



#9 Décembre 2021



LES ENTREPRISES DU RESEAU QUALIARBRE #1

par Kévin Cazes-Bouchet | Elagage Figeacois | 46

L'entreprise



Depuis 2011



1 salarié



Figeac
46



Elagage / Démontage /
Abattage / Consolidation



Adhérent Qualiarbre
depuis 2021



Particuliers, collectivités,
entreprises



< 300 k€

A quoi ressemble une journée type ?

Kévin:

- 8h30 arrivée au dépôt
- Préparation du matériel et café jusqu'à 9 h
- En principe 9h30 arrivée sur chantier
- Nous faisons des journées continues toute l'année, autrement dit nous ne nous arrêtons pas pour manger le midi.
- En principe fin de journée entre 15 h et 16 heures.
- Départ du chantier et retour au dépôt autour des 16h30.
- Puis la deuxième journée commence avec les rendez-vous clients pour la réalisation des devis.

Comment est structurée ton entreprise ?

Kévin: Nous sommes deux, Romain (mon salarié) et moi. Au besoin je fais appel à du personnel supplémentaire, mais aussi, nous nous entraïdons également avec d'autres arboristes du secteur. Le bureau est situé chez moi et le dépôt, à quelques kilomètres à Figeac. Là nous y entreposons tout le matériel de grimpe et de rétention. Le camion poids-lourd léger Isuzu, le broyeur Vermeer BC 200, la mini pelle 2,5T avec grappin, le 4x4 de type Cournil et un véhicule utilitaire de type Berlingo. La partie devis et factures c'est moi qui m'en charge et la comptabilité est externalisé auprès d'un cabinet comptable.

“ Il n'est pas question de tailler les arbres n'importe comment et de faire n'importe quoi ”

Quelles sont les valeurs de l'entreprise ?

Comment travailles-tu ton image de marque ?

Kévin : Les valeurs de l'entreprise sont surtout axées sur le respect de l'arbre en règle générale, sur les conseils que l'on peut apporter auprès de nos différents clients que ce soit les collectivités, les particuliers ou les dirigeants d'entreprises. Il n'est pas question de tailler les arbres n'importe comment et de faire n'importe quoi. L'image de marque est entretenue au travers de tous les chantiers que nous réalisons toute l'année. Des chantiers propres, de la réactivité concernant les demandes de rendez-vous pour les devis et un suivi des arbres après chantier. En principe 48 heures maximum s'écoulent entre le moment où l'on me laisse le message et le moment où je rappelle la personne pour la prise de rendez-vous. Le matériel bien entretenu et récent fait également partie de l'image de marque que je souhaite donner à l'entreprise. Il y a également le bien-être au travail, tout est fait pour que l'on puisse travailler dans des conditions optimales. En outre, un client satisfait est un client qui parle de nous.

Quelles sont tes principales problématiques en tant que dirigeant ?

Kévin : La gestion, la paperasse, les tâches administratives en général. Après, pour ce qui est du travail je n'ai pas l'impression de travailler mais plutôt d'être en mode loisirs / passion.

Que t'apporte le réseau Qualiarbre ?

Kévin : Un réseau d'entreprises sérieuses et d'experts, la possibilité d'échanger avec elle sur les problématiques que l'on rencontre sur nos chantiers et dans la gestion de nos entreprises, un devoir de résultat et un objectif d'excellence qui nous permettent d'obtenir la qualification au travers d'un audit. En somme que du bon pour nous aider à maintenir un niveau d'exigence élevé.

Quels sont les points forts de ton entreprise ? Et ceux que tu aimerais améliorer ?

Kévin : Les points forts de l'entreprise c'est indéniablement notre savoir-faire et le matériel que nous utilisons pour nous aider à mener à bien le travail que l'on nous confie. Également le réseau que j'ai pu me constituer tout au long des années d'existence de l'entreprise et qui me permet de connaître énormément de monde, ce qui me facilite la tâche concernant la rentrée du volume de travail que nous avons tout au long de l'année. Les points à améliorer sont peut-être d'autres matériels à acquérir notamment winch, une rogneuse, un broyeur plus petit que celui que nous avons pour nous permettre d'accéder dans les jardins situés à l'arrière de maisons et que nous ne pouvons pas atteindre avec le broyeur actuel. Également d'arriver à trouver une filière nous permettant d'écouler plus facilement le broya issu de nos chantiers. Il y a aussi le bois que nous évacuons de chez nos clients et que nous pourrions peut-être arriver à revendre en bois de chauffage, choses qu'actuellement nous ne sommes pas en capacité de faire. Ca demanderait d'investir dans un combiné et de recruter une à deux personnes supplémentaires.

Quels sont tes principaux leviers pour développer ton activité ?

Kévin : je pense que c'est la qualité du travail réalisé qui nous permet d'augmenter nos parts de marché. Évidemment la connaissance du terrain et des personnes qui y vivent et également la relation que j'ai avec les acteurs majeurs et décideurs publics. Je parle donc de réseaux, le réseau en général permet de développer son activité. Il y a aussi l'envie, l'envie de se développer, il faut que l'on garde notre réactivité concernant les demandes de devis et les délais de réalisation de nos chantiers. Je mise beaucoup sur notre façon de travailler qui reste basé sur l'efficacité, la réactivité, le relationnel avant et surtout après chantier. Il faut que les clients aient envie de nous rappeler.