



**DEUX OU TROIS
CHOSSES
DE QUELQUES
ENTREPRISES :
HERMEKIT
DANS LE SENS
DE L'HISTOIRE
FSB
EN QUESTIONS
CLIMATECHNIQUE
UNE PMI QUI
AIME VOYAGER**



ALLEZ LES PETITES !

CLIMATECHNIQUE : UNE PMI QUI AIME VOYAGER



Faut-il être un grand groupe industriel pour faire preuve de dynamisme à l'exportation et se donner les moyens de prospecter les marchés étrangers ? Si oui, alors *Climatechnique*, entreprise alsacienne de pompes à chaleur, et qui emploie douze personnes, est un cas à part : son pdg, Daniel Zundel, fait peu de cas de la petite taille de son "affaire" et joue volontiers le rôle de commis voyageur. *Climatechnique* est présente dans les principaux salons internationaux, exporte une bonne partie de sa production et pourrait en remonter à beaucoup par sa volonté sans cesse affichée d'aller voir ce qui se passe hors de nos frontières. La recette ? Daniel Zundel l'a livrée à la RPF.

Daniel Zundel, 52 ans, pdg d'une entreprise de pompes à chaleur et de climatiseurs de toiture, arrête sa Ford cabossée devant une baraque de chantier, le long d'une voie de chemin de fer. Au fond, on distingue les Vosges. Nous sommes à Colmar, en Alsace. "Voilà, c'est ma boutique", indique-t-il en montrant le bâtiment. Sa boutique, c'est son entreprise, *Climatechnique* : "Vous comprenez maintenant pourquoi je ne vous parle même pas de petite, mais de micro-entreprise", plaisante-t-il encore, avant de pousser la porte d'entrée.

CONSTRUIRE ET INSTALLER

Daniel fait ses premières armes avec *Climatechnique* comme installateur sur Colmar : nous sommes en 1965, la firme vient d'être créée et de l'aveu même de son patron, le marché du conditionnement d'air sur la ville n'est pas des plus florissant. La situation s'améliore en 1970, quand *Climatechnique* commence à équiper les hyper-marchés en climatiseurs de toiture (roof-top units) : "Les grandes surfaces en consomment entre dix et cinquante et c'est vraiment à la portée d'une petite boîte", souligne notre pdg.

Le bon virage pour l'entreprise se négocie pourtant un peu plus tard, au moment où Daniel se rend compte qu'il a tout intérêt à construire ses propres climatiseurs, avant de les monter : "C'est ce qu'on avait de mieux à faire, car on garde en tête les contraintes du gars qui installe. Et puis vous savez, quand on débute, il est préférable d'assurer soi-même la maintenance de ses appareils : nos éventuelles erreurs sont moins connues à l'extérieur, on travaille entre nous !" C'est alors une période de vaches grasses, selon l'expression de Daniel ; celui-ci suit un temps les conseils de ceux qui lui recommandent d'arrêter d'installer pour mieux vendre, connaît des problèmes et se remet à l'installation.

REDÉPLOIEMENT

Climatechnique se doit néanmoins de trouver son second souffle : les hyper-marchés deviennent moins porteurs, il faut penser à réorienter le chiffre d'affaires vers une autre activité. Ce sera les pompes à chaleur (PAC), d'un genre particulier : eau/eau, et de faible puissance, pour le domestique. Résultat, l'entreprise n'aura pas à souffrir de l'écroulement des pompes, après

