2016. « J'ai démarré simplement, dans mon salon. Notre maison servait de showroom. Elle nous permettait de donner quelques idées, de montrer ce dont nous étions capables », explique le maître d'œuvre. La fenêtre tunnel, par exemple, a connu un véritable succès auprès de sa clientèle.

## « Ramener les anciennes bâtisses dans un style de vie actuel »

L'entreprise s'agrandit de chantier en chantier. Il s'entoure d'un conducteur de travaux en 2021, d'une dessinatrice un an plus tard, et d'une assistante en 2024. Il a également noué une collaboration avec une architecte ainsi qu'une décoratrice d'intérieur. « Ma spécialité, c'est la redistribution des espaces dans une maison existante. Je crée une nouvelle circulation. Notre objectif est de ramener les anciennes bâtisses dans un style de vie actuel. La maison alsacienne, il faut par exemple la repenser dans sa globalité. » Pour chaque projet, Yann Bilger commence par découvrir le style de vie de ses clients. « Ma première question est de savoir s'ils aiment recevoir ou non. » Le maître d'œuvre définit pour chaque projet un cahier des charges extrêmement précis.

## Yann Bilger, organisation et suivi du chantier

Yann Bilger enfile ensuite sa casquette de maître d'œuvre en organisant et suivant le chantier. Nomade est présent depuis la conception du projet d'architecture - de l'étude de faisabilité à la

sélection des matériaux en passant par le respect des réglementations en vigueur - à la gestion des formalités administratives (permis de construire, dossier de subvention...), jusqu'à la livraison du bâtiment en passant par un suivi complet du chantier.

## Hors des sentiers battus chez les pros

Yann Bilger et ses collaborateurs interviennent essentiellement dans le Haut-Rhin. Plus épisodiquement dans le Bas-Rhin. Le cabinet Nomade développe le marché du professionnel depuis deux ans maintenant. Une nouvelle clientèle composée de cabinets dentaires - du dentiste au prothésiste - restaurants, bars à vin, mais aussi pharmacies, coiffeurs ou autres commerces. La valeur ajoutée reste l'approche décoration, avec des coloris hors des sentiers battus et un goût prononcé pour le jeu avec les contraintes. « Nous empruntons des directions différentes de ce que l'on voit partout ailleurs. » L'axe de développement est aujourd'hui l'hôtellerie, de la rénovation à l'extension, en passant par la création d'un spa dans le 67. L'un de ses premiers projets a d'ailleurs été la création de 11 éco gîtes avec piscine, sauna et jacuzzi pour ses parents. Une création qui a donné vie au Clos des Chênaies à Dompierre-les-Eglises et qui a donné le ton à l'histoire de Nomade.

Emilie Jafrate

### Nomade

16, rue des Pyrénées - 68350 Didenheim

03 89 47 61 22

[nomade-archi.com](http://nomade-archi.com)

Nomade

nomadearchi

# Sublissimmo, ou l'art de transformer les espaces par la matière, les couleurs et l'aménagement des volumes

**La transformation des espaces intérieurs n'a aucun secret pour elle. Flore Moalic sait aussi bien dessiner un projet, qu'en gérer le suivi, jusqu'à la touche finale qu'est la décoration. Des projets qui la nourrissent depuis la création de Sublissimmo, en 2010.**

Si elle se lance dans des études technico commerciales, l'envie de travailler dans le domaine artistique n'a jamais quitté Flore Moalic. Elle s'envole alors en Australie pour passer l'équivalent d'un BTS design d'espace. De retour en France, les hasards de la vie la guident jusqu'en Alsace où elle cultive son expérience terrain avec de la gestion de chantier. À l'arrivée de sa fille, Flore Moalic décide de voler de ses propres ailes. Sublissimmo naît en 2010.

## Au tout début, du "home staging"

« Mais il m'a fallu une phase d'apprentissage du métier », se souvient-elle. C'est par le "home staging" que Flore Moalic débute son aventure entrepreneuriale. Le propre de son activité était alors de "donner un coup de frais" aux salles de bains anciennes. « Cela consistait à poser un nouveau parquet, changer de couleur, repeindre le carrelage, mettre en scène l'existant, dans le but de pouvoir revendre derrière. » Son cœur d'activité évolue au fil des années en même temps que ses clients de la première heure.

## Des entreprises sélectionnées selon le client

Son truc aujourd'hui est de jouer avec les couleurs, les matériaux et les volumes dans des projets de rénovation. De la conception au suivi de chantier, Flore Moalic gère chacun de ses projets de A à Z. « Un projet, par définition, ce sont des problèmes, souligne-t-elle. Il faut être là pour les gérer, mais toujours dans le sens du client. C'est pour cela qu'il faut le connaître, pour pouvoir lui proposer la meilleure solution possible. » Connaître le client est la clé. Flore Moalic exerce plusieurs métiers: l'architecture d'intérieur - dans la réflexion de la nouvelle circulation, l'agen-

cement et le réagencement des espaces - la maîtrise d'œuvre - dans la gestion de chantier - et la décoration d'intérieur. Elle crée et fait réaliser. « Je dispose d'une bonne connaissance des entreprises, ce qui me permet de les sélectionner aussi en fonction de mes clients. »

## L'art de la projection

Flore Moalic n'a pas de limite. « Je peux réaliser du gros oeuvre, faire tomber des murs porteurs, ouvrir des fenêtres... J'ai l'assurance décennale. » Lorsqu'elle arrive dans une pièce, cette même pièce se dessine aussitôt différemment dans sa tête. « Mais des gens qui habitent dans une maison depuis 15 ans choisiront systématiquement le projet qui ressemble le plus à l'existant. Je peux tout changer lorsque mes clients viennent de racheter une maison, par exemple. »

## De la déco pour bureaux d'entreprises et restaurateurs

L'architecte d'intérieur intervient du Territoire de Belfort à Colmar, en passant par Mulhouse et Saint-Louis. Auprès de particuliers, de professionnels, aussi. « J'aime beaucoup m'occuper de bureaux. On voit tout de suite le résultat. C'est très gratifiant pour les entreprises et leur image. Cela permet de faire passer des messages. » Flore Moalic intervient également auprès des restaurateurs, en adéquation, toujours, avec le gérant des lieux. « J'ai refait une pizzéria dans laquelle les gens viennent clairement pour son patron. Un véritable Italien. Je lui ai fait une décoration vitaminée, composée de citrons et d'oranges. »

## À travers Champs, l'étendue des compétences de Flore Moalic en un gîte

Flore Moalic a une appétence toute particulière pour les gîtes. « On peut se permettre plus de choses », glisse-t-elle tout sourire. Des projets dans lesquels il n'est pas rare qu'elle ait carte quasiment blanche. Le style est insufflé par sa perception du client. Des décos dans lesquelles chaque détail a son importance. La règle est de créer un univers unique. Flore Moalic a d'ailleurs investi dans son propre gîte - À travers Champs à Colmar - un espace à son image.

## La couleur pour envoyer des messages

La couleur, c'est son truc. « Elles exacerbent le ressenti. Les couleurs renvoient des informations, des messages. Le rose, par exemple, fait devenir tendre. » Flore Moalic aime aussi sortir des sentiers battus côté matériaux. « Celui-ci, par exemple, est composé de volants de badminton recyclés. Les pétales de rose que vous voyez dans ce plexiglas sont véritables. Et sinon, j'ai aussi de la moquette effet trèfle », sourit-elle. Chaque année, elle part sur les salons en quête de LA nouveauté. Flore Moalic dispose désormais de 14 ans de recul. « Je suis aujourd'hui beaucoup plus carré, souffle-t-elle. Et ce sont les clients qui me poussent de projet en projet. » C'est pour cela qu'elle propose désormais des extensions. Il y a trois ans, elle répondait un "non" catégorique, puis le "non" s'est transformé en "pourquoi pas". Le "oui" est désormais entièrement assumé.

Emilie Jafrate



Flore Moalic manie avec brio matières et couleurs pour donner vie à des univers sur mesure, réalisés en adéquation avec sa perception de ses clients.

**Sublissimmo Rénovation et Décoration**  
06 18 37 81 05  
[contact@sublissimmo.com](mailto:contact@sublissimmo.com)  
[sublissimmo.com](http://sublissimmo.com)

# David Richard, la maîtrise d'œuvre apprise sur le terrain, par passion

**Des cuisines au chantier... Il n'y a qu'un pas. David Richard est maître d'œuvre depuis quatre ans. Autodidacte, il a appris sur le tas, les pieds dans la boue, aux côtés des différents corps de métier de la construction.**



David Richard, un maître d'œuvre qui n'hésite pas à enfiler les bottes, mires et bombe de peinture en main au commencement de ses chantiers.

Il y a des virages, dans la vie, qui ne s'expliquent pas. Si sa vocation première est la cuisine, sa rencontre avec l'immobilier le marque à un point tel, qu'il lâche définitivement les casseroles. Directeur commercial d'une agence immobilière pendant plus de 20 ans, David Richard découvre tous les métiers du secteur. Des investissements personnels dans la pierre le font glisser tout naturellement vers la maîtrise d'œuvre.

## La flexibilité et la transparence du maître d'œuvre

David Richard se prend au jeu de la réhabilitation de bâtiments, puis à la construction de maisons pour son entourage proche. « Je voulais d'abord devenir constructeur de maisons individuelles », se souvient David Richard. Il opte pour la flexibilité et la transparence du maître d'œuvre.

## Des constructions variées

Ses premiers projets ont démarré en période Covid. David Richard a depuis construit de nombreuses maisons en plain pied, ainsi que des agrandissements et des aménagements de combles. La construction n'a pas de limite. Elle passe par des pavillons quatre pans, des plain pied avec patio, des extensions en ossature bois, la création de garages accolés sur maisons existantes, la transformation d'une grange en pizzeria, la réhabilitation d'un immeuble, la transformation d'un bâtiment en quatre appartements... La première étape est de comprendre le projet de chaque client. David Richard a même construit la maison de ses premiers patrons, les restaurateurs de son village, à Montreux-Jeune. David Richard s'adapte à chaque typologie de clients, des jeunes aux familles recomposées, sans oublier les seniors.

## La gestion du succès de chaque projet

« Le maître d'œuvre a la confiance de son client. Il a entre les mains le projet d'une vie. Il est de mon devoir de gérer le succès de ce projet si

important », souligne-t-il. Les problèmes de la construction, c'est lui qui les centralisent. « Le client ne doit pas s'inquiéter. Chaque problème a sa solution. Je les règle en direct avec mes artisans. » Fort d'une expérience de 17 années à travailler avec des constructeurs et de plus de 500 CCM signés, David Richard a pris le meilleur de chaque métier. Le meilleur du constructeur, et le meilleur du maître d'œuvre.

## « Nous sommes une équipe, sans eux, je ne fais rien »

Sa force? La pratique. David Richard a appris sur le terrain, les pieds dans la boue, aux côtés de chaque corps de métier. S'il établit d'entrée une relation de confiance avec ses clients, il fonctionne de la même façon avec son réseau. « Nous sommes une équipe, sans eux, je ne fais rien. » Et à chaque démarrage de chantier, au moment du terrassement, il s'arme d'une bombe de peinture et de mires.

Emilie Jafrate

**Cabinet de maîtrise d'œuvre David Richard**  
4, Chemin Xavier Bauer  
68210 Montreux-Jeune  
06 03 27 34 52  
cmo-richard.com

 Cabinet de maîtrise d'œuvre David Richard

## Kia Sportage.

Hybride. Hybride Rechargeable. Essence. Diesel.

DEMANDEZ VOTRE  
**ESSAI GRATUIT**  
À DOMICILE  
[www.kia-caravenue.com](http://www.kia-caravenue.com)



Un projet d'entreprise ?

Contactez Miguel PARAUTA  
Directeur Commercial Kia  
[miguel.parauta@caravenue.com](mailto:miguel.parauta@caravenue.com)  
06 60 54 38 35

**KIA** Entreprise

**CAR AVENUE**

**KIA | MULHOUSE - CAR AVENUE**  
23 rue de Thann - Mulhouse

Consommations mixtes du Kia Sportage : en cours d'homologation.

\*Garantie 7 ans ou 150 000 km (1<sup>er</sup> des deux termes échu) valable pour tous les modèles Kia en France métropolitaine et Corse (hors DOM-TOM) et dans tous les États membres de l'UE ainsi qu'en Norvège, Suisse, Islande, Gibraltar, Monaco et Andorre, sous réserve du respect du plan d'entretien défini par le constructeur et présenté dans le manuel utilisateur. (1) Mouvement qui inspire = Du mouvement vient l'inspiration. Modèle présenté : Kia Sportage Hybride Rechargeable GT-line Premium 1.6 T-GDI 252ch BVA6 4x4 avec option peinture nacrée.

Pour les trajets courts, privilégiez la marche ou le vélo. #SeDéplacerMoinsPolluer.



**WS**  
*Working Success*

**CABINET SPÉCIALISÉ EN RECRUTEMENT DE TALENTS**  
CDD | CDI | ACCOMPAGNEMENT RH  
EXPERTISE NATIONALE ET TRANSFRONTALIÈRE

**INGÉNIERIE**  
**BUREAUX D'ÉTUDES**  
**MAINTENANCE**  
**ÉNERGIE**  
**INFORMATIQUE**  
**WEB-IT**  
**PHARMA-BIOTEC**  
**COMPTABILITÉ • EXPERTISE COMPTABLE**  
**TERTIAIRE & SERVICES**  
**LOGISTIQUE**

Nos experts sont à votre service au  
**06 50 83 81 15**

Une marque du **GROUPE WS**  
LA MARQUE DU TRAVAIL, BIEN FAIT

Membre du réseau **réséo**

# Appy Architecte, les influences japandi et éco-responsables d'Anne Appy

**Elle crée des lieux à l'image de ses clients. Des lieux épurés, lumineux, et faits de matières naturelles. Le moteur d'Anne Appy est de voir naître le sourire sur le visage de ses clients.**

Enfant, ce n'était pas les catalogues de jouets qu'elle attendait avec impatience à Noël, mais les catalogues de mobilier et décoration. « L'aménagement des espaces m'a toujours plu. Dans ces catalogues-là, je découvrais différents univers », se souvient Anne Appy, tout sourire. Son orientation première est pourtant scientifique. « On me disait l'architecture bouchée, compliquée à exercer », glisse-t-elle. Mais bonne élève, le champ des possibles s'ouvrait à elle. À la sortie de Maths Sup', elle se rend compte qu'il lui manque cette touche artistique. Elle intègre alors l'INSA de Strasbourg.

## « Des projets qui correspondent à ma vision des choses et à mes valeurs »

Elle fait ses premières armes au sein de cabinets à Lyon et Grenoble, avant de revenir à Mulhouse. Là, elle dessine pour le tertiaire. Au bout de quelques années arrive la remise en question. « J'avais perdu le sens de mon métier », se souvient-elle. C'est ainsi qu'elle décide de créer sa propre entreprise, Appy Architecte. « C'est finalement la meilleure décision que j'ai prise. Elle m'offre la liberté. Elle me permet de mener les projets qui correspondent à ma vision des choses et à mes valeurs. »

## « Ce ne sont pas les m<sup>2</sup> qui comptent, mais ce que l'on en fait »

Anne Appy revendique le naturel et la simplicité. « C'est finalement ce qu'il y a de plus dur à faire », souligne-t-elle d'ailleurs. L'architecte aime jouer sur les matières brutes telles que le bois, la brique, les revêtements à base de chaux. La jeune femme assure entièrement sa conscience environnementale forte. « Le foncier est précis. Construire, c'est quasiment un acte politique, glisse-t-elle. Certaines personnes construisent une fois, deux fois, trois

fois, sans jamais se sentir bien. La question essentielle, finalement, c'est de définir comment se sentir bien dans son intérieur. » Et comme elle se plaît à le répéter, « ce ne sont pas les m<sup>2</sup> qui comptent, mais ce que l'on en fait ».

## Inspirations japonaises et scandinaves

Le style Japandi - un mix entre le scandinave et la japonais - l'inspire tout particulièrement. De l'architecture scandinave, la jeune femme apprécie tout particulièrement ses jeux de lumière, ses teintes claires aussi. Le Japon, lui, apporte un rapport à l'environnement complètement différent. « Au Japon, chaque geste est réfléchi. Ils disposent de très peu de m<sup>2</sup>, leurs pièces sont multi-usages et ils n'ont pas peur de doubler leurs hauteurs. Ils essaient également de faire entrer la nature au cœur de leurs habitations. » Un esprit minimaliste teinté d'énormément de respect. « J'ai mis du temps à comprendre pourquoi ces deux cultures architecturales m'attiraient. Mais comme on éduque l'oreille à la musique, on éduque aussi son regard au beau. »

## Des planches d'inspiration basées sur ses ressentis

L'architecte se rend chez ses clients dès le premier rendez-vous. Un moyen de découvrir leur façon d'habiter. Le cahier des charges, quant à lui, se construit au fil de la discussion. « J'ai besoin de connaître leurs hobbies, s'ils sont plutôt jeux de société en famille, s'ils aiment recevoir, cuisiner. S'ils sont cinéphiles, par exemple, alors il faudra penser la maison différemment. On peut aménager un mur bibliothèque pour une personne passionnée de lecture... C'est un peu comme un speed dating, lance-t-elle avec humour. J'adore cette partie-là. » Anne Appy réalise ensuite des planches d'inspi-

rations basées sur ses ressentis. Ses premières esquisses lui demandent deux à trois semaines de travail.

## Esquisses, plans techniques et plans d'exécution

L'architecte réalise des projets en neuf aussi bien qu'en rénovation. Elle met au point les esquisses, les plans techniques et d'exécution. Anne Appy passe ensuite le relais au maître d'œuvre. L'architecte s'est entourée d'experts en la matière, qu'elle peut conseiller en fonction du client, mais

aussi du budget. « En revanche, je ne lâche pas le projet comme ça. Je passe vérifier de temps en temps le chantier ! » Voir le projet se concrétiser sous ses yeux reste un moment très particulier. Celui de l'aboutissement mais aussi de voir le sourire et les étoiles dans les yeux de ses clients, dont elle aura partagé une tranche de vie.

Emilie Jafrate

### Appy Architecte

21 rue de l'Etang, 68440 Schlierbach  
07 68 78 28 85  
appy-archi.fr



Par son écoute et sa bienveillance, Anne Appy réalise des lieux d'inspiration "japandi", qui collent à la façon d'habiter de ses clients. DR.

# Alexandra Interking, conceptrice de plans architecturaux, adaptés aux besoins et aux envies du particulier aussi bien que du professionnel

**À chaque projet sa bonne formule, en adéquation avec les contraintes administratives et les envies de son client. Et cette formule, c'est Alexandra Interking qui la trouve à travers ses conceptions de plans 3D.**

Son parcours est classique. Après son Bac, Alexandra Interking intègre une école d'architecture. Six ans plus tard, elle fait ses armes au cœur de plusieurs cabinets, avant de devenir cogérante d'une société pendant presque 10 ans. En 2022, elle décide de voler de ses propres ailes,

sans associés, ni employés. L'Atelier Aia naît ainsi mi-septembre 2022.

## Conception, études de faisabilité, déclarations de travaux et permis

## de construire, mais aussi plans d'aménagements et prise de métrages

Pendant 15 ans, Alexandra Interking assurait le suivi de chantier. Une activité qu'elle a décidé de ne plus exercer pour se consacrer entièrement à la première phase du projet. « Le suivi de chantiers, c'était des tensions que je ne parvenais plus à gérer. L'architecte est le punching ball de tout le monde. J'avais envie d'autre chose. » Son truc à elle, c'est la conception, les études de faisabilité, les déclarations de travaux et permis de construire, aussi bien que les plans d'aménagement, la prise de métrages et de relevés existants.

## Aménagement de bureaux, implantation de salles de sport, mises aux normes d'accessibilité

Le particulier constitue l'essentiel de sa clientèle, avec la réalisation de plans de maisons individuelles. Côté pro, l'architecte réalise des plans pour des petites structures. Elle revoit l'aménagement de bureaux, l'implantation de salles de sport, aussi bien que les mises aux normes d'accessibilité des ERP de 5ème catégorie. « Dans cette phase-là, j'aime le relationnel avec mes clients. Il y a de l'euphorie. Et puis c'est un moment très ludique, puisque je monte tout en 3D, du comble à la maison, dans son intégralité. »

## Dans la rénovation, élaborer un projet avec les contraintes existantes

Alexandra Interking intervient sur les projets neufs mais aussi sur de la rénovation. « La rénovation est plus complexe que le neuf parce qu'il faut élaborer un projet avec les contraintes existantes. »

La jeune femme a vu les demandes évoluer avec une véritable orientation vers la création d'extensions et l'aménagement de combles. « Sur le neuf, les dimensions ont diminué. Avant, on était sur du 160m<sup>2</sup>. Aujourd'hui, on est davantage sur du 120/130m<sup>2</sup>. À l'époque, on ne trouvait pas de terrain sous 7/8 ares. Aujourd'hui, on est sur du 4/5 ares. L'an dernier par exemple, je ne suis intervenue que sur trois maisons neuves. Plusieurs projets n'ont pas abouti, faute de budget... »

## « La simplicité n'empêche pas la différence »

Sa zone géographique s'étend du Haut-Rhin jusqu'au Territoire de Belfort. De la petite extension à la maison, Alexandra Interking ne refuse aucun projet. « Mon but est de sortir de l'image de la maison constructeur et de pouvoir offrir des choses sympas, même pour les petits budgets. La simplicité n'empêche pas la différence! Cela demande aussi de comprendre les gens et de leur créer un projet qui leur convienne, tout en respectant leur budget. Nous nous voyons une fois pour définir leurs souhaits et besoins. » L'architecte travaille ensuite sur le projet jusqu'au bon compromis. Le premier entretien lui permet de définir le style architectural, les matériaux, l'orientation, aussi. « Après, selon les secteurs, nous ne pouvons pas tout faire. Le PLU et les Bâtiments de France lorsque le site est classé nous imposent des contraintes immuables. » Alexandra Interking ne pourra jamais proposer, par exemple, de toit plat à Wettolsheim, ni de tuiles noires du côté de Colmar Centre.

Emilie Jafrate

Atelier Aia - Alexandra Interking  
13 rue de Schweighouse, 68700 Cernay  
06 08 50 78 35  
a.interking@atelierariaia.fr  
atelierariaia.fr



Alexandra Interking vole de ses propres ailes depuis septembre 2022 avec la création de son Atelier Aia. A travers ses plans 3D, elle est la première pierre du projet de construction ou de rénovation.

# Maisons Vena à Rixheim, une autre aventure de la construction

Des projets "sans surprise", tel est le leitmotiv de Maisons Vena. Une société créée par Nathan Neumann en 2019.

Nathan Neumann est un autodidacte. « Comment je suis tombé dedans? C'est simple. L'achat d'un appartement que j'ai entièrement rénové, revendu, puis un 2ème, un 3ème... La rénovation pour des proches. » S'il mène d'abord de front marketing et bâtiment, il finit par lâcher son métier premier en revendant son agence de communication. « Le marketing était devenu trop virtuel pour moi. J'ai besoin du contact humain, de voir le bonheur et la reconnaissance des gens, lorsque leur projet est arrivé au bout », glisse-t-il.

## Faux plafond, plancher chauffant et cloisons de 10 cm systématiques

De la rénovation au neuf, c'est sa clientèle qui est à l'origine de Maisons Vena. « La demande est venue du client. On a commencé à me demander de dessiner des projets. » Des projets « sans surprise » grâce à l'utilisation des matériaux « qu'il faut en 2024 ». Le maître d'œuvre garantit systématiquement le faux plafond, le plancher chauffant et des cloisons de 10cm, à minima. « Nous ne rognons pas sur la qualité. S'il faut adapter le budget, alors nous faisons des compromis sur la surface d'habitation », souligne Nathan Neumann. La transparence est l'une des autres composantes de l'esprit d'entreprise. « Le prix reste le même. Il est établi au m<sup>2</sup>. Nous négocions nos prix en début d'année et ils ne bougent pas. »

## Rénovation clé en mains

Le marché du neuf désormais en baisse, Nathan Neumann s'est adapté en proposant de la rénovation clé en mains. « Finalement, le budget pour de la rénovation est quasiment le même que celui pour du neuf, souligne-t-il. La différence, c'est l'attachement à sa maison. C'est le côté affectif qui pousse à la rénovation. » Parmi ses réalisations, une maison de plein pied, secteur Hésinique, dans laquelle Maisons Vena a créé un toit plat, un pool house et poussé les murs pour agrandir la cuisine de 15m<sup>2</sup>.

## 70 logements élaborés depuis 2019

Nathan Neumann savoure chaque projet. « Parfois les budgets sont restreints ou alors il faut adapter l'habitation à une personne à mobilité réduite, mais nous pouvons transformer leur vie, sourit-il. Avant de commencer n'importe quel chantier, on essaie de tout savoir de notre client afin de lui offrir une vraie plus-value. On n'hésite pas à lui montrer d'autres chantiers, pour qu'il se fasse une idée. » Des projets dans lesquels le client peut se plonger grâce à la perspective 3D qui tient compte des différents points de vue autant que de la luminosité. Une photo réelle de ce que sera son habitation terminée. Depuis le début de l'aventure, Maisons Vena a réalisé 30 maisons neuves, une quarantaine de rénovations et une dizaine de promotions immobilières, soit un total de 70 logements.

## Transparence et liberté

Une aventure - qu'elle soit dans le neuf ou la rénovation - à laquelle le client prend activement part grâce à des visites régulières sur le chantier et des entrevues avec les différents corps de métier sur place. « Pour moi, lorsque l'on construit, le dimanche, après le repas en famille, on a envie de se rendre sur le chantier pour le montrer. Ils y ont accès quand ils le souhaitent. Je tiens à laisser cette liberté à mes clients! » Nathan Neumann propose également un logiciel de suivi en ligne ainsi qu'un groupe WhatsApp par aventure.



Nathan Neumann (au centre) entouré d'une partie de son équipe, Albin, son technico-commercial "couteau suisse" et Tatiana, sa secrétaire de direction. Maisons Vena est une "petite famille" de cinq personnes.

## Rester proche des gens

Maisons Vena a aujourd'hui trouvé son rythme de croisière. L'avenir se dessine dans l'extension et la rénovation. Une deuxième société vient compléter Maisons Vena. Il s'agit de Niméa, pour la petite rénovation. La seule chose qui ne changera pas, c'est sa philosophie d'entreprise, celle de passer du temps avec ses clients pour se montrer, toujours, au plus proche d'eux, du secteur secteur

Rebberg jusqu'aux Trois Frontières, en passant par Brunstatt et la couronne mulhousienne.

Emilie Jafrate

## Maisons Vena

120 rue de l'Ile Napoléon, 68170 Rixheim  
03 89 42 60 38  
[maisons-vena.fr](http://maisons-vena.fr)

 Maisons Vena Rixheim

pour seule contrainte, « que le robot laveur puisse passer partout ». Stéphanie Wolf a revu tout le cloisonnement du rez-de-chaussée et designé l'ensemble des meubles, en partenariat avec son menuisier. Elle a également assuré la coordination entre la partie technique et esthétique. « Et lorsque je ne suis pas missionnée sur la décoration d'intérieur, je ne peux m'empêcher de préconiser des orientations. Le cloisonnement est déjà du design d'espace. Je ne perds jamais le métier. »

## Jusqu'au permis et au-delà, avec gestion de chantier totale ou partielle

Steph'archirenov intervient dans un rayon de 50km autour de Werentzhouse. Une zone d'intervention limitée pour rester proche des clients, avec des visites régulières sur chantier. La première prise de contact se fait sur place dans le cadre de rénovations, au bureau à Werentzhouse pour les projets neufs. « On établit ensemble le cahier des charges, en termes architectural, en termes de matériaux aussi. » Stéphanie Wolf propose alors un avant projet avec un estimatif du montant des travaux. « Nous sommes capables de mener deux missions, la première jusqu'au permis, la seconde avec la gestion de chantier partielle ou totale. Nos clients ont le choix. » Des projets en neuf verront également le jour d'ici quelques mois avec deux nouvelles constructions qui sortiront de terre d'ici fin 2024, début 2025 et pour lesquelles Stéphanie Wolf a eu la maîtrise d'œuvre entre les mains.

**La fierté de voir un projet sortir de terre**  
Un métier aux différentes facettes pour lequel elle vibre au quotidien. Un métier qui lui permet de rester créative, mais aussi de partager de belles histoires. « On laisse une trace dans le paysage. Et voir un projet sortir de terre reste une fierté. »

Emilie Jafrate

## Steph'Archi Renov

13, rue du Muguet - 68480 Werentzhouse  
06 82 46 79 00  
[stephanie@architecture-wolf.fr](mailto:stephanie@architecture-wolf.fr)

 Steph'Archi Renov

# Steph'Archi Renov, la sensibilité design d'espace, en plus de la maîtrise d'oeuvre

Chez les Wolf, l'architecture et la maîtrise d'œuvre sont affaire de famille. Après avoir travaillé aux côtés de son père, Stéphanie a choisi de voler de ses propres ailes. En mars 2020, elle crée son entreprise, Steph'archirenov, à Werentzhouse.



Stéphanie et Hubert Wolf, maîtres d'oeuvres de père en fille à Werentzhouse.

## Dix années d'expérience terrain aux côtés d'Hubert Wolf

Salariée pendant dix ans au sein de l'entreprise familiale, Stéphanie Wolf y insuffle une touche plus moderne. « Mes dessins sont réalisés par assistance informatisée alors que lui était encore à la planche à dessin, par exemple », sourit-elle. Chacun trouve son équilibre. « Il a toujours été là en soutien, il m'a assistée sur la technicité et les suivis de chantiers. » Dix années pendant lesquelles Stéphanie Wolf engrange de l'expérience terrain.

## Rénovation architecturale et énergétique à Oltingue

En mars 2020, elle prend la décision de créer sa propre entreprise. C'est ainsi que naît Steph'archirenov. « C'est le moyen aussi de laisser partir papa tranquillement en retraite. J'ai repris sa clientèle petit à petit. » Elle se souvient de son premier projet comme si c'était hier. Une rénovation sur Oltingue. Le projet était de transformer un restaurant en deux logements. Steph'archirenov a intégré une terrasse à chaque appartement. Une rénovation architecturale mais aussi énergétique. Un projet suivi de A à Z.

## Relooking intérieur complet à Wolfgangsen

Son truc en plus, c'est le design d'espace, la création de mobilier et l'aménagement en décoration d'intérieur. Parmi ses projets, le relooking intérieur d'une habitation à Wolfgangsen. Une maison de plein pied des années 70 à rénover avec,

# Amandine Weibel, l'agent commercial en immobilier indépendant en toute bienveillance

**Amandine Weibel défie toutes les idées reçues du métier d'agent commercial en immobilier. Elle accompagne de A à Z et en toute transparence acheteurs et vendeurs, pour des projets immobiliers adaptés à leur histoire, leurs besoins et leurs envies.**

Son truc, c'est le contact humain. Pourtant, Amandine Weibel passe les premières années de sa carrière professionnelle dans un bureau, entourée de dossiers. D'abord assistante de direction, elle occupe ensuite un poste dans la gestion de patrimoine. En 2022, c'est le déclencheur. « Nous venions de construire notre maison. Par les réseaux, j'ai fini par prendre contact avec le directeur de Remax. » Un rendez-vous plus tard et elle démarrait son activité d'agent immobilier indépendant. « La gestion de patrimoine m'a permis de découvrir l'immobilier et d'avoir des repères en gestion immobilière. Mes deux premières expériences sont complémentaires. Elles m'ont permis de passer le cap. »

## Un relationnel sain

Autodidacte, Amandine Weibel choisit de ne pas marcher dans les traces de ce qui se fait habituellement dans le métier. Elle a construit sa propre ligne de conduite. Une façon de faire en corrélation avec ses valeurs. Peu de boîlage donc, et pas de porte à porte, mais un événement deux jours par an pour rencontrer les gens. « Je n'ai pas envie de déranger en démarchant frontalement. Le plus important pour moi, c'est l'intérêt du client. Il est primordial ! » La jeune femme mise sur ce relationnel sain. Elle travaille d'ailleurs principalement par recommandations.

## Sundgau, Trois Frontières et Vallée de la Largue, pour secteurs de prédilection

Des recommandations qui la mènent dans le Sundgau, le secteur Trois Frontières, jusque dans la Vallée de la Largue. Amandine travaille de manière

collaborative. Chaque vente, chaque achat est une aventure à part entière. Le seul point commun de chacune d'entre elles, c'est la justesse et la transparence dont fait preuve la jeune femme dans toutes les étapes du processus. « Ma première vie professionnelle m'a appris à être carrée. J'ajoute à cela énormément d'écoute et d'adaptation. Je cherche à apporter le meilleur conseil possible. Et je mise sur la qualité plutôt que la quantité. Si j'ai trop de biens en même temps, alors le service auprès du client ne pourra jamais être irréprochable. »

## Un estimation fine, personnalisée et gratuite

En cas de vente, Amandine Weibel rencontre le vendeur à deux reprises, le premier rendez-vous pour faire connaissance, le deuxième pour dévoiler son étude. « J'ai besoin de bien connaître la personne et son projet », sourit-elle. Entre les deux rendez-vous, la jeune femme réalise une estimation gratuite. L'aventure s'arrête là ou se poursuit dans la foulée. Il n'est pas rare d'ailleurs qu'elle reprenne un ou deux ans plus tard. Côté estimation, Amandine Weibel réalise là aussi sa propre étude, avec ses méthodes bien à elle, et des informations mises à jour mois après mois. Une étude tout en finesse pour proposer le prix juste.

## Des biens dévoilés par leurs points positifs sans oublier les négatifs

Lorsque ses clients sont à la recherche de la perle rare, deux possibilités s'offrent à ses futurs acheteurs : ceux intéressés par un bien en vente ou alors ceux qui n'auraient pas de bien en vue mais

en recherche active. Dans le premier cas, Amandine Weibel découvre le client par téléphone. Elle avance tous les points négatifs et positifs du bien en question. « Je veux que la personne au bout du fil ait un tableau fidèle, qu'elle ne perde pas son temps. Le jour de la visite, ce n'est plus une découverte, mais une confirmation ou non. » Dans le deuxième cas de figure, Amandine Weibel travaille en mandat de recherche. Elle prend en compte tous les critères importants, du secteur de recherche, jusqu'à l'envie de douche ou de baignoire dans la salle de bains.

## « Je me sens utile »

Amandine Weibel fait partie de la vie des gens pendant des mois et des mois. « Je me sens utile. » Un métier qu'elle exerce avec humanité. « J'ai pu aider un jeune couple à vendre leur appartement pour une maison. Je me suis aussi retrouvée confrontée à une séparation. Vendre leur bien a été un moyen de les aider à laisser partir la dernière chose qu'ils avaient en commun. Ils ont ainsi pu avancer. » Certaines histoires touchent, au point de lui faire monter les larmes aux yeux. Dans son approche, elle laisse le temps aux gens. Le temps de faire leur choix en toute sérénité. Un moyen aussi d'avoir une offre au prix. « Je préfère réaliser une contre visite, que les acheteurs aient le temps de réfléchir. À la première visite, souvent, on est émerveillés. La seconde fois, on ressent les choses différemment. »

## Un suivi et un accompagnement de A à Z

Un métier de personnes, dans lequel Amandine Weibel a su conserver son authenticité. Elle accompagne chaque projet jusqu'au



Agent commercial en immobilier, Amandine Weibel a su conserver ses valeurs et son authenticité dans un souci d'accompagnement humain et sur mesure. DR

compromis de vente en passant par le dossier bancaire. Elle va même plus loin grâce à un réseau de partenaires solides. Amandine Weibel peut ainsi proposer des entrepreneurs pour chaque corps de métier du bâtiment (électricien, maître d'œuvre, maçon, plâtriste...). Ses clients peuvent ainsi pousser leur projet en toute sérénité.

Emilie Jafrate

**Amandine Weibel**  
Agent commercial indépendante  
Secteur Sundgau, Vallée de la  
Largue et Trois Frontières  
06 76 20 77 27

Communication à caractère publicitaire.

Caisse d'Epargne et de Prévoyance Grand Est Europe, Banque coopérative régie par les articles L.512-85 et suivants du Code Monétaire et Financier, société anonyme à Directoire et Conseil d'Orientation et de Surveillance au capital de 681.876.700 euros - siège social à STRASBOURG (67100), 1, avenue du Rhin - 775 618 622 RCS STRASBOURG - immatriculée à l'ORIAS sous le n° 07 004 738 - Crédit photo : GettyImages.

**Emilie GIRARD, Directrice Commerciale Pros, est à votre écoute. N'hésitez pas à la contacter :**  
**emilie.girard@cegeee.caisse-epargne.fr • Tél. 06 20 06 04 06\***

\* Appel non surtaxé, coût selon votre opérateur.

# P.Powder Vieux-Thann, les sauces et cocktails déshydratés de Morgan Welty

La déshydratation n'a aucun secret pour lui. Après une décennie à travailler pour une société agroalimentaire, Morgan Welty a le déclic. Il décide de créer P.Powder et sa marque Misy avec, pour axe de différenciation, celui du cocktail en poudre.

Ouvrier, technicien, responsable maintenance puis production, Morgan Welty a passé quinze années au sein de l'agroalimentaire avec, pour cœur d'activité, les produits déshydratés. Le rachat de sa société par un grand groupe a été le déclic. « Je me demandais ce qu'on allait devenir, se souvient-il. J'ai réfléchi à une alternative et le projet s'est construit dans ma tête. Lorsque mes craintes se sont apaisées et que je savais mon poste reconduit, l'idée était déjà trop ancrée... »

## Le produit sucré pour innovation

Morgan Welty n'a finalement pas quitté le monde du déshydraté. Mais il a décidé de le faire à sa façon avec une innovation, celle du produit sucré. Du cocktail, tout particulièrement. « Forcément, j'ai cherché à me démarquer », sourit-il. P.Powder lance ainsi une gamme de quatre produits différents : Pina Colada, Mojito, Ti-punch et Planteur. Il lui a fallu quasiment deux ans pour développer la recette parfaite avec un laboratoire lyonnais. Une recette qui restitue à la fois le goût et la texture de chacun de ces cocktails. « Dans le Mojito, par exemple, les fruits sont lyophilisés et non pas déshydratés. On retrouve ainsi la vraie rondelle de citron, ce qui rend le cocktail bien plus esthétique. »

« Il y a juste à rajouter de l'eau et du rhum, si l'on veut une version alcoolisée »

Un produit neuf, de niche aussi, que cherche à faire connaître Morgan Welty. Il dispose ainsi d'agents commerciaux en Corse, mais aussi dans le Sud

de la France. Des cocktails déshydratés à destination des professionnels, comme les bars, les restaurants, les campings, les hôtels, sans oublier les associations ou encore les entreprises, pour leurs événements. « Plus besoin de stocker tous les ingrédients, il y a juste à rajouter de l'eau ainsi que du rhum. Cela permet de proposer une version alcoolisée ou non. » Un moyen par exemple aussi de varier de la bière ou du traditionnel crémant. Une recette sans allergène en prime.

## Misy, "mix easy"

Pour pouvoir travailler et développer le sucré, l'entrepreneur a également élaboré des produits salés. Elle constitue sa porte d'entrée auprès de sa clientèle. Il vend ainsi du fumet de poisson, une sauce trois poivres, un bouillon de légumes, un fond de volaille, sans oublier le fond de veau. Des produits distribués sous P.Powder aux entreprises, sous sa propre marque: Misy (traduisez mix easy) à particulier.

## Un conditionnement sur-mesure

Sa force reste le conditionnement. Il peut le décliner sous formes de poches, de petits boîtes, ou de sauts à la contenance variable et large, de 100 grammes à 20kg. Morgan Welty gère le processus de A à Z, de la conception de la recette au mélange, en passant par le conditionnement. Ses sauces et cocktails sont distribués en direct auprès des professionnels des métiers de bouche, aussi bien qu'aux particuliers à travers les magasins de proximité, notamment, sans oublier via son site internet.



Fondateur de P. Powder, Morgan Welty a développé des cocktails déshydratés. Un moyen de se démarquer.

## Des envies de développement de produits

Le premier poste qu'ouvrira Morgan Welty sera celui d'un agent commercial en interne. L'entrepreneur ambitionne d'étoffer son équipe au fil du temps. « Avoir du monde en production me permettra de me concentrer sur le développement de nouveaux produits », sourit-il. La déshydratation offre en effet un large champ de possibilités à commencer par les aromates, les mix d'épices mais aussi tout ce qui concerne le monde sportif. « Je suis parti de rien et voir mes produits en maga-

sin me fait toujours quelque chose, sourit l'entrepreneur. Ce métier, je l'aime, et je compte bien faire grandir ma société, la développer en ajoutant des machines, en embauchant du personnel, en créant et diversifiant de nouvelles gammes. »

Emilie Jafrate

## P-Powder

5, rue Gutenberg - 68800 Vieux-Thann  
03 89 74 71 49  
morgan.welty@p-powder.com  
p-powder.com

**JUILLET** TOUR ALSACE • **AOÛT** FOIRE AUX VINS DE COLMAR  
• OCTOBRE CÉRÉMONIE DES HOPL'AWARDS •  
• DÉCEMBRE MARCHÉS DE NOËL •  
• TOUTE L'ANNÉE SALON MADE IN ALSACE •

**BFM**  
**ALSACE**

**VOTRE RÉFLEXE INFO LOCALE**

TNT 30 bouygues 349 SFR 289/503 orange 393 free 336

DISPONIBLE SUR SITE ET APP

**Privatisation**  
de lieux

**Offre Traiteur**  
100% personnalisée

**Évènementiel**  
sur-mesure

**SCANNEZ-MOI**

**300soixante-degres.com**

**EXTRA STOCKAGE**  
LA LOCATION DE BOX AU M<sup>2</sup>

**BOX DE STOCKAGE SECURISÉS**

**Disponibles Maintenant !**

2,00 M <sup>2</sup>	9,00 M <sup>2</sup>
5,00 M <sup>2</sup>	10,00 M <sup>2</sup>
6,00 M <sup>2</sup>	15,00 M <sup>2</sup>
7,00 M <sup>2</sup>	55,00 M <sup>2</sup>

**03 89 311 811** [www.extrastorage.com](http://www.extrastorage.com)

# Precis Méca Aspach-Michelbach, Mégane et Manuel Muller à la reprise de l'entreprise familiale

**Janvier 2023, Mégane et Manuel Muller reprennent l'entreprise créée par leur grand père en 1986. Un véritable challenge pour ces nouveaux dirigeants, désormais aux manettes d'une société placée en plan de continuité d'activité jusqu'en 2027.**

Mégane et Manuel Muller font partie de la troisième génération. Precis Méca est né en 1986 dans le sous-sol de leur grand-père, Jean-Jacques. Son fils, Bertrand, reprend l'entreprise en 1999. C'est avec la deuxième génération que Precis Méca s'installe à Aspach-Michelbach au cœur d'un atelier de 2000m<sup>2</sup>. La 3<sup>ème</sup> génération, elle, prend la main en janvier 2023 avec le défi de "relever la barre". Placé en redressement judiciaire avec 600 000 euros de dettes, Precis Méca est désormais en plan de continuité d'activité jusqu'en 2027. « Nous n'avons pour l'heure pas matière à révolutionner notre entreprise. Notre priorité reste de fidéliser nos clients, de leur montrer notre savoir-faire, nos valeurs », lâche Manuel. « Il nous faut nous sortir de ce plan de continuité. Elle nous colle une mauvaise étiquette », complète Mégane.

## 15 collaborateurs « investis et à l'esprit d'entreprise »

Precis Méca a enregistré son troisième bilan positif d'affilée avec une belle croissance pour l'exercice 2022 / 2023 et ce, malgré le contexte géopolitique et sanitaire compliqué, de ces dernières années. « Je pense que l'on a su exploiter davantage le potentiel de chacun, pour produire mieux et plus vite, analyse Manuel. Mais c'est une perpétuelle remise en question. » Precis Méca peut compter sur 15 collaborateurs. « Ils sont investis, ils ont l'esprit d'entreprise. Nous pouvons compter sur eux », ajoute Mégane.

## De la polyvalence pour aider et soulager en cas de besoin

Une entreprise à taille humaine qui ne dispose pas de doublon pour chacun de ses postes. Mégane et Manuel ont à cœur de former leur personnel à la polyvalence. « Cela réduit les problèmes en cas de défaillance. La polyvalence n'existe que si on la crée et qu'on éduque nos collaborateurs. Elle nous permet d'aider et de soulager l'équipe, lorsqu'on en a besoin. » Président de la société, Manuel est le plus souvent à l'atelier. Lui a grandi entre les machines d'usinage. « Je navigue en bas depuis mes 15 ans. Les étés, je balayais, cela me faisait mon argent de poche. J'observais aussi énormément, je demandais, j'essayais de comprendre. » Il construit son parcours scolaire pour pouvoir travailler au sein de l'entreprise familiale.

## Mégane Muller, de la coiffure au contrôle qualité en passant par le secrétariat

Pour Mégane, l'histoire a été bien moins directe. Elle s'oriente d'abord dans la coiffure avant de bifurquer vers le secrétariat. Elle accepte l'alternance proposée par Precis Méca. « Je voulais faire mes armes ailleurs mais papa avait besoin de moi, ici. » Elle connaît le redressement judiciaire et file ailleurs entre 2017 pour finalement revenir en 2019. Assistante commerciale, elle assiste son père dans tout ce qui est offres de prix, avant de



Mégane (Directrice Générale) et Manuel Muller (Président), entourés de leurs 15 collaborateurs au cœur des ateliers de Precis Méca à Aspach-Michelbach. DR.

reprendre le poste d'administratrice des ventes. Aujourd'hui, elle est contrôleur qualité. « Je suis la dernière personne à voir les pièces avant qu'elles ne partent chez nos clients. J'ai tout appris ici. »

## Réactivité, contact direct avec le client et exigence dans la qualité des pièces

Precis Meca réalise des pièces de Precision pour tout secteur d'activité - cryogénie, aéronautique, robotique, hydraulique, chimie, pétrochimie, agroalimentaire, industrie métallurgique - du secteur des 3 Frontières jusqu'au Nord Alsace. Ses forces? La réactivité, le contact direct et l'exigence dans la qualité de ses pièces. « Lorsque nos clients ont besoin d'un dépannage rapide, l'avantage, c'est que nous ne sommes pas loin du tout. » Precis Méca dispose également d'une capacité de tournage importante. « Nous refusons peu de défis », lâche Manuel.

## « On n'oublie pas d'où l'on vient »

Des envies, le binôme en nourrit, à commencer par celle d'investir. « Notre priorité est de sortir du plan en 2027 et chaque année qui passe nous en rapproche, mais oui, bien entendu, nous avons envie de renouveler notre parc machine pour produire dans de meilleures conditions, glisse Manuel. Nous disposons des infrastructures nécessaires pour nous développer, mais nous ne voulons pas brûler les étapes. On n'oublie pas d'où l'on vient. »

Emilie Jafrate

### Precis Meca

313 rue Auguste Scheurer Kestner  
68700 Aspach-Michelbach  
03 89 37 96 45  
precis-meca-68.fr  
 Groupe Precis Meca SASU  
 GROUPE PRECIS MECA SASU

# Point Vert Eichinger Hochstatt, l'effet "Waouh" entretenu par Katia Eichinger et Johan Bouckenooghe

**S'amuser et surprendre jour après jour, c'est la mission que se donnent au quotidien Katia Eichinger et Johan Bouckenooghe. Poussés par leur passion, ils aiment provoquer l'émerveillement de leur clientèle que ce soit par la variété, la couleur, le détail ou l'assemblage de leurs végétaux.**



Véritables passionnés, Katia Eichinger et Johan Bouckenooghe se plaignent à aller à contre-courant avec une sensibilité horticole qui fait toute la différence.

« Bienvenue dans notre paradis », tels sont les premiers mots lancés avec un grand sourire par Katia Eichinger. Pousser les portes du Point Vert Eichinger-Hochstatt, c'est s'offrir une parenthèse hors du temps. « Certaines personnes viennent chez nous uniquement pour se remonter le moral. » Cet effet "oauou", cet émerveillement, c'est l'esprit qu'ils insufflent et qu'entretiennent Katia Eichinger.

## Katia Eichinger, la troisième génération

Elle a grandi au cœur de l'entreprise familiale qu'elle reprend naturellement en 2007. « Lorsqu'on rentrait de l'école, on allait travailler en bas. Nos devoirs, nous les faisions en fin de journée, à 21h », se souvient-elle. Elle a grandi avec et parmi ses clients. Il y a une dizaine d'années, Johan Bouckenooghe entre dans l'aventure. C'était en août 2020, après plus de 20 ans à travailler auprès de deux maisons d'exportation en Belgique. « J'ai signé le jour du confinement. Nous venions de rentrer toutes les primevères. Nous avons dû tout jeter. » Johan reprend logiquement l'achat des plantes et le site de production, proche d'Hochstatt. « Katia reste très forte dans les produits manufacturés », souligne-t-il. La jardinerie est d'ailleurs organisée par couleurs, du végétal aux objets déco. Des espaces en mouvement constant.

## Une pépinière de cinq hectares

Le binôme s'attache à choisir chaque arbre, sélectionner chaque plante, chaque fleur. « Nos oliviers arrivent d'Espagne, mais avant cela, nous les regardons tous, les uns après les autres. » Les citronniers nous viennent tout droit de Sicile. Leurs vacances, ils les passent dans des pépinières italiennes. « C'est à chaque fois une rencontre. Nous confions nos bébés à nos clients et nous le leur précisons bien », sourit Katia Eichinger. Et après ces nombreuses années de métier, l'émerveillement est toujours encore à son comble. Dans leur pépinière de cinq hectares grandissent ces plants auxquels ont prodigie le plus grand soin et avec lesquels ils créent leurs propres assemblages. Des assemblages la plupart du temps haut en couleurs. Le binôme s'amuse d'ailleurs à dépoussiérer certaines variétés, à l'instar du chrysanthème ou encore du géranium désormais "new look". « Nous vivons dans l'exceptionnel au quotidien. » De l'exceptionnel, de l'atypique aussi, avec davantage de variétés inconnues que connues.

## Le "tout prêt" en vogue

Katia Eichinger et Johan Boockenooghe restent à l'écoute des tendances du marché. « Avant, nos clients fleurissaient leurs maisons à tous les étages. C'est quasiment terminé. Les nouvelles générations veulent du tout prêt qui va tenir quinze jours pour que ce soit joli lorsqu'ils invitent leurs amis. Ils viennent chez nous quatre à cinq fois par an. » Le Point Vert joue la carte de la diversification en augmentant aussi le choix de ses légumes. Il est désormais possible de cultiver du poivron noir dans son jardin, du kumquat, aussi bien que de la tomate noire, « à ne consommer que lorsqu'elle change de couleur », sourit Katia Eichinger. Le Point Vert propose d'ailleurs pas moins de 52 variétés de tomates. « Le potager, c'est du jardinage plaisir et on est toujours fier de ce que l'on a récolté. » Côté fruits, les lieux proposent une dizaine de variétés de pommes, cinq pour les poires et bien d'autres gourmandises.

## Une équipe de 25 collaborateurs « formidable »

Toujours en quête de nouveauté, d'insolite et de mouvement, ce qui ne change pas au Point Vert, ce sont ses équipes. Une équipe composée de 25 collaborateurs répartie entre son site de production et son magasin d'Hochstatt. « L'équipe est stable, motivée. Formidable, tout simplement. »

Emilie Jafrate

### Point Vert Eichinger

2, Route de Didenheim - 68720 Hochstatt  
03 89 06 27 66  
jardineriehochstatt.fr  
 Le Point Vert Eichinger  
 lepointvert\_eichinger

# District, le complexe CrossFit d'un nouveau genre au cœur du Parc des Collines, à Mulhouse

**District Crossfit vient d'ouvrir ses portes au Parc des Collines. Une nouvelle box de crossfit mais pas que... Son leitmotiv reste l'expérience client avec toute une série de prestations sportives mais aussi bien-être additionnelle.**



Pratiquant puis coach, il a fallu quelques années à Romain Peron pour mûrir son projet de box. C'est ainsi qu'est né District Crossfit en mai dernier.

Le Haut-Rhin compte pas moins de 13 box de CrossFit, dont trois dans un rayon de 10km autour de Mulhouse. Un secteur concurrentiel dans lequel il faut savoir marquer sa différence. Chez District CrossFit, la différence, c'est la pluridisciplinarité. Une box pensée en zones, au-delà des espaces sportifs. Plusieurs zones de vie sont en effet mises à disposition du public. À commencer par le District Coffee et son espace restauration qui proposera, à terme, des recettes signature mises au point par une nutritionniste et cuisinées sur place. Le District Co-Working et ses tablettes permettent de passer rapidement du sport au travail et inversement, sans oublier son espace "chill" avec, à sa disposition, terrasse et chaises longues.

## Première box affiliée Hirox en Alsace

Côté sport, District Crossfit propose un espace collectif limité à douze personnes par session, mais aussi deux zones de "free", une partie halterophilie supervisée et une zone multisports qui comprend pilates, cardio boxing et Hirox. « Nous sommes les premiers, en Alsace, à nous être affiliés », souligne d'ailleurs Romain Peron. Un concept dont 70% des exercices sont liés à la course à pied avec des charges à poids de corps. Une discipline plus accessible. « Nous avons pour ambition de toucher un public plus large », souligne d'ailleurs le fondateur de la maison District.

## Kiné, ostéo et réflexologue en résidence

Un lieu dans lequel le bien-être a toute sa place avec un pôle santé composé d'une kinésithérapeute, d'un réflexologue et d'une ostéopathe. De quoi renforcer l'expérience client en assurant un suivi complet. « À un moment donné, si une personne en préparation ressent une douleur à l'épaule par exemple, ou revient de blessure et qu'elle est passée par l'un de nos thérapeutes, alors nous, coachs, nous pouvons adapter l'entraînement. Nous agissons comme des maisons de santé. Nous en sommes la pharmacie. »

## Une aventure collective

Rien n'est laissé au hasard, dans ce local de 660m<sup>2</sup>. Une box nouvelle génération pensée par Romain Peron. D'abord pratiquant, il s'est formé pour passer de l'autre côté de la barrière. Il est la vision coach du projet. Le jeune homme s'est associé à Benjamin Krieguer qui apporte, lui, sa vision entrepreneuriale. Caroline Demael complète l'équipe fondatrice en qualité d'adhérente avertie.

## Wod&Brunch, séminaires et team buildings

Au cœur d'un potentiel de 400 entreprises, District Crossfit est pour l'heure ouvert du lundi au samedi. Le dimanche est réservé aux séminaires ou tout autre événement type Wod&Brunch. Des événements ouverts aussi aux non adhérents. Romain Peron et son équipe proposent également des prestations de team building aux entreprises. Un concept évolutif. District Crossfit n'a pas fini de faire parler de lui.

Emilie

**District Crossfit Brunstatt-Didenheim**  
3, avenue de Bruxelles  
68350 Brunstatt-Didenheim  
06 56 72 43 36  
district-cross fit.fr  
 District CrossFit  
 district\_crossfit

## CCI ALSACE EUROMÉTROPOLE

PUBLI-INFO

# Audrey Kessler et la CCI Alsace Eurométropole, facilitateurs à l'installation de nouveaux collaborateurs

**Parce que l'arrivée et l'intégration d'un nouveau salarié n'est jamais simple, la CCI Alsace Eurométropole a créé une cellule "Accueil nouveau salarié". Responsable de cette cellule, Audrey Kessler accompagne chaque nouvel arrivant pour répondre à l'ensemble de ses besoins.**

Elle est le relais privilégié des entreprises. Audrey Kessler entre directement en contact avec le nouveau collaborateur. Un nouveau collaborateur avec lequel la responsable de la cellule "Accueil nouveau salarié" prend le temps d'échanger pour définir au mieux l'ensemble de ses besoins. « Il me faut les détails de sa situation au moment T pour pouvoir cibler au mieux mes recherches », explique-t-elle. Des recherches qui concernent aussi bien le logement que les services alentour, des activités sportives, artistiques ou encore la proximité avec des commerces, sans oublier l'accessibilité aux voies de communication. « Je parle anglais et allemand, ce qui permet aussi de faciliter les échanges », sourit-elle.

## « Je m'investis dans le projet comme si c'était le mien »

La durée d'un accompagnement est de six mois. Son coût est de 500€ HT pour une personne seule, 1200€ HT pour une famille. « Je m'investis dans le projet, comme si c'était le mien, souligne Audrey Kessler. Et s'il y a des questions au-delà des six mois, je reste présente en support. » Chaque demande, par essence, est particulière, que la personne soit seule, en couple, avec des enfants. La recherche passe par le logement jusqu'à la recherche d'emploi pour le conjoint, des écoles

et des loisirs pour les enfants. « Nous disposons d'un réseau étendu de partenaires qui peuvent faciliter les démarches des nouveaux arrivants: reconversion professionnelle du conjoint, bilan de compétences... » L'idée est de libérer l'esprit du nouveau salarié des tracas administratifs, notamment. « Tout reconstruire dans une région que l'on ne connaît pas, avec un nouveau poste, un nouvel environnement de travail mais aussi de vie, ce n'est pas évident à vivre. Nous sommes là pour aider le collaborateur à faciliter son installation, à simplifier certaines démarches et à avoir ainsi l'esprit plus libre pour s'investir immédiatement dans son nouveau poste. »

## Une nouvelle aventure à chaque installation

Audrey Kessler a ainsi pu accompagner l'installation du Directeur adjoint de l'Euroairport. « Il souhaitait trouver un logement proche du centre-ville, avec un accès rapide à l'autoroute pour rejoindre l'EuroAirport. Comme il disposait de peu de temps, j'ai effectué certaines visites d'appartement avec son épouse, ce qui a permis d'éliminer ceux qui ne correspondaient pas. » En juillet 2023, Audrey Kessler a œuvré pour l'entreprise basrhinoise Gaggenau à Lipsheim. La mission était d'intégrer un salarié en provenance d'Istanbul.

« Ce n'était pas évident. Il ne disposait pas de fiche d'imposition française, ses fiches de paie étaient en turc... Or, pour trouver un logement, la plupart des agences immobilières exigent de nombreuses garanties. L'intervention de la CCI permet dans certains cas de débloquer des situations. Nous avons pu ainsi mettre en place avec le salarié une garantie Visale et faire le lien avec l'agent. » La responsable de la cellule "Accueil nouveau salarié" peut aussi être amenée à rechercher un logement temporaire, pour une durée déterminée. « J'ai ainsi pu accompagner un intervenant de l'école Epitech de KMO à trouver un studio pour les quatre mois de son contrat », précise la responsable de la cellule accueil nouveau salarié.

## Un pack découverte pour faire tomber idées reçues et réticences

La CCI Alsace Eurométropole peut également proposer un pack découverte pour des candidats qui hésitent encore à venir s'installer sur le territoire. Le principe? Proposer un week-end au futur collaborateur et à sa famille. Un moyen de faire tomber

les hésitations, les réticences, rassurer, mais aussi démontrer l'intérêt et les atouts du territoire. « On peut leur proposer d'aller voir un match de volley féminin s'ils ont un profil sportif, un spectacle à la La Filature s'ils disposent d'une fibre plus artistique... Nous disposons d'une belle région et notre proximité avec Bâle n'est pas négligeable, que ce soit en matière de loisirs mais aussi professionnellement pour les conjoints, par exemple. » Faire appel à Audrey Kessler et la Cellule « Nouveaux Salariés » de la CCI Alsace Eurométropole, c'est faciliter les futurs recrutements, rassurer les futurs collaborateurs au bon déroulement de leur installation mais aussi les fidéliser.

Emilie Jafrate

**CCI Alsace Eurométropole**  
Audrey Kessler  
Responsable Développement Territorial & Cellule accueil nouveau salarié  
8 rue du 17 Novembre, Mulhouse  
06 98 41 64 07  
a.kessler@alsace.cci.fr



À travers la cellule "Accueil nouveau salarié", Audrey Kessler facilite l'installation de nouveaux collaborateurs et de leur famille sur le territoire alsacien. DR.

# Restaurant L'Art de Vivre à Moosch, qualité, générosité et fait maison au cœur des assiettes préparées par Grégory et servies par Anita

Ils n'en sont pas à leur coup d'essai. Après quatre ans à gérer les 150 couverts du Metzgerstuwa à Soultz, Anita Brunner et Gregory Rominger se sont installés à Moosch. Le couple a démarré une nouvelle aventure en ouvrant les portes de leur restaurant, l'Art de Vivre.

Ils ont travaillé d'arrache-pied et mis les bouchées doubles, à Soultz, pour pouvoir rembourser leur prêt et démarrer une nouvelle histoire gourmande. C'est à Moosch qu'Anita et Gregory ont trouvé leur bonheur. « La vallée me manquait, souligne d'ailleurs le chef. Et puis nous sommes tombés sur cette villa. Après quatre années passées au Metzgerstuwa, à travailler sur trois étages, forcément, nous avions des exigences. » Une maison coup de coeur qui coché toutes les cases et dont une bonne partie a été transformée en restaurant. « C'est une belle bâtisse, lumineuse et dans laquelle nous nous sommes tout de suite sentis bien », souligne Anita, tout sourire.

## 40 couverts en intérieur, 50 en terrasse

Il a fallu demander les autorisations pour la transformer en restaurant et entamer les travaux qui ont duré un an et demi. Chaque espace a été repensé et optimisé par le couple. Certains murs porteurs sont tombés, d'autres ont été créés. L'ancienne salle de bain du bas a été transformée en bar, la chambre en espace "bistrot" et les volumes de la salle ont été valorisés par des claustras associés à un coup de frais. L'Art de Vivre, c'est aujourd'hui 40 couverts intérieurs, 50 en terrasse.

Et un accès PMR (personnes à mobilité réduite).

### La caille farcie, son bestseller

Le concept? Un lieu convivial, chaleureux, où il fait bon savourer les plats préparés avec attention par le chef Gregory. La caille farcie reste son plat phare. Boucher de métier, le travail de la viande est sa spécialité. « Je viens de préparer 40 cailles pour le week-end, souligne-t-il, à la sortie de son atelier. Cette semaine, nous en avons déjà passées une centaine. J'ai aussi de l'onglet et du filet. Pour moi, il est impossible d'ouvrir le restaurant sans les proposer. J'y tiens! » Les commandes de viande se font tous les deux jours. La qualité est privilégiée au prix. « Nous nous éclatons aussi à préparer notre propre saumon fumé. Notre fumoir est à l'extérieur. » La garniture de la choucroute est elle aussi travaillée maison.

### « Fiers de chaque assiette qui sort de nos cuisines »

Après plusieurs essais aussi, il est parvenu à mettre au point la recette de la "pflutta" (galettes de pommes de terre) à l'ancienne. Chaque plat est servi avec générosité. « Nous sommes fiers de chaque assiette qui sort de nos cuisines. »



Parce que le bien manger est un véritable art de vive, Anita Brunner et Gregory Rominger ont ouvert les portes de leur paradis gourmand à Moosch, le 14 avril 2024.

La présentation est simple, mais la préparation complexe. « Nous faisons tout nous mêmes : nos spaetzlés, nos fonds de sauces, la taille de nos abats... » La carte est composée de quatre entrées, quatre desserts et sept ou huit plats. Les desserts ne sont pas en reste. La torche aux marrons fait recette, tout comme le moelleux au chocolat 100% maison, sans oublier le kougelopf glacé et la crème brûlée.

### « Elle est la personne qu'il me fallait »

En salle, Anita. La jeune femme travaillait pour Gregory au cœur du Metzgerstuwa. C'est là-bas qu'ils se sont rencontrés avant de poursuivre leur histoire. « Elle dispose d'une expérience solide, elle est trilingue, elle sait faire rire les gens. Nous sommes complémentaires. Elle est la personne qu'il

me fallait. » Le couple a embauché une personne de la vallée, pour les aider. Depuis son ouverture le 14 avril 2024, l'Art de Vivre affiche régulièrement complet. Le mercredi est son seul jour entier de fermeture. Le lieux sont également fermés le dimanche soir. Et ce, pour une raison bien précise : « Nous avons de grandes tables familiales qui ne partent pas avant 16/17h, voire même 18h, explique Anita. Impossible pour nous de redresser les tables pour un service en soirée et nous ne mettons pas les gens dehors », sourit-elle. Comme à la maison.

Emilie Jafrate

Restaurant L'Art de Vive  
7, Hameau du Gehren - 68690 Moosch  
06 87 70 85 80

 Restaurant L'Art de Vive - Moosch



**MAISON THOMAS**  
TRAITEUR ■ ÉVÉNEMENTS ■ BOUTIQUE  
DEPUIS 1987

[www.traiteur-thomas.com](http://www.traiteur-thomas.com)

**DECEMBRE 2024**

# BAL D'AVENT

BY l'ED&N F AVEC LES FRANGINS LINDECKER

SOIREE D'ENTREPRISE FIN D'ANNEE

Des soirées de gala exceptionnelles & magiques

ENVIE DE FAIRE LA FÊTE ?

POUR UNE SOIREE AUSSI GOURMANDE QUE FESTIVE ! VENEZ MANGER, CHANTER ET DANSER !

INFOS & RESA

03 89 46 83 93 - 06 68 15 28 07  
[www.eden-sausheim.com](http://www.eden-sausheim.com)



**ED&N**  
Scène de Sausheim  
Essonne Dollfus & Nock

Vous désirez communiquer dans

**Le Périscope**  
Le média des entreprises locales

sous forme d'annonce publicitaire ?

Contactez notre service commercial

au 06 26 52 40 56

# Crokies, la marque alsacienne élaborée par Morgane et Julien Kohler, dédiée à nos compagnons à quatre pattes

Crokies, c'est la marque fun de friandises, compléments alimentaires et produits de soin à destination de nos amis à quatre pattes. Une marque élaborée par Morgane et Julien Kohler. Chacun de leurs produits est estampillé Made In Alsace et suscite l'intérêt hors frontières européennes.

Crokies, c'est la rencontre de Julien - atteint de la maladie de Crohn et autodidacte dans le web design aussi bien que le sport ou encore la coiffure - et Morgane, coach en nutrition et ostéopathe pour chiens et chevaux. Ils deviennent les heureux parents de Prada, leur husky d'adoption, auquel on diagnostique une maladie cérébrale. « Le vétérinaire nous avait dit qu'il fallait la piquer mais nous ne sommes pas du genre à abandonner », sourit Julien Kohler. À force de recherches pour diminuer l'inflammation de manière naturelle, le couple crée une gamme d'aliments crus, avant de s'orienter sur le marché du complément alimentaire. C'est ainsi que naît Crokies.

## Le Crok'Ice, l'incontournable de l'été

Le couple lance une première gamme de quatre recettes : pour les articulations, contre les vers, les tiques et le tarte. Une campagne ulule et l'aménagement d'un laboratoire plus tard, ces quatre versions sont commercialisées. On est en juillet 2023. Et puis Julien fait une rechute. Trois mois pendant lesquels il se concentre sur la recherche d'un concept plus fun, le Crok'Ice made in Alsace. Un concept commercialisé entre juillet et décembre. Et puis le couple décide de tout stopper pour revenir plus fort en 2024 avec des recettes repensées et retravaillées grâce aux retours clients.

## Des insectes pour ses apports en protéines et ses vertus hypoallergéniques

Le changement majeur reste la protéine d'insectes intégrée dans chacune de leurs recettes. « L'insecte dispose de plusieurs atouts. Il est riche en protéines, avec 50 à 60% d'apport contre 20% pour le poulet, et il est garanti sans antibiotiques. » Des recettes d'ailleurs complexifiées. D'un mélange quinoa/viande, la Crok'Ice est désormais composée d'une viande, de poudre d'insectes, de farine de noix de coco, de bananes bio et d'un super aliment, comme par exemple la betterave rouge. Les poilus ont ainsi le choix entre la ClintEast'Dog version porc, la Duck Party avec canard, le Monde de Doggy pour les amateurs de thon et l'édition spéciale en partenariat avec le Doogo Club Colmar, appelée la Parad'ice à base de kangourou mais aussi d'ortie, connue pour favoriser la digestion.

## Bye Bye les Vers; Bo'Caca, Pat'Panic, Ciao les Bobos et Peau'lux version potions

Aux petits soins pour leurs désormais trois loups - Prada 5 ans, Luna, 12 ans et Blue 6 mois - les Kohler ont développé toute une gamme de pro-



Morgane et Julien Kohler ont créé toute une gamme de produits à destination de leurs "bébés" poilus, dont Blue, leur petit dernier.

ducts de soins sous forme de sprays (l'un contre les parasites, l'autre antiseptique), mais aussi de "potions" aux noms accrocheurs : "Bye Bye les Vers" contre les parasites, "Bo'Caca" pour la digestion, "Pat'Panic" contre le stress, "Ciao les Bobos" pour les articulations et "Peau'Lux" pour l'épiderme.

## De la mascotte aux slogans, un univers fun et gourmand

Au-delà de leur désignation, chacun de ces produits est reconnaissable par son design, une mascotte habillée en conséquence, associée à des couleurs gourmandes.. Un univers qui plaît au marché asiatique, par son look mais aussi la qualité des produits estampillés Made In Alsace. « À l'international, cela nous demande des certifications, de la traduction, du packaging à changer et une reformulation des recettes. Nous travaillons avec les services vétérinaires. » Toute la gamme est pour l'heure distribuée dans des magasins locaux.

## Une marque transparente et éthique

Et quid de la gamme crokies? Le produit a été entièrement retravaillé. Il fait partie des sorties de cette année 2024. Avec une série d'accessoires attendue à horizon 2025. Une marque qui se veut également de plus en plus éthique. « Nous voulons externaliser la production auprès d'établissements adaptés, par exemple. Nous aimerais également promouvoir une association pour chacun de nos produits. » Transparence, éthique et passion constituent le fil rouge de ce couple entrepreneur. « Nous sommes persuadés qu'il est possible d'y arriver grâce à la passion, et tout en respectant nos valeurs. » Les Kohler aimeraient aussi développer une gamme à destination du chat, un client réputé bien plus compliqué que le chien. Mais braver la difficulté reste indéniablement l'un des moteurs de ce binôme auquel rien ne semble résister.

Emilie Jafrate

**Crokies**  
hello@crokies.fr  
crokies.fr  
 Crokies  
 crokies.fr  
 Crokies



**L'accueil dédié aux Professionnels**  
au sein du Pôle Entreprise est possible du lundi matin au samedi midi.

**Crédit Mutuel**

**La DOLLER**

L'EXPERTISE BANCAIRE DES PROFESSIONNELS  
POUR LES PROFESSIONNELS

**PÔLE ENTREPRISES**

3 rue du 2e Bataillon Choc 7, rue du Pont d'Aspach  
MASEVAUX-NIEDERBRUCK BURNHAUPT-LE-HAUT

Tél. : 03 89 36 64 63 - Courrier : 03530@creditmutuel.fr

**P'ment**  
THE GOODIES COMPANY

# DONNONS DU **piquant** à votre com !

Objets publicitaires  
Cadeaux d'entreprise  
Goodies écologiques

**07 72 51 83 75**  
RUELISHEIM  
**goodies-piment.biz**