

# En & vert Avec vous

Le magazine des entreprises du paysage et des jardins

N°32  
Printemps 2022

chaque  
jardin  
compte



LES ENTREPRISES DU PAYSAGE

## Dossier : Des jardins sans pesticides

TIRE À PART

(Créavert, histoire  
d'une transmission)

AVIS D'EXPERT

Trésors de biodiversité au CCVS

Promenade dans les jardins Sothys

Créavert, histoire d'une transmission

Éco-pâturage avec les Moutons de l'Ouest

Les sols, ou l'origine du monde selon Marc-André Selosse

# Créavert, histoire d'une transmission

L'entreprise Créavert a été reprise, il y a quelques mois, par deux jeunes associés issus de la filière. Une démarche à laquelle Christian Decaux, fondateur et dirigeant jusqu'en novembre dernier, a apporté son soutien pour favoriser l'esprit d'entrepreneuriat au cœur des métiers du paysage.



Christain Decaux entre les repreneurs Arnaud Le Quellec et Benoît Souavin



L'entreprise entretient des parcs privés et conçoit également des jardins thématiques au sein des grandes propriétés.



L'élagage est une activité importante de l'entreprise.

**A**yant fondé Créavert en 1984, Christian Decaux a travaillé pendant plus de 35 ans à la réussite de cette entreprise. D'une agence de neuf salariés avec une clientèle de particuliers, il est rapidement passé à deux agences, puis a développé l'entreprise jusqu'à réunir cinq filiales avec 110 salariés en région normande. La clientèle et les activités se sont diversifiées jusqu'à ce que le chiffre d'affaires soit réparti entre l'entretien (55 %), la création (35 %) et l'élagage (10 %).

Passionné par le végétal, il a fait partie des premiers exposants des Journées des plantes de Courson. Et en parallèle de l'évolution de l'entreprise vers les marchés publics et privés, il a su conserver quelques clients pour lesquels il a continué à planter des collections, par exemple dans les jardins du Centre d'art contemporain de la Matmut.

Puis s'est posée la question de la transmission de la société, afin de prendre une retraite bien méritée. Passer le flambeau n'est pas une mince affaire. Il explique ici le parcours qui l'a conduit à donner l'opportunité à l'un de ses salariés de reprendre la société.

## Avez-vous immédiatement trouvé un repreneur ?

Cela a été toute une aventure, de 2019 à fin 2021 ! Je connaissais les difficultés de cette recherche, c'est la raison pour laquelle je me suis rapproché de l'association des Créateurs repreneurs d'affaires (CRA), animée par des chefs d'entreprise à la retraite. Ils m'ont mis en relation avec des repreneurs potentiels. J'en ai reçu beaucoup, mais la plupart avaient simplement envie de placer leur argent dans une entreprise, qu'elle soit de n'importe quel domaine d'activité.

L'un des candidats m'avait semblé plus sérieux. Cependant, au cours des mois de tractations, je me suis

aperçu qu'il n'allait jamais sur les chantiers, ni à la rencontre des employés ni des clients. Seul le bilan l'intéressait. En fin de compte, il voulait lui aussi réaliser uniquement une opération financière, et cherchait tout ce qui pouvait faire baisser le prix de la reprise. J'ai fini par refuser de lui vendre Créavert.

J'ai perdu beaucoup de temps avec ces candidatures qui ne correspondaient pas à mes valeurs professionnelles. De même, j'ai été approché par de grands groupes, liés à des fonds de pension anglais et américains, auxquels j'ai dit non également.



Opération de terrassement sur un chantier public



Création d'une cour intérieure entre des immeubles de bureaux



Nos entreprises du paysage sont dans l'obligation d'investir constamment pour répondre aux évolutions de marché et des technologies. Elles doivent donc trouver un équilibre entre la rentabilité des activités et nos valeurs essentielles, celles de créer du beau et d'aménager un lieu vivant qui perdure. Cet équilibre est compliqué à gérer, mais vendre à un groupe qui cherche uniquement la rentabilité, cela ne joue pas du tout en faveur de notre métier. Alors j'ai choisi une autre option.



Roseraie créée dans le parc du centre d'art contemporain de la Matmut



Association de rosiers et de plantes vivaces

## Pourquoi avoir choisi finalement de faire confiance à l'un de vos salariés ?

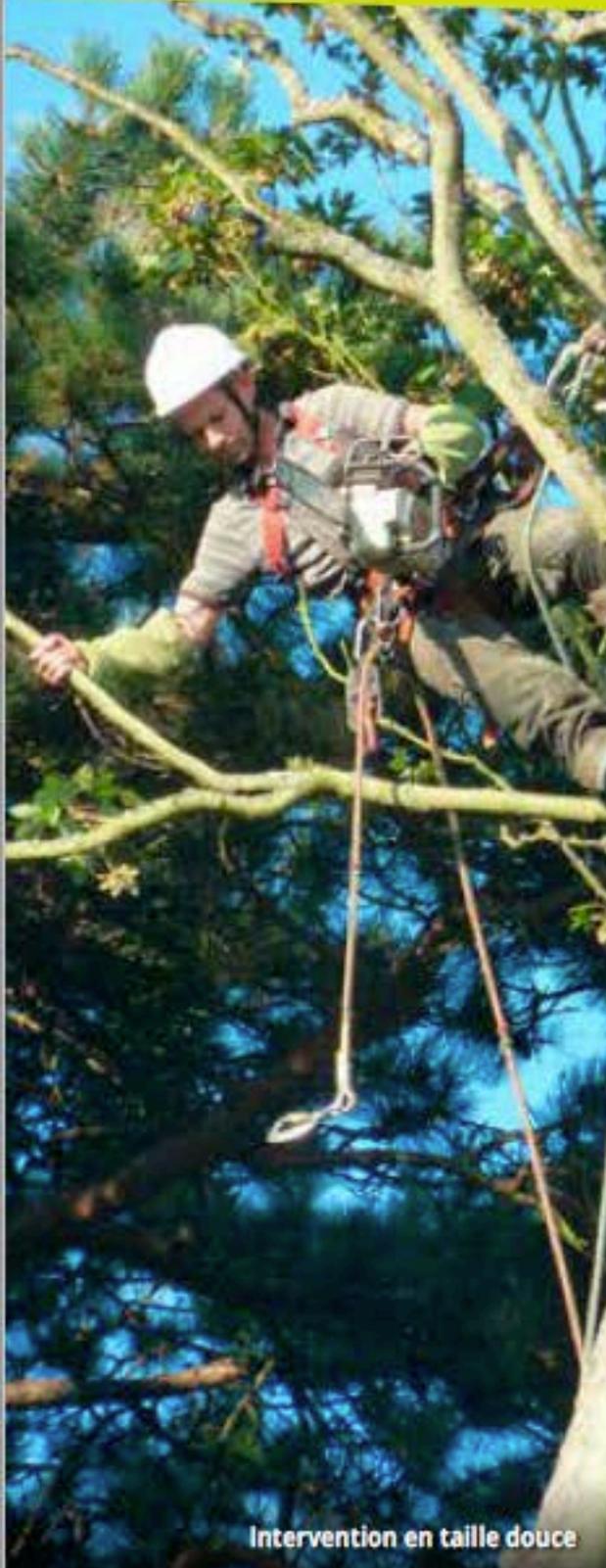
J'ai embauché Arnaud Le Quellec en tant qu'ouvrier-paysagiste en 2014 dans une nouvelle antenne de l'entreprise créée à Louviers. Ce jeune avait des idées claires et une telle motivation qu'en très peu d'années il est passé chef d'équipe, puis chef de chantier, conducteur de travaux et directeur d'agence. Plus l'agence a grossi, plus il a montré des compétences managériales. Je lui ai alors confié la direction de deux, puis trois agences en 2020. Il ne s'est pas porté tout de suite candidat à la reprise, mais à force de voir des postulants qui n'étaient pas à la hauteur, il a sauté le pas.

Devant ce jeune très dynamique, volontaire, bon commercial et qui gère

bien ses équipes, je me suis dit que c'était la meilleure solution. Je savais aussi que le travail mené en amont avec lui, depuis qu'il était passé directeur de l'agence de Louviers, porterait ses fruits : chaque lundi, nous avons une longue réunion de travail pour passer en revue tous les sujets concernant les équipes, la partie commerciale, la logistique, la production, les chantiers... Nous avons fonctionné pendant plusieurs années ainsi, ce qui lui a permis d'acquérir de meilleures compétences de direction et d'avoir une bonne analyse de tous les dossiers chaque semaine. Il ne lui manquait que l'apport financier pour acheter l'entreprise. Ce point nous a demandé d'être inventifs et de faire appel à différentes ressources.



La connaissance botanique est l'un des atouts de l'entreprise.



Intervention en taille douce

## Comment avez-vous monté ce dossier ?

En tout premier, Arnaud a trouvé un associé, Benoît Souavin, qui était directeur du service espaces verts d'une grande commune de la région. De la même formation et promotion, ils s'entendent bien et, à eux deux, ils ont réuni un petit apport. Puis nous avons monté un dossier avec un cabinet comptable spécialiste des transmissions, pour aller voir les banques. Ce n'était pas gagné d'avance, mais celles qui historiquement suivaient l'entreprise ont accepté de s'engager sur la moitié

environ de la somme de cession. Parallèlement, nous sommes allés voir l'AD Normandie, agence de développement économique régional, qui a prêté une autre partie de la somme à un taux très préférentiel. Puis j'ai fait appel au réseau Entreprendre auquel j'adhère depuis plus de 20 ans, pour un prêt à taux zéro. Et enfin, le financement global a pu être réuni avec le crédit-vendeur que j'ai signé avec ces deux repreneurs dont l'objectif est de faire perdurer leur outil de travail dans les règles de l'art.



Création d'un jardin de style asiatique



Parcours d'eau animé de plantes vivaces



Restauration des parterres dans le parc d'un château



Parterres classiques animés de bulbes printaniers au Centre d'art contemporain de la Matmut

## Avez-vous ensuite accompagné les repreneurs ?

Oui, j'avais prévu de les accompagner sur quelques mois. Après la signature de la vente début novembre, nous sommes allés ensemble à Paysalia, ce qui a permis de faire les présentations avec nos fournisseurs. Poursuivre les bonnes relations entre fournisseurs et entreprise malgré le changement de direction impacte toujours la suite des événements de façon positive.

Je reste maintenant en contact avec Arnaud et Benoît pour les conseiller si besoin, sur les chantiers importants, ou en cas de souci dans le suivi avec un client historique. Je viens en consultation au comité stratégique de la société. Et par le biais du crédit-vendeur qui nous lie pendant un certain temps, je reçois les documents comptables, ce qui me permet de voir l'évolution de l'entreprise.

Mais de façon directe, je n'interviens plus aujourd'hui.

Je pense en effet qu'il est plus judicieux de laisser les repreneurs tracer leur voie, et organiser l'entreprise selon leurs méthodes. Le métier évolue sans cesse, ce qui demande de se remettre souvent en question et d'être capable de conforter l'entreprise avec les moyens actuels. Un poste en ressources humaines a par exemple été créé. L'écoute des salariés reste primordiale dans notre métier qui est autant fondé sur la relation client que sur les relations entretenues avec les équipes, et entre les membres des équipes. Ce type de poste n'est en effet pas réservé aux très grosses structures. Les PME du paysage peuvent aussi en bénéficier.



Taille en nuage effectuée sur un feuillu persistant

## Quels conseils donneriez-vous aux entrepreneurs du paysage pour assurer une bonne transmission ?

En tout premier, je dirai qu'il est plus important de viser la pérennité de l'entreprise plutôt que de vendre au plus haut prix. Chaque entreprise a bien sûr une valeur, qui peut être calculée par des cabinets spécialisés. J'ai fait appel à l'un de ces cabinets pour réaliser un audit et obtenir une évaluation. Cela m'a permis de me décharger l'esprit et de me concentrer sur autre chose. En tant que fondateur et dirigeant, c'est toujours compliqué de se dessaisir de la part

émotionnelle d'une entreprise, et l'on a tendance à surévaluer son prix. Mais c'est comme pour les voitures et la Cote Argus... il vaut mieux rester dans les limites de l'estimation, même si l'entreprise a une valeur sentimentale pour son fondateur.

Le deuxième point important selon moi, c'est d'écouter le repreneur potentiel, pour connaître son projet et bien regarder celui-ci. À l'écoute de ce projet, on peut s'apercevoir s'il tient la route côté développement,

si le personnel sera gardé et l'entreprise pérennisée. Le troisième point qui en découle a trait aux valeurs du repreneur. Il faut s'attacher à son savoir-être. Nous ne transmettons pas un produit commercial mais une entreprise qui réunit à la fois des salariés avec leurs savoir-faire, des compétences liées à certains domaines d'activités, une renommée et un portefeuille de clients. Perpétuer les valeurs de nos métiers me semble donc primordial.



Réalisation des espaces verts autour du Stade Océane au Havre



Création d'un jardin de propriété privée

Enfin, nous, les « anciens », devons donner de l'espoir aux jeunes, aux salariés qui s'investissent dans leurs entreprises, et leur permettre de racheter ces entreprises quand vient le moment, par différents moyens d'accompagnements et de financements. J'aimerais que les gens qui ont la fibre de l'entrepreneuriat dans notre filière aient les moyens d'avancer, sans que la profession ne s'atomise. Plutôt que de créer de nouvelles entreprises, il faudrait déjà reprendre celles qui sont à vendre.

[www.creavert.fr](http://www.creavert.fr)

**Toutes les photos de cet article ont été fournies par l'entreprise Créavert.**