

# LePérscope

Le média des entreprises locales

le-periscope.info | [f](#) [in](#) [yt](#) | [A](#)

## EDITO

### L'économie à fleur de terrain

Le Pérscope, c'est une plongée dans le concret. Une mise en lumière d'approches variées, de solutions nouvelles, d'élans assumés. Des entreprises qui ajustent leur vision à l'humain, qui cherchent l'équilibre entre les ambitions et les moyens, qui accompagnent les dirigeants avec des outils innovants. Des démarches concrètes, humaines, parfois inattendues.

Dans le bâtiment, l'électricité ou la rénovation, les savoir-faire évoluent et les équipes se perfectionnent. Le terrain inspire l'innovation, l'expérience nourrit la rigueur. L'énergie et l'environnement s'inscrivent dans une logique de transition. La technicité rencontre l'agilité et les défis deviennent des leviers de structuration.

À côté, d'autres secteurs proposent une lecture différente de la croissance : le conseil patrimonial se fait plus proche, la communication s'organise en réseau collectif, la formation est plus engagée. L'art investit les entreprises, la relation client se redessine et les modèles hybrides prennent racine. Les acteurs de notre territoire, chacun à leur manière, tracent les contours d'une économie connectée à son époque.

Et puis il y a le goût. Celui d'un chocolat sincère, d'une épice bien sourcée, d'un vin à partager, d'un effort physique qui ancre dans le réel. Ici, la passion devient projet.

Plus qu'un panorama, Le Pérscope propose une lecture incarnée de ce qui fait la force d'un tissu économique en prise directe avec la réalité du terrain. Une économie qui conjugue finesse et solidité, idées et actions.

Feuilletez, inspirez-vous... le dynamisme local se lit ici.

Marion Derendinger



## L'Apériscope

# SAVE THE DATE !

Une soirée exceptionnelle à ne surtout pas manquer !

LA FILATURE JEUDI 11 DÉCEMBRE | 18h30



le-periscope.info



## Quand les neurosciences rencontrent la stratégie : la méthode Coostra de Yann Mallet

**Proposer aux dirigeants un appui stratégique et humain face à la complexité croissante de leur quotidien, tel est l'ADN de Coostra. Entre diagnostic, accompagnement opérationnel et pédagogie fondée sur les neurosciences, ce cabinet de conseil entend réconcilier performance et empathie au cœur des entreprises du territoire.**

Filiale du groupe Cofimé, Coostra se repositionne comme le partenaire de stratégie et d'interactions humaines auprès des entreprises. Objectif : aligner la vision des dirigeants avec la réalité vécue par leurs équipes et partenaires. « En résumé, notre mission c'est d'aller voir entre ce qu'a envie d'accomplir l'entreprise, dans la vision de ses dirigeants, et la réalité », explique son Directeur Général, Yann Mallet. Un enjeu d'autant plus crucial dans un contexte économique tendu : « Aujourd'hui, en France, une entreprise fait faillite toutes les huit minutes. Ce sont souvent des dirigeants compétents, qui rencontrent des difficultés pour équilibrer leurs revenus, générer du résultat ou faire évoluer leur modèle. »

### Du diagnostic express à la négociation

Chez Coostra, tout commence par un diagnostic express de 30 à 45 minutes pour identifier les « symptômes » et remonter aux causes. Vient ensuite le travail collectif : impliquer les clients, collaborateurs, fournisseurs, investisseurs et banquiers pour transformer l'ambition en réalité. « Nous nous transformons ensuite en partenaire opérationnel, travaillant main dans la main avec l'entreprise et son écosystème », précise Yann Mallet. Dernière étape : la négociation, moment clé où les décisions se concrétisent.

### Un soutien humain pour les dirigeants

Coostra intervient notamment auprès des dirigeants fragilisés par l'isolement et la pression. L'appui s'adresse aussi bien aux start-up, qu'aux PME, ETI, associations, coopératives, groupements et fondations. « Ces structures ont souvent des fonctionnements spécifiques. Nous les aidons à revoir leurs mécaniques internes et à retrouver des liens avec leurs adhérents. » Petite équipe resserrée de trois personnes, Coostra conjugue compétences techniques et intelligence émotionnelle, avec des séquences régulières, confidentielles, pour aider à décider et prioriser. « Parfois, il faut le courage de dire les choses frontalement au dirigeant. D'autres fois, il faut savoir y aller plus en douceur », confie Yann Mallet.

### Yann Mallet, un « ovni » dans le paysage alsacien

Arrivé à la tête du projet en juillet 2025, Yann Mallet se définit lui-même comme un « petit ovni »



Yann Mallet, Directeur Général de Coostra, prône une approche où stratégie et empathie avancent main dans la main

sur le marché. Ancien responsable du Secrétariat général d'une importante banque alsacienne, il y a fondé une université interne pour former élus et administrateurs, avant d'en devenir le directeur. Il enseigne également à l'Université de Strasbourg, où il aborde les fusions, le droit et la stratégie bancaire, tout en coachant ses étudiants sur la communication et la négociation. Sa rencontre avec les neurosciences, il y a dix ans, influence aujourd'hui chacune de ses missions : une passerelle entre la technique et l'humain.

### Une équipe d'équilibristes au service des entreprises

La suite ? Doubler l'équipe d'ici trois ans, avec des profils capables d'allier expertise et sensibilité. « Nous cherchons des gens compétents, empathiques et francs, capables de dire la vérité tout en respectant le dirigeant. C'est

un équilibre subtil. » Dans un contexte de recul des financements publics et de réglementation toujours plus complexe, Coostra offre aux dirigeants une boussole pour aligner ambition, contraintes et humain. Et si la compétitivité du territoire passait d'abord par la coopération, la lucidité et l'empathie au sommet des entreprises ? Coostra, elle, en a fait sa raison d'être.

Emilie Jafrate

**Coostra - Stratégie, Négociation  
Développement des entreprises**  
10, rue du Parc - Oberhausbergen  
03 88 56 92 70  
coostra.com

**Coostra - Groupe Cofimé**  
5, rue Bertrand Monnet - Colmar

# SAVE THE DATE !

Une soirée exceptionnelle à ne surtout pas manquer !

LA FILATURE JEUDI 11 DÉCEMBRE | 18h30

le-periscope.info



# La Villa Tschaen : l'ambition de Nathan Tschaen de rapprocher artistes, entreprises et grand public autour d'un même souffle créatif

À Colmar, Nathan Tschaen a fait de sa maison un lieu où l'art urbain respire, se rencontre et se réinvente : la Villa Tschaen.



Nathan Tschaen, fondateur passionné de la Villa Tschaen, un lieu vivant où l'art urbain rencontre l'humain, aux côtés de Céline Schwartz, galeriste.

L'art a toujours rythmé la vie de Nathan Tschaen. Très tôt, il nourrit l'ambition d'ouvrir sa propre galerie d'art urbain en Centre Alsace. Après avoir exploré plusieurs friches industrielles, il finit par dénicher le bâtiment idéal. Lorsqu'il découvre cette maison à vendre route de Neuf-Brisach, c'est le coup de cœur immédiat.

## Une maison devenue écrin

Nathan Tschaen prend possession des lieux en 2015. Hauteur sous plafond, alliance entre ancien et contemporain, lumière naturelle... La Villa Tschaen s'impose comme un écrin parfait pour mettre en valeur les artistes. « Elle est proche de l'Université et dispose d'un espace extérieur propice à l'événementiel. Elle coûte toutes les cases », souligne-t-il. Trois années de travaux seront nécessaires avant l'ouverture officielle fin 2017.

## Une galerie vivante, humaine et ouverte

En dix ans, la Villa Tschaen a représenté une quinzaine d'artistes, principalement issus du milieu graffiti, ayant développé une démarche en atelier, de la peinture à la sculpture. Beaucoup y sont accueillis en résidence. « Nous ne sommes pas des marchands d'art, nous accompagnons chacun de nos artistes. Ils se rencontrent ici, échangent, et de ces moments naissent souvent de beaux projets », explique Nathan. La Villa attire un public éclectique, de 20 à 70 ans et plus. Les familles aussi aiment pousser les portes de cette galerie. « Souvent, lorsqu'ils reviennent, les enfants nous offrent un dessin. » Là encore, les moments forts ne manquent pas : « Un

jour, un artiste a peint le portrait de Maryse, une Colmarienne de 102 ans ! Des moments comme celui-là, on n'en oublie pas », sourit-il.

## L'art en mouvement permanent

Le mouvement constitue le fil rouge de la galerie colmarienne. « La Tour Paris 13, cette exposition éphémère où chaque artiste investissait un appartement, m'a permis de comprendre ce qu'est vraiment l'art urbain : un art en mouvement constant », souligne-t-il. Cette philosophie de fusion entre les disciplines et les métiers façonne aujourd'hui l'ADN du lieu. La galerie n'hésite d'ailleurs pas à s'exporter : expositions dans des caveaux de dégustation, des cabinets d'avocats ou de notaires... La Villa sort volontiers de ses murs.

## Faire dialoguer art et entreprise

L'ambition de Nathan Tschaen est désormais de rapprocher davantage le monde de l'art et celui de l'entreprise, en favorisant les ponts culturels. Il cherche aussi un local en centre-ville pour y installer une succursale : « C'est un concept que j'ai découvert à Barcelone : un espace vitrine où sont exposées deux ou trois œuvres par artiste. Cela crée du flux et de la visibilité entre nos deux lieux », conclut-il. À la Villa Tschaen, l'art n'est pas figé. Il respire, évolue, se partage, à l'image de son fondateur, habité par le mouvement et la rencontre.

Emilie Jafrate

**La Villa Tschaen**  
71, Route de Neuf Brisach - Colmar  
06 87 61 31 66  
Facebook Villa Tschaen - Urban Art Gallery

# Abeille Assurances Colmar, le choix de Nicolas Muller pour un accompagnement patrimonial de proximité

Fort d'un parcours entre la banque privée et les grands cabinets, Nicolas Muller développe aujourd'hui à Colmar, pour Abeille Assurances, une approche de l'accompagnement patrimonial fondée sur la proximité, la transparence et le long terme.

Colmarien pure souche, Nicolas Muller a toujours su qu'il deviendrait gestionnaire de patrimoine. « J'ai passé quasiment tous mes stages dans des cabinets de gestion de patrimoine indépendants », confie-t-il. De ses expériences à Annecy, Paris et même à l'international, il garde une vision large et exigeante du métier. Une rigueur qui le conduit ensuite à intégrer une Banque Privée : « C'est là que j'ai rencontré Emmanuel Lemberger (co-associé chez Abeille Assurances). Nous partagions les mêmes valeurs. Alors, lorsqu'il m'a proposé l'aventure Abeille Assurances, j'ai dit oui sans hésiter. À la banque, j'ai vu trop de clients affectés par le changement régulier de leurs conseillers alors que la gestion de patrimoine s'inscrit pour moi dans un accompagnement à long terme, avec une gestion de toute la famille. »

## Un accompagnement sur mesure, haut de gamme, inspiré de la banque privée

Aujourd'hui, Nicolas Muller anime et développe le pôle de gestion de patrimoine et placements d'Abeille Assurances et AFER (la plus importante association d'épargnants français regroupant plus de 750 000 personnes) à Colmar, avec un portefeuille de plus de 2000 clients. « J'ai été formé selon les standards de la banque privée, avec un accompagnement de A à Z, souligne-t-il. J'ai conservé ces standards et je les applique à tous mes clients. Ici, il n'y a pas de petit projet : notre force, c'est d'offrir un service de banque privée au tarif d'une banque en ligne. »

## Une expertise transversale pour tous les profils

Du retraité au jeune actif, du chef d'entreprise

à l'investisseur avisé, Nicolas Muller intervient sur des sujets aussi variés que la constitution d'épargne, l'optimisation d'une transmission ou la réduction de la pression fiscale. Sa vision ? Le long terme « Le gestionnaire de patrimoine, c'est un peu comme un médecin généraliste : il doit écouter, comprendre, diagnostiquer et orienter vers les bons spécialistes. Mon rôle est de permettre au client d'avoir une vision claire des options possibles avant toute décision. »

## Proximité, pédagogie et ambition

Au sein de l'agence colmarienne, la proximité est une valeur cardinale. Tous les trois mois, Nicolas Muller anime un temps d'échange en distanciel sur l'actualité financière. Une fois par an, il organise un rendez-vous réunissant clients et fournisseurs de fonds tels que Rothschild&Co, Amundi, UBS, BlackRock, BNP PARIBAS, etc. En 2026, il souhaite renforcer les rencontres entre ses clients et les différents gestionnaires de fonds : « L'idée est d'apporter toujours plus de services à nos clients pour répondre au mieux à leurs projets. » Avec une approche humaine, une exigence héritée de la banque privée et un engagement total auprès de ses clients, Nicolas Muller prouve qu'à Colmar aussi, le conseil patrimonial peut rimer avec excellence.

Emilie Jafrate

**Abeille Assurances Colmar**  
66, Avenue de la République - Colmar  
03 89 41 30 45  
agences.abeille-assurances.fr



Formé à la rigueur de la banque privée, Nicolas Muller cultive à Colmar une approche du patrimoine fondée sur l'écoute, la confiance et le sur-mesure.

## CAISSE D'EPARGNE GRAND EST EUROPE

PUBLI-INFO

## L'instinct qui fait des étincelles – Sébastien Normand et Good One

En huit ans, Good One s'est imposé comme un acteur singulier de l'électricité générale. Entre identité de marque assumée, virage vers le photovoltaïque et structuration accélérée, l'entreprise mise sur le sur-mesure, la proximité et des valeurs revendiquées.

Good One intervient en électricité générale avec un ancrage marqué dans la rénovation de l'habitat et des locaux professionnels. Cette activité représente environ 60% du chiffre d'affaires, complété par 20% pour le photovoltaïque chez les particuliers, 15% pour les bornes de recharge et 5% pour la domotique. L'entreprise rayonne sur toute l'Alsace et jusqu'aux Vosges, avec une règle simple : pas plus de trois quarts d'heure de route depuis Gertwiller.

## Diversification maîtrisée

Sur-mesure et technicité constituent l'ADN de la société. Pour compléter l'électricité générale, Sébastien Normand choisit de diversifier ses activités. Face aux demandes récurrentes et aux dérives du solaire, il a lancé en 2024 un pôle photovoltaïque. « J'ai sondé mes équipes, et on y est allé. C'est un autre métier que celui d'électricien pur. L'installation est électrique, oui, mais il faut monter sur les toits et découper les tuiles... » Quant à la domotique, elle reste une niche volontairement limitée. « Le mot domotique fait peur, mais ce n'est que de l'automatisation. Je l'intègre uniquement pour faciliter la vie des gens, comme programmer l'allumage et l'extinction du chauffage, par exemple. »

## D'un projet personnel à une équipe solide

L'aventure entrepreneuriale démarre en juin 2018, après la fermeture de l'entreprise dans laquelle travaillait Sébastien Normand. « J'ai choisi de me créer mon propre cocon de sécurité, se souvient-il. Mais à la base, je souhaitais

rester seul. » Très vite, une première embauche s'impose. « C'était un migrant du Tchad, venu faire un stage découverte. Son histoire m'a touché. Je l'ai pris en apprentissage. Et puis à ce moment-là, je tirais des câbles sur chantier et je me suis rendu compte qu'à deux, c'était mieux. » Depuis, l'équipe n'a cessé de s'étoffer pour atteindre aujourd'hui 11 collaborateurs. « Je n'ai jamais eu de stratégie de croissance, j'ai toujours suivi les rencontres et la charge de travail de mes collaborateurs. »

## L'instinct et la confiance pour moteurs

Patron instinctif, Sébastien Normand s'appuie aussi sur un écosystème local dont fait partie la Caisse d'Epargne Grand Est Europe, qui lui permet de sécuriser ses projets d'expansion. « Elle me permet d'identifier les dispositifs adéquats pour poursuivre notre développement. C'est ainsi que j'ai pu contracter un PPGE destiné au photovoltaïque, investir dans du matériel et former mes équipes. » Au quotidien, sa boussole reste la culture d'entreprise. Amour, intégrité, joie : trois valeurs qui guident le recrutement et le management, sans dogmatisme. « Elles font partie de ce qui m'anime au quotidien. Chaque embauche a été avant tout une rencontre. » Chez Good One, l'avenir se construit à la croisée de la technique, de l'humain et de l'instinct.

Emilie Jafrate

## Good One

16, rue Heiligenbronn - Gertwiller

03 67 82 00 48

good-one.fr

Good One



Électricien devenu chef d'entreprise, Sébastien Normand a branché Good One sur l'innovation et l'humain. DR.

## Caisse d'Epargne, la banque qui vous accompagne dans votre vie professionnelle et personnelle.

Bienvenue en Caisse d'Epargne : jusqu'à 6 mois offerts sur votre forfait bancaire professionnel et 50% de remise sur votre forfait bancaire particulier\* !

 **CAISSE D'EPARGNE**  
Grand Est Europe  
Vous êtes utile.



Document à caractère publicitaire. Offre soumise à conditions.

\* Offre valable jusqu'au 31/12/2025 pour toute 1<sup>re</sup> souscription. Voir conditions en agence et sous réserve d'acceptation par la Caisse d'Epargne Grand Est Europe. Jusqu'à 6 mois de cotisations offerts en report de la 1<sup>re</sup> tarification sur les offres groupées de services bancaires PRO Labelis, Labelis Santé, Franchise & vous, Agrilis, Libre Convergence et SCI pro. Offre cumulable avec 50% de remise sur la tarification applicable à votre offre groupée de services bancaires Particulier Formule Individuelle ou Famille, détenue concomitamment à l'une des offres groupées de services bancaires PRO Labelis, Labelis Santé, Franchise & vous, Agrilis et Libre Convergence, hors Free-Lance, SCI et auto-entrepreneurs, valable pendant toute la durée de détention de ces produits. Se référer à la tarification en vigueur au 01/10/2024, susceptible d'évolutions.

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 : stock.adobe.com.

**Haut-Rhin : Emilie GIRARD, Directrice Commerciale Pros :**  
emilie.girard@cegee.caisse-epargne.fr • Tél. 06 20 06 04 06\*

**Bas-Rhin : Gaëtan STARCK, Directeur Commercial Pros :**  
gaetan.starck@cegee.caisse-epargne.fr • Tél. 06 21 53 46 90\*

**N'hésitez pas à les contacter !**

\*Appel non surtaxé, coût selon votre opérateur.

 **ARKÉDIA**  
BÂTIR & AMÉNAGER

## ENTREPRISE GÉNÉRALE TOUS CORPS D'ÉTAT

Un seul interlocuteur, tous les savoir-faire : l'efficacité au service de vos projets.



[www.arkedia.fr](http://www.arkedia.fr) 03 89 27 92 60 [contact@arkedia.fr](mailto:contact@arkedia.fr)

# Arkédia - Tous corps d'État / Entreprise Générale : l'équilibre entre agilité et maîtrise, porté par Romain Schaal

Relancée il y a cinq ans, l'activité Tous Corps d'État / Entreprise Générale d'Arkédia s'impose peu à peu comme un acteur agile sur un marché très concurrentiel. Une réussite portée par une stratégie claire et une équipe soudée menée par Romain Schaal.

L'activité Tous Corps d'État / Entreprise Générale d'Arkédia a été relancée il y a cinq ans. Depuis, elle s'est fait une place sur un marché particulièrement concurrentiel. La stratégie adoptée est claire : se concentrer sur des projets de taille intermédiaire, entre 500 000 et 4 millions d'euros, un segment où l'agilité et la proximité font la différence, face aux géants nationaux. Pour tirer son épingle du jeu, l'équipe mise sur l'optimisation technique et une écoute fine des besoins du client. Un véritable rôle de chef d'orchestre qui exige un équilibre subtil, comme le résume son pilote, Romain Schaal : « *On dit souvent que c'est une main de fer dans un gant de velours. Il faut être agile et à l'écoute, mais aussi ferme pour tenir les objectifs et les délais.* »

## Une équipe resserrée, un développement structuré

L'équipe compte aujourd'hui cinq personnes. Une équipe resserrée mais polyvalente, avec trois collaborateurs en étude et deux sur le terrain, qui orchestrent des projets variés. Romain Schaal est aux commandes du développement de l'activité. « *Avec Alexandre Toussaint, en charge du génie civil, nous sommes partis d'une feuille blanche. Les deux premières années, il a fallu aller chercher les commandes, les deux suivantes ont été placées sous le signe de la stabilisation et la cinquième année, nous nous sommes heurtés à une concurrence féroce. Aujourd'hui, nous consolidons notre structure.* »

## Un positionnement clair sur des projets à forte valeur ajoutée

En se positionnant sur des projets industriels et tertiaires complexes, cette équipe agile pilote

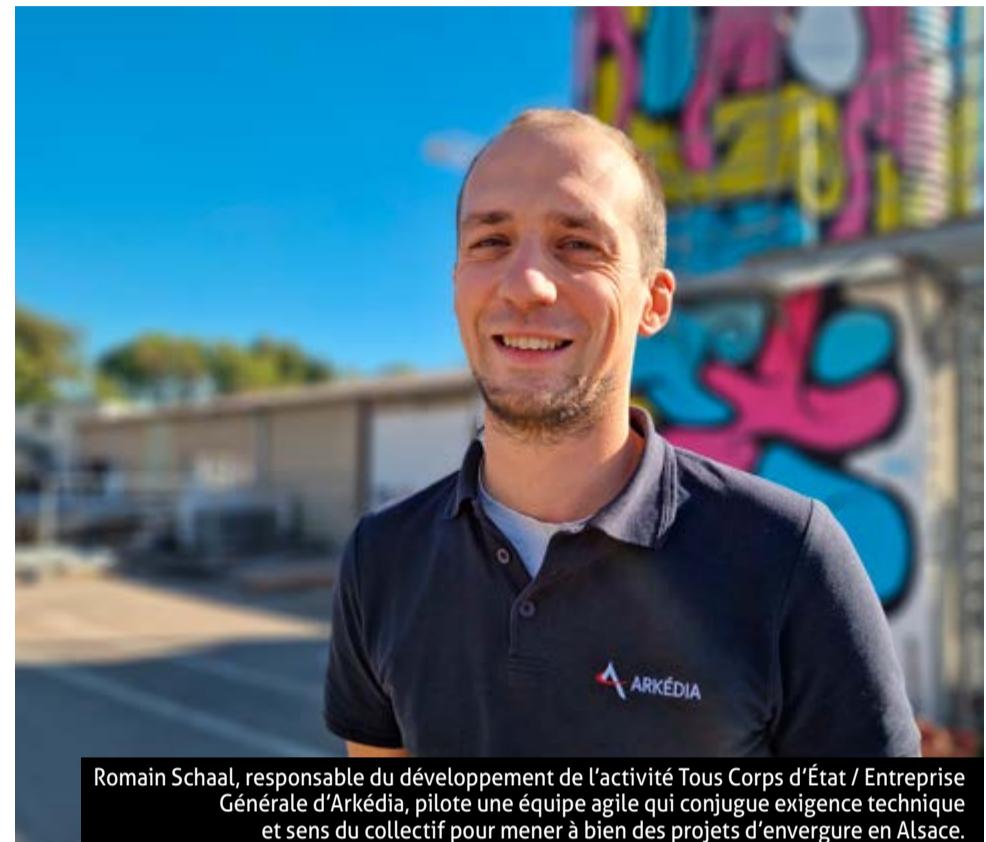
des chantiers d'envergure sur tout le territoire alsacien, entre conception et réalisation. Derrière les termes techniques de « *clé en main* » ou « *macro-lot* » se cache une réalité bien concrète : celle de piloter un projet de construction de A à Z. L'activité Tous corps d'État / Entreprise Générale prend en charge la coordination complète des chantiers, de la gestion des sous-traitants à la livraison finale. « *Nous intervenons principalement sur des projets pour le tertiaire, l'industrie et quelques collectivités, sur une zone allant du sud de Mulhouse au nord de Strasbourg.* »

## Des défis techniques et humains au quotidien

Les réalisations notables témoignent de ce savoir-faire, à l'image du pôle radiologie de Guémar, la conception/réalisation du hall de distillerie pour la brasserie Licorne ou encore la rénovation de la caserne Stirn à Strasbourg, ainsi que des bureaux (France Travail - SDIS - Satis). Chaque chantier apporte son lot de défis, transformant le quotidien en une succession de problèmes à résoudre. « *Notre métier consiste à trouver des solutions techniques, des parades, de cibler le besoin du client et lui proposer un prix cohérent, confie le responsable. C'est cette gymnastique intellectuelle et la richesse des échanges humains, que ce soit avec les ouvriers, les architectes ou les clients, qui rendent le métier passionnant.* »

## Une aventure collective tournée vers l'avenir

Avec l'ambition de stabiliser sa croissance et de décrocher des projets de plus en plus importants, l'activité entreprise générale d'Arkédia illustre



Romain Schaal, responsable du développement de l'activité Tous Corps d'État / Entreprise Générale d'Arkédia, pilote une équipe agile qui conjugue exigence technique et sens du collectif pour mener à bien des projets d'envergure en Alsace.

une facette essentielle du bâtiment moderne : au-delà des briques et du béton, la réussite d'un projet repose avant tout sur une aventure humaine et une logistique de haute précision.

Emilie Jafrate

**Arkédia**  
1, Chemin du Heilgass - Turckheim  
03 89 27 92 60  
[arkedia.fr](http://arkedia.fr)

# À la tête de l'agence de Colmar **Les Peintures Réunies SN**, Brice Birkholz cultive l'excellence artisanale

À Colmar, l'agence Les Peintures Réunies SN menée par Brice Birkholz perpétue un savoir-faire artisanal d'exception. Une équipe soudée, expérimentée et exigeante, qui conjugue tradition et innovation au service de la qualité.

Forte de onze collaborateurs - trois en bureau et huit sur chantier - l'agence colmarienne fait figure de « *village gaulois* » au sein du groupe Les Peintures Réunies SN, qui compte huit agences dans le Nord Est et plus de 170 salariés. Avec une ancienneté moyenne de quinze ans, et un âge moyen de 49 ans, cette équipe incarne une expertise rare : celle de peintres maîtrisant à la perfection les techniques traditionnelles.

## Maîtrise technique et exigence de qualité

Présente sur les activités de peinture intérieure et de ravalement de façades, l'agence a également développé un savoir-faire reconnu en isolation thermique par l'extérieur. La rigueur est la norme : le taux de réserves à la réception des chantiers est extrêmement faible. Cette excellence est attestée par les certifications Qualibat, ISO et RGE (Reconnu Garant de l'Environnement), indispensables pour les chantiers HQE (Haute Qualité Environnementale) et les projets d'isolation performante.

## Des références solides et emblématiques

L'agence colmarienne s'appuie sur des réalisations de référence : la rénovation des façades des quatre bâtiments de la gendarmerie de Colmar (isolation extérieure et crépi), les écuries de Rouffach (dont la troisième tranche est en cours), l'Hôtel Saint-Hubert à Eguisheim, l'Institution Champagnat à Issenheim (rénovation de salles de classe, couloirs, cages d'escalier), le Crédit Agricole d'Eguisheim, ou encore l'ESAT de Rouffach (association pour personnes handicapées gérant de nombreux bâtiments, résidences et bureaux). Face au ralentissement

de la construction neuve, elle oriente désormais son activité vers la réhabilitation de bâtiments existants, les copropriétés, et les projets de particuliers.

## Une approche différenciée selon les clients

« *Le particulier recherche un rendu final esthétique, parfois visualisé grâce à des outils de digitalisation ou d'intelligence artificielle, tandis que le professionnel se concentre sur la technique, les matériaux spécifiques et les normes environnementales* », explique Brice Birkholz. Quelle que soit la typologie du client, l'agence conseille des matériaux biosourcés, à faible teneur en COV ou des peintures dépolluantes, alliant performance et respect de l'environnement.

## Préserver et transmettre le savoir-faire

L'un de ses enjeux majeurs reste la préservation de ce précieux héritage que représente le savoir-faire de ses collaborateurs. Avec des départs à la retraite qui se profilent, l'agence a mis en place une stratégie proactive en composant des binômes expérimenté/jeune. L'entreprise s'investit également dans l'apprentissage : Hugo Finck, meilleur apprenti 2021, en est un exemple parlant. Chaque salarié bénéficie d'un accompagnement personnalisé, avec des formations ajustées à ses souhaits de progression. Un budget important est ainsi dédié à la sécurité, et au développement des compétences (application, gestion de chantiers, utilisation du pistolet, produits spécifiques). Des formations dispensées par des organismes spécialisés ou directement par les fournisseurs

et fabricants. À l'agence Les Peintures Réunies de Colmar, la passion du métier ne se délave pas : elle se transmet, couche après couche, génération après génération.

Emilie Jafrate

**Les Peintures Réunies SN**  
Peinture, Façades, Isolation, ITE  
164A, rue du Ladhof - Colmar  
03 89 77 29 34  
[lpr-groupe.fr](http://lpr-groupe.fr)



Brice Birkholz dirige l'agence Les Peintures Réunies à Colmar avec la même précision que ses équipes appliquent leurs coups de pinceau.

# Eric Colin, héritier du goût : l'histoire d'une famille alsacienne qui fait voyager les saveurs

**De la déshydratation de houblon dans les années 50 à la création d'épices d'exception reconnues dans toute l'Europe, la famille Colin cultive depuis trois générations un sens rare de la transmission et de l'innovation.**

La famille Colin est une famille d'agriculteurs installée à Mittelhausen depuis 1954. « Ma grand-mère faisait déjà du houblon déshydraté, glisse Éric Colin, membre de la troisième génération. Lorsque mon père a repris l'exploitation, il a conservé les séchoirs et s'est lancé dans la déshydratation de légumes. » Président des planteurs de houblon, Albert Colin - la génération précédente - avait commencé par la déshydratation du persil, grâce au séchoir de la coopérative locale. Son fils, Georges, visionnaire, vend les douze vaches familiales pour acheter son propre séchoir. Ainsi débute la production et la déshydratation de plantes aromatiques... Et une aventure entrepreneuriale à part entière.

## À chaque génération, sa spécialité

À chaque époque, son produit emblématique. Pour Eric Colin, ce sont les épices. Fasciné par leurs origines et leurs histoires, il développe un sourcing responsable, confié à Benoît Winstel, ingénieur agronome, président de la Commission technique du SNPE (Fedemet) et membre de l'ESA (European Spice Association). Ce dernier parcourt les continents à la recherche des meilleurs producteurs et coopératives. « Nous vérifions que tout ce que nous importons soit propre, insiste Éric Colin. Notre ail des ours vient d'Albanie et il descend à dos d'âne ! » Chaque partenaire est audité, chaque produit rigoureusement sélectionné. Fidèle à ses racines, la société Georges Colin ne transige jamais sur

ses valeurs : qualité, éthique et respect des savoir-faire familiaux.

### Des rencontres inspirantes

Sur le terrain, Éric Colin découvre sans cesse de nouvelles variétés et les secrets de leur utilisation. Le poivre des Gorilles, récolté au nord du Congo, est ainsi né d'une rencontre improbable. Certaines épices, en revanche, demeurent mythiques. « En plein milieu d'une forêt, je suis tombé amoureux du vrai wasabi japonais. J'ai eu la chance de pouvoir le déguster sur du thon séché. C'est une plante semi-aquatique inaccessible : si on la coupe, elle perd toute sa beauté. Il faut la râper tout de suite, devant l'assiette. » Des instants rares, à l'image de la passion qui anime le chef d'entreprise.

### L'Alsace comme point de départ, le monde comme terrain de jeu

Lorsqu'Éric Colin rejoint l'aventure familiale, à la fin des années 90, Georges Colin compte une trentaine de salariés. Aujourd'hui, plus de 300 collaborateurs font vivre l'entreprise : 150 à Mittelhausen, berceau historique, 70 à Rennes, via le rachat de Food Service et une vingtaine en Allemagne, où se situe un bureau de distribution. Le marché allemand est d'ailleurs devenu le premier marché de la société après la France.

### Les boutiques Georges Colin : le goût à portée de main

En 2020, Eric Colin lance la marque Georges



Fidèle à ses valeurs d'origine que sont la tradition, la qualité et la créativité culinaire, Éric Colin perpétue l'aventure familiale démarée il y a plus de 60 ans. DR.

Colin avec un objectif clair : faire découvrir au grand public des produits jusque-là réservés aux professionnels. Une première boutique ouvre rue Gutenberg à Strasbourg, suivie de Mittelhausen en 2024, puis de Gunsbach. « Avec les industriels, nous devons souvent faire des concessions. Ces boutiques, ce sont nos psy... Elles nous permettent de vendre ce que l'on aime », confie-t-il. Les boutiques proposent plus de 200 références d'épices et d'assemblages, dont la fameuse persillade au houblon d'Alsace, clin d'œil aux origines familiales. Chaque création porte une touche d'humour : Happy Veggie pour sublimer les légumes, Week-end à Rome pour un plat de pâtes ensoleillé, ou encore Georges loves Strasbourg pour une touche alsacienne version sucrée ou salée.

### Préparer Georges Colin 2030

Aujourd'hui, Éric Colin imagine Georges Colin 2030. L'enjeu ? Transmettre à son tour l'entreprise. Côté boutiques, le chef d'entreprise ambitionne une implantation au cœur de grandes villes. L'esprit de famille reste le fil conducteur. Une histoire où le goût, la passion et la transmission continuent de se mêler... comme les plus belles épices. De la ferme de Mittelhausen aux plus grandes tables, la famille Colin n'a cessé de prouver qu'en Alsace aussi, les racines peuvent avoir le goût du voyage.

Emilie Jafrate

#### Boutique d'épices Georges Colin

1, rue Diafood - Gunsbach  
03 89 77 00 22  
georgescolin.com

PUBLI-INFO

# L'UCC, le syndicat professionnel de la communication dans le Grand Est : 20 ans d'engagement et de défis

**Créé il y a vingt ans en Alsace, l'Union des Conseils en Communication Grand Est fédère aujourd'hui 54 agences et près de 700 collaborateurs dans la région. À l'heure des mutations du secteur, il multiplie les initiatives pour défendre, valoriser et accompagner les métiers de la communication.**

Fédérer, valoriser, défendre, transmettre et accompagner : tels sont les cinq piliers de l'UCC, le syndicat professionnel des métiers de la communication. Créer du lien et encourager la solidarité entre les différents acteurs du secteur sont au cœur de son

action. Deux temps forts rythment ainsi la vie du syndicat : Creative Shaker, un marathon créatif de 48h au service d'associations régionales, et Serious, un rendez-vous de référence mêlant workshops, conférences, afterworks et rencontres. Organisés

en alternance, ces rendez-vous renforcent le tissu professionnel et l'engagement collectif.

### Défendre la valeur des métiers de la communication face aux mutations

La valorisation des métiers de la communication constitue un enjeu central, dans un contexte marqué à la fois par l'essor de l'intelligence artificielle et la baisse des budgets publics. « Nous sommes là pour défendre la valeur de ces métiers face à des donneurs d'ordre qui peuvent abuser de la mise en concurrence ou banaliser les prix des prestations », souligne Frédéric Cronenberger, Président de l'UCC. Le syndicat s'emploie notamment à sensibiliser les collectivités aux réalités économiques des agences, en œuvrant à l'amélioration des appels d'offres. « Répondre à un appel d'offres coûte entre 8 000 et 18 000 €. Il est essentiel que les institutions comprennent cet investissement », rappelle-t-il.

### Des outils concrets pour accompagner la profession

L'action de l'UCC s'illustre aussi par ses initiatives

concrètes : un nouveau guide RSE pour des événements responsables sera lancé prochainement, fruit du travail collectif de ses commissions. L'organisation syndicale a également lancé, il y a trois ans, la première plateforme de mise en relation agences/annonceurs : lameilleureagencedecomunication.com. « Chaque agence répertoriée y présente six projets emblématiques, ce qui permet aux annonceurs - en quelques clics - de trouver le professionnel qui correspond à leur projet. » L'UCC entretient également des liens privilégiés avec les écoles de communication et design du Grand Est, consolidant ainsi ce lien entre formation et profession.

### Un nouveau cap pour une organisation modernisée

Après deux mandats, Frédéric Cronenberger s'apprête à passer le relais. Son bilan est marqué par la modernisation de l'identité du syndicat et la réalisation des objectifs fixés, dans un contexte pourtant difficile. Les crises successives n'ont pas entamé la dynamique collective. L'UCC entend poursuivre son engagement aux côtés des agences du Grand Est, convaincue que l'union et l'innovation sont les clés pour répondre aux enjeux d'un secteur en pleine mutation et pour pouvoir relever les défis de demain.

Emilie Jafrate

**UCC Grand Est**  
8, rue des Lilas - Mundolsheim  
ucc-grandest.com  
Facebook UCC Grand Est  
LinkedIn UCC Grand Est

### Les prochains rendez-vous de l'UCC Grand Est :

- Le 25 novembre - Conférence « Écouter, accepter les critiques, réagir, résilience, détermination pour être le meilleur » donnée par Henri Leconte, Champion de tennis français
- Novembre/Décembre - Nouveau cycle d'ateliers thématiques UCC Grand Est X Club de la Presse en visioconférence
- La Semaine des Métiers de la Communication début décembre



Frédéric Cronenberger, Président de l'UCC. Crédit photo : Nis&For

# Chocolaterie Millet : l'art du chocolat à Kaysersberg signé Romain, entre passion et audace

Entre tradition et innovation, Romain Millet a trouvé à Kaysersberg le terrain idéal pour exprimer sa créativité. Ce jeune chocolatier conjugue savoir-faire artisanal, technologies modernes et gourmandise sans limite.



Romain Millet, chocolatier à Kaysersberg, mêle savoir-faire artisanal et créativité moderne dans son atelier-salon de thé, où tout est fait maison.

C'est son père - cuisinier et pâtissier de métier - qui lui a transmis le goût des fourneaux. Mais avant de plonger dans l'univers du chocolat, Romain Millet explore d'abord par la pâtisserie, puis la boulangerie, avant de décrocher un CAP et un BTM chocolatier-confiseur. « *Le chocolat vous ouvre tellement d'horizons ! On peut le décliner en version salée, sucrée, en tablette, en moulage... Il demande une adaptation constante. C'est un véritable bonheur de le travailler.* »

## Des créations qui reflètent son inspiration du moment

Son produit signature ? Les perles de praliné, élaborées à partir de fruits secs de qualité. Chaque chocolat est composé d'une fine coque en nougatine, garnie d'un cœur fondant praliné maison. « *J'ai cinq saveurs qui ne bougent pas et une sixième dont le goût change chaque mois, selon mon humeur et mon inspiration* », confie-t-il avec le sourire. À côté de ces douceurs, le jeune chocolatier propose également de la pâte à tartiner maison, des tablettes classiques, et des moulages modernes, conçus au fil des saisons. « *Je me sers beaucoup de l'impression 3D. Elle permet de concrétiser la moindre idée.* » C'est ainsi que son Teddy Bear et ses pralinés sont entrés il y a quelques mois en boutique.

## Un rêve devenu réalité à Kaysersberg

À son compte depuis 2022, Romain Millet passe un cap en juillet 2025 avec l'ouverture de sa propre boutique. « *Je suis originaire du coin et je cherchais un local à louer dans le secteur. J'ai eu un véritable coup de cœur pour ce lieu.* » Entre inscription à la Chambre des Métiers, premiers

investissements, rafraîchissement du local et aménagement, tout s'est enchaîné à une vitesse folle. Le résultat : une boutique-salon de thé dans laquelle les clients peuvent en prime observer le chocolatier à l'œuvre.

## Un lieu vivant et chaleureux, ouvert aux locaux comme aux touristes

Aujourd'hui, le salon de thé représente près de 90% de son chiffre d'affaires. On y déguste petits déjeuners, douceurs sucrées ou salées, tout au long de la journée. Rhubarbe meringuée, aux myrtilles, aux quetsches, aux pommes, aux mirabelles... Il réalise lui-même ses tartes réalisées là aussi 100% maison et à partir de fruits frais. Si les touristes constituent encore 60% de sa clientèle, les habitants de Kaysersberg s'approprient progressivement cet espace plein de charme. Installé à proximité du parking bus et camping-cars, Romain Millet accueille souvent des personnes âgées qui préfèrent éviter la montée vers le centre ville. « *J'avais envie de créer un endroit artisanal et authentique, aussi pour les gens d'ici.* »

## Des projets qui fondent d'envie

Le jeune chocolatier ne manque pas d'idées. Il collabore déjà avec des entreprises locales et souhaite développer des paniers garnis associant vin et chocolat, en partenariat avec les artisans du secteur. « *J'aimerais aussi concevoir boîtes à chocolat chaud* », confie-t-il, avant d'évoquer sa nouvelle tempêteuse à chocolat, qui ouvre la voie à de nouvelles créations ambitieuses. À Kaysersberg, Romain Millet ne se contente pas de fabriquer du chocolat : il façonne un lieu de vie, d'échanges et de passion, où chaque création raconte un peu de son histoire et beaucoup de son état d'esprit.

Emilie Jafrate

### Chocolaterie Millet

Rue de l'Erlenbad - Rocade Verte - Kaysersberg  
07 77 69 16 97  
chocolat-millet.fr

Une ambition qu'il partage à travers des conférences et des ateliers de dégustation, pour faire découvrir au public le voyage du cacao, « *de la fève à la tablette* ». Mathieu de Saint Mleux ne cherche pas à plaire à tout le monde. Il veut simplement redonner au chocolat sa vérité : celle du goût, du geste juste et du respect de la matière.

Emilie Jafrate

**Mathieu Mleux - Les Chocolats de mLeux**  
Colmar  
06 34 25 99 61  
Les Chocolats de Mleux

# Les Chocolats de mLeux, le goût vrai et juste selon Mathieu Saint-Mleux

Chez Mathieu de Saint-Mleux, le goût prime sur tout le reste. Entre exigence artisanale, sincérité des saveurs et collaborations locales, le chocolatier colmarien cultive une approche sans compromis.

Les Chocolats de mLeux, c'est avant tout une signature : celle de Mathieu. Le chocolatier revendique une approche artisanale exigeante, nourrie par un parcours jalonné d'expériences internationales. Entre pralinés puissants, pâtes d'amande aux agrumes et partenariats régionaux, il fait le pari d'un chocolat « *franc* », peu sucré, au service du goût et des producteurs.

## Des recettes qui racontent la matière

Au cœur de sa signature : ses mini-kougelhops confectionnés à partir de noisettes françaises directement achetées dans le Sud de la France. Elles représentent 80% de la recette, les 20% restants étant du sucre de canne non raffiné. Le tout, enrobé de chocolat noir. « *J'en utilise trois différents, pour trouver le bon équilibre entre la puissance de la noisette et celle du chocolat* », explique Mathieu de Saint Mleux. Autre produit signature : ses bonbons de chocolat noir à 67%, fourrés à la pâte d'amande, à l'orange confite et aux huiles essentielles de citron.

## Un parcours façonné par le voyage

Son parcours atypique éclaire sa méthode. De stagiaire à responsable de magasin, il débute dans l'univers du jouet, avant qu'un bilan de compétences ne le guide vers sa véritable voie : le chocolat. Diplômé avec brio, il multiplie les expériences en Belgique, puis s'envole pour l'Indonésie. « *Mon patron était un Belge expatrié. Son projet était de faire du chocolat indonésien... à la belge ! Il est parti de rien, à vendre des créations sur son scooter. Aujourd'hui, il possède plusieurs boutiques et a même contribué à faire évoluer les lois sur le chocolat en Indonésie.* » Pendant quatre années marquées par la découverte et le partage, Mathieu participe à l'ouverture d'un musée du

chocolat sur place — une expérience à la fois humaine et fondatrice.

## Revenir pour créer autrement

La crise du Covid le pousse à revenir en Europe. Après la Belgique, Paris et la Bretagne, il rejoint le Musée du Chocolat à Colmar. En désaccord avec les façons de faire, il choisit de créer son propre modèle : production maîtrisée, circuits courts, et prix justes. Ses tablettes de chocolat au lait affichent 43% de cacao, contre 23% en moyenne ailleurs. « *Je retravaille les classiques à ma sauce, avec des ingrédients régionaux ou au moins français* », précise-t-il. Parmi ses spécialités, des orangettes revisitées façon pamplemousse, poire séchée ou citron confit, élaborées à partir de fruits corsés.

## Des collaborations qui ont du sens

Les Chocolats de mLeux sont aujourd'hui présents à Houssen (Boutique des Artisans chez Shop'In), Mutzig (Empreinte de Créateurs) et Colmar (Tillia épicerie fine). Mathieu développe également des collaborations locales, comme ce praliné chocolat au lait et café, conçu à partir des Cafés 1924. « *Ils ont passé une heure avec moi, à goûter différentes variétés pour trouver la texture friable dont j'avais besoin. À la fin, ils m'ont offert 600g, contre une dégustation* », raconte-t-il avec humour. Avec la microbrasserie KS, Mathieu Saint-Mleux prépare une dégustation croisée bière-chocolat, tandis qu'un projet à base de chocolat blanc et de thé matcha est déjà en gestation.

## De la fève au rêve

Au-delà de sa fascination pour le chocolat, sa texture et ses complexités, Mathieu rêve d'aller encore plus loin : créer son propre chocolat à partir de la fève. « *Je rêve d'aller chercher moi-même mes fèves chez le cacaoculteur, d'aider les petits producteurs à obtenir un prix réellement*

*équitable, et de les accompagner de la production de la fève à la réalisation, et la vente. J'aimerais ensuite travailler avec eux pour qu'ils puissent produire mais aussi vendre leur propre chocolat !*



Exigence et passion du vrai goût sont au cœur des recettes de Mathieu - artisan chocolatier colmarien - fondateur des Chocolats de mLeux. Crédit Photo - Dimitra Taruma.

# Isabelle Abassi Sittig : du culturisme à Sit-Form, une vie portée par le sport

De ses premiers pas en salle de sport à l'ouverture de sa propre structure, Isabelle Abassi Sittig a bâti un parcours hors du commun, animé par la passion et une détermination sans faille.

Attriée par le culturisme dès l'adolescence, Isabelle Abassi Sittig a toujours su qu'elle travaillerait dans le coaching sportif. Après un parcours scolaire classique, elle pousse la porte d'une salle de sport et tient un premier remplacement. Une opportunité qu'elle attendait

patiemment et qu'elle saisit sans hésitation. Tout s'enchaîne : elle apprend sur le tas, et gravit les échelons. « Mais les règles ont fini par changer. Le diplôme a été rendu obligatoire et je voyais le danger arriver ! », se souvient-elle. Elle relève le défi et sort major de promotion en 2001.



Isabelle Abassi Sittig, fondatrice de Sit-Form, une salle à son image : passionnée, exigeante et ouverte à tous.

## La Nouvelle-Calédonie, révélatrice de passions

Diplôme en poche, Isabelle s'envole pour la Nouvelle-Calédonie où elle multiplie les expériences dans les salles de sport de l'île. C'est aussi là qu'elle monte pour la première fois sur scène en culturisme. « Je n'étais absolument pas prête physiquement, je mangeais encore des pizzas... », lance-t-elle avec son franc-parler. Mais j'étais fascinée de voir ces athlètes en vrai. » Après un an d'entraînement acharné en autodidacte, elle impressionne : vice-championne de Calédonie, puis médaille d'argent aux championnats de France. Le culturisme est devenu son terrain de jeu et les titres s'enchaînent.

## Sit-Form, l'aboutissement d'un rêve

De retour en Alsace, elle rejoint une franchise et développe la salle en question, tout en animant les cours collectifs. En 2018, elle part d'une feuille blanche à Sainte-Marie-aux-Mines, pour le compte de la même franchise. Salariée responsable, elle reprend seule les rênes en 2023. Sit-Form est né. « Je ne me voyais dans aucun autre boulot. À 13 ans, je voulais déjà devenir athlète et avoir ma propre salle. J'y ai toujours cru et j'ai toujours avancé avec le cœur et les tripes. » Aujourd'hui, elle incarne ce rêve à la tête de sa structure, tout en anticipant l'avenir d'un métier exigeant pour le corps.

## Sport pour tous et projets d'avenir

Son défi quotidien ? Donner envie aux sédentaires de bouger et fidéliser ceux qui franchissent le pas. Elle a ainsi développé une offre entreprise qu'elle aimerait voir grandir, et se bat pour les

jeunes en ouvrant des cours spécifiques : lutte dès 7 ans, MMA ou Muay-Thaï. Plus qu'une simple salle de sport, Sit-Form fédère actifs, retraités et jeunes, dans une atmosphère où chacun trouve sa place.

## Un rêve plus grand encore que les murs de Sit-Form

Sit-Form, n'est pas une salle comme les autres. Elle transpire l'état d'esprit d'Isabelle Abassi Sittig. Elle n'est d'ailleurs jamais à court d'idées. Son rêve le plus fou serait d'ouvrir un pôle sport. Si elle occupe 1000m<sup>2</sup> d'espace rue Osmont, il reste tout autant d'espace inoccupé. « Je suis ouverte à tous les projets qui peuvent faire avancer et évoluer le sport dans la Vallée ! », soutient-elle. Elle aimerait également créer de l'emploi, mais pour l'heure, ses adhérents lui permettent de rester tout juste à l'équilibre.

Emilie Jafrate

### Sit-Form

8, rue Osmont - Sainte-Marie-aux-Mines  
06 48 23 02 65



Vous désirez communiquer dans

# LePériscope

Le média des entreprises locales

sous forme d'annonce publicitaire ?  
Contactez notre service commercial  
au 06 26 52 40 56

# T'as un Grain, le vin plaisir, sans chichi, signé Clément Scheidecker

Un site, des vins, mais surtout des gens. Avec T'as un Grain, Clément Scheidecker remet l'humain au centre de la dégustation, là où chaque bouteille commence par une poignée de main et se termine par un sourire.

Faire les choses avec rigueur et sérieux, mais sans se prendre au sérieux... Tel est le fil conducteur de Clément Scheidecker. À travers son projet T'as un Grain, ce passionné de 28 ans entend bien faire entrer le vin dans les habitudes de consommation

de la jeune génération. « *De manière générale, un jeune n'ose pas entrer chez les cavistes par manque de connaissances. C'est un univers encore trop austère et élitiste, explique-t-il. Moi, je veux rendre le vin simple, accessible et festif.* »



Derrière chaque bouteille vendue sur T'as un Grain, une rencontre, un vigneron et une histoire à partager, façon Clément Scheidecker.

## Des bouteilles choisies pour leurs histoires, pas pour leurs étiquettes

Fort de plusieurs expériences dans le commerce international du vin, Clément Scheidecker lance son site de vente en ligne en janvier 2025. Chaque bouteille y est sélectionnée avec soin, au fil de rencontres avec des vignerons à travers toute la France. Son ambition : partager bien plus qu'un vin, raconter une histoire, celle du terroir, du savoir-faire, et des gens qui y mettent tout leur cœur. Aujourd'hui, trois domaines alsaciens ont rejoint l'aventure : René Meyer, Muré et Vincent Stoeffler, ainsi qu'un Bordeaux, le Domaine Haut Ventenac. « *Mon objectif est d'ouvrir la gamme à toutes les régions. J'aimerais prochainement faire entrer un Côtes-du-Rhône* », confie-t-il.

## Des marchés comme terrain de jeu et de lien

Une table, quelques caisses et de belles pépites dans le coffre : c'est sur les marchés, que T'as un Grain a trouvé son public. Kaysersberg le lundi, les Halles de Colmar le jeudi, Turckheim le vendredi et Place Saint-Joseph à Colmar le samedi lui ont permis de nouer les premiers contacts avec sa clientèle. Une clientèle composée principalement des 25/45 ans en quête de conseils et d'accompagnement, ce qui n'empêche pas quelques exceptions à la règle : « *Une dame de 80 ans vient toutes les deux semaines pour s'approvisionner* », sourit-il. Les échanges avec les touristes lui permettent aussi de recommander des domaines à visiter, renforçant ainsi son rôle de passeur entre producteurs et amateurs. Résultat : une centaine de bouteilles

vendues rien que sur le mois de juillet, validant pleinement son concept. Désormais, Clément vise également le marché des professionnels, en quête de différenciation et de dégustations originales.

## De novice à connisseur : un parcours fait d'écoute et de curiosité

À seulement 28 ans, Clément Scheidecker a tout quitté pour se lancer dans l'entrepreneuriat. Une audace déjà présente quelques années plus tôt, lorsqu'il découvre le monde du vin presque par hasard. « *Mon premier jour en master, je me suis retrouvé aux côtés d'un vigneron, un sommelier et une fille hyper calée. Le premier exercice était de citer trois noms de champagne... Je n'en avais aucune idée !* », se remémore-t-il en riant. Armé de curiosité et de détermination, il apprend tout sur le terrain : lectures, stages, salons, rencontres de vignerons... Jusqu'à transformer cette soif d'apprendre en véritable projet de vie. Avec T'as un Grain, Clément Scheidecker bouscule les codes d'un univers souvent jugé trop sérieux. Son credo ? Du bon vin, de bonnes histoires et surtout, de la bonne humeur. Un brin d'irrévérence, beaucoup de passion, et cette envie contagieuse de rappeler que le vin, avant tout, c'est fait pour partager.

Emilie Jafrate

**T'as Un Grain**  
Colmar et Centre Alsace  
07 60 74 72 59  
tasungrain.com

  
**gaïal**  
DÉCONSTRUCTION  
DÉSAMIANTE

DÉSAMIANTE  
DÉCONSTRUCTION  
DÉPLOMBAGE

24 rue Louis-Joseph Gay-Lussac  
68000 Colmar  
03 89 21 84 02  
contact@gaial-dd.eu  
gaial-dd.eu  



  
**alter**  
TRAVAUX PUBLICS

TRAVAUX PUBLICS  
TERRASSEMENT  
VOIRIE

18 rue Louis-Joseph Gay-Lussac  
68000 Colmar  
03 89 21 84 00  
accueil@alter-tp.eu  
alter-tp.eu  

  
**zénith**  
UNION D'ENTREPRISES

Des entreprises  
membres de

  
**Le Périscope**  
Le média des entreprises locales

Édité par Le Périscope · 8 rue des Cailles 68270 RUELSHEIM  
03 89 52 63 10 - [www.le-periscope.info](http://www.le-periscope.info)  
N°ISSN : 2803-7707 (en ligne) / ISSN Imprimé en cours  
Tiré à 7000 exemplaires

Directeur de la publication et rédacteur en chef : Anthony Hernu  
Rédaction et photos (sauf mention contraire) : Emilie Jafrate -  
contact@le-periscope.info  
Publicité : Anthony Hernu, 06 26 52 40 56

Mise en page : Agence Cactus · Web : Agence Cactus  
Impression : Imprimerie Schraag · Distribution de ce  
numéro : Adapei Papillons Blancs d'Alsace - ESAT de Colmar