

L'entreprise n'hésite pas à tester les nouvelles techniques, ici un gazon synthétique posé chez un particulier. C'est le second jardin de ce type que réalise Technatura à la demande de ses clients dans des résidences secondaires.



Développement

Technatura : des idées pour grandir vite



Technatura vient d'investir dans de nouveaux locaux en zone artisanale à Herbignac. Le bâtiment est pensé pour gagner du temps en facilitant les entrées et sorties des véhicules et remorques.

En créant Technatura, Stéphanie Barreaud avait voulu lancer une plate-forme de compostage des déchets verts. Mais, pour différentes raisons, le développement

s'est orienté vers la création et l'entretien des parcs et jardins, cependant sans abandonner l'idée du compostage. En 2003, un GIE dédié à cette activité a été mis en place avec deux autres confrères paysagistes.

PAR JEAN-PAUL ROUSSENNAC

Installée à Saint-Molf, près de Guérande (Loire-Atlantique), Technatura Paysage et Service est une jeune entreprise. Elle est créée en novembre 2001 par Stéphanie Barreaud, géologue de formation et cadre de grand groupe en reconversion professionnelle, possédant une bonne expérience dans le domaine des traitements des déchets. "J'étais persuadée que les besoins de traitement des déchets végétaux existaient dans la presqu'île guérandaise où les stations existantes étaient plus ou moins adaptées ou saturées", commente Stéphanie Barreaud qui fut cependant obligée de reconnaître que son projet était plus complexe qu'il n'y paraissait. En complément de la gestion des déchets verts, la raison sociale de SARL Technatura englobait aussi la création et l'entretien des parcs et jardins et la construction de maisons à ossature en bois. C'est ce volet "paysage" qui s'est fortement développé grâce à des acquisitions de compétences réussies avec des opérations de croissance externe. La gérante de Technatura prend plusieurs décisions qui se révéleront décisives : "Lorsque je me suis lancée en 2002, un voisin paysagiste travaillant sur Guérande avait décidé d'interrompre son activité. J'ai acheté sa tondeuse et je l'ai embauché, il avait

quelques contrats d'entretien que nous avons toujours en portefeuille, cet apport de clientèle permettait d'assurer son salaire." Le premier pas était franchi. Dès l'hiver 2002, l'entreprise employait deux personnes à plein temps et une, à mi-temps, et s'était développée sur la création de terrasses en bois. Une distribution de 3 000 prospectus dans les boîtes à lettres du secteur et notamment les résidences secondaires, réalisée en interne dans les temps morts, a assuré une bonne communication. Les clients sont venus, des particuliers, des entreprises aussi pour l'aménagement de leurs sites commerciaux. Ce bon départ ne permettait pas pour autant à Stéphanie Barreaud de vivre sur l'entreprise et de dégager un chiffre d'affaires en mesure de financer son propre travail de gestion. Il lui faut à nouveau passer un cap dans le développement pour acquérir de nouveaux clients. Une banque la suit lorsqu'elle décide de reprendre une entreprise de trois personnes à Herbignac, en conservant l'ancien dirigeant qui voulait aussi prendre du recul. "L'entreprise était très saine, nous avons ainsi gagné de nom-

breux nouveaux contrats de copropriétés, de lotissements ou de sociétés, ce qui fut salutaire en matière de trésorerie", analyse Stéphanie Barreaud. L'organisation des tournées d'entretien en fonction d'un circuit géographique s'est révélée particulièrement fiable économiquement. Stéphanie Barreaud s'est attachée à l'analyse des différents contrats, un par un, en mettant en place des feuilles de temps de travail. En fin d'année, elle a renégocié les moins rentables, relevant les tarifs. Résultat : la plupart des clients ont compris la notion de "vrai prix". L'entreprise a seulement perdu 2 ou 3 contrats.

Un GIE pour les déchets verts

La même année, la responsable d'entreprise se penche sur la gestion des déchets verts en reprenant son projet initial. Elle s'explique : "Nous n'avions pas les volumes suffisants pour alimenter seuls la station de compostage. J'ai décidé de faire une offre aux paysagistes des alentours en offrant la possibilité d'ouvrir la gestion pour partager les coûts de fonctionnement et l'amortissement. J'avais la maîtrise

Le marché de la rénovation des jardins devient de plus en plus présent.



Après transformation, une piscine apparaît, tous les abords ont été réalisés par Technatura en intégrant le bois, la décoration et en respectant l'esprit d'un jardin des années 50. Ce chantier a été amené par le pisciniste.

Technatura s'est spécialisée dès le départ dans les aménagements de jardin en bois.



du dossier technique pour ouvrir un site conforme à la réglementation. Nous avons présenté le projet à nos collègues et deux autres paysagistes ont donné leur accord, Legal Maurice de Piriac-sur-Mer et Gérard Bertiau Jardins et Espaces Verts de Guérande. Après réflexion et consultation d'un avocat, la forme juridique d'un GIE nous a semblé la mieux adaptée." La structure et le volume de déchets verts dégagé par les trois partenaires permettent de réaliser deux broyages par an, le produit est ensuite criblé pour obtenir le meilleur résultat et proposer un compost réutilisable. "Nous maîtrisons les coûts de gestion des déchets, nous sommes indépendants et nous pouvons stocker les volumes sans être astreints aux horaires de fermeture d'une déchetterie", indique Stéphanie Barreaud. Le GIE fonctionne en faisant appel à une entreprise extérieure qui réalise le broyage et le criblage avec du matériel spécialisé mobile. La solution semble idéale en matière de gestion, la petite structure n'a pas intérêt à investir dans des machines de compostage. "Nous avons trois zones distinctes, quand le broyeur se déplace, il facture en fonction du temps passé pour chaque tas. Concernant la comptabilité assurée par la gérante de Technatura, elle simplifie au maximum avec le versement d'un loyer mensuel aux trois membres et un appel de fonds lorsqu'un broyage est programmé. En fin d'exercice, le GIE doit atteindre l'équilibre financier. Pour chacun des membres, le gain économique est évident puisqu'il réduit fortement le coût à la tonne des déchets et, en supplément, le compost est gratuit." Les entrepreneurs du GIE Compost de la Pres-



Stéphanie Barreaud, géologue de formation, aime bien associer le minéral et le végétal, à la Baule avec les dunes de sable et les épinettes de pins, les pelouses ne sont pas forcément adaptées.

qu'ils peuvent opter pour un affinage spécifique en fonction de leurs besoins (fin ou grossier), mais les agriculteurs locaux sont également un bon débouché et représentent pour l'instant un bon moyen de valorisation du produit fini.

Comment se différencier ?

Technatura aura quatre ans en mars 2006. La structure emploie désormais 13 personnes, dont Stéphanie Barreaud gérante non salariée, une comptable à temps partiel et deux apprentis. Elle réalise 50 % de son chiffre d'affaires en création de jardins, l'entretien étant son fond de commerce. Lorsque l'activité enregistre un fléchissement, une campagne de promotion est assurée pour maintenir le carnet de commande.

Un second palier fut passé en 2004 avec la reprise de l'entreprise Guého, dont le patron désirait cesser son activité. La spécificité de Technatura repose sur ce développement à marche forcée dans un temps record, grâce à la reprise d'entreprises tout en conservant les anciens patrons comme salariés. "Ce fut parfois difficile, mais tous sont restés au moins deux ans, reconnaît la fondatrice de Technatura. Nous apportons une autre vision de l'entreprise par rapport aux entrepreneurs qui ont cette activité depuis plusieurs générations." Selon elle, le marché actuel de la création laisse toujours une bonne place au bois (terrasses) ou aux pergolas. L'expérience de l'entreprise aidant, les créations deviennent plus complexes en intégrant de nouveaux matériaux, par exemple le gazon

synthétique, la décoration joue également un rôle de plus en plus prépondérant. Cette tendance convient parfaitement à la chef d'entreprise qui aime particulièrement rajouter de la couleur, réfléchir, être plus inventive ou faire la différence avec une idée pour se démarquer, faire l'alliance du minéral et du végétal. Le marché de la rénovation des jardins est également prometteur. Technatura n'hésite pas à tester de nouvelles techniques, faire des essais, adapter. On retrouve ce "coup patte" chez Didier Archambeau, responsable du parc matériels, qui adapte les machines aux besoins de l'entreprise, conçoit des remorques sur mesure pour faciliter le transport et diminuer la manutention. Le responsable est aussi à l'affût en matière de nouveautés ou pour acquérir des engins lourds. Le plus récent challenge de Technatura est la création d'une seconde société "Technatura Services" permettant de répondre aux prestations d'entretien des jardins avec l'avantage d'une facturation avec TVA à taux réduit, et, la possibilité pour le client final de déduire de sa déclaration fiscale 50 % du montant de ses factures (plafond de 10000 euros) payées en chèque emploi service universel. Technatura s'organise également. La société vient d'investir dans de nouveaux locaux en zone artisanale d'Herbignac avec un bâtiment de 208 m² sur un terrain de 1400 m². Ceci va nous permettre de concentrer sur un seul point toute la logistique de l'entreprise qui disposait jusqu'à présent de deux lieux d'embauche", indique Didier Archambeau, "Cela va faciliter la communication collective", ajoute Stéphanie Barreaud. ○