

Yves Martinel Paysage, assurer une activité toute l'année

Située dans la baie du Mont-Saint-Michel, l'entreprise Yves Martinel Paysage crée et entretient des espaces de vie extérieurs. Pour s'occuper toute l'année, elle a su diversifier son activité. Plus de détails avec Yves Martinel, gérant, et Florent Martinel, futur repreneur qui ne manque pas d'idées pour développer l'entreprise.

Quel est votre parcours ?

Yves Martinel : J'ai commencé par un brevet mécanique agricole. Puis, j'ai fait l'armée, ce qui tombait plutôt bien car mon diplôme ne me plaisait pas. En revenant, j'ai suivi une formation à l'école de Saint-Ilan qui m'a permis d'obtenir mon Brevet Professionnel Horticole. J'ai travaillé un an dans une entreprise où je menais des chantiers et l'idée m'est venue de me mettre à mon compte. En 1981, à l'âge de 22 ans, j'ai donc créé mon entreprise. J'ai commencé avec un apprenti, puis j'ai embauché un salarié et ainsi de suite. Aujourd'hui, nous sommes 10.

Quelles sont vos prestations ?

Nous proposons la conception, la réalisation et l'entretien des espaces de vie extérieurs (35 % entretien et 65 % création). Localisés dans un milieu plutôt rural, nous avons besoin de tout faire : terrasses, murets, plantations... L'hiver, nous effectuons du reboisement agricole (reconstitution des haies bocagères). Il y a 30 ans, nous étions les premiers à faire cette démarche avec la Chambre d'Agriculture. Nous répondons à une charte de qualité définie par le Conseil départemental et la Chambre d'Agriculture, qui sont les donneurs d'ordre et détenteurs de subventions. Aujourd'hui, l'entreprise plante environ 3-4 km de haies par an. Quant à l'entretien, nous proposons désormais un service à la personne via Accès SAP, une coopérative partenaire de l'Unep. Certes, elle prend un pourcentage, mais cela évite de créer une seconde entreprise. Ainsi, 80 % de nos clients habituels sont passés sur ce service (avantages fiscaux) et cela ouvre également les portes à de nouveaux clients. Ces derniers seront ainsi susceptibles de faire appel à l'entreprise pour de futurs travaux de création.



Réalisation de travaux paysagers au Prieuré d'Ardevon.



Yves Martinel est en phase de transmission d'entreprise. C'est son fils Florent, en formation à l'école de managers à la CCI de Caen, qui prendra sa place.

Quelle est votre clientèle ?

Nous intervenons dans un rayon de 40-50 km autour du siège social, ponctuellement à Saint-Malo, pour une clientèle privée à 80 % (40 % du CA), le reste étant les projets des collectivités, moins nombreux mais plus conséquents en termes financiers.

Il n'y a pas beaucoup de concurrence, hormis pour les beaux chantiers où de plus grosses sociétés de Rennes ou de Caen viennent se positionner sur les projets.

Notre clientèle résulte en majorité du bouche-à-oreille. Le travail se doit donc d'être rigoureux, la satisfaction du client étant primordiale pour poursuivre l'activité, que ce soit en entretien ou en création.

Comment s'organise l'entreprise ?

Nous sommes 10 : un gérant, 6 salariés et 3 apprentis. Il s'agit d'une entreprise familiale ; ma femme a rejoint l'entreprise depuis quelques années pour gérer le secrétariat et la comptabilité et mon fils Florent fait actuellement l'école des managers à la CCI de Caen afin de prendre la succession de l'entreprise.

Chaque employé est polyvalent mais est tout de même spécialisé dans un ou plusieurs domaines (bois, pose de dallage, clôture, gazon, plantation...). Le travail se fait en binôme. Il y a une rotation des apprentis dans les équipes afin qu'ils découvrent toutes les disciplines. Par ailleurs, une personne est dédiée exclusivement à l'entretien et il y a deux conducteurs de matériels (engazonneuse par exemple). Pour la partie conception, Florent s'occupe des visuels 2D/3D pour la présentation du projet aux clients. Nous sommes bien structurés et plutôt bien équipés avec un vaste atelier et un dépôt.

Que réserve l'avenir ?

Avec Florent,
qui prendra la succession de l'entreprise

Après un bac S, je ne savais pas vraiment ce que je voulais faire. J'ai toujours eu la fibre végétale et éprouvé de l'intérêt pour le métier de mon père. De plus, je ne voulais pas voir partir l'entreprise. J'ai donc fait un BTS Aménagements Paysagers. J'ai ensuite travaillé 6 mois en Nouvelle-Zélande (vergers et entretien de jardins) puis 18 mois à Saint-Malo. Il y a 3-4 mois, j'ai commencé une formation à l'école de managers à la CCI de Caen. Cette dernière regroupe une douzaine de repreneurs d'entreprises de différents secteurs d'activité avec des cas de figures différents (ex : entreprises de 1 à 150 salariés). Il s'agit d'un cursus de 15 mois à raison de 2 jours d'implication par semaine (un jour sur le temps de travail dans l'entreprise (vendredi) et un jour sur le temps de repos (samedi)). La formation fait appel à des intervenants privés (experts comptables ou juristes, par exemple). Actuellement, je fais un audit de l'entreprise et travaille sur la vision et la stratégie de l'entreprise. Quant à mes projets pour l'entreprise ? Stabiliser le chiffre d'affaires mais pas forcément recruter. Un des objectifs sera d'acquiescer le label Zéro Phyto.

A l'heure actuelle, on essaye de créer différemment et de simplifier l'entretien. Nous sommes d'ailleurs allés sur le salon Paysalia à la recherche de matériels et matériaux innovants tels que des outils de désherbage mécanique pour le traitement des allées (herbes ou brosses) ou les robots de tonte pour libérer du temps pour d'autres tâches. Quant aux matériels électriques, les fournisseurs nous prêtent du matériel afin de tester avant d'acquiescer.

Quelles sont les tendances ?

Depuis plusieurs années, nous privilégions les matériaux nobles tels que la pierre naturelle afin de favoriser l'aspect qualitatif. Déçus par certains pavés et dallages reconstitués, pour leurs vieillissements prématurés, nous les avons un peu délaissés. Quant au végétal, il est moins demandé, quoique cela dépend des projets. On constate tout de même que les jardins sont plus petits et les surfaces de gazon diminuent. On met donc en place des murs végétalisés. Pour des questions d'entretien minimal, nous posons également de plus en plus de gazon synthétique. Des végétaux ne demandant pas d'entretien, je n'en connais pas beaucoup. D'ailleurs, les surfaces minérales demandent, elles aussi, de l'entretien. La région étant pluvieuse, les surfaces verdissent si elles ne sont pas entretenues.

Parmi les végétaux locaux qui demandent peu d'entretien, les rhododendrons et les azalées. Ils poussent spontanément sur nos terres acides ; cependant je les trouve un peu austères car ils ne fleurissent qu'à une seule période de l'année. Il faut donc, à mon sens, les accompagner d'autres végétaux.

Quelles sont les perspectives ?

Nous sommes actuellement en phase de transmission d'entreprise puisque Florent a pour but de la reprendre et, au minimum, de la maintenir. Nous sommes en zone rurale, il faut donc être bon pour se faire une bonne clientèle et être connu dans le secteur. Pour cela, il faut continuer de faire du travail de qualité et avoir un personnel qualifié qui ait des compétences diversifiées.

Nous nous formons et nous tenons au fait de l'actualité grâce aux formations de l'Unep, mais également par le biais de nos apprentis qui nous apportent la fraîcheur et les nouvelles techniques et tendances. Nous les accompagnons et ils nous le rendent bien.

® Pflanzfuchs

**le forage
en toute sécurité**

clôtures et plantations



Distribué par :
www.innovpaysage.com

