

En & vert Avec vous

Le magazine des entreprises du paysage et des jardins

N°12
Avril 2017



chaque
jardin
compte

Dossier | Jardins d'hôtels, un secteur en devenir



Brillante finale des
Olympiades nationales

Nouveau palmarès 2017
des villes vertes

Se former, au Jardin
des Méditerranées

Un esprit familial qui perdure

Entreprise de dimension régionale, Voisin Parcs & Jardins est dirigée depuis l'origine par ses créateurs. Comment réussit-elle aujourd'hui, avec 180 salariés, à perdurer en gardant un fonctionnement familial ? Thierry, Martial et Yann Voisin nous dévoilent leurs stratégies et leurs attentes pour les années futures.

Photographies Axel Pichancourt



Depuis quatre générations, l'entreprise Voisin Parcs & Jardins continue sa progression dans la région Île-de-France. Quatre générations qui ont su porter haut l'esprit de service. À commencer par le fondateur, Alfred Douard, horticulteur de métier qui souhaitait conseiller ses clients sur l'emploi de ses végétaux. Une entreprise d'espaces verts lui sembla la meilleure façon de réunir horticulture, conseils et mise en œuvre. À la deuxième génération, l'univers de la fleuristerie vint se conjuguer aux espaces verts. Puis la génération suivante réunit deux frères, ayant chacun leur entreprise dans les domaines d'activités de leurs parents, pour donner un nouvel élan à l'entreprise originelle : Thierry et Martial Voisin, impliqués dans cette nouvelle croissance, ont eu à cœur de développer des antennes dans chaque département de la région tout en structurant et en confortant le bureau d'études. Yann Voisin, fils de Thierry, reprend aujourd'hui progressivement le flambeau.



COMITÉ DIRECTORIAL: DE GAUCHE À DROITE YANN, MARTIAL ET THIERRY VOISIN



PLANTATION D'UN ARBUSTE TAILLÉ EN SPIRALE DANS UN JARDIN DE COPROPRIÉTÉ



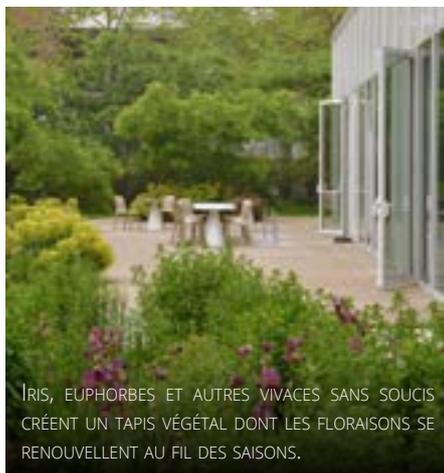
COUVERTURE VÉGÉTALE D'UNE FAÇADE D'IMMEUBLE AU FORT D'ISSY



MAÇONNERIE PAYSAGÈRE DANS UN VERGER PÉDAGOGIQUE À VILLEBON-SUR-YVETTE

Qu'est-ce qui fait la force de votre entreprise ?

Nous avons su garder notre âme ! En travaillant dans un but commun avec la même envie de faire perdurer l'esprit de famille qui nous guide, cela s'est fait naturellement. Nous avons tous la fibre de l'entrepreneuriat, que nos parents nous ont transmis. Cela nous a donc semblé évident de nous rassembler pour reprendre l'entreprise d'origine quand Martial Voisin père est décédé. Nous avons continué dans la même voie en cherchant à préserver le fonctionnement familial : il n'y a pas, par exemple, de cloisonnement entre les différents services. Nous maintenons une tradition orale, quel que soit le nombre de salariés. N'importe qui dans l'entreprise peut appeler la direction.



IRIS, EUPHORBES ET AUTRES VIVACES SANS SOUCIS CRÉENT UN TAPIS VÉGÉTAL DONT LES FLORAISONS SE RENOUVELLENT AU FIL DES SAISONS.



CRÉATION PAYSAGÈRE AU SEIN DE L'ÉCO QUARTIER DU FORT D'ISSY, ISSY-LES-MOULINEAUX

Expliquez-nous votre stratégie managériale

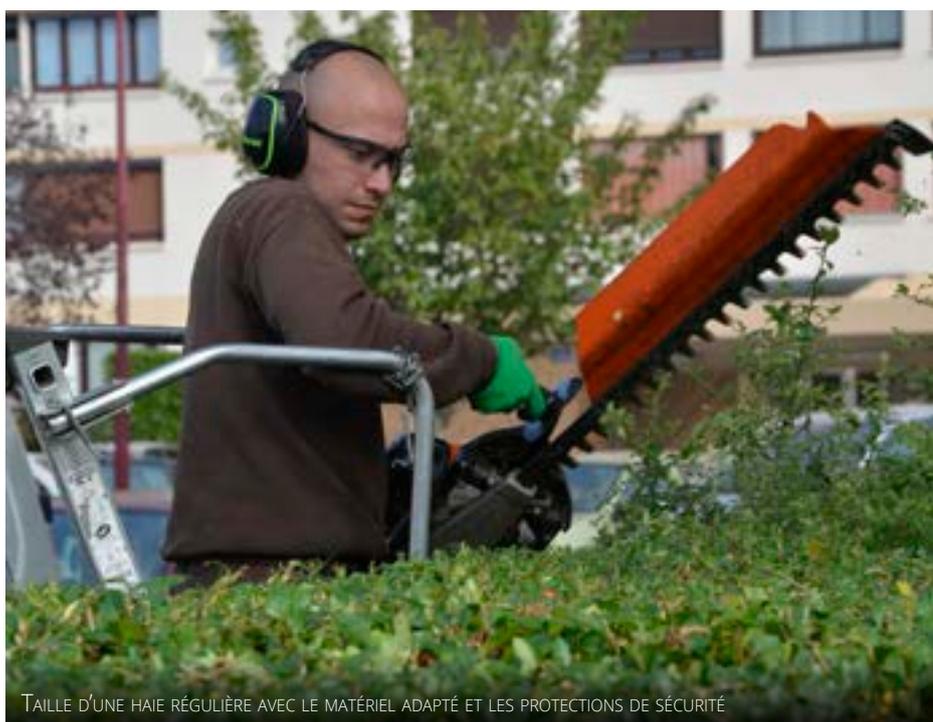
Dans l'entreprise, une personne dédiée suit les travaux de chaque chantier. Nous avons également mis en place une organisation qui joue en faveur de la stabilité des équipes. Par exemple, une équipe suit un même chantier de son lancement jusqu'à son achèvement. Elle dispose de son propre matériel dont elle est responsable. En interne, cette organisation permet au personnel de mieux travailler,

d'avoir des repères fiables et d'assurer la bonne réalisation des chantiers. Ensuite les commerciaux sont en contact permanent avec l'équipe de direction, et les conducteurs de travaux également. D'ailleurs ces derniers ont également un rôle commercial en fonction des opportunités qui se présentent. Yann, qui dirige ce secteur de l'entreprise est très proche, à la fois de sa clientèle et de ses équipes.

Y a-t-il une relation privilégiée entre la direction et les différentes équipes ?

Tout le personnel administratif connaît l'ensemble des équipes de terrain. Yann se déplace pour des réunions d'exploitation chaque semaine, il va voir les salariés dans les différentes agences. Martial est également souvent présent lors des embauches ou débauches. Des entretiens d'évaluation se font depuis une quinzaine d'années, et les salariés ont

la possibilité de nous adresser des commentaires sur différents sujets touchant aux chantiers ou à l'organisation. Tous les ans, nous interrogeons également le personnel sur un thème particulier, comme par exemple le choix du matériel. Nous considérons que ce retour du personnel de terrain est indispensable au bon fonctionnement de l'entreprise.



TAILLE D'UNE HAIE RÉGULIÈRE AVEC LE MATÉRIEL ADAPTÉ ET LES PROTECTIONS DE SÉCURITÉ



TONTE SUR UN ROND POINT VÉGÉTALISÉ À RUNGIS

Est-ce que le côté familial de l'entreprise rassure vos clients ?

C'est certainement un avantage, dans le sens où la proximité que nous privilégions entre les personnes de notre entreprise transparaît au travers de nos relations avec nos clients. Cela entraîne une forte réactivité qui agit en faveur de l'entreprise. Chez nous, le client sait qu'il peut joindre facilement le responsable des travaux, il sait que son chantier et ses problématiques sont véritablement suivis au sein de l'entreprise grâce à une bonne communication interne, et cela le rassure. Le contact que les équipes nouent avec la clientèle joue également beaucoup. Dans cet esprit « familial » où une équipe est affectée à un chantier donné, le client a toujours les mêmes interlocuteurs en face de lui.



ENTRETIEN MÉTICULEUX D'UN JARDIN SEC À RUNGIS

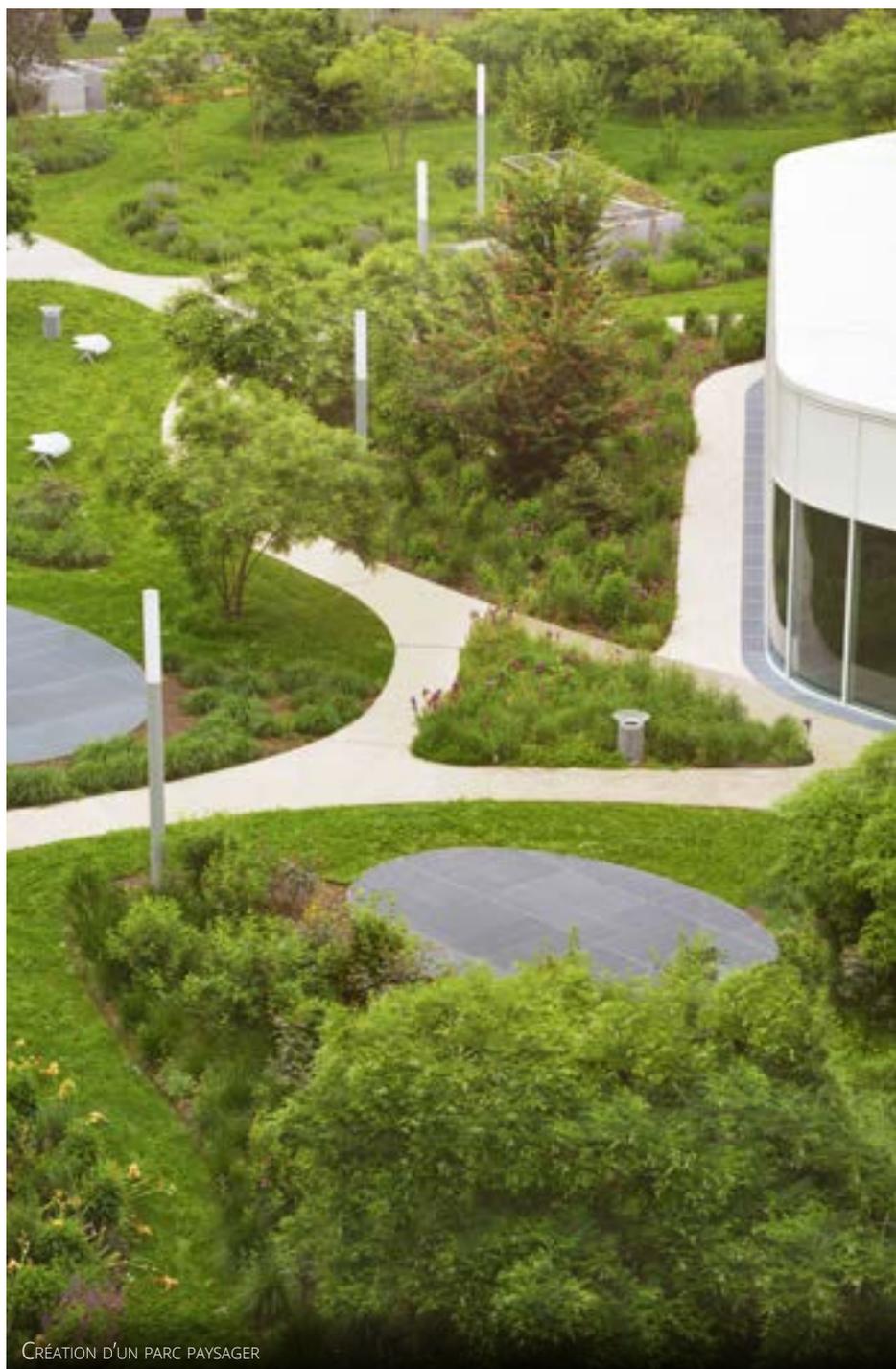


HABILAGE VÉGÉTAL D'UNE ENTRÉE PIÉTONNE DE PARKING

Quel est votre secteur d'activité ?

Le marché privé et celui des collectivités constituent presque exclusivement notre secteur d'activité. Nous ne cherchons pas à développer le marché des particuliers, qui représente une part marginale de notre chiffre d'affaires. Il demande une toute autre approche des chantiers et des relations très différentes avec les commanditaires. Nous essayons donc plutôt de fidéliser au maximum

nos clients habituels : les promoteurs immobiliers qui représentent 30 % de notre chiffre d'affaires, les syndicats de copropriétés et autres structures privées ou publiques avec lesquelles nous travaillons depuis longtemps. Notre parc de matériel correspond à ce type d'interventions en milieu urbain, et nos équipes sont bien formées pour répondre à ces marchés.



Comment l'entreprise arrive-t-elle à s'adapter à l'évolution des marchés actuels ?

La crise économique de ces dernières années a laissé des impacts sur les carnets de commande. En ajoutant la baisse des budgets des collectivités, nous avons moins de visibilité à long terme qu'auparavant. Mais les prévisions pour 2017 et 2018 sont tout de même positives, à notre niveau. La raison en est peut-être l'écoute privilégiée que nous accordons à notre clientèle. Notre autre point fort est d'avoir des équipes qui travaillent en synergie. Notre bureau d'études structuré vient par exemple en appui des conducteurs de travaux.

Ensuite nous restons très attentifs à ce qu'il se passe dans la filière, nous rencontrons nos confrères, nous sommes en contact étroit avec l'Unep et nous parcourons les salons comme Paysalia et le salon de la copropriété pour nous tenir au courant. Nous profitons de ces rendez-vous clés pour rechercher de nouveaux matériaux, des innovations techniques et comprendre les tendances actuelles et à venir.

Avez-vous évolué au niveau de vos pratiques de terrain ?

Oui, c'est indéniable. Une grande partie du parc matériel est électrique aujourd'hui, ce qui a demandé beaucoup d'investissements. Nous veillons à l'évolution des techniques en formant notre personnel aux pratiques alternatives. Nous intervenons par exemple selon un mode de gestion différenciée des espaces. Certains clients nous ont demandé d'installer des ruches et des nichoirs à oiseaux. Sur d'autres lieux, le paillage à l'aide de BRF (Bois Réal Fragmenté) permet aux équipes de ne pas bêcher et de travailler sans perturber les couches fertiles du sol. La tonte avec *mulching* devient aussi une priorité, afin d'exporter le moins possible de biomasse.

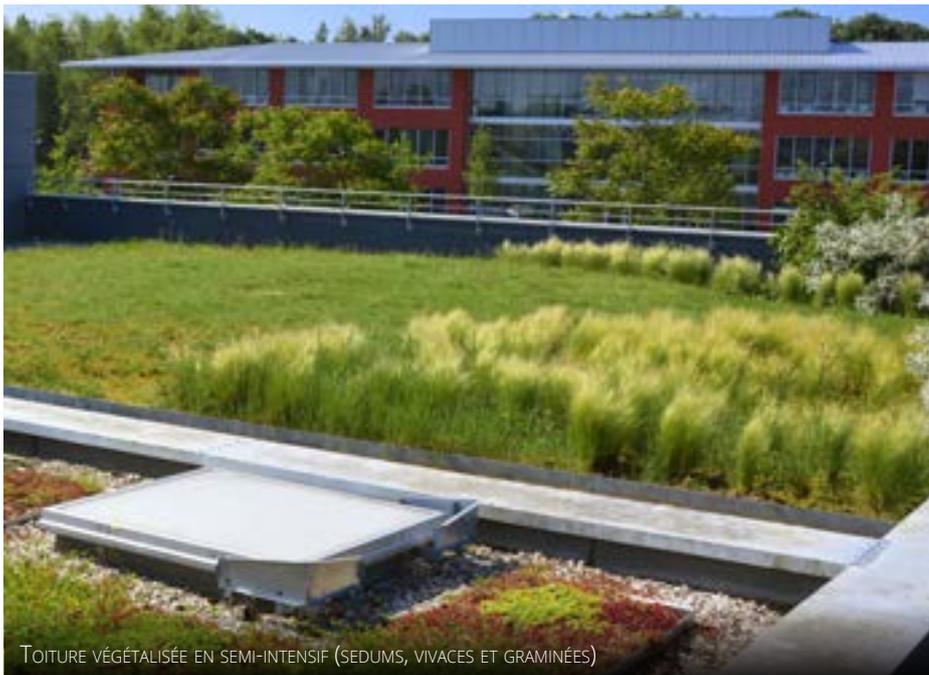
La végétalisation des terrasses s'accroît, ainsi que celle des toitures, compétences que nous possédons en interne. Les demandes changent car la plupart de nos clients ont pris conscience de la préservation nécessaire de l'environnement. Nous évoluons donc dans ce sens, et nous mettons en œuvre les moyens nécessaires pour y parvenir. Nous avons investi un million par an depuis cinq ans pour renouveler l'ensemble de nos moyens d'intervention.



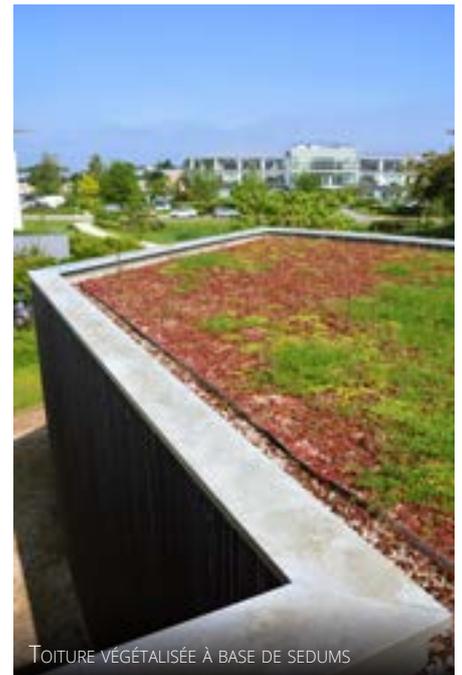
PRAIRIE FLEURIE EN VILLE



PRAIRIE FLEURIE ET ARMOIRE À INSECTES DANS UN JARDIN COMMUNAL PÉDAGOGIQUE



TOITURE VÉGÉTALISÉE EN SEMI-INTENSIF (SEDUMS, VIVACES ET GRAMINÉES)



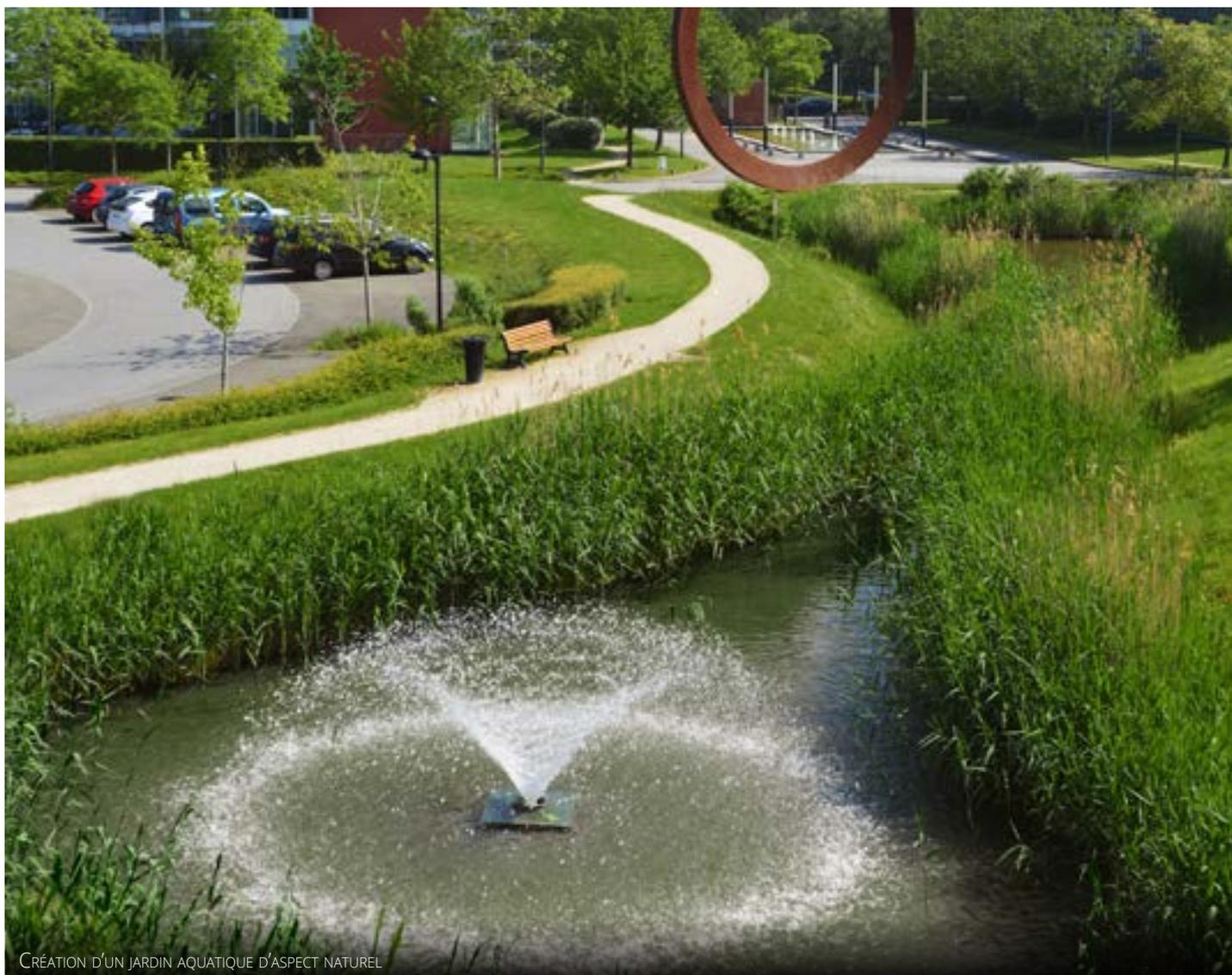
TOITURE VÉGÉTALISÉE À BASE DE SEDUMS

Comment voyez-vous l'avenir de votre entreprise ?

L'entreprise a pris de l'ampleur de 1995 jusqu'en 2005. Selon notre stratégie de croissance externe, nous avons racheté une dizaine d'entreprises et avons ainsi élargi notre clientèle, notre aire d'intervention et notre chiffre d'affaires. Cela nous a permis aussi de réfléchir à l'avenir de notre entreprise. Nous souhaitons bien évidemment continuer cette structure familiale, dans les années à venir et cherchons le meilleur moyen d'y arriver. Aujourd'hui la quatrième génération est aux commandes, avec l'appui et l'expérience de l'ancienne. Mais Yann Voisin ne peut, seul, remplacer Thierry et Martial. Cela fait donc quelques années que nous prospectons pour trouver la « perle rare » qui permettra à Voisin Parc & jardins de perdurer dans la même voie. Nous cherchons une personne ayant un réseau et qui soit capable de pousser des portes. Nous souhaitons toutefois qu'elle ait les mêmes méthodes que nous et qu'elle soit formée à nos métiers. Ces derniers restent en effet très particuliers, quelqu'un qui ne s'intéresse qu'à l'aspect financier du secteur ne peut comprendre l'essence même de ce qui nous anime. Et nous tenons à préserver cette connaissance du métier, autant pour nos clients que pour notre personnel.



COUVERTURE VÉGÉTALE D'UNE TOITURE AVEC DES ARBUSTES RÉSISTANT À LA SÉCHERESSE ET DES GRAMINÉES, SAINT-QUENTIN-EN-YVELINES



CRÉATION D'UN JARDIN AQUATIQUE D'ASPECT NATUREL



JARDIN AQUATIQUE À GUYANCOURT

L'entreprise Voisin Parcs & Jardins en quelques repères

1930 : création de l'entreprise familiale « Les Jardiniers du Val de l'Yvette » par le grand-père maternel Alfred Douard,

1952 : transmission à Martial Voisin père et changement de nom

1978 : reprise par Thierry et Martial Voisin

1985 : création du Groupe Voisin

1990 : arrivée de Yann Voisin dans l'entreprise

De 1993 à 2005 : rachat de 9 entreprises d'espaces verts

2007 : le Groupe Voisin devient SAS Voisin Parcs & Jardins

Nombre de salariés : 180

Chiffre d'affaires 2016 : 16 millions d'euros

Clientèle : 69 % marché privé, 30 % collectivités, 1 % particuliers

Certifications : ISO 9001 depuis 2008, qualification QualiPaysage depuis 1987

Date d'affiliation à l'Unep : 1987