



#14 Janvier 2025



## LES ENTREPRISES DU RESEAU QUALIARBRE #4

par Bruno Le Dû | Arb'orea Paysages | 56

### L'entreprise



Depuis 2023



2 salariés



Vannes 56



Environ 300 k€



Adhérent Qualiarbre  
depuis 2015



Particuliers, collectivités,  
entreprises



Conception paysagère et urbanisme / Génie écologique / Diagnostics et expertises de l'arbre d'ornement / Plan de gestion du patrimoine arboré

### Présentation de l'entreprise

Société née le 06/07/2023 de la fusion de mon ancienne agence **Alternatives Végétales** (septembre 2015) avec la société **Horizons paysages et environnement**.

Avec Alternatives Végétales je suis adhérent à Qualiarbre depuis mes débuts en 2015, lors de notre fusion le transfert a été immédiat en 2023 pour Arb'orea paysages.

Nous avons **deux collaborateurs diplômés d'école d'architecture du paysage** tout comme Laurent Egasse mon associé.

Notre **clientèle est publique à 90%**, les 10% restants sont essentiellement attribués à mes diagnostics pour une clientèle de particulier ou d'autres privés comme les syndicats de propriété ou les groupes immobiliers. J'ai une part de dossiers en collaboration avec la justice en collaboration avec des avocats notamment.

Notre CA depuis deux ans avoisine les 340 k€ brut. **Notre marché est très concurrentiel** et les tarifs exercés sont peu élevés. D'où ce ratio somme toute moyen.

## Activités de l'entreprise

### L'agence propose trois créneaux spécifiques :

#### 1. Partie paysage :

- Conception paysagère et urbanisme (exclusivement sur marché public)
- Maitrise d'œuvre sur ces mêmes domaines

#### 2. Partie foresterie :

- Diagnostics et expertises de l'arbre d'ornement (marché public et privé)
- Plans de gestion du patrimoine arboré
- Préconisations et protection du patrimoine arboré (marché de l'immobilier)



#### 3. Génie écologique :

- Restauration de cours d'eau, plans d'eau et zones humides (études marché public exclusivement pour le moment)
- Plans de gestions différenciés des espaces verts publics.
- Création d'un GIE (Groupement d'Initiatives écologiques) « Naturconsult » avec différents partenaires

## A quoi ressemble une journée type ?

Difficile de déterminer une journée type, on peut se trouver tous les 4 au bureau chacun traitant un dossier selon le stade d'avancement. La complexité en paysage et maitrise d'œuvre notamment est très importante.

**Un dossier de paysage complet, de l'esquisse à la maitrise d'œuvre peut durer de quelques mois à plus d'un an.**

- Réunion de lancement avec élus et techniciens territoriaux
- Esquisses et présentation, validation
- Avant projet – réunions – validation
- Phase pro, finalisation du projet
- Lancement de l'appel d'offre travaux, consultation et choix d'entreprise de travaux
- Maitrise d'œuvre ; réunions de chantiers, suivi, réception de travaux, validation de la facturation

En arboristerie, mes dossiers commencent forcément sur le terrain, de l'arbre seul chez un particulier à l'alignement ou au parc pour les villes et communes, mon temps de terrain varie donc de la matinée à quelques jours.

- Inventaire et diagnostic visuel
- Expertises complémentaires
- Préconisation de travaux, possibilité de suivi et d'accompagnement maitre d'ouvrage
- Plan de gestion et suivi pluriannuel des arbres expertisés.

**Mon temps de travail actuellement pour ma partie arbres se fait pour moitié sur le terrain et moitié au bureau.**

Je consacre depuis notre fusion du temps pour la maitrise d'œuvre et le suivi de petits chantiers paysagés.

La partie génie écologique ne représente que 5% du CA global mais reste une activité en augmentation pour l'avenir.

Je la complète depuis 1 an par l'activité « plan de gestion différenciée des espaces verts publics ».

Domaine qui complète très bien le génie écologique et la gestion des arbres associés. Secteur que nous cherchons à développer et à proposer aux petites communes et villes de taille moyenne.

## Comment est structurée ton entreprise ?

Physiquement notre espace bureau est composé de deux bureaux, le premier en open space pour les paysagistes qui doivent échanger régulièrement sur des dossiers en commun.

J'ai un bureau pour moi seul que l'on partage avec mon associé pour la partie administrative (le truc qu'on aime tous faire par obligation).

Une salle de réunion où nous présentons régulièrement nos projets respectifs (un lundi sur deux en moyenne) de manière à gérer nos plannings ou donner un coup de main à l'un d'entre nous.

Cela nous permet également de gérer notre facturation un peu complexe en paysage notamment faites d'avenants permanents. C'est la partie la plus astreignante de la gestion de l'agence, cela demande une précision et une attention constante selon l'avancée des études.

Cette contrainte nous amène en fait à avoir une gestion financière très rigoureuse et nous permet ainsi d'avoir une trésorerie parfaitement bien tenue.

Ce qui nous amène à avoir une gestion de nos plannings d'étude serrée qui peut s'avérer parfois contraignante mais qui nous permet de conduire la gestion globale de l'entreprise de façon plus sereine bien que stressante.

## Quelles sont les valeurs de l'entreprise ? Comment travailles-tu ton image de marque ?

Elles sont avant tout humaines, nos prises de décisions (hors finances) sont toujours prises avec nos collaborateurs. Il n'y a pas de traitement de valeur (patron-employé) dans nos émoluments mais bien un système de revenu en fonction de nos capacités à chacun du retour de compétences et de CA produit, ce qui fait que nous avons à peu près tous les 4 les mêmes revenus ou salaires.

Nous avons proposé à nos collaborateurs que je n'ai pas présenté (Marine Zuber et Nicolas Texier) de rejoindre le capital de l'entreprise de manière à anticiper nos départs (Laurent et moi 60 balais cette année).

Nous soignons notre image de marque à travers la qualité de nos travaux et du respect profond rendu à chaque client.

Nous entretenons une relation d'accompagnement de nos clients au quotidien dès lors que nous avons signé un engagement auprès d'eux.

Nous apportons un soin tout particulier dans la présentation de nos documents aussi bien en paysage qu'en expertise et diagnostic d'arbres. Je tâche d'améliorer la présentation de mes dossiers chaque année.

Dans nos métiers respectifs, un des points les plus importants est le respect de délais, il s'avère qu'en génie écologique ces délais sont en plus contraints par la réglementation, les travaux en zone humide et sur cours d'eau dans le cadre de renaturation sont interdits de novembre à mars.

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

Nos points forts résident avant tout dans l'expertise et la compétence professionnelle de chacun d'entre nous dans nos domaines respectifs.

Nos échanges quotidiens sur ce qui pourrait parfois être des doutes ou des incertitudes de l'un ou l'autre reste un point très précieux que nous entretenons avec bienveillance.

Notre réseau de partenaires qui nous permet de répondre à de gros appels d'offre demandant de multiples compétences, la création du GIE nous a amené à des marchés indisponibles pour nous seuls.

Notre point à améliorer me concerne directement ; je fais de petits marchés, c'est donc souvent du gré à gré avec présentation de devis directs. La difficulté réside donc dans la communication auprès des donneurs d'ordre potentiels. Bien que de nouveaux et importants clients soient apparus depuis deux ans, dans l'immobilier notamment la fidélisation et la récurrence de la clientèle n'est jamais assurée, la fusion en 2023 m'a causé la perte d'une clientèle (Alternatives Végétales) malgré la communication pendant des mois.

Nous n'avons toujours pas de site internet ce qui, à mon avis, nous porte préjudice en termes de vision. C'est donc en termes de communication et marketing qu'il faudra nettement s'améliorer, du moins pour la partie arboristerie.

## Quelles sont tes principales problématiques en tant que dirigeant ?

La première problématique consiste avant tout à anticiper les études à venir, répondre aux appels d'offre en tant et en heure tout en s'assurant de nos prix et de la qualité de nos rendus techniques.

J'appelle cela « alimenter » son entreprise en travail qui peut être source d'angoisse, pas assez c'est inquiétant, trop il va falloir assurer les délais.

Le plus pesant pour une petite structure comme la nôtre reste la partie administrative et commerciale. Laurent et moi partageons le plus possible les tâches de gestion d'entreprise bien que la partie comptable soit plus attribuée à Laurent du fait notamment du suivi de ses études et gestion complexe.

Mais la partie administrative et de secrétariat nous prend beaucoup de temps et d'énergie ; les contacts téléphoniques, la prise de rdv, donc de planification de nos rdv ; bref nous sommes présents de A à Z sur le fonctionnement de la société en plus de notre activité métier proprement dite.

“ Mon temps de travail actuellement pour ma partie arbres se fait pour moitié sur le terrain et moitié au bureau. ”

## Quels sont tes principaux leviers pour développer ton activité ?

La recherche de nouvelles opportunités, le marché de l'arbre urbain et des espaces verts est en constante évolution avec par exemple la désimperméabilisation des revêtements ; nombreuses cours d'école, l'association paysagiste – arboriste prend là tout son sens.

De même pour l'accompagnement des maitres d'ouvrage pour les plans de gestion de leurs espaces verts, nos compétences associées surprennent mais sont très favorablement reçus par les techniciens territoriaux entre autres.

Concernant l'arbre seul, je me place dans l'accompagnement du choix des végétaux adaptables aux changement climatiques. J'espère faire les bons choix d'ailleurs et en toute humilité car nul n'est prophète en la matière.

L'accompagnement dans les futurs projets immobiliers pour la protection des arbres est un créneau que je prends à bras le corps, enfin les promoteurs et constructeurs sont de plus en plus obligés de prendre en compte le patrimoine arboré pour les futures constructions.

Je travaille donc en amont le plus possible avec eux.

Il y a encore beaucoup de travail de prise en compte malgré tout chez les professionnels du BTP.

## Que t'apporte le réseau Qualiarbre ?

Une marque de sérieux et de professionnalisme chez tous mes clients et plus spécifiquement chez les particuliers et promoteurs.

La concurrence dans le domaine public est plus compliquée notamment avec Végétis (ONF Jardins) qui aura de prime abord la préférence des élus. Mais cela semble être en train de changer, la qualité de notre travail et la marque associée n'ont plus à rougir du travail des techniciens de l'office.

Le réseau me permet depuis 10 ans d'avoir des échanges réguliers avec certaine entreprises du groupe, on se renvoie la balle (études – travaux). Au-delà du côté pro les liens humains sont aussi renforcés et ces échanges restent quelque chose de très appréciable.

Pour finir, je pense à ma suite, en effet je vais fêter mes 60 ans cette année et mes 10 ans de boîte alors si un « jeune volontaire » souhaite s'investir dans l'expertise et la gestion de l'arbre pour donner suite à ces années de grimpe et de tronçonneuse qu'il me rejoigne que je lui cède ma place pour faire perdurer cette passionnante aventure autour et pour l'arbre.



Et comme je finis tous mes dossiers par une citation je vous offre celle-ci ;

« L'investissement est comme un arbre, 30 ans plus tard on envie sa splendeur ; jadis, personne n'a songé à le planter. » de Kevin Abitbol