

# Le Périoscope

LE MÉDIA DES ENTREPRISES LOCALES

le-periscope.info

in f y t a



NUMÉRO SPÉCIAL  
42<sup>e</sup> EXPO HABITAT  
WALDIGHOFFEN

## Expo-Habitat

### Expo-Habitat de Waldighoffen, la vitrine d'un savoir-faire artisanal qui dure

Depuis plus de quarante ans, Expo-Habitat Waldighoffen incarne bien plus qu'un salon : c'est l'expression collective d'artisans engagés, d'un territoire soudé et d'un savoir-faire bâti dans le temps.

Expo-Habitat Waldighoffen est le fruit d'un groupement : celui des Bâtisseurs du Sundgau. Créé en 1981 à l'initiative de la Chambre des Métiers et de l'Artisanat, ce collectif rassemble plusieurs entreprises du bâtiment animées par une ambition commune : unir leurs compétences, affirmer leur expertise et répondre ensemble à des projets de construction d'envergure. L'objectif est clair dès le départ : fédérer les artisans pour leur offrir visibilité, crédibilité et force collective, tout en renforçant leur ancrage territorial.

#### Une notoriété construite sur la complémentarité

Très rapidement, le Groupement des Bâtisseurs du Sundgau s'impose comme un acteur incontournable de la construction dans le Sundgau, aussi bien pour les maisons individuelles que pour les bâtiments collectifs. La complémentarité des corps de métiers, alliée à la solidité et à la réputation des entreprises membres, permet au groupement d'asseoir durablement sa notoriété. Cette dynamique collective devient un véritable levier de confiance, aussi bien pour les maîtres d'ouvrage que pour les partenaires institutionnels.

#### 1983: la naissance d'un salon vitrine

Deux ans seulement après sa création, le groupement lance Ex-

po-Habitat Waldighoffen. La première édition voit le jour en 1983, avec une ambition simple et forte : offrir une vitrine au savoir-faire des artisans du groupement. Installé au cœur de la salle polyvalente de la commune, le salon réunit alors 19 entreprises sur 800 m<sup>2</sup> et accueille près de 2 000 visiteurs le temps d'un week-end. Un succès fondateur. D'année en année, Expo-Habitat Waldighoffen grandit. Des chapiteaux sont ajoutés, les surfaces s'étendent, les exposants se multiplient. Le salon s'impose progressivement comme l'un des rendez-vous majeurs de la région. Aujourd'hui, il s'étend sur près de 10 000 m<sup>2</sup>, rassemble environ 300 exposants - artisans locaux et professionnels reconnus venus de toute la France - et accueille plus de 30 000 visiteurs sur quatre jours.

#### Bien plus qu'un salon, une atmosphère

Expo-Habitat Waldighoffen ne ressemble à aucun autre salon. Les artisans y sont profondément attachés, portés par une atmosphère unique où chaleur humaine et convivialité sont omniprésentes. Gros œuvre, isolation, aménagement intérieur et extérieur, décoration, design ou solutions innovantes pour la transition énergétique : tout l'univers du bâti y est représenté, pour les particuliers comme pour les professionnels. Ici, les visiteurs ne viennent pas par hasard. Ils arpentent les allées avec un projet précis en tête, à la

recherche de conseils, d'expertise et de relations de confiance. L'Expo-Habitat Waldighoffen cultive également un esprit solidaire avec un budget dédié aux associations, douze au total, sportives, culturelles aussi bien que liées au monde du handicap. Depuis plus de quatre décennies, Expo-Habitat Waldighoffen prouve qu'un salon peut être à la fois une vitrine, un lieu de rencontres et un moteur territorial. Une réussite collective, bâtie sur l'humain, la compétence... et la passion du métier.

Émilie Jafrate



Alexandre Fuetterer à gauche et Fernand Heinis à droite

### Alexandre Fuetterer succède à Fernand Heinis

Après plus de 40 ans à la présidence, Fernand Heinis a passé le relais à Alexandre Fuetterer. Une transmission presque naturelle, ancrée dans une histoire personnelle forte. « Notre entreprise fait partie des membres fondateurs. À 9 ou 10 ans, je vendais déjà les billets d'entrée avec ma mère », se souvient-il, sourire aux lèvres.

Aujourd'hui aux commandes, Alexandre Fuetterer assume cette nouvelle partition avec engagement. Une responsabilité

exigeante, mais stimulante : « L'enjeu est de faire perdurer une formule qui fonctionne, tout en lui apportant un nouveau souffle. Cela passe notamment par une communication modernisée et la création d'un site internet permettant désormais l'achat des billets en ligne. » Présent depuis l'enfance, le salon représente bien plus qu'un rendez-vous professionnel : c'est un héritage affectif, fait de souvenirs, de valeurs et de transmission.

#### EXPO-HABITAT WALDIGHOFFEN

Du 6 au 9 mars 2026

Salle polyvalente et chapiteaux  
Parking gratuit à proximité

42<sup>e</sup> EXPO HABITAT  
WALDIGHOFFEN  
06 - 09 mars 26

cebra La presse qui nous lie

L'ALSACE

DNA



GBS WALDEXPO Le Périoscope

GBS WALDEXPO 03 89 07 99 60 • expo-habitat-waldighoffen.fr • info@expo-habitat.com

4 jours d'expo  
ENTRÉE 5€

#### HORAIRES

Vendredi / samedi de 10h à 21h  
Dimanche de 10h à 20h  
Lundi de 10h à 19h

10 000 m<sup>2</sup> d'exposition

Restauration sur place  
Menu et carte variés  
Animaux interdits

Bénéfice réalisé sur les entrées  
au profit du handicap  
Fonds de dotation  
APEI Hirsingue

Gagnez  
30 000€

en lots, en voyages  
et en bons d'achat avec  
vos billets d'entrée  
et les coupons du journal

L'ALSACE  
offerts par GBS WALDEXPO  
et les exposants

1 séjour  
offert par  
Ebra Médias

10 paniers  
garnis  
offerts

100 repas  
à consommer  
sur place



# ÉDITO

**Chères lectrices,  
Chers lecteurs,**

Certains événements dépassent le simple cadre d'un salon.

Expo Habitat Waldighoffen en fait partie.

Depuis 42 ans, cette Expo Habitat dédiée à l'Habitat et son environnement incarne bien plus qu'un rendez-vous commercial : elle est le reflet d'un territoire qui entreprend, qui construit, qui innove et qui transmet.

Cette édition spéciale du Périscopes met à l'honneur celles et ceux qui font vivre cet événement : les exposants. Des entreprises locales, régionales et nationales, engagées dans les métiers du bâtiment, de l'habitat, de l'aménagement, de l'énergie et du confort. Des professionnels qui, au-delà de leurs produits et services, portent un savoir-faire, une exigence et une vision.

Participer à Expo Habitat, ce n'est pas simplement réserver un stand.

C'est affirmer son ancrage territorial.

C'est aller à la rencontre d'un véritable public avec des projets concrets et incarner la confiance.

Dans un contexte économique où les décisions d'investissement sont mûrement réfléchies, la proximité redevient une valeur centrale. Voir, toucher, comparer, discuter : l'Expo Habitat répond à ce besoin fondamental de lien humain. Elle crée une passerelle entre l'expertise technique et les projets de vie.

À travers les portraits et reportages de ce numéro, vous découvrirez certains exposants présents lors de ces 4 jours de fête.

Expo Habitat Waldighoffen est une vitrine.  
Mais c'est avant tout un moteur.  
Un moteur économique.  
Un moteur de confiance.  
Un moteur de rencontres.

Bonne lecture,  
Et belle Expo Habitat à toutes et à tous.

**Anthony Hernu**

## Fernand Heinis

### Bâtitteur d'un esprit collectif dans le Sundgau

Il a été la cheville ouvrière du Groupement des Bâtitteurs du Sundgau, en 1981. Après plus de quarante années passées à sa présidence, une page se tourne. Fernand Heinis a choisi de passer le relais. Rencontre avec un homme de caractère, profondément engagé.



**En 1981, vous créez le groupement des Bâtitteurs du Sundgau, pourquoi ?**

Cela ne s'est pas fait du jour au lendemain. Il a fallu tout inventer. L'idée était de s'unifier pour mieux valoriser notre savoir-faire et ne pas perdre nos marchés locaux face à une concurrence de plus en plus structurée avec des acteurs de plus en plus importants. Nous avons créé le GBS avec 19 entreprises, à raison de deux entreprises par métier. C'est ainsi qu'est né le GBS, le 8 mai 1981. Nos points communs étaient l'exigence du travail bien fait, la tenue des délais et un prix moins cher que la concurrence pour pouvoir emporter des marchés importants.

**Deux ans plus tard, naît Expo-Salon Habitat de Waldighoffen... Une véritable innovation, pour l'époque...**

L'idée était d'aller toujours plus loin. Pour la promotion de nos métiers, il fallait pouvoir exposer. Dans le GBS, nous étions deux entreprises à avoir exposé dans les années 70 à Mulhouse. Nous avions l'expérience, ce qui nous a permis de convaincre les autres membres.

Et avec l'expo, nous avons lancé les constructions clé en main de maisons individuelles mais aussi de résidences. Notre première réalisation date de 1985.

**Plus de 40 ans après, ce salon a grandi et bénéficie d'une belle réputation. Les exposants tout comme les visiteurs y sont très attachés, comment l'expliquer ?**

C'était une innovation en pleine campagne, mais un salon qui reste à l'ancienne, dans lequel la plupart des commerçants se connaissent, dans lequel aussi les gens se rencontrent et se parlent. C'est une ambiance propre au Sundgau. Et la gastronomie y est importante, c'est un salon sur lequel on mange bien aussi avec trois restaurants.

**Avez-vous une anecdote ou un moment marquant à partager avec nous ?**

Le samedi 4 mars 2006, à 18h, nous avons dû tout arrêter. Nous avions 50cm de neige et le risque était trop grand, à la fois sur les routes - tout était bloqué - mais aussi sous nos chapiteaux, qui s'affaissaient avec le

poids de la neige. La semaine qui a suivi, nous avons travaillé sur la Foire pour tout dégager et pouvoir la reporter huit jours plus tard. Elle aura au final duré cinq jours sur deux week-ends avec une fréquentation même un peu plus importante qu'espérée. Et aujourd'hui encore, c'est comme ça : tous les associés du GBS sont convoqués pour la préparation, aussi bien que le rangement.

**Quelle est votre histoire avec ce monde du bâtiment ? Était-ce une vocation ?**

Je suis issu d'une famille d'agriculteurs. Mon frère aîné devait reprendre l'exploitation familiale, mais il a dû partir en mission en Afrique. J'ai arrêté l'école du jour au lendemain. Lorsqu'il est revenu, j'ai eu l'opportunité d'accéder à une formation, mais il n'en restait qu'une de disponible : le sanitaire et chauffage. J'ai ensuite alterné école et entreprise en intégrant une société suisse. J'y suis resté sept ans et j'ai évolué jusqu'à devenir chef de chantier. C'est là que la folie m'a pris et j'ai décidé de quitter le salaire et le confort, j'ai démissionné, pour créer ma propre entreprise. J'avais envie de devenir patron, sans doute.

**La formation, justement, vous y-êtes très attaché...**

Ou, c'est un autre pan de ma vie. Chez Heinis, nous avons formé près de 66 apprentis. Encore aujourd'hui, 2/3 d'entre eux sont toujours dans le métier. Et lorsque je les croise, pas un seul ne passe à côté de moi sans me dire bonjour.

**Enfin, comment avez-vous vécu cette passation de relais ?**

Je n'ai pas vu que je vieillissais. Mais aujourd'hui, j'ai 84 ans et beaucoup de mes copains du GBS ne sont plus là. Et puis Alexandre Fuetterer est un bon professionnel et c'est une personne que j'aime bien. J'ai entièrement confiance en lui. Je suis certain que l'Expo-Habitat de Waldighoffen est entre de bonnes mains ! Je tiens d'ailleurs à remercier M. Stuber de la CMA (Chambre des Métiers d'Alsace) qui nous a soutenu à la création du GBS notamment, ainsi qu'Hubert Wolf, architecte à Werentzhouse et bien sûr Alexandre Fuetterer pour avoir repris le flambeau.

Propos recueillis par Emilie Jafrate

**point S**  
**INDUSTRIEL**

**03 89 53 04 83**

CENTRE DE WITTENHEIM 15 rue de Lorraine - WITTENHEIM

**NOUS INTERVENONS SUR LES PANNES QUI PÈSENT LOURD POUR VOTRE ENTREPRISE**



CENTRE DE JETTINGEN Route Départementale 419 - JETTINGEN

**PNEUS POIDS LOURDS, CAMIONNETTES  
GÉNIE CIVIL & AGRICOLE**

**DÉPANNAGE & ASSISTANCE POIDS LOURDS**

**GESTION DU PARCS POIDS LOURDS**

**RÉPARATION D'IMPACT  
ET CHANGEMENT DU PARE BRISE**

**UNE QUESTION ? Appelez votre conseiller  
Laurent BADER au 06 72 59 10 10**



## Fuetterer

# Plus d'un siècle de savoir-faire, une vision en béton, la saga Fuetterer

Depuis 1924, l'entreprise Fuetterer bâtit bien plus que des ouvrages : elle construit une histoire familiale, un savoir-faire transmis de génération en génération et une vision moderne du bâtiment, solidement ancrée dans son territoire.



Alexandre Fuetterer - ici au cœur de l'école de Ferrette - incarne la troisième génération d'un savoir-faire bâti sur la transmission, l'exigence et l'engagement de terrain.

Fondée en 1924 par Robert Fuetterer, l'entreprise s'est transmise de père en fils. En 1964, son fils Paul reprend les rênes, épaulé par ses deux frères, et consolide l'activité de gros œuvre. En 1997, un nouveau chapitre s'ouvre avec l'arrivée du petit-fils, Alexandre Fuetterer, aujourd'hui dirigeant. « J'avais 22 ans quand j'ai repris. Enfant, plutôt que d'aller au bureau avec ma mère, j'allais sur les chantiers avec mon père et mes oncles. Pour moi, le choix a été vite fait »,

sourit-il. Tombé très tôt dans la bétonnière, il apprend le métier sur le terrain avant d'obtenir un BTS bâtiment, puis une formation en gestion d'entreprise.

### Une réussite bâtie sur des valeurs solides

Les clés de cette longévité ? La qualité du travail, le sérieux, l'écoute du client et une capacité permanente d'adaptation. Fuetterer, c'est aussi un fort esprit

d'innovation, accompagné d'investissements constants dans des équipements modernes afin de réduire la pénibilité du travail. Partie d'une poignée de salariés, l'entreprise compte aujourd'hui 35 collaborateurs. Le management humain est l'un des piliers de cette réussite. Face à la concurrence frontalière, l'entreprise familiale mise sur la convivialité, le respect et l'écoute pour fidéliser ses équipes. « C'est une fierté de voir ce que nous sommes capables de réaliser, et de le partager au quotidien avec les équipes. On vit des moments extraordinaires », souligne le dirigeant.

### Des chantiers emblématiques et une expertise reconnue

Fidèle à son cœur de métier, Fuetterer SA a élargi son périmètre d'intervention sur le triangle Belfort-Saint-Louis-Mulhouse. Elle accompagne une clientèle variée : collectivités, industriels, agriculteurs, promoteurs et particuliers. Parmi ses chantiers emblématiques figurent l'école et le perriscolaire de Ferrette, un projet techniquement exigeant où le béton apparent confère une identité forte aux bâtiments. Les équipes ont également réalisé le centre de secours des pompiers de Saint-Louis ou encore une extension

## C'est une fierté de voir ce que nous sommes capables de réaliser, et de le partager au quotidien.

pour un fournisseur d'énergies de Saint-Louis Agglomération. « Nous disposons de notre propre bureau d'études. Cela nous permet d'anticiper chaque chantier et de traiter en amont les contraintes techniques. Aujourd'hui, nous avons développé nos propres méthodes de construction », précise Alexandre Fuetterer.

### Un dirigeant de terrain et un métier à transmettre

Même à la direction, Alexandre Fuetterer ne manque jamais une occasion de pallier un absent sur chantier. « Notre métier est beau. Nous voyons ce que nous produisons et avons la chance d'en suivre l'évolution du début à la fin. Avoir un chantier dans chaque village reste une véritable fierté. Chaque projet est aussi l'occasion de belles rencontres et de liens durables avec nos clients. » Conscient des

enjeux de transmission, il s'investit également auprès des jeunes générations, notamment à travers l'organisation du Forum des Métiers à Hirsingue, destiné aux collégiens du secteur. « Nos métiers souffrent encore d'une mauvaise image. C'est justement pour cela qu'il faut en parler. »

### Construire l'avenir sur des fondations centenaires

Centenaire, l'entreprise ne regarde pourtant pas dans le rétroviseur. Un projet structurant est en préparation : la construction d'un nouveau siège à Vieux-Ferrette. Objectif : regrouper les deux dépôts actuels, améliorer le confort de travail - des bureaux aux chantiers - et optimiser l'organisation logistique. Une nouvelle étape qui illustre la vitalité d'une entreprise profondément enracinée dans son territoire, mais résolument tournée vers l'avenir. Chez Fuetterer, la modernité ne remplace pas la tradition : elle la prolonge.

Emilie Jafrate

**FUETTERER**  
fuetterer.fr

6, rue des Tilleuls - 68480 Winkel  
03 89 40 86 06

## Dattler

# Serge et Thomas Dattler, héritiers d'un savoir-faire bois entre tradition et haute technicité

Chez Dattler, le bois raconte une histoire de famille. Une histoire qui se transmet, se modernise et se réinvente depuis plus de 70 ans, sans jamais perdre son âme.

Transmise de père en fils depuis 1952, l'entreprise de charpente Dattler, implantée dans le Sundgau, a traversé les décennies en conjuguant tradition, innovation et esprit de famille. Aujourd'hui portée par la deuxième génération, avec la troisième déjà pleinement engagée, elle continue de construire son avenir sur des bases solides : un savoir-faire reconnu et une capacité d'adaptation permanente.

### Des débuts modestes à la modernisation

L'histoire débute en 1952, lorsque Lucien Dattler lance l'aventure. « À l'époque, c'était une moto, une remorque et quelques machines derrière », se souvient son fils Serge, aujourd'hui gérant. Les charpentes sont alors taillées directement chez le client, dans un contexte où le bois arrive encore par attelage. Au fil des années, l'entreprise se structure : création d'une scierie, arrivée de quatre des cinq fils de Lucien, puis virage décisif vers l'informatisation en 1987. La mise en place d'un bureau d'études interne, suivie de l'installation d'une première machine de taille numérique en 2003, marque

une étape clé dans la modernisation de l'outil de production.

### Des projets techniques et sur-mesure comme signature

Aujourd'hui forte de 24 salariés, l'entreprise a diversifié ses activités. La charpente traditionnelle reste un pilier, mais la rénovation de toitures et l'isolation représentent désormais près de 50 % du chiffre d'affaires. Autre axe fort : la construction de maisons à ossature bois, développée depuis les années 2000, souvent sur des projets d'architectes complexes, à raison de deux à quatre

## Des heures en camionnettes avec les collaborateurs. Il ne faut rien oublier, et ces aventures soudent les équipes

réalisations par an. Face à la concurrence, Dattler a fait le choix de la spécialisation. « Nous répondons à des marchés publics, même si cela demande beaucoup de temps et d'investissement. Nous sommes retenus sur des projets à forte technicité ajoutée », explique Thomas Dattler.

### Un savoir-faire qui dépasse les frontières du Sundgau

Si l'entreprise rayonne principalement dans le Sundgau et jusqu'au sud de Mulhouse, certains chantiers l'ont menée bien au-delà. « En 1994, nous sommes partis pour notre premier chantier hors secteur, à Marseille. Il y a aussi eu cette maison en Espagne. Ce sont des heures en camionnettes avec les collaborateurs. Il ne faut rien oublier, et ces aventures soudent les équipes », raconte Serge en souriant. Parmi les réalisations emblématiques figurent La Damassine de Vaudoncourt, premier bâtiment public à isolation en paille, la réfection de la toiture de l'église de Feldbach, la reconstruction du presbytère, ou encore la transformation d'une ancienne grange en marché couvert pour la commune de Dietwiller. Sans



Transmission, expertise et adaptation : les piliers d'une entreprise familiale portée par Serge et Thomas Dattler.

oublier la rénovation de près de 1 600 m² de toiture pour un maraîcher à Volschwiller, le restaurant Le Panoramic au Schnepfenried ou encore la terrasse de La Bulle au Markstein. « Une terrasse sur structure métallique, installée dans la pente », précise Serge.

### Former aujourd'hui pour bâtir demain

En misant sur la formation continue, l'accueil d'apprentis et de Compagnons du Devoir, l'entreprise prépare activement l'avenir. Le prochain défi est déjà identifié : la construction d'un nouveau bâtiment destiné à accueillir une

machine plus moderne. Un investissement conséquent, mais indispensable pour rester performant et compétitif. Chez Dattler, chaque chantier est une pièce de plus ajoutée à l'édifice familial. Une saga où le bois relie les générations, prouvant qu'il est possible d'innover sans jamais renier ses racines.

Emilie Jafrate

**DATTLER - CRÉATEUR DE MAISONS BOIS**  
dev.dattler.fr

15 rue des Prés, 68640 Feldbach  
03 89 25 82 71



## ● ADC Innovations

### Du métal brut à l'excellence sur mesure façon **Kévin Piccone**

Parti de rien il y a cinq ans, Kévin Piccone a fait de ADC Innovations bien plus qu'un atelier de métallerie : une signature. Installée aujourd'hui à Lutterbach, l'entreprise rayonne largement au-delà de la région en mêlant savoir-faire industriel, création sur mesure et pièces d'exception. Une réussite qui séduit aussi bien les grands groupes que les particuliers en quête d'exclusivité.

L'aventure débute en 2019, lorsque Kévin Piccone rachète une petite société de signalisation. Un point de départ stratégique. Rapidement, la signalétique devient un levier pour revenir à son véritable métier : la métallerie. L'intuition est la bonne. Année après année, la croissance s'accélère, au point de doubler le chiffre d'affaires chaque exercice.

#### La passion du geste

Si la croissance et son rôle de chef d'entreprise l'éloignent désormais des chantiers, Kévin Piccone s'accorde un rituel immuable : le samedi est réservé à une journée « full fabrication ». Car la métallerie est avant tout une passion, née d'un véritable coup de foudre. « La première fois que j'ai travaillé le métal, j'ai été fasciné par la manière dont on peut déformer, façonner et rendre malléable un matériau aussi robuste », confie-t-il. C'est en Suisse qu'il fait ses armes, gravissant les échelons jusqu'à devenir sous-directeur à seulement 25 ans, à la tête d'une équipe de dix personnes. Une expérience fondatrice. « Aujourd'hui, ADC Innovations fonctionne à la suisse : c'est carré, le prix est juste, et quand on ne sait pas faire, on apprend à faire. »

#### Trois pôles, une même exigence

Le succès d'ADC Innovations repose sur une diversification maîtrisée autour de trois pôles complémentaires. L'industrie d'abord, avec des clients de premier plan comme EDF ou Spie Batignolles. Les marchés publics ensuite, où la rigueur de l'entreprise fait la différence. Enfin, les particuliers, terrain d'expression privilégié de la créativité. Escaliers aux marches suspendues, structures mêlant acier et verre, pièces uniques pensées comme de véritables œuvres fonctionnelles : ici, les limites sont rares. « Le premier frein, c'est ton imagination... et le second, ton portefeuille », sourit Kévin Piccone.

#### Des machines, mais surtout des femmes et des hommes

Cette ascension s'appuie sur des investissements constants dans des équipements de pointe et une exigence de qualité sans compromis. Chaque pièce est façonnée et assemblée en atelier, puis installée sur site pour garantir une finition irréprochable. Mais la plus grande fierté du dirigeant reste son équipe de douze salariés, dont plusieurs anciens formateurs et deux Compagnons du Devoir. « J'ai une équipe en or. Ils se donnent tous à fond.

Lors du déménagement, pendant sept week-ends, ils sont venus m'aider bénévolement. Et nous avons vécu notre plus belle fête de Noël, tous ensemble, dans un showroom encore en travaux. » Sa compagne

### Le premier frein, c'est ton imagination... et le second, ton portefeuille

elle aussi rejoint l'aventure. Après avoir façonné l'identité visuelle d'ADC Innovations, elle œuvre désormais à donner un nouveau souffle à l'activité signalétique.

#### Quand l'audace ouvre de nouveaux horizons

Portée par le bouche-à-oreille et un solide réseau d'architectes, l'entreprise décroche des chantiers prestigieux à Paris, Nice, ou encore pour la cheffe étoilée Anne-Sophie Pic. Aucun projet ne semble hors de portée. Toujours en mouvement, Kévin Piccone explore de nouvelles pistes, comme la maison à ossature métallique, alternative rapide et économique à la construction tradi-



Kévin Piccone au cœur du showroom ADC Innovations, où le métal se transforme en pièces d'exception mêlant exigence industrielle et création sur mesure.

tionnelle. Une première réalisation à Wittenheim a déjà fait office de galop d'essai concluant. Même le mobilier urbain et le jeu pour enfants passent sous son regard créatif, à l'image de ce filet de pêche tendu sur un mât métallique. Avec 57 ares de terrain encore exploitables, dont 80 % constructibles, l'histoire d'ADC Innovations est loin d'être achevée. Pour Kévin Piccone, le métal n'est pas seulement une matière : c'est un champ des possibles. Et visible-

ment, il lui reste encore beaucoup à façonner.

Emilie Jafrate

#### ADC INNOVATIONS

adcinnovations.fr  
11, rue de la Savonnerie  
68450 Lutterbach  
☎ 07 62 05 00 65  
📍 ADC Innovations Lutterbach

## ● Menuiserie Muller

### Nicolas Muller, le bois en héritage, l'exigence en moteur

De la cabane à oiseaux bricolée enfant à la direction d'une menuiserie établie depuis 1948, connue être connue, Nicolas Muller incarne une transmission vivante, où le geste artisanal rencontre la maîtrise industrielle.



Nicolas Muller dans ses ateliers à Seppois-le-Bas, là où chaque fenêtre, chaque porte, est pensée, fabriquée et assemblée sur mesure. DR.

Il a grandi dans la sciure des ateliers familiaux. « J'avais juste à traverser la pelouse pour y être, se souvient Nicolas Muller. À 8 ou 10 ans, j'essayais de clouer deux morceaux de bois ensemble. C'est là que j'ai construit ma première cabane à oiseaux. Je me rappelle aussi mon grand-père fabriquant ses ruches,

et moi, à côté, tentant de bricoler. » Même s'il s'oriente vers un cursus dans la construction plutôt que dans le bois, reprendre un jour les rênes de l'entreprise familiale s'impose naturellement.

#### Une reprise progressive, pensée sur le long terme

En 2011, Nicolas Muller rejoint son père. Pendant trois ans, il alterne entre l'atelier et la pose avant de s'orienter progressivement vers des missions plus administratives. « En 2012, nous investissons dans une machine à commandes numériques. C'était mon projet de fin d'études, que j'ai pu concrétiser directement dans la menuiserie. » La transition se fait sans rupture. En 2019, il devient officiellement seul maître à bord d'une équipe d'une dizaine de salariés. La Menuiserie Muller rayonne aujourd'hui dans un périmètre d'environ 35 kilomètres autour de ses ateliers installés à Seppois-le-Bas.

#### La signature durable du bois/alu

Le cœur de métier de la Menuiserie Muller reste la fabrication de fenêtres bois/alu. Si la clientèle était initialement composée à 70 % de professionnels du bois, la tendance s'est inversée, laissant désormais une large place aux particuliers. « J'ai déjà remplacé des fenêtres en bois que mon grand-père avait installées, sourit Nicolas Muller. Le bois/alu est reconnu pour sa durabilité. Nous ne revoyons plus les clients pour leurs propres portes et fenêtres, mais pour leurs proches, auprès desquels ils nous recommandent. » Il se souvient notamment d'une cliente fraîchement installée à Blotzheim, qui trouve le nom de la menuiserie directement sur les fenêtres.

« Elles avaient 33 ans! Elles avaient été posées en 1985, au tout début du bois/alu. Nous avons simplement changé les joints et graissé les mécanismes. Il ne lui restait plus qu'à remplacer le vitrage. » Au fil des années,

### J'ai déjà remplacé des fenêtres en bois que mon grand-père avait installées

l'offre s'est étoffée : volets roulants, brise-soleil, moustiquaires... des produits complémentaires, fabriqués localement.

#### Fabricant avant tout

Dans un marché concurrentiel où les revendeurs sont nombreux, l'entreprise se distingue par une singularité forte : elle fabrique. Ici, pas de simple pose de produits standardisés. Dans l'atelier, on conçoit, on assemble, on travaille la matière. Cette maîtrise complète de la chaîne - de la prise de cotes jusqu'aux finitions - permet de répondre à des demandes complexes, voire aux fameux « moutons à cinq pattes » que d'autres refusent. « Il y a quelque chose de presque magique à voir un produit naître dans l'atelier et

prendre place dans le logement du client », confie le gérant. Si la gestion et la structuration occupent aujourd'hui une part importante de son temps, Nicolas Muller reste très attaché au terrain et au suivi des chantiers. « Lorsqu'un collaborateur a rencontré un souci de santé, il nous a manqué pendant huit mois. Je suis retourné sur le terrain. Tous nos salariés sont de véritables coupeurs suisses, et réunir autant de compétences devient rare. »

#### Faire durer le savoir-faire

Fidèle à l'exigence de qualité transmise par ses prédécesseurs, Nicolas Muller refuse toute croissance démesurée. L'objectif n'est pas de grossir à tout prix, mais de préserver l'ADN de l'entreprise. L'ambition à moyen terme : intégrer un commercial formé en interne, capable de partager les mêmes valeurs humaines et artisanales. Une continuité plus qu'une rupture. À la Menuiserie Muller, chaque produit raconte une histoire. Celle d'un savoir-faire transmis, d'une entreprise ancrée dans son territoire, et d'un dirigeant qui a choisi de faire durer l'exigence plutôt que de céder à la vitesse.

Emilie Jafrate

#### MENUISERIE MULLER

muller-fenestres.fr  
7B, rue de Moos - 68580 Seppois-le-Haut  
☎ 03 89 25 60 16



## Romani & Fils

### L'art du zinc en héritage

Depuis plus de cinquante ans, Romani & Fils façonne le zinc avec la même exigence : celle du travail bien fait et du détail qui fait la différence. L'entreprise familiale a su évoluer au rythme de son marché, en opérant des choix stratégiques forts et en cultivant un savoir-faire artisanal singulier, transmis de génération en génération.



Bruno Romani au coeur de l'atelier de Didenheim, ses moignons à losanges en cuivre, reconnaissables.

C'est à Hochstatt que naît l'aventure Romani en 1968, autour du métier de ferblantier-zingueur. Pendant près de trente ans, l'entreprise développe en parallèle une activité d'installation sanitaire. En 1995, un choix structurant s'im-

pose : abandonner ce second volet pour se concentrer sur l'étanchéité des toits plats, un marché alors en pleine expansion. Un pari audacieux, mais visionnaire, qui permet à la société de s'inscrire durablement dans une nouvelle dynamique.

#### Une transmission familiale assumée

Lui, rêvait d'embrasser une carrière de vétérinaire, mais son père Dino le choisit pour reprendre le flambeau familial. À seulement 23 ans, il décroche les brevets de maîtrise de ferblantier-zingueur ainsi et d'installateur sanitaire. Dès 1989, il forme son premier apprenti. Le début d'une longue série : 24 apprentis passeront par les ateliers Romani, dont Arnaud Provin, aujourd'hui référent de l'activité étanchéité. « Il y a trois ans, nous avons même eu le meilleur apprenti de France, médaille d'or dans les spécialités de zinguerie et d'ornementiste », souligne avec fierté le dirigeant.

#### Une signature esthétique reconnaissable

Romani & Fils se distingue par un savoir-faire artisanal rare. « Mon père m'a toujours appris à faire les choses autrement », confie Bruno Romani. Cette philosophie se traduit jusque dans le moindre détail : les gouttières arborent des losanges dessinés sur leurs moignons, marque de fabrique immédiatement identifiable. Là où beaucoup installent des éléments standardisés, Romani fabrique l'ensemble de ses pièces en atelier. La cigogne girouette est devenue un emblème, tout comme les créations insolites – chats, souris ou gargouilles – qui habillent avec humour des descentes de gouttières parfois peu esthétiques.

Une créativité qui n'empêche pas l'entreprise de répondre aux codes contemporains, notamment à travers des habillages de lucarnes et de façades plus modernes.

#### Un ancrage local et une vision tournée vers l'avenir

La clientèle de Romani & Fils se compose aussi bien de particuliers que de professionnels. L'entreprise travaille régulièrement en synergie

### Mon père m'a toujours appris à faire les choses autrement

avec d'autres corps de métiers, sur recommandation. À l'écoute de son marché, Bruno Romani anticipe de nouveaux développements, notamment autour des façades et des lucarnes. « Le crépi et l'isolation extérieure vieillissent mal. On revient progressivement vers des habillages de joues de lucarnes, et notre métier de zingueur permet de proposer des solutions durables et esthétiques. » La question de la transmission est également au cœur des réflexions. Alexandre Romani, représentant de la troisième génération, est appelé à jouer un rôle croissant, aux côtés d'Arnaud Provin. Un binôme déjà solide et complémentaire.

#### Un outil de travail pensé pour durer

La société familiale est forte de huit personnes. Deux équipes qui disposent depuis Aujourd'hui, Romani & Fils compte huit collaborateurs répartis en deux équipes. Depuis janvier 2021, l'entreprise bénéficie d'un nouvel outil de travail, fruit d'une réflexion collective. En 2019, Bruno Romani a quitté les ateliers historiques d'Hochstatt pour des locaux plus spacieux et fonctionnels. « Mais ils restent ma caverne d'Ali Baba ! » L'atelier, lumineux et modulable, a été conçu avec l'implication de l'ensemble des équipes. La majorité des machines a été montée sur roulettes afin d'adapter l'espace aux besoins. Une attention particulière a également été portée à l'impact environnemental, avec l'installation d'une citerne de récupération d'eau de pluie pour les usages internes. Entre tradition artisanale, créativité assumée et vision à long terme, Romani & Fils illustre la capacité des entreprises familiales locales à se réinventer sans jamais renier leur identité.

Emilie Jafrate

#### ETS ROMANI & FILS SAS

romani.fr

20, rue des Pyrénées

68350 Brunstatt-Didenheim

03 89 06 38 11

**ONPLAY**  
ANIMATIONS | COHÉSION | JEUX

Créateur de  
Team Building  
et de Fête  
d'entreprise  
depuis 2019



onplay.fr



**L'exigence d'un expert.**  
**La proximité d'un partenaire.**



**Un accompagnement professionnel  
à chaque étape de votre développement.**

**Crédit Mutuel**

**— La DOLLER —**

L'EXPERTISE BANCAIRE DES PROFESSIONNELS POUR LES PROFESSIONNELS

Accueil possible du lundi matin au samedi midi

**PÔLE ENTREPRISES**

3 rue du 2e Bataillon Choc  
MASEVAUX-NIEDERBRUCK

7, rue du Pont d'Aspach  
BURNHAUPT-LE-HAUT

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



## ● Agrivalor

# Transformer les déchets en ressources : le pari réussi de Noël Adam à travers **Agrivalor**

Et si nos déchets verts devenaient la richesse de demain ? Depuis plus de vingt ans, Agrivalor prouve qu'un modèle local, vertueux et ambitieux peut faire rimer agriculture, innovation et économie circulaire.



Depuis Hirsingue, Noël Adam a développé Agrivalor en faisant du recyclage des déchets verts une véritable ressource pour l'agriculture et les jardins du territoire. DR

Née au début des années 2000 sur l'exploitation céréalière familiale à Hirsingue, Agrivalor s'inscrit d'abord dans une logique simple et pragmatique. Après l'arrêt de l'élevage, les sols manquent de matière organique. Noël Adam imagine alors une solution : composter les déchets végétaux du territoire pour fertiliser les terres agricoles. Le projet répond à un double objectif : collecter les déchets verts du Sundgau et produire un compost de qualité pour enrichir les

parcelles. Un cercle vertueux se met en place. Agrivalor pose ainsi les bases d'un modèle pionnier à l'échelle locale.

### Une croissance maîtrisée et stratégique

Au fil des années, l'activité prend de l'ampleur. En s'associant à d'autres agriculteurs, l'entreprise construit un réseau solide et développe aujourd'hui cinq sites de compostage, notamment à Bergheim et Hirsingue. Si la collecte et le traitement des déchets verts pour les col-

lectivités constituent toujours son cœur de métier, Agrivalor élargit progressivement son champ d'action. À partir de 2016, des espaces de vente dédiés au jardin et au paysage sont structurés pour répondre à la demande croissante des particuliers et des professionnels. « Nous avons développé toute une gamme

## Nos clients trouvent tout ce dont ils ont besoin pour entretenir et embellir leurs jardins

Terre et Jardins avec, par exemple, des écorces retravaillées à partir de ce que nous récupérons en scierie, que nous rebroyons ensuite. Nous proposons également des paillages minéraux. Nos clients trouvent tout ce dont ils ont besoin pour entretenir et embellir leurs jardins, jusqu'aux accessoires et blocs de pierre, sans oublier les massifs », explique le dirigeant. L'entreprise va encore plus loin avec une unité de méthanisation à Aspach-le-Haut, qui transforme les déchets alimentaires en gaz, puis en électricité et en chaleur. Plus récemment, la reprise d'Eco-

bois Alsace permet à Agrivalor de se positionner sur la production et la distribution de bois de chauffage et de plaquettes forestières. Résultat : en vingt ans, l'entreprise passe de deux à 110 salariés, dont 35 sur le site historique d'Hirsingue.

### L'économie circulaire en circuit court

Le fil conducteur reste inchangé : travailler en circuit court, pour et avec le territoire. « On travaille avec des produits qui viennent d'ici, on les transforme, on les revend ici. C'est le principe du recyclage à l'échelle très locale : l'économie circulaire ne sort pas du secteur », souligne Noël Adam. Les déchets verts collectés en déchetteries communales sont transformés en compost de haute qualité, utilisable en agriculture biologique depuis 2001. Ce compost est ensuite destiné aux agriculteurs, aux marchés publics, aux paysagistes et aux jardiniers amateurs. Cette boucle courte, cohérente et maîtrisée constitue la clé de voûte du modèle Agrivalor.

### Convaincre, innover, transmettre

Comme toute initiative innovante, le projet a d'abord suscité de la prudence. « L'adhésion se fait progressivement, quand on a fait ses preuves sur le terrain », confie le

dirigeant. Aujourd'hui, l'expertise de l'entreprise est reconnue, notamment à travers sa participation active à l'association des Agriculteurs Composteurs de France. La pédagogie occupe également une place centrale : sur les points de vente, les équipes conseillent et accompagnent chaque client, du néophyte au jardinier confirmé. Fidèle à ses racines agricoles et résolument tournée vers l'innovation, Agrivalor incarne un modèle où performance économique et responsabilité environnementale avancent ensemble. Ce que d'autres considèrent comme un déchet devient, ici, une ressource. À l'échelle d'un territoire, Agrivalor démontre qu'une autre manière de produire, transformer et consommer est possible : durable, locale et créatrice de valeur.

Émilie Jafrate

### AGRIVALOR HIRSINGUE

agrivalor.eu  
1, rue de Ruederbach  
68560 Hirsingue  
☎ 03 89 40 50 78  
📍 Agrivalor

Groupe **Lindera**

# TECHORMA

Agenceur Fabricant depuis 40 ans

## L'ART D'AGENCER VOS ENVIRONNEMENTS PROFESSIONNELS

**Hôtellerie**  
**Restauration**  
**Tertiaire**

☎ 03 89 74 09 09 | [contact.est@lindera.fr](mailto:contact.est@lindera.fr)  
ZI de la Doller | Burnhaupt-Le-Haut

Fabriqué en Alsace

**cci campus BUSINESS SCHOOL**

La référence de l'alternance

**RECRUTEZ VOS ALTERNANTS BAC +2 À BAC +5 DÈS AUJOURD'HUI DANS PLUS DE 15 FILIÈRES :**

- Digital • International
- Immobilier • Vente
- RH • Gestion Finances
- Informatique...

**1 700 entreprises nous font déjà confiance !**

Pourquoi recruter avec nous ?

- Un accompagnement personnalisé
- Des formations de qualité
- Des apprenants motivés et sélectionnés

Contact : **Wendy Cyprienne**  
[w.cyprienne@alsace.cci.fr](mailto:w.cyprienne@alsace.cci.fr) - +33 3 88 43 08 68

[ccicampus.fr](http://ccicampus.fr)

f @ d in v  
#ccicampusalsace

Découvrez nos formations en alternance



## Brissinger

### Benoît, Pierre et Eve Brissinger : bâtisseurs de paysages, passeurs de savoir-faire

Depuis plus de 25 ans, Benoît Brissinger façonne le paysage sundgauvien avec exigence et audace. Aujourd'hui, l'entreprise familiale écrit un nouveau chapitre à trois voix, entre héritage, innovation et vision durable.

Figure du paysagisme local, Benoît Brissinger prépare l'avenir avec méthode et humilité. Fondée il y a un quart de siècle, l'entreprise entre progressivement dans une nouvelle ère. Depuis 2021, Pierre et Ève ont rejoint officiellement la cogérance, instaurant une gouvernance à trois têtes. Les rôles se dessinent naturellement : Ève orchestre la gestion administrative, Pierre supervise le suivi technique des chantiers, tandis que Benoît conserve la partie commerciale et endosse pleinement son rôle de mentor. « Maintenant, on est cogérants. Les décisions se prennent à trois. Elles ne se prennent plus seul. Il a fallu que je trouve ma place au cœur de notre trio », confie-t-il. Après des années à tout piloter, le fondateur apprend à déléguer. Une évolution nécessaire, pensée comme une continuité plutôt qu'une rupture.

#### Entre pierre sèche et réalité virtuelle

La singularité de Brissinger Paysage repose sur un équilibre rare : préserver un savoir-faire ancestral tout en intégrant les technologies les plus contemporaines. Spécialiste reconnu de la construction

en pierre sèche, Benoît Brissinger perpétue une technique exigeante, presque artistique. « C'est une niche qu'il faut que l'on conserve », insiste-t-il. Chaque pierre est choisie, taillée, ajustée avec précision. Rien n'est standardisé. Parallèlement, l'entreprise a toujours cultivé une longueur d'avance. Dès les années 2000, elle utilisait déjà l'imagerie de synthèse pour projeter ses clients dans leurs futurs extérieurs. Aujourd'hui, les projets prennent vie grâce à des visites en réalité virtuelle, permettant de parcourir son futur jardin avant même le premier coup de pelle. Une immersion qui rassure, séduit et garantit une réalisation fidèle aux attentes.

#### Des chantiers à échelle humaine... et monumentale

Au fil des années, les projets ont gagné en ampleur. « Nous sommes aussi bien capables de tailler un rosier que de travailler sur un chantier pendant deux ans et demi », souligne Benoît Brissinger. Les équipes ont évolué elles aussi. Là où un binôme suffisait autrefois — un chef d'équipe et un jeune —, les chantiers mobilisent désormais quatre à cinq personnes.

La technicité et la complexité des aménagements l'exigent. La clientèle est exclusivement composée de particuliers, dans un rayon d'environ 30 kilomètres autour de Bisel, avec quelques incursions du côté de Mulhouse selon les projets. « Nous ne sommes pas des poseurs. Lorsque nous prenons une pierre, nous la transformons, nous la taillons pour qu'elle s'adapte à l'endroit où elle va poursuivre sa vie. » Certains chantiers marquent durablement les esprits, comme ce terrain au fort dénivelé transformé en succession d'ambiances paysagères. Un travail de relief, de perspectives et de végétation qui évoluera au fil des saisons. « Nos réalisations ne restent pas figées. Ce que vous voyez aujourd'hui sera complètement différent demain. »

#### Nous sommes aussi bien capables de tailler un rosier que de travailler sur un chantier pendant deux ans



Pierre, Ève et Benoît Brissinger entourés de leurs équipes : une entreprise familiale unie, portée par la transmission et l'esprit collectif.

#### L'humain, racine du métier

Au-delà de la technicité, Brissinger Paysage cultive une philosophie claire : le jardin s'inscrit dans le temps long. « Quand je plante un chêne, je n'ai pas envie de l'arracher demain parce que la mode serait plutôt à l'olivier. » Cette vision durable se reflète dans la gestion des équipes. Depuis trente ans, 89 apprentis ont été formés. Une fierté assumée et une contribution concrète à la pérennité du métier. Chaque matin, l'ensemble des collaborateurs se réunit avant le départ en chantier. Un rituel simple, mais essentiel. On y partage les objectifs, les contraintes, les idées. Pour Benoît Brissinger, ces moments participent pleinement à la formation continue. « Nous avons tous les mêmes compétences dans

nos métiers. Ce qui nous différencie, c'est le côté humain, le savoir-vivre, le savoir-être... et si vous cherchez un grain de folie, alors c'est nous. » À l'image des jardins qu'il conçoit, Benoît Brissinger ne cherche pas l'effet immédiat, mais la construction patiente et durable. Une entreprise enracinée dans le territoire, portée par une nouvelle génération, et guidée par une conviction simple : le paysage est une œuvre vivante, qui se transmet autant qu'elle se cultive.

Emilie Jafrate

#### PAYSAGISTE BRISSINGER

paysagiste.brissinger.fr  
24, rue des Forges - 68580 Bisel  
☎ 03 89 25 67 78  
📍 Benoît Brissinger Bisel

## Munck Architecte

### Daniel Munck, l'architecte de l'intemporel depuis 1991

Installé dans le Sundgau depuis ses débuts en solo, Daniel Munck exerce son métier avec la même flamme depuis plus de 36 ans. Profondément attaché à son territoire, il a vu l'architecture évoluer, sans jamais renoncer à l'essentiel : une approche humaine, créative, et respectueuse du patrimoine local.



Une partie de l'équipe de Daniel Munck (à gauche), Suzy Schoettel-Grauss, secrétaire et Alexandre Blumberger, architecte. Manquent sur la photo Sylvain Gabriel, collaborateur d'architecte et Lisa Nachbaur, alternante en BTS d'architecture d'intérieur.

Issu d'une famille de charpentiers, Daniel Munck se passionne très tôt pour l'architecture. Enfant déjà, il observe et analyse les plans que suit son père sur les chantiers. « À 12 ou 13 ans, j'essayais de les comprendre, et j'ai rapidement eu envie de dessiner », se souvient-il. Diplômé de l'École d'architecture de Strasbourg en 1989, il s'installe à son compte dès 1991, en reprenant l'activité d'un confrère partant à la retraite.

#### Une équipe à taille humaine, un rayonnement local

Seul à ses débuts, il investit ses locaux actuels, une bâtisse de caractère, et constitue progressivement une équipe composée aujourd'hui d'un architecte, d'un collaborateur d'architecte, d'une secrétaire et d'une alternante. Une structure restée volontairement à taille humaine, qui intervient principalement dans le Sundgau, jusqu'aux portes de Mulhouse, la frontière suisse et le Territoire de Belfort. Daniel Munck se définit comme un « généraliste », accompagnant aussi bien des particuliers pour des projets de construction ou de

rénovation, que des pôles de santé, des bâtiments tertiaires ou des collectivités locales. Une polyvalence précieuse, particulièrement adaptée au contexte rural.

#### Une architecture sur-mesure, loin des effets de mode

Chaque projet est pour lui un recommencement, une page blanche dont les lignes sont nourries par la réflexion et l'échange avec les clients. Sa règle de base est de se mettre à la place de l'utilisateur des lieux. L'architecte accompagne ses clients de A à Z, de l'esquisse à la réception finale des travaux, veillant au respect des délais, du budget et de la qualité. Loin des effets de mode, Daniel Munck prône une architecture intemporelle. « Notre objectif est de ne jamais reproduire ce que l'on a déjà fait, souligne-t-il. Comme pour une personne, chaque terrain, chaque contrainte et chaque budget est différent d'un projet à l'autre. »

#### Rénover sans effacer la mémoire

Parmi les réalisations marquantes de sa carrière, sa toute première maison, à Durlinsdorf. « Et même après 35 ans, mes clients s'y sentent toujours aussi bien », confie-t-il. La rénovation est un exercice qu'il affectionne tout particulièrement. Elle lui permet de moderniser un bâtiment tout en préservant son âme. C'est dans cet esprit qu'il

a mené la rénovation de la salle des fêtes de Friesen. Sur 37 dossiers déposés, cinq architectes ont été retenus. La commune hésitait entre démolition et reconstruction ou revalorisation de l'existant. Pour Daniel Munck, le choix était évident. « C'est un lieu chargé de souvenirs, fréquenté par énormément de personnes au fil du temps. » Il a notamment choisi de révéler la structure métallique jusqu'alors dissimulée par le plafond. Une philosophie qu'il applique aussi aux maisons individuelles, en mettant en valeur poutres et solives, afin de faire vivre l'héritage architectural autrement.

#### Une empreinte durable

Daniel Munck est également intervenu sur la rénovation d'une école à Jettingen, qu'il avait lui-même conçue trente ans plus tôt, ainsi que sur la salle polyvalente de la commune. Une continuité rare, qui illustre parfaitement son approche : construire, transformer, transmettre. Plus qu'un architecte, Daniel Munck est un passeur de lieux et de mémoires, façonnant une architecture qui traverse le temps, sans jamais perdre son sens.

Emilie Jafrate

#### MUNCK ARCHITECTE

munck-architecte.fr  
2, rue des Habsbourg - 68480 Ferrette  
☎ 03 89 40 36 42

#### Notre objectif est de ne jamais reproduire ce que l'on a déjà fait



## ● 2P Élévateurs

### L'ascenseur privatif, version confiance et proximité

Ils ont choisi l'indépendance, la proximité et l'exigence technique plutôt que les logiques de volume. Depuis plus de quinze ans, Didier Pasquet et Claude Pillot élèvent l'ascenseur privatif au rang d'investissement de confiance.



Didier Pasquet et Claude Pillot, fondateurs de 2PElévateurs, défendent une vision artisanale et durable de l'ascenseur privatif, fondée sur la confiance et la proximité.

**D**u terrain aux postes de cadres, Didier Pasquet et Claude Pillot ont tous deux bâti leur carrière dans l'univers de l'ascenseur. En 2008, une conviction commune les pousse à franchir le pas de l'entrepreneuriat. « Nous n'étions plus en phase avec la politique du groupe. Nous avons décidé de prendre notre destin en main et de créer notre société », explique Claude Pillot. Partis de zéro,

ils font le choix d'un positionnement clair : l'ascenseur privatif haut de gamme. Un cap renforcé par un partenariat exclusif avec le fabricant normand Etna France.

#### La confiance avant le marketing

La force de 2PElévateurs repose sur une approche artisanale où la confiance prime sur toute autre

considération. Sans campagnes agressives ni promesses surjouées, la notoriété de l'entreprise s'est construite exclusivement par le bouche-à-oreille. Leur méthode est simple et assumée : aucune commande n'est validée sans que le client ait pu voir et tester une installation existante, souvent chez un voisin. Les clients satisfaits deviennent ainsi leurs meilleurs ambassadeurs. Cette transparence est essentielle,

car un ascenseur privatif engage sur le long terme. « Un ascenseur, une fois installé, il reste. Il faut faire le bon choix dès le départ. »

#### Un service de proximité humain

2PElévateurs a grandi sans jamais perdre son ADN. Chacun des deux associés couvre quatre départements, mais les installations sont réalisées ensemble.

Ils connaissent leurs clients, leurs usages et leurs contraintes. Cette

**Un ascenseur, une fois installé, il reste. Il faut faire le bon choix dès le départ.**

caliers et plateformes PMR.

#### Un rythme maîtrisé, ancré dans le terrain

Du suivi de chantier aux entretiens, en passant par les dépannages, Didier Pasquet et Claude Pillot sont présents sur le terrain du matin au soir. Cette sédentarité choisie leur convient : aucune journée ne se ressemble. Avec une quarantaine de nouvelles installations par an, 2PElévateurs a trouvé son rythme de croisière. Fondée en pleine crise financière, la société avance aujourd'hui avec constance, portée par une vision claire et une relation client assumée. Chez 2PElévateurs, on ne parle pas de volume ni de croissance à tout prix. On parle de confiance, de temps long et de choix durables. Parce qu'un ascenseur privatif n'élève pas seulement une maison : il accompagne une vie.

Émilie Jafrate

#### 2PELÉVATEURS

[2pelevateurs.com](http://2pelevateurs.com)

10, rue de la Taillanderie

68720 Tagolsheim

☎ 03 89 89 10 43

## Professionnels

# Attirez, motivez et fidélisez vos collaborateurs avec nos solutions d'Épargne Salariale.

Les investissements effectués dans les dispositifs d'épargne salariale peuvent présenter un risque de perte en capital.

Contrats souscrits auprès de Crédit Mutuel Épargne Salariale.

Crédit Mutuel Épargne Salariale, Entreprise d'investissement agréée par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR), Société anonyme au capital de 13 524 000 euros dont le siège social est 12, rue Gaillon – 75107 Paris cedex 02 – 692 020 878 RCS Paris – TVA intracommunautaire FR67692020878, Inscrit à l'ORIAS sous le numéro 17 003 947 ([www.orias.fr](http://www.orias.fr)).

Crédit Mutuel Épargne Salariale est une entité de Crédit Mutuel Alliance Fédérale.

Caisse Fédérale de Crédit Mutuel, société coopérative à forme de société anonyme au capital de 5 458 531 008 euros, 4 rue Frédéric-Guillaume Raiffeisen, 67913 Strasbourg Cedex 9, RCS Strasbourg B 588 505 354.

Crédit photos : Gettyimages.

# Crédit Mutuel

Mulhouse-Europe

## ESPACE ENTREPRISE LE RHÉNAN



## Burger Carrelage

# Franck et Gilles Burger conjuguent héritage et expertise au coeur de l'entreprise familiale Burger Carrelage

Depuis plus de cinquante ans, Burger Carrelage façonne les sols et les murs avec la même exigence : celle du travail bien fait. Une histoire familiale que Franck et Gilles Burger perpétuent avec passion, entre tradition artisanale et chantiers d'exception.

Deuxième génération de cette aventure initiée en 1968 par leur père, Franck et Gilles Burger reprennent ensemble les rênes de Burger Carrelage en 1998. Deux parcours complémentaires, une même vision. Issu d'une formation commerciale, Franck choisit pourtant de passer un CAP de carreleur après son DUT. Une évidence pour lui : « Pour savoir de quoi je parle. Expliquer aux équipes comment faire sans avoir jamais posé un carreau soi-même, c'est compliqué. » Gilles, de son côté, vient directement du monde du bâtiment. Il pilote aujourd'hui toute la partie technique de l'entreprise, garantissant la qualité et la précision des réalisations.

### Du carrelage... Et bien plus encore

Si le carrelage demeure le cœur de métier, Burger Carrelage a su élargir son champ d'expertise. Béton ciré, pose de parquet, finitions haut de gamme : cette polyvalence ouvre l'accès à des chantiers prestigieux comme La Comète à Hésingue, le Forum à Saint-Louis ou encore la cuisine du nouveau restaurant de La Filature à Mulhouse. Habités aux environnements

techniques exigeants - sites industriels, usines chimiques, aéroport de Bâle-Mulhouse - Franck et Gilles se distinguent surtout sur des projets hors normes, notamment avec

### Nous cherchons à ce que chacun s'épanouisse dans son savoir-faire

des carreaux de très grand format, jusqu'à 1,20 m x 2,80 m. « Cette année, nous avons réalisé un chantier que l'on ne rencontre qu'une fois dans sa vie. L'équivalent de deux immeubles en surface de carrelage. Un projet totalement exceptionnel. »

### La passion comme moteur collectif

Ces chantiers d'envergure nourrissent aussi l'enthousiasme des équipes. Ils sont aujourd'hui onze collaborateurs à faire vivre Burger Carrelage. Et le choix des projets n'est jamais laissé au hasard. « Nous cherchons à ce que chacun s'épanouisse dans son savoir-faire », souligne Franck Burger. Chaque



Franck et Gilles Burger, deux parcours complémentaires pour une même exigence : faire de Burger Carrelage une référence du carrelage et des finitions haut de gamme.

chantier est unique, tout comme les matériaux sélectionnés. Près de 80 % des carreaux proviennent d'Italie, véritable berceau de l'innovation dans le grès cérame. Au-delà de la pose, l'entreprise joue pleinement son rôle de conseil : tendances, styles, esthétiques... L'objectif reste le même : guider chaque client vers des choix qui lui ressemblent. « Partir en ayant embelli une pièce, c'est une vraie fierté. »

### En 2020, un nouveau lieu pour affirmer une identité

L'année 2020 marque un tournant

avec l'installation dans de nouveaux locaux, fruit d'un projet mûri pendant dix ans. « Nous étions jusque-là à Village-Neuf, avec des bureaux installés dans la maison familiale et un petit stock à l'arrière. À un moment, ce modèle n'était plus viable », explique Franck Burger. Ce nouveau site permet de valoriser l'image de Burger Carrelage et de rendre le savoir-faire tangible. Béton ciré, grands formats, finitions : les clients peuvent voir, toucher, se projeter. « Nous avons par exemple du 1,20 m x 1,20 m posé au sol pour montrer concrètement le rendu. » Entre transmission, innovation et

exigence du détail, Franck et Gilles Burger prouvent qu'un savoir-faire familial peut traverser les décennies sans jamais perdre en modernité.

Émilie Jafrate

### BURGER CARRELAGE

[burger-carrelage.fr](http://burger-carrelage.fr)

12, rue François Xavier Wittersbach  
68300 Saint-Louis

☎ 03 89 69 73 44

📍 Burger carrelage Saint Louis

## Robotech Girls' Day

# Conjuguer la tech aussi au féminin

Démystifier la tech, donner envie d'oser y faire carrière et rendre visible les opportunités aux femmes de demain, telles sont les missions des Robotech Girls' Days.

Les Robotech Girls' Days, ce sont quatre journées organisées chaque année par la CCI Alsace Eurométropole, avec un objectif clair : déconstruire les stéréotypes de genre et susciter l'intérêt des collégiennes et lycéennes pour les technologies innovantes. Un univers encore largement masculin. « Bon nombre d'entreprises regrettent de ne pas recevoir davantage de candidatures féminines alors qu'elles ont bien conscience des enjeux de mixité et d'inclusion pour accroître leur compétitivité et leur créativité », souligne Katia Beck, en charge de ces journées.

### Expérimenter pour mieux se projeter

Ces journées ont été pensées comme de véritables immersions dans les métiers de la tech. Ateliers pratiques, démonstrations et échanges avec des professionnelles du secteur rythment le programme. L'objectif : éveiller la curiosité, stimuler l'intérêt pour les sciences et les technologies, encourager la mixité et promouvoir l'égalité des chances dans les métiers du numérique. En 2026, par exemple, à Illkirch, collégiennes et lycéennes pourront explorer l'univers des robots conversationnels, piloter des drones ou en-

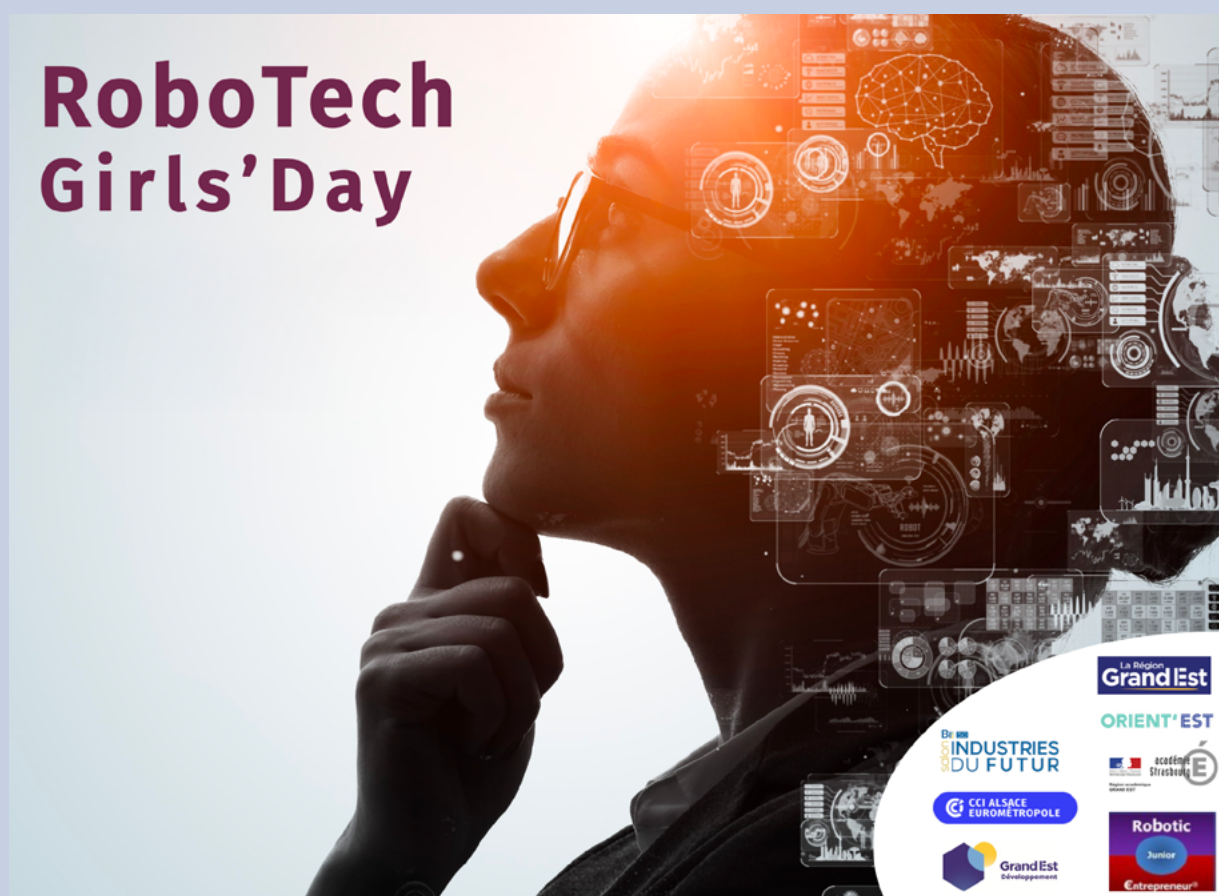
core s'initier à la découpe laser. « Grâce à ce format participatif, nous cherchons aussi à impliquer davantage les entreprises du secteur », précise Katia Beck.

### Un dispositif qui évolue avec son époque

La première édition voit le jour en 2019, autour d'une visite d'entreprise industrielle réservée aux filles. La crise sanitaire impose ensuite deux éditions en ligne, avant un retour en présentiel dès 2021. À cette reprise, le format se transforme et accorde une place plus importante aux entreprises partenaires. « Elles travaillent désormais sur des présentations interactives, pour que le message soit mieux perçu et plus inspirant », explique la chargée de mission. Depuis 2025, une édition est également expérimentée en Allemagne, à Karlsruhe. Le 1er décembre dernier, l'entreprise EnBW (un acteur majeur de la transition énergétique d'Allemagne et d'Europe qui propose des solutions et services en électricité, en gaz et en eau, ndlr) a accueilli des lycéennes de Strasbourg. Cette cinquième journée annuelle sera elle aussi reconduite en 2026.

### Semer aujourd'hui les carrières de demain

# RoboTech Girls' Day



Les partenaires de l'édition mulhousienne

Le rêve de Katia Beck serait, dans quelques années, de croiser à nouveau l'une de ces jeunes participantes devenue actrice du monde de la tech. « Elle aurait testé un exosquelette lors d'une Robotech Girls' Day et, quelques années plus tard, développé un système pour mieux prévenir les maladies professionnelles », imagine-t-elle. Au-delà des vocations individuelles, l'ambi-

tion est aussi de faire émerger une véritable communauté de femmes engagées dans les carrières scientifiques. Car parfois, il suffit d'une journée, d'une rencontre ou d'une première manipulation pour transformer une curiosité en vocation, et ouvrir durablement les portes d'un secteur en pleine mutation.

Émilie Jafrate

### KATIA BECK

[alsace.cci.fr](mailto:k.beck@alsace.cci.fr)

Chargée de mission relation école-entreprise et transfrontalier  
Direction Apprentissage et Orientation  
[k.beck@alsace.cci.fr](mailto:k.beck@alsace.cci.fr)

☎ 07 65 16 83 65



## ● EMG Stores & Pergolas

# Marcello Ferraro et Steven Bischoff, le sens du juste produit chez EMG Stores & Pergolas

Depuis Hésingue, EMG Stores & Pergolas cultive une croissance maîtrisée en misant sur la qualité, la proximité et une relation client fondée sur la confiance plutôt que sur la survente.

**S**pécialiste de la protection solaire intérieure et extérieure depuis 1997, EMG Stores & Pergolas revendique une fabrication majoritairement française ou européenne. Reprise en 2012 par Marcello Ferraro, l'entreprise a connu une progression régulière : son chiffre d'affaires est passé d'environ 1,04 M€ à 1,75 M€ en 2023. Une dynamique portée par un duo opérationnel très présent sur le terrain. « On ne vend pas pour vendre. Si 10 000 € suffisent, je ne vends pas 15 000 €. Le client doit être heureux de son achat », résume Steven Bischoff, responsable de magasin.

### Des partenaires historiques pour un positionnement assumé

Positionnée sur le segment moyen-haut de gamme, EMG s'appuie sur des partenaires historiques reconnus : Coublan pour les pergolas et carports, Winsol, Schenker, les toiles Dickson et Sattler, ou encore la gamme Soltis de Serge Ferrari. Les produits phares reflètent cette exigence : la pergola bioclimatique à lames orientables, très demandée, et le store Lumisol, compact, sans vis apparentes, décliné en 300 coloris et désormais disponible en

version solaire pour les sites difficiles d'accès. Ces cinq dernières années, la moustiquaire connaît également un fort engouement,

**On ne vend pas pour vendre. Si 10 000 € suffisent, je ne vends pas 15 000 €.**

pour laquelle EMG a noué un partenariat premium avec Franciflex. Ici, la relation fournisseur s'inscrit dans la durée. « Cela nous apporte des formations, des accès rapides et une vraie synergie. Au final, c'est le client qui en bénéficie », souligne Steven Bischoff.

### Technique, proximité et sens du service

La technique et le service restent au cœur du modèle économique. Chaque année, EMG installe 60 à 65 pergolas et 100 à 120 stores bannes, et intervient sur des sites exigeants, comme la médiathèque de Sierentz, où certains stores ont été posés à

20 mètres de hauteur. La clientèle se répartit entre 60 % de particuliers et 40 % de professionnels. Le périmètre d'intervention, volontairement limité jusqu'à Colmar et Sélestat, garantit un service après-vente réactif. « Nous avons à cœur de proposer une expérience client différente, de la prise de contact sur internet jusqu'au départ du technicien une fois le chantier terminé. Nous passons la porte de chacun d'entre eux pour nous imprégner de leur environnement et de leur façon de vivre. Notre mission est de leur installer le bon produit. » Dans le même esprit, l'entreprise récupère régulièrement des chantiers laissés de côté, grâce à un premier dépannage qui permet d'initier la relation.

### Un retour stratégique à Colmar

Le retour à Colmar — où EMG a déjà tenu une boutique sept ans dans les années 2000 — est acté : les locaux sont signés au sein d'une cellule commerciale neuve, avec une ouverture envisagée l'an prochain. Le modèle sera dupliqué et des recrutements sont prévus à Mulhouse pour sécuriser l'expansion. « Nous avons conservé une clientèle de restaurateurs, mais les liens se sont distendus avec le reste de la clien-



Steven Bischoff et EMG Stores & Pergolas misent sur des produits durables, un service de proximité et des partenariats de long terme pour accompagner sa croissance.

Émilie Jafrate

### EMG STORES & PERGOLAS

[emg-stores.fr](http://emg-stores.fr)

1A, rue des Champs

68220 Hésingue

☎ 03 89 69 77 11

📍 EMG Stores & Pergolas Hésingue

## ● Heinis Energies

# Anthony Hilpiper réaffirme la chaleur d'un savoir-faire qui se transmet

Reprise, nouveaux locaux et continuité des valeurs : après plus de cinquante ans d'existence, Heinis Energies amorce un nouveau chapitre sans renier son ADN. Une entreprise de proximité, ancrée dans le Sundgau, portée par une vision pragmatique et profondément humaine du confort thermique.



Anthony Hilpiper, dirigeant de Heinis Energies, incarne une nouvelle génération d'entrepreneurs attachés au terrain, à la transmission et à la proximité client.

**A**près plus d'un demi-siècle d'activité, Heinis Energies écrit une nouvelle page de son histoire. Fin février 2025, l'entreprise sundgauvienne est reprise par Anthony Hilpiper et son ancien apprenti, Florian Harnist. Dans la foulée, la société s'installe dans de nouveaux locaux à Altkirch, un choix stratégique assumé. Objectif : rester fidèle

au territoire tout en se rapprochant d'un écosystème de partenaires et de fournisseurs majoritairement implantés dans le secteur mulhousien. « Nous restons dans le Sundgau, mais avec une meilleure proximité logistique et toujours la même volonté d'être proches de nos clients », souligne le dirigeant.

### Des solutions de chauffage adaptées aux réalités locales

Le cœur d'activité de Heinis Energies repose sur le chauffage toutes énergies : biogaz, biofuel, bois, pellets et pompes à chaleur. Une expertise complétée par une spécialisation affirmée dans la pompe à chaleur hybride. Le principe repose sur l'intelligence du système : une pompe à

**Toujours la même volonté d'être proches de nos clients.**

chaleur de petite puissance couplée à une chaudière gaz à condensation fonctionnant au biogaz. Le tout est piloté selon le point de bivalence afin d'optimiser à la fois la performance et la consommation énergétique. « Au-dessus de zéro, la pompe à chaleur fonctionne. Dès que les conditions deviennent moins efficaces, le relais se fait automatiquement sur le gaz », explique Anthony Hilpiper. Une réponse concrète aux spécificités du territoire : grandes maisons, niveaux

d'isolation variables et amplitudes climatiques marquées.

### Le SAV comme moteur de la relation client

Heinis Energies intervient sur un périmètre d'environ 30 kilomètres autour d'Altkirch. Sa clientèle est composée à 90 % de particuliers, complétée par des petites industries locales et quelques bâtiments publics. Avec près de 1 800 contrats d'entretien actifs, le service après-vente constitue le socle de l'activité. « Redonner du confort aux gens, c'est ce qui donne du sens à ce métier. Quand on arrive, il fait froid. Quand on repart, la chaleur est revenue », confie le dirigeant. En fin d'année, les équipes sont fortement mobilisées sur des dépannages d'urgence, notamment durant les périodes de fêtes, avant de lancer les campagnes de remplacement en début d'année. L'entreprise assure également des installations sanitaires, en collaboration avec des partenaires spécialisés.

### Un dirigeant issu du terrain, une équipe à taille humaine

Entré dans l'entreprise par le SAV en 2015, Anthony Hilpiper incarne un parcours forgé sur le terrain. Au fil des années, il a structuré et développé

l'activité après-vente tout en consolidant une approche humaine du service. Malgré ses nouvelles responsabilités, le dirigeant reste fidèle à ses racines opérationnelles. « Je connais le métier et je le pratique encore. J'ai du mal à m'éloigner de mes équipes », glisse-t-il. Ils sont aujourd'hui neuf collaborateurs à faire vivre Heinis Energies. L'ambition n'est pas celle d'une croissance démesurée, mais d'un développement maîtrisé. L'entreprise souhaite accueillir un apprenti afin de constituer un nouveau binôme, fidèle à une philosophie assumée : rester une structure à taille humaine. Plus qu'un changement de direction, Heinis Energies revendique une continuité : celle d'un savoir-faire technique solide, d'un service de proximité et d'une chaleur qui va bien au-delà des équipements installés.

Émilie Jafrate

### HEINIS ENERGIES

[etsheinis.com](http://etsheinis.com)

25 rue du 3E Zouaves - 68130 Altkirch

☎ 03 89 25 82 58



## Comafranc

# Morgane Turconi, manager de terrain chez Comafranc Riedisheim

Neuf ans, plusieurs métiers, une agence : le parcours de Morgane Turconi raconte Comafranc de l'intérieur.



Entrée chez Comafranc comme apprentie, Morgane Turconi dirige aujourd'hui l'agence de Riedisheim, fidèle à une approche de terrain et de confiance.

**S**pécialisé dans le négoce de matériaux de construction, Comafranc se distingue par une approche résolument tournée vers la proximité et la confiance. L'agence de Riedisheim, dirigée par Morgane Turconi, incarne pleinement cette dynamique, mêlant expertise technique, management humain et capacité d'adaptation dans un marché en constante évolution. Comafranc s'appuie sur un groupe familial robuste, fort de 13 agences dans le Grand Est, dont cinq dans le Haut-Rhin. Ce maillage territorial permet aux équipes de

rester au plus près des clients, des chantiers et des fournisseurs. Dans un environnement très concurrentiel, l'entreprise cultive un ADN fondé sur la stabilité et une connaissance fine du terrain.

### À Riedisheim, la relation avant tout

L'agence de Riedisheim compte une dizaine de collaborateurs qui incarnent cette philosophie au quotidien. « Certains de nos salariés ont fait toute leur carrière chez nous. Il en va de même pour nos artisans »,

souligne Morgane Turconi. Cette continuité nourrit une relation de confiance durable avec une clientèle composée à 80 % de professionnels et 20 % de particuliers, souvent des travailleurs frontaliers attentifs à la qualité et à l'esthétique de leur habitat. Une véritable logique de partenariat s'est instaurée avec les artisans, valorisée à travers un livret dédié. « Ils sont sélectionnés par zone géographique et cœur de métier. Ils participent pleinement au rayonnement de notre image. »

### Des matériaux mis en scène, au rythme des tendances

Autre atout majeur de Comafranc : ses salles d'exposition, pensées pour mettre les matériaux en situation et évoluer au fil des tendances. À l'horizon 2026, le travertin s'impose. « Les gens se tournent vers des teintes claires, observe Morgane Turconi. J'ai l'impression que nos clients veulent apporter un esprit vacances à leur jardin. » Le granit, quant à lui, reste une valeur sûre, indémodable.

### Un parcours emblématique de la promotion interne

À seulement 27 ans, Morgane Turconi incarne parfaitement la politique de promotion interne du groupe. En-

trée chez Comafranc il y a neuf ans en tant qu'apprentie, elle débute comme vendeuse-comptoir, où elle se forme aux produits et au métier. « J'ai tout appris sur le tas, grâce à mes collègues et à nos fournisseurs. C'est un poste où il faut aller vite tout en comprenant précisément le besoin du professionnel. » Elle devient ensuite commerciale sédentaire, en binôme, en charge du back-office et de la négociation des prix. « Ma plus grande satisfaction, c'était d'aller sur les chantiers et de voir les produits que j'avais chiffrés prendre vie. » Elle évolue ensuite vers un poste de commerciale itinérante, renforçant encore sa connaissance des clients et de leurs habitudes d'achat.

### Manager dans un contexte en mutation

En janvier 2025, Morgane Turconi franchit une nouvelle étape en prenant la responsabilité de l'agence où tout a commencé. Consciente des enjeux managériaux, elle privilégie une approche fondée sur l'écoute et la communication afin de préserver la cohésion de son équipe. Face au ralentissement de la construction neuve, qui touche l'ensemble du secteur, Comafranc ajuste sa stratégie : synergies renforcées au sein du groupe, optimisation d'une plateforme logistique centralisée

pour rester compétitif, et présence accrue auprès des particuliers, de plus en plus tournés vers la réno-

## nos clients veulent apporter un esprit vacances à leur jardin.

vation, notamment à travers des événements locaux comme la prochaine foire de Waldighoffen. Entre ancrage local, vision collective et transmission des savoir-faire, Comafranc démontre qu'au-delà des matériaux, ce sont les relations humaines qui constituent le véritable ciment de sa réussite.

Émilie Jafrate

### LES MATÉRIAUX COMAFRANC RIEDISHEIM

lesmatériaux.fr  
218, rue de l'Île Napoléon  
68400 Riedisheim  
☎ 03 89 61 80 05

## Électricité Koch

# Loïc, Louis et Yann, une quatrième génération, une même énergie tournée vers l'avenir

Installée à Bouxwiller depuis plus d'un siècle, l'entreprise familiale Koch écrit une nouvelle page de son histoire. Portée par la quatrième génération, la société d'électricité a su se réinventer, se structurer et se diversifier, tout en restant fidèle à ses racines. Une dynamique qui s'illustre aujourd'hui par une croissance maîtrisée et l'ouverture prochaine d'une agence à Colmar.

**L'**histoire de l'entreprise Koch est avant tout celle d'une transmission. Depuis cinq ans, la quatrième génération a progressivement repris les rênes, incarnée par deux cousins : Loïc, présent dans l'entreprise depuis quinze ans, et Louis depuis cinq ans. Récemment, un troisième membre est venu renforcer l'aventure familiale : Yann, le frère cadet de Loïc. « Nous avons scindé les activités. Louis gère toute la partie étude de projets, Yann pilote le

développement commercial et, de mon côté, je suis en charge de la gestion de projets », explique Loïc. Les décisions se prennent à trois, avec des orientations discutées, au besoin, avec la génération précédente.

### De l'entreprise artisanale à la PME structurée

Avec cette nouvelle gouvernance, Koch a engagé une transformation en profondeur. L'entreprise, histo-

riquement artisanale, est devenue une PME structurée comptant aujourd'hui près de 50 salariés. « Nous avons vraiment cherché à structurer. Avant, nous étions une société d'artisans. Nos parents nous ont transmis de très bonnes bases. À nous désormais de les valoriser », souligne Loïc. L'objectif est clair : déléguer, spécialiser les postes, de l'étude de projet au suivi de chantier, afin de gagner en efficacité et de répondre à des marchés de plus grande envergure.

### Diversification et montée en puissance

Face à l'évolution du marché, notamment le ralentissement de la construction de pavillons après la crise sanitaire, Koch a su faire preuve d'agilité. L'entreprise s'est progressivement tournée vers le secteur tertiaire, portée par une stratégie de diversification assumée. Au-delà de l'électricité générale, deux pôles majeurs se sont imposés : la climatisation et le photovoltaïque. Cette expertise globale permet à Koch de piloter des projets complexes de A à Z, sans intermédiaire. Résultat : un rayonnement qui dépasse largement le Sundgau, avec des chantiers de prestige à Chamonix ou Nice, et de nombreuses références locales

dans l'industrie, l'hôtellerie et la restauration.

### Colmar, un ancrage stratégique au plus près des clients

Pour accompagner cette croissance et renforcer sa proximité avec ses marchés, Koch s'apprête à ouvrir une nouvelle agence à Colmar. Cette implantation vise principalement à développer les activités liées à la climatisation et au photovoltaïque. « Lorsqu'on habite Colmar et que son installateur est basé à Bouxwiller, la notion de proximité se perd. Avoir un pied-à-terre à Colmar est rassurant pour les clients, et c'est aussi un atout pour nos collaborateurs mulhousiens », explique Yann. Cette nouvelle base facilitera également le recrutement, un enjeu clé, tandis que le siège historique demeure volontairement ancré dans le Sundgau.

### Une culture d'entreprise centrée sur l'humain

Malgré son développement, Koch conserve un fort esprit d'équipe et une attention constante portée à ses salariés. Aménagement des horaires pour préserver l'équilibre de vie, plannings anticipés, rituels conviviaux chaque dernier vendredi

du mois, organisation logistique optimisée avec livraison directe du matériel sur les chantiers : tout est pensé pour fidéliser les équipes. Cette culture d'entreprise porte ses fruits. Le turn-over est très faible et de nombreux collaborateurs affichent une forte ancienneté. « Nos chefs d'équipe comptent plus de dix ans de présence dans l'entreprise », souligne Loïc. Responsables de leurs propres chantiers, ils jouent un rôle clé de relais et

## Nos chefs d'équipe comptent plus de dix ans de présence

de régulation au quotidien. Chez Koch, la modernité ne s'oppose pas à l'héritage : elle s'en nourrit. Portée par une nouvelle génération engagée, l'entreprise poursuit son développement avec une vision claire, où performance, proximité et valeurs humaines avancent à la même cadence.

Émilie Jafrate



Toutes les générations de l'entreprise Koch réunies avec, en son centre, la nouvelle garde (de gauche à droite) Loïc, Yann et Louis. DR

### ÉLECTRICITÉ KOCH

electricite-koch.fr  
1, rue des Artisans - 68480 Bouxwiller  
☎ 03 89 40 40 17  
📍 KOCH Électricité Bouxwiller



## ● Groupe HOPE

### L'art de bâtir ensemble, le réseau d'expertises porté par **Séverine Mc Elroy**

De la plâtrerie à la menuiserie, Séverine Mc Elroy fédère quatre savoir-faire pour construire un groupe solide, engagé et tourné vers l'avenir.

**E**lle débute son parcours de dirigeante en reprenant l'entreprise familiale UPC Construction, spécialiste de la plâtrerie et de l'isolation. Rapidement, Séverine Mc Elroy saisit une nouvelle opportunité : le rachat de Hauser Eder, expert en peinture intérieure et extérieure. L'aventure entrepreneuriale se poursuit avec l'intégration de Blauel, dont le cœur de métier est le sol - hors carrelage. En décembre 2025, Menuiserie Schmerber rejoint à son tour l'ensemble. Quatre sociétés, quatre expertises complémentaires, désormais réunies sous une même bannière : le groupe HOPE. Une ambition commune les relie : proposer une offre globale, valoriser les savoir-faire locaux et construire des projets durables et responsables.

#### HOPE, plus qu'un nom : une philosophie

Pour optimiser leur fonctionnement et renforcer leur visibilité, Séverine Mc Elroy regroupe ses quatre sociétés au sein d'une holding baptisée « HOPE ». Un nom loin d'être d'anodin. Au-delà de l'espoir qu'il évoque, il traduit une philosophie fondée sur l'expérience, la persévérance et

une vision résolument positive de l'avenir. L'objectif est clair : fluidifier la collaboration entre les entités et proposer aux clients une offre complète. « Il est temps d'affirmer que nous sommes un groupe. Que les architectes, les donneurs d'ordre, les clients sachent que s'ils font appel à une entreprise de peinture, ils peuvent aussi confier les sols ou la plâtrerie au même ensemble », explique la dirigeante. Cette synergie simplifie la gestion administrative et la facturation, tout en créant un véritable réseau de confiance entre artisans. « Nous avons le savoir-faire dans chacun de nos métiers, la qualité et le savoir-être », souligne Séverine Mc Elroy.

#### Un bâtiment vitrine de 1000m²

Véritable vitrine du groupe, le nouveau bâtiment sorti de terre fin 2025 s'étend sur 1 000 m², dont 400 m² de showroom. Un espace pensé pour mettre en valeur les expertises de chaque société. « Nous avons démarré à cinq. Nous sommes une soixantaine aujourd'hui. Ces lieux sont notre carte de visite », rappelle Séverine Mc Elroy. Chaque collaborateur a apporté sa touche. À l'image de l'escalier en plâtre reliant le rez-de-

chaussée à l'étage, ou du mobilier signé Schmerber. « Je rêve de voir un jour un escalier en plâtre comme celui-ci dans un projet client ! » Près de 180 m² sont également proposés à la location pour accueillir différentes activités : artistes, professions libérales sans réception de public, comptables, architectes ou encore couturières. Un vaste espace modulable, divisible en cellules plus modestes.

#### Je rêve de voir un jour un escalier en plâtre comme celui-ci dans un projet client !

#### Former la relève, construire l'avenir

Depuis la reprise d'UPC Construction, les effectifs ont plus que triplé, passant de cinq à 17 plâtriers-plaquistes. Chez Hauser Eder et Blauel, les équipes ont doublé : 20 peintres et quatre poseurs composent aujourd'hui les rangs. Du



Séverine Mc Elroy, posée sur l'escalier en plâtre réalisé par ses équipes, symbole du savoir-faire et de l'unité du groupe HOPE.

côté de Schmerber, trois jeunes menuisiers poursuivent l'aventure. La transmission occupe une place centrale dans la vision de Séverine Mc Elroy. Cette année, le groupe forme quatre apprentis. « Deux sont plaquistes. Ils ont obtenu les meilleurs résultats de leur classe avec les félicitations, souligne-t-elle avec fierté. Dès la première année de BTS, nous leur apprenons à poser des cloisons et ils y parviennent dans les six premiers mois. Nous avons aussi deux peintres, dont un en brevet de maîtrise, arrivé chez nous à 15 ans et aujourd'hui âgé de 18 ans. J'adore voir leurs yeux pétiller : cela signifie qu'ils ont trouvé leur voie. » Pour la dirigeante, l'avenir du groupe repose entre les

maines de cette nouvelle génération. Ses entreprises, elle les imagine déjà portées demain par celles et ceux qu'elle forme aujourd'hui. Avec HOPE, Séverine Mc Elroy ne bâtit pas seulement des murs, des sols ou des aménagements intérieurs. Elle construit un écosystème où savoir-faire, confiance et transmission dessinent les contours d'un avenir durable.

Émilie Jafrate

#### HAUSER EDER PEINTURE

19 rue des Pyrénées  
68530 Brunstatt-Didenheim  
☎ 03 89 42 27 91



**LePériscoppe**  
Le média des entreprises locales

# PLEIN LES YEUX !

**Avec notre nouvelle solution de communication mobile.**

- ➕ de visibilité
- ➕ de surprise
- ➕ d'effet wahou

**pour votre entreprise, avec notre offre mobile !**

**Pour un devis, contactez-nous !**

**☎ 06 26 52 40 56**

*Scannez pour en savoir plus !*



3 écrans HD d'une surface de 20 m²

De la lumière

Du son

Des effets spéciaux



## Maisons Prim'A

# Avec Maisons Prim'A, Raoul Fennenberger rend la maison individuelle à nouveau accessible

Et si devenir propriétaire d'une maison individuelle n'était plus un rêve lointain, mais une équation enfin maîtrisée ? Avec Maisons Prim'A, Raoul Fennenberger repense les codes de la construction pour proposer une maison compacte, optimisée et accessible, sans compromis sur l'essentiel.



Raoul Fennenberger lance Maisons Prim'A, un concept de maisons compactes et modulables pensé pour rendre l'accession à la propriété à nouveau possible.

Rendre la maison individuelle de nouveau accessible : tel est le pari porté par Raoul Fennenberger avec son concept Maisons Prim'A. Une marque qui revendique clairement une rupture avec l'image d'une maison devenue trop chère et donc inaccessible. Conception, chiffrage, pilotage... le fondateur assume un parcours complet, du dessin à la livraison. Les plans ont été imaginés par ses soins : sept modèles distincts, chacun décliné avec de nombreuses options pour s'adapter aux profils et aux budgets.

### Un constat terrain : le désir de maison est intact

Sur le terrain, le constat est simple : la demande de maisons individuelles repart, y compris chez des ménages qui avaient renoncé au neuf, faute de visibilité budgétaire. Les appartements avec rez-de-jardin s'arrachent, preuve d'un besoin profond de disposer de son propre espace extérieur. Inspiré par ces retours et par ces profils qui refusent l'appartement sans pour autant rêver de grands volumes, Raoul Fennenberger assume le choix de

la petite maison sur petit terrain, comme véritable alternative au collectif. « Avec Maisons Prim'A, chaque m² est utile. Nous ne retirons rien d'essentiel, seulement le superflu. »

### Des maisons compactes, modulables et transparentes

Le concept repose sur des maisons compactes, de 50 à 100 m², modulables grâce à des options (aménagement intérieur, garage ou carport), avec des prix annoncés en toute transparence. « Notre rôle, c'est de sécuriser un projet de vie. L'objectif est de rendre la maison individuelle durablement accessible dans la réalité économique actuelle », résume Raoul Fennenberger. Fort de plus de 25 ans d'expérience, il connaît chaque maillon de la chaîne. « J'ai exercé tous les métiers liés à la construction. Au début de ma carrière, j'ai passé trois mois sur chantier avec un conducteur de travaux, avant de vendre des maisons. » Le marché n'a plus de secret pour lui : 60 % des clients disposent aujourd'hui d'un budget compris entre 200 000 et 300 000 euros pour construire. Avec un prix de départ annoncé à 169 000 euros (terrain et maison), Maisons Prim'A répond directement à ces contraintes budgétaires.

### Des plans standardisés... mais intelligents

Le dispositif repose sur des plans prédéfinis, standardisés mais optionnels, pensés en amont pour être aussi efficaces à construire qu'à habiter : surfaces optimisées, options clairement chiffrées, moins d'improvisation, plus d'anticipation. « Ce n'est pas de la maison low cost, mais de la maison intelligente. Nous ne baissons pas la qualité, nous optimisons les choix », insiste le fondateur. Matériaux, isolation et équipements respectent les normes en vigueur, avec un standard de

face, mais également aux investisseurs. Le concept prévoit également des programmes de « maisons en bande », permettant de rationaliser les coûts grâce à la répétition des plans et à une meilleure maîtrise du chantier. Résultat : des délais mieux tenus et une parfaite lisibilité des prix. Changer une fenêtre pour une porte-fenêtre ? Le coût est connu à l'avance. Pas de surprise en fin de parcours.

### Et si l'avenir passait par moins, mais mieux ?

Et si l'accession à la propriété ne passait plus par toujours plus de mètres carrés, mais par des mètres carrés mieux pensés ? Pour son année de lancement, Raoul Fennenberger vise la construction d'une vingtaine de Maisons Prim'A. Une ambition mesurée, cohérente avec son concept : proposer une maison bien pensée, fonctionnelle et durable.

Émilie Jafrate

## Avec Maisons Prim'A, chaque m² est utile. Nous ne retirons rien d'essentiel

performance énergétique présentée comme non négociable. Autre atout : des délais raccourcis, avec des permis pouvant être obtenus en une à deux semaines.

### Un modèle pour habiter, ou investir

Maisons Prim'A s'adresse aux primo-accédants, jeunes couples ou retraités souhaitant réduire leur sur-

**MAISONS PRIM'A**  
maisons-prim-a.fr  
80, rue de la Gare  
68870 Bartenheim  
☎ 03 89 69 64 75

## NE LAISSEZ PLUS L'EXPERTISE DISPARAÎTRE !

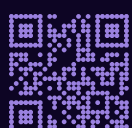


Protégez votre entreprise des départs critiques et des absences imprévues.

Grâce aux clones numériques, vos meilleurs éléments et toutes leurs connaissances restent disponibles à volonté et à l'infini, directement dans vos outils.

**P POLLUX**

Découvrez et testez nos clones !



contact@askpollux.ai  
www.askpollux.ai



Strasbourg



# WORK IN BTP

## Révéler les talents, bâtir la performance, l'intérim au service du BTP

GROS ŒUVRE / SECOND ŒUVRE  
TRAVAUX PUBLICS / ENCADREMENT

☎ 06 32 99 35 01 - contact@work-in-btp.fr  
7 rue du Général de Gaulle - HÉSINGUE

**work-in-btp.fr**

Membre du réseau **rése**



## ● Schertzinger

### Bernard Schertzinger, la sécurité comme engagement

Depuis plus de trente ans, Bernard Schertzinger protège les lieux et les personnes avec la même exigence : celle du travail bien fait, de la proximité et de la confiance. Une aventure entrepreneuriale menée avec rigueur, discrétion... et passion.

**E**n 1994, Bernard Schertzinger fait le choix de poursuivre son aventure professionnelle en solo. Une décision guidée par l'envie de mener son activité à sa façon, selon ses valeurs et son sens de la rigueur. L'activité démarre fort, notamment grâce à la marque Big Star, dont le siège est installé à Soultz. « Ils ouvraient un magasin par mois. Je suis allé jusqu'à Lugano et Troyes pour assurer la sécurité de leurs boutiques. Je faisais l'aller-retour dans la journée », se souvient-il. Il intervient également pour les Centres des Impôts du secteur. « Personne ne trouvait la panne sur l'un de leurs systèmes. En dix minutes, le problème était réglé. » C'est ainsi qu'il décroche ce marché.

#### Des chantiers hors normes

Des chantiers atypiques, Bernard Schertzinger en a plus d'un en mémoire. Des missions souvent délaissées par d'autres. Il y a notamment la Tour de l'Europe, à Mulhouse. « J'ai perdu trois kilos pendant l'intervention. Je n'avais pas le temps d'attendre les ascenseurs, je faisais tout à pied », sourit-il. Autre lieu marquant : la prison d'Ensisheim. Au début des années 2000, l'aventure prend une dimension familiale : son

neveu, Hervé Cattacin, le rejoint, suivi de son fils Florian, il y a deux ans.

#### La force de la proximité

Avec le temps, l'activité s'est recentrée sur le Sundgau. Aujourd'hui, la clientèle se compose à parts égales de professionnels et de particuliers, pour près de 4 000 clients. « Nous réalisons une installation par jour », précise-t-il. La proximité est un atout clé. « C'est un métier où la confiance est primordiale. Certains industriels nous confient aussi leur domicile. Pour une installation efficace, il faut connaître chaque recoin. Nous allons partout : chambres, salle de bain, salon... Nous savons même où se trouve le coffre-fort. » Chaque installation est pensée sur mesure, non pas en fonction de la superficie, mais des spécificités du lieu. Ce qui impose une visite sur site et favorise des relations au long cours. « Nous commençons à remplacer des pièces de nos premiers systèmes. Tous les cinq ou six ans, les batteries doivent être changées. Nous intervenons aussi lorsque les habitations évoluent : une tapisserie remplacée, une véranda ajoutée à sécuriser... »

#### Une passion devenue métier

Électrotechnicien de formation, Bernard Schertzinger découvre l'univers des alarmes en tant que salarié. « J'ai simplement répondu à une annonce recherchant des installateurs », se rappelle-t-il. La curiosité devient rapidement une

**C'est un métier où la confiance est primordiale. Certains industriels nous confient aussi leur domicile.**

passion. « Ce qui me plaît, c'est de pouvoir protéger les gens contre les voleurs. » Certaines anecdotes renforcent ce sentiment d'utilité. « Un commerçant m'a appelé à 4 heures du matin pour m'annoncer qu'une tentative de cambriolage avait échoué grâce à son système de protection. » Toujours en veille, il propose la vidéo-surveillance dix ans avant qu'elle ne devienne une évidence. « Aujourd'hui, la meilleure solution reste l'alliance de



Trois générations, une même exigence : Bernard Schertzinger, accompagné de son neveu Hervé Cattacin et de son fils Florian, perpétuent une vision de la sécurité fondée sur la confiance et la proximité.

l'alarme et de la vidéo. » Plus qu'un métier, la sécurité est pour Bernard Schertzinger une responsabilité. Une présence discrète mais essentielle, bâtie sur la confiance, la proximité et le temps long.

Émilie Jafrate

#### ALARMES SCHERTZINGER

2, rue des Batteurs  
68130 Wittersdorf  
☎ 03 89 40 16 75

## ● Concept Paysage

### L'art du jardin pensé comme une oeuvre vivante par Gilles Claude

Écoute, sur-mesure et exigence artisanale : Gilles Claude façonne des extérieurs uniques, où chaque projet raconte une histoire et ouvre aujourd'hui une nouvelle phase de développement.



Gilles Claude, fondateur de Concept Paysage, imagine chaque projet comme une œuvre vivante, façonnée par l'écoute et le végétal.

**A**ttiré par un métier créatif, pratiqué en extérieur et sans routine, Gilles Claude s'oriente naturellement vers le paysage. Son premier souvenir fondateur remonte à ses 15

ans, avec l'aménagement d'un escalier dans le jardin familial. Une évidence. En 2020, il décide de se lancer et de donner forme à des réalisations alignées avec sa sensibilité et ses valeurs.

#### L'inspiration du végétal au service du sur-mesure

Cette sensibilité s'exprime pleinement dans les projets « carte blanche ». Gilles Claude revendique une appétence marquée pour les influences japonaises. « Ce sont des aménagements harmonieux, composés de pierres naturelles et de végétal, loin du tout minéral. Cela permet de créer des extérieurs apaisants, presque méditatifs. » Si aucun projet ne se ressemble, un fil conducteur demeure : l'écoute. Chaque réalisation est pensée comme une co-construction, nourrie par des échanges approfondis, des visites sur site et des supports visuels en 2D ou 3D permettant aux clients de se projeter. Le végétal, par sa diversité infinie, reste une source d'inspiration constante. « Dès les premiers indices, le jardin commence à se dessiner, presque naturellement », sourit-il.

#### La relation humaine au coeur de chaque réalisation

Dans un secteur concurrentiel, Gilles Claude revendique une approche différente, centrée sur la relation humaine. « Il ne s'agit pas de vendre un projet à tout prix. Nous prenons le temps de comprendre les attentes, d'expliquer le devis, d'être réactifs et d'assurer le suivi, même plusieurs années après. » Cette exigence se traduit aussi par une rigueur très

concrète : ponctualité, respect des engagements, présence sur le terrain lorsque nécessaire. Une posture que le dirigeant applique d'abord à lui-même, convaincu que l'exemplarité est un levier essentiel de crédibilité.

#### Une synergie entre aménagement paysager et piscine

Concept Paysage intervient sur l'ensemble du Sundgau, jusqu'à Mulhouse. L'activité se répartit entre créations paysagères, entretien et installation de piscines. « Les premières années, la piscine ne faisait pas partie de l'offre, mais la demande est devenue récurrente », explique Gilles Claude. Pour y répondre, il s'associe à Mondial Piscine et intègre un technicien dédié.

**Il ne s'agit pas de vendre un projet à tout prix. Nous prenons le temps de comprendre les attentes**

Cette activité prendra prochainement son autonomie avec la création de Concept Piscines, une entité à part entière, pensée comme

un prolongement naturel du savoir-faire existant.

#### S'imposer comme une référence

L'aventure débute en solo en 2020, avant l'arrivée rapide d'un apprenti, puis d'un premier ouvrier. Les équipes se structurent progressivement en binômes, accompagnant la montée en puissance de l'entreprise. Six ans plus tard, Concept Paysage s'appuie sur quatre équipes terrain et affiche une ambition claire : devenir une référence dans son domaine. Et au-delà des objectifs, un rêve persiste : celui de signer un jour une réalisation « improbable », quelque part à l'autre bout du monde. Créer des jardins qui durent, qui apaisent et qui racontent quelque chose de ceux qui les vivent : pour Gilles Claude, le paysage reste avant tout une histoire de sens, de matière et de relation.

Émilie Jafrate

#### CONCEPT PAYSAGE

cg-concept-paysage.fr  
106 rue de Thann - 68130 Aspach  
☎ 06 77 28 99 63



## ● Intérieurs Privés

CAISSE D'ÉPARGNE GRAND EST EUROPE

# Avec Intérieurs Privés, Quentin Marie pense l'agencement intérieur sur-mesure au millimètre

À Rixheim, Quentin Marie signe une nouvelle adresse dédiée à l'agencement intérieur sur-mesure. Entre exigence technique, sens du détail et accompagnement personnalisé, il revendique une approche globale pour transformer durablement les espaces de vie, en alliant esthétique et optimisation.

Les plans techniques, Quentin Marie les maîtrise depuis longtemps. Son bac professionnel d'électricien lui met un premier pied dans le secteur du bâtiment. Il complète son parcours par un BTS Management des Unités Commerciales en alternance. Il intègre alors une entreprise d'agencement intérieur où il affine son expertise pendant près de dix ans. Une décennie formatrice, au contact direct des projets et des clients, qui le conduit naturellement à se lancer en solo.

### Un showroom vitrine

Début février, il ouvre les portes de son showroom Intérieurs Privés, entièrement dédié à l'agencement intérieur sur-mesure. Son parti pris est clair : travailler avec un nombre volontairement restreint de partenaires pour garantir qualité et cohérence. Deux fournisseurs seulement composent son écosystème : un fabricant allemand - Rotpunkt - reconnu pour les cuisines et un atelier de menuiserie alsacien installé à Drulingen dans le Bas-Rhin, pour les rangements et aménagements intérieurs. Ici, tout est modulable : formes arrondies, finitions variées, contraintes techniques intégrées

dès la conception. Le showroom, pensé comme un véritable espace d'inspiration, expose toute l'étendue des possibilités. « Nous faisons du total sur-mesure, au millimètre, avec la force d'une usine derrière. On sait travailler comme un artisan, avec en plus un bureau d'études et une large palette de finitions », résume Quentin Marie.

### Une approche globale, centrée sur l'usage

Dans près de 90 % des projets de rénovation, Quentin Marie se déplace systématiquement chez ses clients. Une étape indispensable pour comprendre les volumes, les contraintes techniques, mais surtout les habitudes de vie. « Je considère chaque projet dans sa globalité. Il m'arrive de déconstruire l'idée de départ

pour proposer une solution plus cohérente, plus pratique et plus esthétique », explique-t-il. Exemple à l'appui : une bibliothèque de 4,10 m par 4,10 m intégrant un espace télé et un espace bibliothèque, repensée de fond en comble. Bibliothèques monumentales, espaces télé intégrés, cuisines ou dressings : chaque projet est repensé pour optimiser l'espace sans jamais sacrifier l'esthétique. « Mon rôle est d'être force de conseil, d'enrichir le projet, autant sur le plan visuel que fonctionnel. »

### Un lancement déjà porté par la confiance

Avant même l'ouverture officielle du showroom, les premières ventes étaient déjà conclues, portées par le bouche-à-oreille. Les premiers chantiers se sont rapidement enchaînés, avec des poses réalisées dans la continuité. Cette aventure entrepreneuriale a également bénéficié d'un accompagnement bancaire solide assuré par la Caisse d'Épargne Grand-Est Europe, convaincu par un projet structuré et un dossier monté de A à Z. « Nous avons signé un partenariat sur le long terme. Ils ont su m'accompagner pour financer la création du magasin. Son ouverture est l'aboutissement de longues semaines de travail. »



Quentin Marie dans son showroom Intérieurs Privés à Rixheim, un espace pensé comme une vitrine du sur-mesure, du dessin technique à la réalisation finale.

tissement de longues semaines de travail. »

### Le sur-mesure comme signature

Dans un secteur très concurrentiel, Intérieurs Privés se distingue par un sur-mesure abouti et un véritable service de proximité. De la page blanche à l'immersion 3D, jusqu'à la pose finale, chaque étape repose sur l'échange et la confiance.

« Ce que j'aime, c'est transformer un espace avec le client, créer un projet qui lui ressemble. Je cherche toujours à provoquer l'effet "waouh". »

Avec Intérieurs Privés, Quentin Marie ne vend pas simplement du mobilier : il conçoit des espaces de vie pensés dans les moindres détails, où la technique se met au service de l'usage et de l'émotion.

Emilie Jafrate

## Nous faisons du total sur-mesure, au millimètre, avec la force d'une usine derrière

### INTÉRIEURS PRIVÉS RIXHEIM

interieurs-privés.com

1, rue de la Navigation - 68170 Rixheim

☎ 03 89 42 41 45

📍 Intérieurs Privés



Être utile, c'est s'engager aux côtés de celles & ceux qui font battre le cœur du territoire.

Une banque au service des artisans, agriculteurs et viticulteurs, associations, coopératives et professions libérales.



CAISSE D'ÉPARGNE  
Grand Est Europe  
Vous être utile.

Emilie GIRARD, Directrice Commerciale Pros, est à votre écoute. N'hésitez pas à la contacter : emilie.girard@cegee.caisse-epargne.fr • Tél. 06 20 06 04 06 (appel non surtaxé, coût selon votre opérateur).

Caisse d'Épargne 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 € - 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 : Istock

VOUS ÊTES EN QUÊTE DE JEUNES TALENTS PASSIONNÉS ET AMBITIEUX ?

Du Post-Bac au Bac +5

RECRUTEZ NOS ALTERNANTS EN COMMERCE ET MANAGEMENT

PLUS D'INFOS SUR  
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



## ● Atelier NK

# Avec son Atelier NK, Nathalie Klocker transforme les meubles tout en préservant les émotions

Changer de vie pour ralentir le temps, redonner une âme aux meubles et créer du lien : à l'atelier NK, chaque pièce raconte bien plus qu'une histoire de bois.



À l'atelier NK, chaque meuble qui passe entre les mains de Nathalie Klocker est restauré dans le respect de son histoire, du bois et de l'émotion qu'il porte.

L'atelier NK est né d'une reconversion, celle de Nathalie Klocker. Professeure des écoles pendant 23 ans, elle opère un virage radical il y a deux ans. « J'avais besoin de sérénité. S'est alors posée la question : qu'est-ce qu'on fait maintenant ? » Nathalie fait le choix de la passion : chiner, transformer et offrir une seconde vie à des meubles chargés d'histoire. Elle se forme durant six mois auprès d'une relookeuse, avant de poursuivre seule, dans son garage et son salon d'abord jusqu'à cette rencontre décisive. « Une dame

avait un local à disposition », raconte-t-elle. L'atelier s'installe alors rue des Hirondelles à Hirsingue. Lorsqu'elle n'est pas au cœur de son espace de création, Nathalie tient permanence au Dénichoir, où elle expose ses réalisations.

### « Les meubles ont une âme »

Elle imaginait vendre principalement des meubles relookés selon ses goûts. Son quotidien est finalement rythmé par les commandes. Les clients lui confient des meubles

à forte valeur sentimentale. « Les meubles ont une âme. Le bois continue à vivre », souligne-t-elle. Dans l'atelier, les avant-après se succèdent : commodes sublimes par un royal blue, buffets modernisés en noir aux poignées coquille, coffres patinés ou simplement vernis, relevés de touches dorées. Son style est reconnaissable à ces plateaux laissés bruts autant que possible. Elle propose également des transferts adhésifs, dont l'arbre de vie, devenu un véritable best-seller. Nathalie Klocker est aussi dépositaire de la marque de peinture écologique Vintage Paint.

### Un travail nourri de rencontres et d'émotions

À l'atelier NK, le temps semble suspendu et la bienveillance est centrale. Chaque projet se construit sur plusieurs semaines, en étroite collaboration avec les clients. Nathalie encourage les allers-retours à l'atelier pour affiner teintes et finitions ou travaille sur place, lorsque le meuble ne peut être transporté. Un lien se crée naturellement. « Pas plus tard que mercredi, j'ai ramené un meuble à une dame qui m'a pris dans ses bras. Pour un autre client, j'ai restauré une bibliothèque fabriquée par son grand-père. J'ai tout démonté. Lorsqu'ils l'ont réins-

tallée, ils ont versé une larme. » Si la démarche est éco-responsable, son travail se nourrit avant tout de rencontres et d'émotions.

### Le marché du professionnel à explorer

Majoritairement tournée vers les particuliers, Nathalie ne refuse aucun défi. « Un restaurateur est venu me voir pour une réalisation spécifique dans son établissement. En deux ans, c'est le projet qui m'a donné le plus de stress. Il voulait une phrase de Bocuse, écrite en doré, sur un mur peint. Je ne pouvais pas me louer. » Elle propose finalement

relooking ouverts au grand public. Pas de format express : la création demande du temps, de la souplesse et une pédagogie adaptée à celles et ceux qui souhaitent « avoir la satisfaction du meuble qu'ils auront fait eux-mêmes ». Dans l'atelier, des sièges anciens attendent aussi leur tour, nécessitant un travail de tapisserie. « Ils ne sont pas là pour rien, c'est sûr », sourit-elle, laissant entrevoir de nouveaux savoir-faire à venir. Plus qu'un atelier de relooking, l'atelier NK est un lieu de renaissance, où le passé se transforme sans jamais s'effacer, et où chaque meuble retrouve, patiemment, sa place et son âme.

Émilie Jafrate

## Les meubles ont une âme

une alternative : un cadre doré pour mettre la citation en valeur. Un projet mûri dans le temps, qui ouvre la voie à un marché professionnel encore largement à explorer.

### Transmettre, encore et toujours

Animée par la transmission, héritage de sa première vie professionnelle, Nathalie réfléchit aujourd'hui à la mise en place d'ateliers de

#### L'ATELIER NK

34, rue du Général de Gaulle  
68560 Hirsingue  
☎ 07 75 74 47 74  
📍 L'atelier NK Hirsingue

#### LE DÉNICHOR

34, rue du Général de Gaulle  
68560 Hirsingue

## Local d'activité à louer 440,00 m²

Bureaux (210,00m²) + Dépôt (230,00m²) - Avenue d'Italie à Illzach



Bâtiment



Entrée



Dépôt de stockage



Open space



Bureau 1



Bureau 2



Bureau 3



Salle de réunion

☎ 03 89 311 811 [www.extrastockage.com](http://www.extrastockage.com)



MAISON  
THOMAS

TRAITEUR | ÉVÉNEMENTS | BOUTIQUE  
DEPUIS 1987

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

**LePériscopie**  
le-periscopie info

Edité par SARL Cactus Graphisme & Communication  
8 rue des Cailles, 68270 Ruelisheim  
03 89 52 63 10 - [www.le-periscopie.info](http://www.le-periscopie.info)  
N° ISSN : 2271-6017 (imprimé) / 2803-7693 (en ligne)  
Tiré à 11 700 exemplaires

Directeur de la publication et rédacteur en chef : Anthony Hernu  
Rédaction et photos (sauf mention contraire) : Émilie Jafrate - [emilie.jafrate@le-periscopie.info](mailto:emilie.jafrate@le-periscopie.info)  
Publicité : Anthony Hernu, 06 26 52 40 56

Mise en page : Agence Cactus  
Web : Agence Cactus  
Impression : Imprimerie Schraag  
Distribution de ce numéro : SARL Cactus Graphisme & Communication