



« La véritable
richesse de notre
entreprise, ce sont
les femmes et les
hommes qui la
composent »

ITINÉRAIRE D'UN AUDACIEUX

Fils d'agriculteur, Éric Lequertier 52 ans, est un homme de la terre. Il a créé son entreprise, avec rien, il y a trente ans. On dit que la chance sourit aux audacieux. Alors elle a sourit à cet entrepreneur passionné et intraitable. Mais, sa réussite, il la doit certes à la chance mais surtout à son ambition, son courage et son travail. Celui que certains appellent amicalement « Monsieur Innovation » ose aller de l'avant et mettre en place des solutions innovantes dans son entreprise, et ce, sans jamais oublier un point capital : l'humain. Portrait.

C'est à seulement 21 ans et demi qu'Éric Lequertier crée son entreprise du paysage le 1^{er} mai 1983. « J'étais jeune papa, il a donc fallu que j'arrête mes études pour travailler. J'ai commencé avec ma Peugeot 104 et une binette que j'avais empruntée à ma grand-mère », se souvient-il. N'ayant pas un sous en poche, il se tourne vers son banquier pour obtenir un prêt. « Il m'a pris pour un fou. Il a tout de même accepté de me prêter 30 000 francs et j'ai pu acheter un camion, un motoculteur et une tondeuse. Mais je n'avais pas de local ». S'il n'avait toujours pas d'argent, il conservait toutefois ses ambitions et voulait un terrain idéalement situé, à proximité de Saint-Malo, pour pouvoir se faire une clientèle. « J'ai finalement trouvé un grand terrain bien placé à l'entrée de la ville et je n'avais absolument pas les moyens de le louer. Il était complètement en friche et nous avons conclu un accord avec le propriétaire. Nous avons signé un bail précaire de 23 mois. Il me laissait le terrain à disposition et en échange je lui remettais le terrain en état pour la fin du bail ». C'est ainsi qu'a commencé l'aventure entrepreneuriale d'Éric Lequertier.

DES RENCONTRES « PROPULSANTES »

Les premières années, bien que pas toujours évidentes, ont été ponctuées de belles rencontres. « En 1984, j'ai rencontré une cliente parisienne qui m'a fait confiance. Depuis, nous travaillons toujours ensemble

et je viens de réaliser son troisième jardin, 29 ans après ». Au bout de 18 mois, Éric Lequertier embauche son premier salarié. L'hiver 1985 a été très rigoureux, la neige les empêche de travailler et le bail arrive à terme. Il devient impératif pour l'entrepreneur de trouver une solution. C'est en marchant à côté de son entreprise que le jeune entrepreneur découvre une ancienne ferme, devant laquelle il passait tous les jours, mais à laquelle il n'avait jamais prêté attention. Après quelques rebondissements, et grâce au soutien des propriétaires, il parvient à la racheter. Deux ans plus tard, son épouse le rejoint dans l'entreprise, et s'occupe de la partie pépinière, spécialisée dans les plantes rares.

La croissance de l'activité de jardin permet à Éric Lequertier d'arriver à 14 salariés en 1987. « J'ai alors rencontré un client qui était renommé dans la région. Cela s'est très bien passé entre nous et il m'a fait bénéficier de son relationnel. Je travaillais de plus en plus avec une clientèle haut de gamme et je me suis dit qu'il fallait que je reprenne des études. » C'est ainsi qu'il se lance dans des études par correspondance pour devenir architecte-paysagiste en 1993. Il effectue sa thèse sur la rénovation de jardins anciens et cela lui vaut également de belles rencontres. Il suit également une formation de piscinier en 1989 et 1990 pour pouvoir proposer cette prestation et compléter son offre.

DES ANNÉES CHARNIÈRES

L'année 1990 marque un premier tournant dans la vie de l'entreprise, celle-ci commence à vraiment s'installer et marquer son identité. Il conclut les premières affaires avec la ville de Saint-Malo qui lui permet de réaliser 15 % de son chiffre d'affaires. « Nous avons pris nos couleurs à l'époque : jaune et bleu, qui étaient des couleurs haut de gamme ces années là ». Son diplôme d'architecte paysagiste permet à l'entreprise de passer un cap, et elle compte alors une trentaine de salariés et travaille à 85 % pour des particuliers. Face à ce développement et au fort potentiel de la clientèle de privés, en 1998, Éric Lequertier décide d'arrêter les marchés publics pour se concentrer sur les jardins de particuliers. « Et non seulement nous avons compensé les 15 % de marché public, mais nous avons également connu une croissance de 11 % de chiffre d'affaires cette année là », se félicite l'entrepreneur. En 1999, il décide de réaliser des jardins thématiques au siège de son entreprise qu'il a inauguré en 2000.

« Nous avons organisé un grand événement autour de l'inauguration de ces jardins, avec notamment un semi marathon. Cela nous a permis d'avoir d'importantes retombées en termes de communication ». Cette même année a été profitable puisque l'entreprise poursuit sa croissance avec + 27 % de chiffre d'affaires. « Cette vitrine de l'entreprise a été très bénéfique. D'une part, nous avons eu des clients qui sont venus parce qu'ils en avaient entendu parler par des personnes qui passaient devant. D'autre part, cela nous a permis d'embaucher de très bons chefs d'équipes, un peu las de semer du gazon et d'installer des clôtures, qui ont eu envie de venir travailler chez nous et de réaliser des projets ambitieux ».

LES VALEURS COMME MOTEUR DE L'ENTREPRISE

Cette motivation des salariés à venir travailler lui tient particulièrement à cœur. Et il veille à ce que six valeurs soient respectées au sein de l'entreprise. « Les premières, sont la sincérité et la solidarité. C'est important d'établir une relation de confiance et de pouvoir compter les uns sur les autres, souligne le chef d'entreprise. Ensuite vient l'éthique qui permet de garder son âme face au développement et rend notre entreprise humainement agréable. J'ai essayé, malgré la croissance de l'entreprise, de la conserver. La compétence est la valeur suivante. Elle est au cœur de tous nos projets, au service de nos clients. La cinquième valeur est la performance, mais toujours avec une notion de plaisir. Il faut que les salariés prennent du plaisir à venir, que ce ne soit pas une obligation. Et enfin, la dimension humaine de l'entreprise est pour moi capitale ». Ces valeurs, qui sont la fondation de l'entreprise, permettent de tenir les trois lignes directrices : le service du client au meilleur niveau, être avant-gardiste « je n'aime pas les tendances, j'aime voir plus loin », insiste Éric Lequertier, et la cohésion entre collaborateurs.

LA FORMATION, UN POINT CLÉ DE LA RÉUSSITE

La fidélisation de ses collaborateurs est un point important pour le chef d'entreprise. « Ce sont eux qui permettent de réaliser ce que l'on fait. La véritable richesse de notre entreprise, ce sont les femmes et les hommes qui la composent et qui ont avant tout besoin d'être en confiance pour déployer leurs ailes ». Et au-delà des valeurs auxquelles il

tient beaucoup, il s'emploie à leur donner les moyens pour y parvenir. « Je crois beaucoup en la formation et particulièrement en l'alternance. Mais pas la formation à n'importe quel prix. Lorsque j'entends le gouvernement dire qu'il faut former les chômeurs, je pense que c'est prendre le problème à l'envers. Il faut donner la capacité aux entreprises de se développer, de créer de la marge pour pouvoir investir et embaucher. Lorsque nous prenons du temps pour former des jeunes, c'est pour les garder ensuite dans le but de les intégrer dans l'entreprise car nous allons leur inculquer un savoir-faire et la culture d'entreprise. Bien entendu, ce n'est pas pour qu'ils aillent à la concurrence. Mais si nous n'avons pas de marché ni de potentiel de développement, l'investissement et la formation ne présentent pas d'intérêt », s'insurge Éric Lequertier.

Il mise toutefois beaucoup sur la transmission du savoir-faire et ainsi, chaque année, ce ne sont pas moins de 10 jeunes que l'entreprise embauche en alternance du CAP à la Licence Pro. Et il va au-delà. Tous les ans, il consacre près de 5 % de sa masse salariale à la formation, un taux bien au-delà du 1 % légal... « Chaque jeune qui entre est pris en charge par un tuteur. Et, une fois par trimestre, nous organisons un rendez-vous entre le jeune, le tuteur et la direction pour discuter. Le jeune dit ce qu'il a aimé dans l'entreprise, dans ce qu'il a réalisé, ce qu'il a moins aimé et évoque ses souhaits de découverte pour la suite. Le tuteur dresse également le bilan des mois écoulés pour pouvoir ajuster. Cet entretien permet à chacun de s'exprimer et cela nous permet d'avancer. Par ailleurs, je tiens à ce que les jeunes participent activement, quitte à ce qu'il y ait des erreurs. Cela coûte forcément à l'entreprise du temps et de l'argent mais c'est indispensable pour transmettre notre savoir-faire ». Par ailleurs, il n'a pas attendu que le gouvernement propose les contrats

de génération pour mettre en place un tel procédé dans son entreprise. Ainsi, des tuteurs opérationnels sont en place dans l'entreprise, notamment un maçon en poste dans l'entreprise depuis 27 ans, spécialiste de la pierre, qui forme les autres collaborateurs aux techniques de travail de ce matériau, « c'est un tuteur opérationnel. De la même façon, j'ai un menuisier, mais aussi un spécialiste des tailles et un autre des végétaux qui transmettent leur savoir-faire aux générations montantes ».

AMBITION ET AUDACE

2003 est une autre année charnière de l'entreprise et de son dirigeant. En effet, Éric Lequertier décide de s'installer du côté de Dinard. Toujours précurseur, il réalise là-bas une exposition permanente de piscines et spa. « Un concept que l'on retrouve aujourd'hui chez les concurrents de Lequertier, souvent copié jamais égalé », ironise-t-il. « Cette année là, j'ai également été appelé par Didier Leroux, alors président de l'Unep, pour rejoindre le bureau national, dont je suis Secrétaire général depuis 10 ans. J'ai accepté et relevé le défi de relancer la partie technique, qui avait été délaissée au profit du juridique et du social. J'ai donc pris la charge de la partie innovation et expérimentation, dont je m'occupe toujours aujourd'hui ». Il ne s'est pas arrêté au bureau de Plante et Cité, dont il est vice-président depuis 2007.

L'entrepreneur profite également de la loi Borloo pour lancer le SAP en 2006. Mais plutôt que de s'arrêter à l'entretien de jardin, il embauche également des employés de maison et propose en plus du jardinage des prestations de ménage et de repassage. Aujourd'hui, la structure compte 14 personnes donc neuf employés de maison et 5 jardiniers. « Cela nous permet



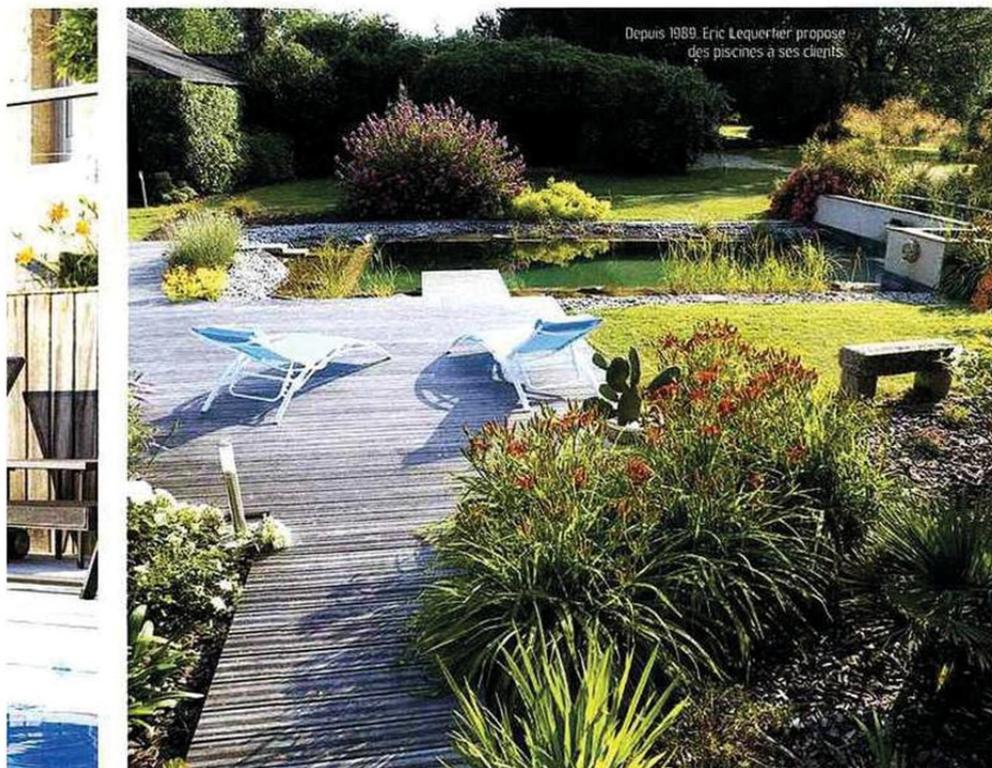
de proposer un service global à nos clients. Toutefois, lorsque j'ai créé la structure, j'avais également une partie entretien dans mon entreprise et je ne voulais pas développer le SAP au détriment de cette activité là. Nous avons donc lancé le SAP avec une nouvelle clientèle, ce n'est qu'au bout de deux, trois ans que certains clients sont passés sur la structure de service pour bénéficier des avantages fiscaux ».

Depuis 2010, son fils Jérôme a rejoint l'entreprise, après avoir suivi des études de droit et obtenu un diplôme de notaire. Et il a intégré l'entreprise avec une amie architecte argentine. « Elle ne parlait pas un mot de français à l'époque et n'y connaissait rien en végétal, se souvient Éric Lequertier. Aujourd'hui, non seulement elle parle très bien notre langue, mais en outre c'est l'une de nos meilleures collaboratrices en connaissance du végétal. Elle s'est vraiment très bien instruite sur le sujet. De plus, ses compétences en architecture sont une véritable plus-value ». Une fois encore, ce fut un pari qui s'est avéré gagnant.

LE RESPECT DE L'ENVIRONNEMENT AU CŒUR DE L'ENTREPRISE

Très sensible à l'environnement, il mène une politique environnementale dans son entreprise, ce qui lui permet d'être la première entreprise du paysage bretonne labellisée ISO 14 001. Il met en place une plateforme de compostage pour la valorisation des déchets verts et, en 2013, va encore plus loin en lançant le pastoralisme. Et tant qu'à faire les choses, autant ne pas les faire à moitié.





service espaces verts ou de notre entreprise », se réjouit Éric Lequertier.

ET ENSUITE ?

L'année 2013 est une année de fête et Éric Lequertier a organisé plusieurs événements pour célébrer les 30 ans de l'entreprise. Il a ainsi privatisé le temps d'une soirée l'aquarium de Saint-Malo et convié ses collaborateurs accompagnés de leurs conjoints et enfants à une soirée au milieu des poissons où chacun a pu profiter de ce moment privilégié. En juillet, une grande réception a été organisée au siège de l'entreprise où 400 convives se sont retrouvés dans les jardins et ont passé une agréable soirée tout en écoutant un orchestre de jazz. Deux sculpteurs et deux peintres exposaient dans le parc et à 22h45, les invités ont apprécié la mise en lumière en découvrant un 2^{ème} jardin : l'éclairage, encore une corde à son arc. Et, « les 30 ans, ça peut se fêter pendant une année, je concocte donc un dernier événement pour le 30 avril ! », conclut l'entrepreneur qui n'a pas fini de nous surprendre. ☒

Éric Lequertier a donc constitué un grand cheptel de 28 moutons solognots, une espèce menacée, et de quatre vaches bretonnes 'Pie Noire', également protégées. « Nous utilisons les moutons notamment pour l'entretien du

parc du Landry, en partenariat avec la ville de Rennes. Non seulement c'est efficace mais en plus, les habitants viennent avec les enfants voir les moutons le week-end. Cela a créé une véritable émulation jusqu'au sein du