

# Arrondissement Thann Guebwiller

## Du Grand Ballon au Rhin, un territoire contrasté et structuré

Économie en partie montagnarde, vallées  
au passé industriel, piémont viticole  
très actif et grandes cultures de plaine,  
l'arrondissement de Thann Guebwiller  
offre de singuliers contrastes.

Le territoire court du point culminant des Vosges jusqu'au Rhin, du Grand Ballon à Fessenheim. Ce croissant d'orientation générale Est-Ouest, peuplé de 140 000 habitants dans 91 communes, plus dense à l'Ouest, est traversé d'infrastructures principalement Nord-Sud. Après l'érosion d'industries historiques liées au textile et à l'exploitation potassique et aux reconversions qui ont suivi, ce territoire se rebâtit en misant sur un tissu artisanal et commercial de proximité en voie de modernisation. Cette trame d'entreprises s'organise autour des villes moyennes que sont Buhl, Cernay, Ensisheim, Guebwiller, Issenheim, Masevaux-Niederbruck, Rouffach, Sultz-Haut-Rhin et Thann. Les grands pôles d'attraction demeurent les agglomérations de Colmar et de Mulhouse, en-dehors de l'arrondissement. Intégré pour une bonne part dans le Parc naturel régional des Ballons des Vosges, le territoire offre un potentiel touristique important.

Ensisheim conserve dans son beau Musée de la Régence la première météorite dont la chute, le 7 novembre 1492, a été consignée par l'histoire. Cela vaut à la cité haut-rhinoise une réputation mondiale et un rendez-vous annuel de spécialistes. Mais la stratégie de développement de la ville et de la Communauté de Communes Centre Haut-Rhin (9 collectivités, 15 000 habitants) n'est pas tournée vers le passé. «*En réhabilitant notre centre-ville et en aidant commerçants et artisans à se moderniser, nous avons réussi à stabiliser le tissu des entreprises de proximité. L'association des commerçants et artisans a été revitalisée*» explique le premier adjoint au maire, Philippe Krembel. Avec l'appui des chambres consulaires, la ville bénéficie d'une Opération urbaine Collective de Modernisation permettant de lui rendre de l'attractivité. Depuis 2010, sept entreprises du centre-ville ont investi 200 000 €, aidées à hauteur du tiers. Dans le même temps, Ensisheim a engagé plus de 2,5 millions dans l'amélioration de ses espaces publics, l'aménagement de parkings et la sonorisation, tandis qu'un poste d'animatrice à temps partiel était mis en place.

Forte de cette dynamique, Ensisheim a prévu des unités commerciales dans le projet d'aménagement des Oréades qui créera 500 logements à horizon de 6 à 10 ans à l'Ouest du noyau urbain, portant la population de 7 500 à 8 700 habitants. En 2019, après 3 millions d'euros d'investissements, une médiathèque verra également le jour en plein centre-ville. Un site remarquable encore obéré par la présence d'une maison d'arrêt vieillissante. La ville souhaite récupérer cet espace de 2 ha tout en conservant un établissement pénitentiaire neuf sur son ban communal.



Les élus d'Ensisheim et de la communauté de communes Centre Haut-Rhin se mobilisent pour revitaliser le commerce et l'artisanat de centre-ville.

## Les chiffres clés de l'artisanat dans l'arrondissement de Thann-Guebwiller

Nombre d'habitants	140 214
Nombre d'entreprises	2 540
Nombre total d'établissements (dont micro-entrepreneurs)	2 727
Nombre d'établissements secondaires	187
Taux d'actifs occupés dans l'artisanat	19,6 %
Nombre d'emplois dans la zone	46 498
Taux d'emplois artisanaux dans la zone	25,3 %

### RÉPARTITION DES ENTREPRISES ET ÉTABLISSEMENTS ARTISANAUX PAR SECTEURS D'ACTIVITÉS

Bâtiment	36,3 %
Services	31,8 %
Production	20,8 %
Alimentation	11,1 %
Immatriculations en 2016 (dont 209 micro-entreprises)	336
Radiations en 2016	170
Taux des chefs d'entreprises de 55 ans et plus	24,9 %

Sources: CMA - Registre des Entreprises au 1<sup>er</sup> janvier 2016/ INSEE: recensement de la population municipale 2013 - Nombre d'emplois

Le maire de Biltzheim, Gilbert Vonau, premier vice-président de la Communauté de Communes souligne lui aussi la vitalité démographique de ce secteur: «L'A35 qui traverse le territoire avec 3,5 échangeurs sur 15 km est une chance pour nous. La quasi totalité des investisseurs veulent à la fois de la visibilité et de l'accessibilité» fait observer l'élu en charge du développement économique. Deux zones importantes permettent d'accueillir de grands projets, comme celui que réalise le fabricant de volets roulants Bubendorff. Mais 5 communes proposent au moins un espace d'activités pour les entreprises artisanales. «Nous essayons d'offrir à chaque entreprise des accès faciles et de la visibilité et d'être à l'écoute des dirigeants qui apprécient de rencontrer les élus» explique Gilbert Vonau, qui estime qu'entre Colmar et Mulhouse ce secteur a aussi une carte touristique à jouer en misant notamment sur le golf et l'Anneau du Rhin à Biltzheim ou le Domaine du Moulin à Ensisheim, un établissement de belle qualité, considéré comme une vitrine par les élus.

«On a tout ce qu'il faut pour être attractif: des infrastructures, du logement, des espaces naturels, une fiscalité inférieure à la moyenne départementale. Notre challenge économique se situe surtout par rapport aux Suisses et aux Allemands» confirme le maire de Cernay, Michel Sordi. Ce député sortant (qui ne se représente pas à l'Assemblée nationale mais se concentre sur sa ville) souligne les charges sociales, fiscales et administratives qui freinent les employeurs français de toutes tailles dans leur développement. Cet ancien dirigeant d'entreprise a vu l'impact de la dernière crise financière sur l'économie alsacienne, avec le développement du chômage. Mais il observe aussi, à l'échelle de son territoire, que la reconversion du bassin potassique, une œuvre de longue haleine, a plutôt délivré de bons résultats. Reste le dossier difficile de Stocamine, le stockage de résidus chimiques en profondeur.

L'autre sujet de préoccupation du territoire est lié au sort à moyen terme du centre de production nucléaire de Fessenheim dont le projet de fermeture, source de beaucoup d'incertitudes, inquiète plus d'un élu. Le nouvel arrondissement de Thann Guebwiller n'en est pas à sa première reconversion. Ce secteur entre Mulhouse et Colmar a dû surmonter l'arrêt de l'exploitation potassique, qui a tant marqué son paysage en plaine après un siècle d'extraction, et la quasi disparition de l'industrie textile dont le patrimoine impressionnant se dessine encore dans les vallées.

L'extraordinaire site de Wesserling, dans la vallée de la Thur, montre que la transforma-

## S'ADAPTER À LA TRANSITION NUMÉRIQUE

La transition numérique bouleverse notre vie quotidienne, tant les habitudes des consommateurs que les échanges des entreprises avec les services publics. Conscient d'une attente des très petites entreprises du commerce, de l'artisanat et des services, le Pays Thur Doller (46 communes, 67 000 habitants, 2 900 entreprises) a monté un plan d'actions en partenariat avec la CMA, la CCI et les Enseignes Thur Doller, adossé à un financement européen.



Guillaume Dechambenoit, responsable du développement économique du Pays Thur Doller.

Ce «parcours numérique» sur 3 ans - que l'intercommunalité souhaite exemplaire et reproductible dans d'autres territoires - a été lancé par une première conférence, le 17 mars 2016, sur le thème de la fidélisation des clients par internet. Cette première a réuni une centaine d'entrepreneurs dont 45 se sont ensuite inscrits dans un ou plusieurs des 5 ateliers numériques, animés par la CMA et la CCI. Ces ateliers, d'une durée de 3 heures, ont totalisé 106 participants. Jugées à 84 % utiles ou très utiles, ces rencontres vont être reprises et approfondies dans chacun des 4 bourgs-centres, en précisant les besoins des entreprises. Des pré-diagnostic seront proposés, ainsi que la création d'un «club des entreprises connectées» permettant de resserrer les liens et de s'entraider.

«Nous jouons notre rôle d'animateur, de coordinateur de projet neutre. Nous avons besoin des chambres consulaires pour accéder aux entreprises et animer le territoire» explique Guillaume Dechambenoit, responsable du développement économique du Pays Thur

Doller. Dans un territoire qui a subi de gros bouleversements industriels ces dernières décennies, la pérennité et le développement des petites entreprises est un enjeu majeur. «La révolution numérique est forte. L'entrepreneur qui ne veut pas voir ça le payera cher... Notre objectif est que les entreprises du territoire ne loupent pas cette transition. Nous avons constaté que les chefs d'entreprises étaient certes très isolés sur ce sujet mais aussi très motivés» souligne G. Dechambenoit, qui rappelle que les ventes en ligne ont progressé de 11 % en France depuis 2013. Si dans leur grande majorité les chefs d'entreprises ont bien conscience de la nécessité de s'adapter à la transition numérique, nombre d'entre eux évoquent toutefois les freins auxquels ils se heurtent. Les plus cités: le manque de moyens financiers; la difficulté à identifier la bonne stratégie; une mauvaise maîtrise des offres internet. Des obstacles que le «parcours numérique» du Pays Thur Doller veut contribuer à lever.

## ENSEIGNES THUR DOLLER: UNE NOUVELLE FÉDÉRATION D'ACTEURS LOCAUX



Christian Blind, président, et Alain Dereux, responsable du développement de l'association Enseignes Thur Doller.

**Travailler localement mais élaborer une stratégie plus ambitieuse à l'échelle de plusieurs communes pour dynamiser l'économie de proximité avec de nouveaux outils. On peut résumer ainsi le projet que porte depuis quelques mois l'association Enseignes Thur Doller, forte de 270 entreprises, que préside le pâtissier de Masevaux Christian Blind.**

De nombreux acteurs locaux ont en effet partagé le constat des déséquilibres de l'offre, de l'évolution du marché, des problèmes d'accessibilité et du bouleversement des usages d'achat, notamment sous l'influence du numérique. Avec pour risque principal l'affaiblissement économique des centres-bourgs. Pour autant, les entreprises qui ont pour point commun de s'adresser directement aux consommateurs estiment que la partie n'est pas perdue. À condition de regrouper leurs forces et d'imaginer méthodes et actions nouvelles.

Cette organisation regroupe les 4 associations Vitrites de Cernay.com, dont le président, Alain Dereux, s'est vu confier la mission de développement sur un projet partagé, de Masevaux, présidée par Éric Bianchi, de Thann, conduite par Emmanuel Roy, et de la Haute Thur (Saint-Amarin), animée par Jean Sauze.

À la suite d'une large enquête l'an dernier auprès des consommateurs et des entreprises, un plan comportant 27 actions a été élaboré, avec trois objectifs : fidéliser la clientèle, améliorer l'attractivité du territoire et développer les compétences des commerçants et artisans. Dès son annonce, ce plan a déjà reçu de nombreuses marques de soutien des élus, collectivités et chambres consulaires. « Par l'originalité de nos offres, avec Internet comme tremplin, des concepts innovants, une relation clients améliorée, une forte communication, des réseaux d'entrepreneurs et une collaboration entre le public et le privé, nous voulons être l'exception enrayant le déclin » s'enthousiasme Alain Dereux.

« Nous faisons déjà des actions ensemble pour réduire le coût de la promotion, mais on va pour aller bien plus loin. Je m'attends à une très grande évolution du commerce » ajoute Christian Blind. Parmi les idées innovantes, la création d'une carte de fidélité commune, mais aussi d'une carte « privilège » pour les membres, le montage d'animations innovantes, davantage de communication, l'accueil de boutiques éphémères... Mais aussi le recrutement d'un manager et de deux assistantes, pour avancer plus vite.

Alain Dereux, qui a tenu la plume du projet, a choisi des indicateurs simples pour mesurer les effets des actions. Le taux de vacances des locaux commerciaux, qui varie de 11 % à 29 % selon les communes (17 % en moyenne sur le territoire), servira de thermomètre. Enseignes Thur Doller veut aussi accroître sensiblement le nombre d'adhérents, qui doit passer à 400 à court terme, et à 500 à horizon 2020. Les fondateurs des Enseignes Thur Doller, dont le projet est subventionné à hauteur de 80 %, savent qu'à terme l'autofinancement devra nécessairement relayer le soutien des pouvoirs publics.



tion est possible. L'ancien complexe textile est devenu une destination mêlant projets économiques, sociaux, culturels et touristiques. Originalité voulue par l'élu François Tacquard, président de la Communauté de Communes de la Vallée de Saint-Amarin, qui s'est battu avec beaucoup de ténacité pour cette reconversion. De nombreuses entreprises y ont trouvé de quoi se loger, notamment dans le bâtiment n° 12, baptisé Hôtel des Artisans. « Dix ans après le début du projet, Wesserling offre aujourd'hui 250 emplois » souligne l'agent de développement économique, Julien Magaud, qui ajoute que l'artisanat est très vivace dans la vallée de la Thur « avec pas mal de créations ». La reconversion de Malmerspach a encore accru l'offre de locaux d'activité à des prix raisonnables : la Communauté de Communes de Saint-Amarin gère plus de 100 000 m<sup>2</sup> et la priorité du moment est la rénovation thermique pour faire du secteur un « territoire à énergie positive ».

En aval, le Pays Thur Doller a engagé la réponse au changement climatique sur deux fronts. Comme dans d'autres territoires, avec l'aide de l'ADEME et de la Région, le programme Oktave est déployé en faveur de la rénovation énergétique globale des maisons de particuliers. Cette approche innovante consiste à traiter l'ensemble de la problématique d'une maison en regroupant et en formant les professionnels à se coordonner entre eux pour réaliser les travaux. À l'heure actuelle, 14 entreprises artisanales ont manifesté leur intérêt et trois groupements sont



Julien Magaud, agent de développement économique de la communauté de communes de la Vallée de Saint-Amarin, reçu dans l'entreprise de mécanique de précision NG Usinage accueillie au sein du Parc de Wesserling.

constitués. « Ces entreprises y passent du temps, mais elles ont compris que c'est leur intérêt de travailler d'une manière différente pour s'ouvrir un nouveau marché. On essaye de prévoir une approche par étapes » explique Guillaume Combe, chargé de mission Plan climat au syndicat mixte du Pays Thur Doller.

Au-delà de ce programme collectif mis en place progressivement, cette structure n'hésite pas à faire preuve d'originalité. Interpellé sur la qualité de l'air, pénalisée par les poêles à bois trop vieux ou mal réglés, Thur Doller a ainsi créé « L'aide au Poêle » pour les ménages qui envisagent de remplacer leur appareil de chauffage. Le syndicat mixte a budgété 270 contrats à raison de 600€ d'aide par dossier. Plusieurs conditions doivent être respectées par les bénéficiaires, dont le recours à un installateur respectant la charte et, bien entendu, l'acquisition d'un appareil certifié et la destruction de l'ancien. À la clé de ce programme, des économies d'énergie, plus de confort et une forte réduction des émissions de particules fines (jusqu'à 30 fois).

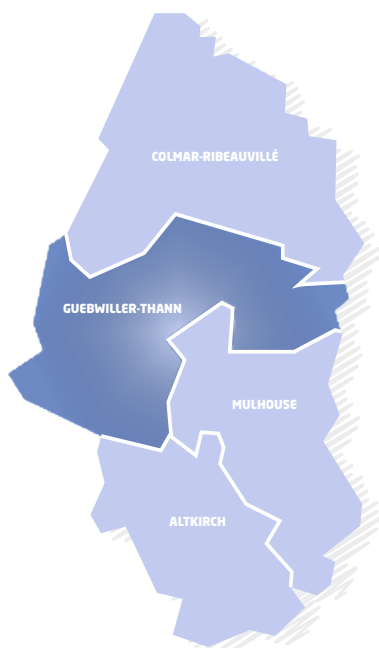
En fait, c'est l'ensemble de l'arrondissement qui semble assez porté aux initiatives originales. Ainsi la première pépinière d'entreprises a vu le jour il y a près de 20 ans à Vieux-Thann, et on en compte cinq aujourd'hui.

On pourrait citer aussi l'adhésion au projet de convention autour de la charte Répar'Acteurs permettant de valoriser cette filière sous une marque. Et on pourrait mentionner encore le marché paysan mensuel d'Ensisheim, une institution appréciée qui a essaimé à Niederentzen. Une volonté de privilégier les circuits courts et de mettre « les produits locaux et artisanaux à l'honneur ». Moins visible que d'autres faute de grandes villes, l'arrondissement de Thann Guebwiller paraît aussi mobilisé qu'innovant.



Guillaume Combe, chargé de mission plan climat pour le Pays Thur Doller.

## Vos élus CMA de l'arrondissement de Thann-Guebwiller



### Titulaires Guebwiller



**Guy MEISTERMANN**  
Installateur sanitaire  
Pffffenheim



**Danielle KROEPFLE**  
Esthéticienne  
Guebwiller

### Titulaires Thann



**Frédéric PFAFF**  
Carrossier/Garagiste  
Husseren-Wesserling



**Patrick BISSLER**  
Coiffeur  
Sentheim



Artisan tapissier-décorateur à Lautenbach-Zell,

Éric Debenath a pris tout naturellement le relais de son père,

Patrick, désireux de poser ses outils après une longue carrière.

Malgré son éloignement relatif des centres urbains, Éric Debenath trouve sa clientèle dans tout le sud du département.

## Éric Debenath, une succession en douceur

Dans un environnement de montagne et d'air pur, l'atelier Debenath apparaît comme un coin de paradis avec ses vitrines soigneusement présentées. «J'ai 300 m<sup>2</sup> d'atelier très lumineux, et une grande habitation à l'étage au-dessus. Je ne pourrais jamais avoir autant de place si j'étais en ville» observe Éric Debenath avec pragmatisme. À 39 ans, marié et père de 2 enfants, il est heureux de poursuivre l'activité créée par son grand-père en 1950. Titulaire d'un bac de comptabilité et de gestion, formé en apprentissage chez un tapissier de Rixheim, il était libre de ses choix.

«C'est venu petit à petit. Maman était comptable, papa tapissier. J'ai fait plaisir aux deux en reprenant l'entreprise sur place» explique-t-il en toute simplicité. La transmission s'est faite sans aucune difficulté en 2013, après 13 années de travail en commun avec son père, Patrick. Hormis une certaine lourdeur administrative, la cession n'a posé aucun problème de financement, Éric Debenath exploitant l'affaire avec l'aide d'une couturière. Père et fils sont voisins et le second prend volontiers conseil auprès du premier, en cas de besoin. Mais

le cédant n'interfère pas du tout dans la conduite de l'entreprise. «Il faut savoir s'arrêter de travailler, savoir transmettre. Après 45 années, je crois qu'on a assez donné. J'adore travailler mais j'adore vivre aussi!» tranche Patrick Debenath qui a pu s'arrêter à 58 ans en raison de sa longue carrière, bien remplie par le travail mais aussi par les mandats professionnels.

La poursuite de l'activité à Lautenbach-Zell est d'autant plus méritoire que le métier de tapissier-décorateur a vu ses rangs s'éclaircir, avec l'évolution du marché de l'ameublement et des goûts de la clientèle. «Nous sommes de moins en moins nombreux, mais il n'y a pas davantage de travail pour autant». Éric Debenath trouve toujours des clients, dans un rayon élargi à tout le sud du Haut-Rhin et constate un certain regain d'intérêt pour son activité dans le grand public. Ses clients sont surtout des particuliers, mais aussi des entreprises et collectivités.

L'atelier n'est isolé géographiquement qu'en apparence, le tapissier prenant soin d'exposer chaque année à la foire de Mulhouse et, plus occasionnellement, à Colmar. Cette

année, en plus de son propre stand, il a fait l'effort de refaire entièrement un beau canapé pour le stand collectif à la Foire de printemps de Mulhouse, témoignage du savoir-faire de l'atelier. «Je veux bien travailler avec les autres professionnels, mais j'apprécie quand les projets sont bien ficelés et bien préparés» souligne-t-il. Éric Debenath vit les

difficultés de toutes les petites entreprises françaises mais est peu enclin à se plaindre: «cela ne sert à rien!» dit-il. Tout juste souligne-t-il les risques pesant sur l'approvisionnement de certaines matières premières, les fournisseurs devenant rares. C'est le cas par exemple du crin végétal issu du palmier nain, un produit de rembourrage importé d'Afrique du Nord, substitut possible du crin de cheval traditionnel, qu'il utilise aussi.

**La poursuite de l'activité à Lautenbach-Zell est d'autant plus méritoire que le métier de tapissier-décorateur a vu ses rangs s'éclaircir, avec l'évolution du marché de l'ameublement et des goûts de la clientèle.**

## Marc Gross, un facteur qui décoiffe les instruments à vent

Facteur d'instruments à vent en cuivre et en bois,

Marc Gross a bousculé les codes du métier

en ouvrant son atelier à ses clients

et en misant sur un service exigeant.

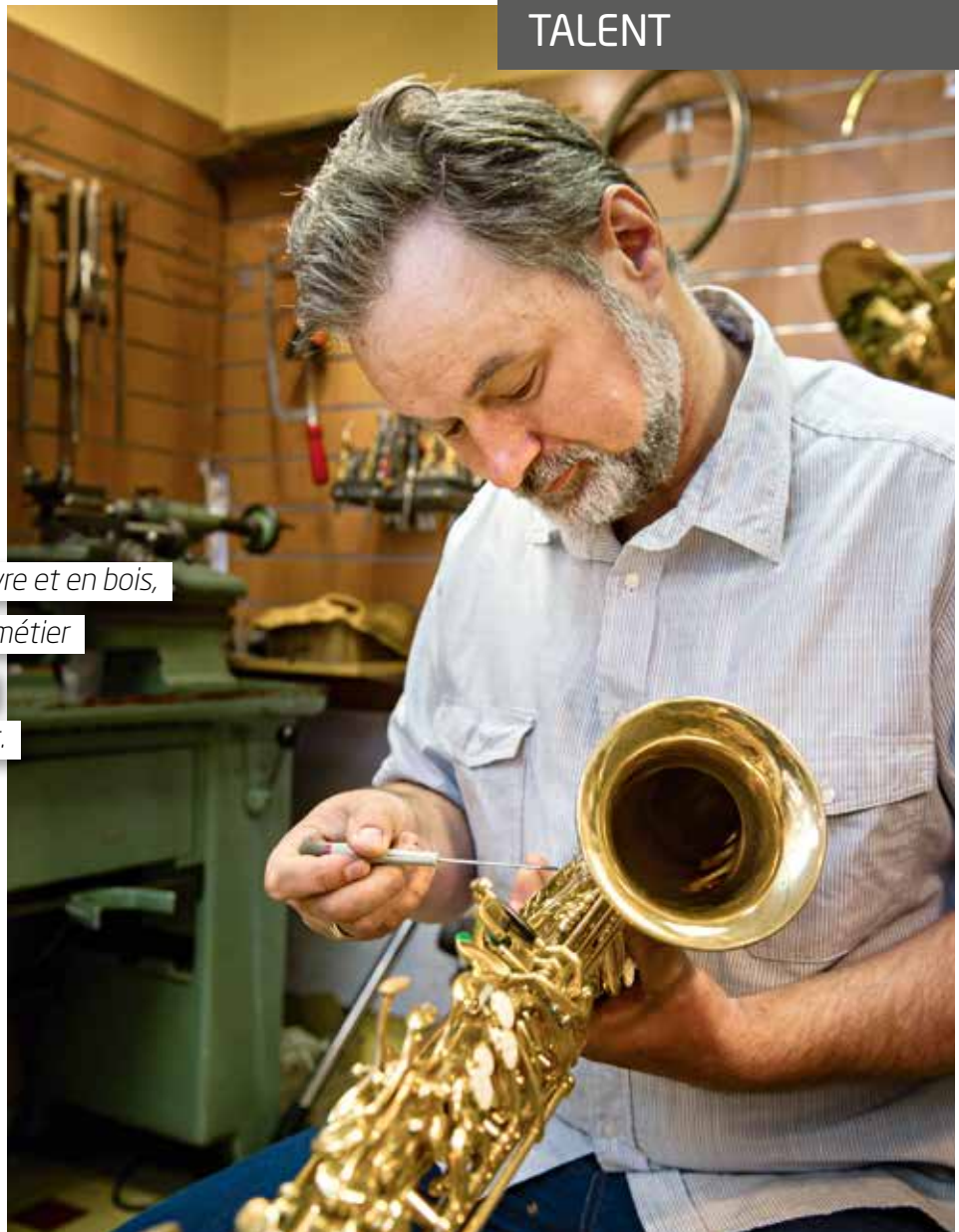
Réparer autant que possible, respecter l'instrument et la relation intime qu'entretient avec lui son propriétaire, faire preuve de pédagogie et de transparence, être d'une disponibilité à toute épreuve... En créant son atelier Ophicléide en 2004, Marc Gross a voulu installer un modèle artisanal spécifique, en phase avec ses propres valeurs. Le nom un peu mystérieux choisi pour l'entreprise, *Ophicléide* (étymologiquement: serpent à clés), est celui d'un instrument en vogue au 19<sup>e</sup> siècle, ancêtre du tuba actuel. Un exemplaire d'ophicléide, joué dans la région, trône d'ailleurs dans une vitrine du petit atelier qui emploie 4 personnes, dont 1 apprentie.

Lorsque l'on pousse la porte du 1 rue des Fondateurs dans le vieux Guebwiller, on tombe directement sur un des métiers stratégiques du facteur d'instruments à vent: le poste de montage. Gilles Kuntz, un compagnon de la première heure de Marc Gross, y assemble les innombrables pièces de ces instruments de cuivre ou de bois, souvent très complexes.

«Nous exerçons en réalité beaucoup de métiers différents. La chaudronnerie, la brasure tendre et forte, la soudure, le débosselage, le travail du bois, du cuir, du liège, du feutre. Mais aussi les traitements de surfaces métalliques. Nous sommes les seuls à pratiquer nous-même l'aurification, la dépose d'une

**«Nous exerçons en réalité beaucoup de métiers différents.**

**La chaudronnerie, la brasure tendre et forte, la soudure, le débosselage, le travail du bois, du cuir, du liège, du feutre. Mais aussi les traitements de surfaces métalliques.»**



Marc Gross a fait le pari audacieux d'ouvrir largement son atelier à la curiosité de sa clientèle, formée de débutants comme d'interprètes confirmés.

couche d'or de surface» souligne Marc Gross, 47 ans.

Clarinetiste à ses heures, il a été menuisier-ébéniste, mécanicien-modeleur, tail-

leur de pierre, responsable commercial dans la distribution, avant de se former à la facture d'instruments à vent à l'école du Mans, et de s'installer à son compte en 2004: «j'avais un certain nombre de cordes à mon arc». Son objectif était de créer, pour la famille des vents, un lieu ouvert et transparent, à l'instar des ateliers de lutherie que connaissent les cordes. Il est intarissable sur les particularités des instruments qui passent entre ses mains, les différences de rendu sonore des cuivres vernis ou bruts. Il veut rendre leurs lettres de noblesse aux

instruments anciens ou vintage, forts du vécu de leur propriétaire. «Ce qui compte avant tout, ce sont les attentes des musiciens, pas la stratégie des fabricants ou des commerçants».

Marc Gross, membre actif de la Fédération régionale des Métiers d'Art (FREMAA) n'a pas la langue dans la poche lorsqu'il évoque l'évolution du commerce des instruments, ou la politique d'éducation musicale des villes. Il peut se montrer assez piquant. Mais généreux aussi lorsqu'il soutient à la mi-mai le premier concours international de trombone d'Alsace, qui a drainé une foule d'interprètes candidats du monde entier et de passionnés de musique à Kingersheim durant 5 jours. *Ophicléide* en était le facteur et réparateur officiel. Mécaniques à la fois puissantes et fragiles, les cuivres - et les musiciens qui les servent - ont besoin d'artisans aguerris pour parer à toute éventualité, y compris dans l'urgence. Marc Gross y est toujours prêt.



Jean-Philippe Kuhner incarne avec fierté la cinquième génération de bouchers et charcutiers en Haute Vallée de la Thur. Pérennité mariant le meilleur de la tradition et capacité d'innovation.

Jean-Philippe Kuhner a beaucoup investi pour maintenir son laboratoire et son point de vente au meilleur niveau des exigences professionnelles.

## Les Kuhner, cinq générations de bouchers et charcutiers

Les amateurs de bonnes recettes viennent de loin pour faire leurs emplettes à la boucherie-charcuterie de Moosch, attirés par les bons produits de pure tradition artisanale élaborés par Jean-Philippe Kuhner, 42 ans, et son équipe d'une dizaine de personnes.

Le point de vente, entièrement rénové il y a 3 ans, n'est pourtant guère visible, dans la petite rue Werschholtz à l'écart de la RN 66 au trafic intense. Pourtant, les connaisseurs et la clientèle locale viennent les yeux fermés dans l'établissement, l'un des rares à proposer du gibier frais en saison et des produits transformés issus de cette ressource que l'artisan chasse lui-même dans un terroir giboyeux. La maison Kuhner remporte régulièrement des prix à Mulhouse comme à Strasbourg, notamment pour la qualité de ses knacks. Jean-Philippe Kuhner sait parfaitement d'où proviennent toutes ses viandes. «Notre fournisseur de Haute-Saône est fidèle à la famille depuis cinq générations aussi. C'est une question de confiance» sourit le maître boucher-charcutier.

Dans son petit bureau à l'arrière de la boutique, Jean-Philippe Kuhner a affiché l'arbre généalogique familial ainsi que des photos anciennes où il reconnaît ses prédécesseurs, figés dans leur grand tablier blanc. La maison fut fondée en 1888 à Malmerspach, un peu plus haut dans la vallée, par Auguste Kuhner. Dans le même esprit de qualité et de service, lui succéderont Gustave, Alphonse, Christian et, aujourd'hui, Jean-Philippe.

Le magasin actuel et son laboratoire ont été acquis par son grand-père au milieu des années 1960, tandis que le point de vente de Malmerspach fermait en 1990.

À son ouverture, le magasin de Moosch était particulièrement bien placé, en face du marché de plein air, qui n'existe plus aujourd'hui. «Si nous n'étions pas bons, on ne serait plus là... La vallée et la clientèle ont profondément changé. De ma classe, nous ne sommes plus que deux dans le village. Tous les autres sont partis» souligne Jean-Philippe Kuhner, qui a fait son apprentissage à Thann.

Longtemps l'industrie textile a fait vivre des milliers de foyers, notamment à Wesserling et Malmerspach. Moosch comptait alors 3 boucheries! Époque révolue. Il a fallu s'adapter en misant sur

**À son ouverture, le magasin de Moosch était particulièrement bien placé, en face du marché de plein air qui n'existe plus aujourd'hui.**

la qualité et la régularité, tout en élargissant le marché. «Nous avons commencé une activité traiteur, avec un plat du jour. Nous en vendons 40 à 50 par jour. Et nous livrons de plus en plus à

domicile, ce qui rend bien service à certaines personnes âgées» explique Jean-Philippe Kuhner. Avec l'aide d'un ami, il s'est également attelé au numérique faisant vivre son site avec des vidéos, diffusées sur écran dans le magasin, et le menu du jour. On peut passer commande sur le site, mais l'artisan reconnaît avec humour que le temps de l'internaute n'est pas forcément en phase avec le sien, dicté par la production. Mais il sait qu'il faudra progressivement s'adapter.