

TRANSMISSION D'ENTREPRISE : GRANDIR ENSEMBLE !

L'entreprise Rebeyrol Parcs et Jardins a changé de gérant début 2013. Jean-Jacques Rebeyrol a confié les clefs de la boutique à Williams Louit. Ils ont réussi ensemble à développer les activités de création et à préparer dans les meilleures conditions possibles cette transmission. Intelligemment accompagnés par alliancepaysage, les deux hommes ont structuré l'entreprise et réussi un passage de témoin en douceur.

Après 13 ans d'expérience dans l'entreprise, Williams Louit reprend les rênes et poursuit sa croissance, aidé au niveau administratif et opérationnel par le réseau alliancepaysage.



Il est 19h, un soir de semaine, quelques jours avant Noël, Williams Louit prend le temps pour partager son expérience au sein de Rebeyrol Parcs et Jardins, entreprise installée en Haute-Vienne dans le Limousin. « Merci, d'accorder ce temps à Profession Paysagiste en cette fin de journée », commencé-je. « Ma journée n'est pas finie ! J'ai un rendez-vous à 20h et des réponses à préparer pour les devis », répond aussitôt le jeune gérant. Voilà le décor planté !

L'histoire de Williams Louit au sein de l'entreprise débute en 1999. Il a une vingtaine d'années, un bac +2 en biologie en poche, et devient apprenti dans le cadre de son BTS Aménagement paysager. « J'ai passé deux années sur le terrain. Très vite, Jean-Jacques a senti mon potentiel et mon désir de participer au développement de l'entreprise. J'ai été

recruté en CDI dès la fin de mes études en 2001. Pendant près d'une dizaine d'années, j'ai occupé les postes de conducteur de travaux et de chargé d'affaires », se souvient-il.

L'entreprise a été épaulée par alliancepaysage

Depuis 1995 déjà, l'entreprise était membre du réseau alliancepaysage. Le gérant de l'époque, Jean-Jacques Rebeyrol, a largement fait bénéficier son futur successeur des formations proposées par le réseau. Qu'il s'agisse de la gestion, du management, du développement de l'entreprise ou encore de questions d'ordre organisationnel, les formateurs du réseau ont permis à Williams Louit de gagner en compétences très rapidement. « Mon patron m'a même fait participer à une



formation pour les jeunes dirigeants. C'est dire les espoirs qu'il plaçait alors en moi ! Notre relation a toujours été empreinte de respect. Il m'a certes fallu patienter, mais au début des années 2010, le projet de transmission s'est concrétisé et l'échéance est bien vite arrivée début 2013. J'étais prêt, heureux et désireux



Grâce aux conseils du réseau au moment de notre labellisation Jardins d'Excellence, l'ensemble des équipes de production et administratives ont tout mis en œuvre pour accueillir le client dans les meilleures conditions possibles.



de continuer à faire grandir l'entreprise et les équipes », confie le repreneur. Grâce à la volonté commune des deux hommes et à l'accompagnement d'alliancepaysage, l'entreprise s'est considérablement développée au cours des années 2000, passant d'une dizaine de salariés à une vingtaine et faisant passer la proportion de chantiers en création de 20% à 80%. « alliancepaysage nous a conseillé dans l'organisation des équipes, ce qui nous a conduit à promouvoir en interne une personne au bureau d'études et une autre pour la conduite des travaux. Nous avons aussi appris à établir une stratégie globale d'entreprise à un, deux et trois ans », précise le paysagiste.

« Nous sommes devenus un véritable ensemble du jardin »

Si Williams Louit a grandi professionnellement au même rythme que l'entreprise, la relation avec le client a elle aussi complètement été repensée. En créant un jardin expo de 2 500 m² et en repensant ses locaux comme

un véritable lieu d'accueil, l'entreprise a façonné une autre relation avec sa clientèle. Dès son arrivée, le client est pris en charge. Il est attentivement écouté, ses désirs entendus. Il visite ensuite le jardin expo et peut bénéficier du conseil de l'entreprise et être accompagné dans ses choix. « Pour nous, c'est l'occasion de montrer notre savoir-faire, de présenter à notre client des matériaux, de lui donner des idées en matière d'agencement. Notre client est rassuré devant notre capacité à prendre en charge l'intégralité de son projet. Globalement, nous avons pu constater une augmentation du panier moyen depuis la mise en place du jardin expo. Autant de compétences acquises dans le cadre de l'obtention du label Les Jardins d'excellence en 2009 », se satisfait le gérant. Cette démarche de satisfaction de la clientèle a supposé la formation des équipes à différentes pratiques du métier, comme l'hydraulique ou la maçonnerie paysa-

gère. « Nous n'avons pas eu peur par exemple de nous lancer dans la fabrication de piscines biologiques ou encore dans les bétons imprimés. En récompense, nous avons grandement amélioré la fidélisation de nos clients, qui nous confie très souvent l'entretien de leur tout nouveau jardin ».

Désormais, l'entreprise peut gérer les demandes les plus extravagantes de ses clients. Elle s'est même fait plaisir devant le nouveau challenge apporté par un client qui s'est présenté avec un projet de piscine biologique à filtration naturelle, sans pour autant faire l'impasse sur un système de nage à contre-courant, un rideau de protection et un système de chauffage. ■

Fiche d'identité Rebeyrol Parcs et Jardins

Siège : Le Vigen en Haute-Vienne
Gérant : Williams Louit
Année de création : 1985
CA 2013 : environ 1 750 000 €
Effectif : 20 salariés

DES OUTILS EXCLUSIFS AU SERVICE DE LA PERFORMANCE DES PAYSAGISTES

ENSEMBLE FAISONS PROGRESSER VOTRE ENTREPRISE !

REJOIGNEZ-NOUS !
Tél : 01 34 48 92 47
www.reseau-alliancepaysage.com

