

PARTENARIAT GAGNANT



En 2010, RTE attribue à Viagreen le lot Languedoc-Roussillon de son marché de désherbage des postes. Quatre ans et une innovation plus tard, la PME, qui s'est renforcée structurellement en investissant dans une flotte et un matériel de pointe, peut couvrir un nouveau besoin de l'entreprise pour un coût optimisé.

CHIMIE ENTREPRENEURIALE

Une grande rasade de logique, une bonne dose de cœur à l'ouvrage, une large mesure de bon sens et un zeste d'innovation : c'est la recette du cocktail dont Benjamin Granel nourrit Viagreen pour soutenir sa croissance et faire naître de beaux fruits. Avant de la créer en 2007, en pleine période de Noël, il commerçait des produits phytopharmaceutiques à destination des jardineriers... Jusqu'à ce que les questions récurrentes de ses acheteurs et de leurs clients finaux à propos du traitement des arbres et des jardins le conduisent sur le chemin de l'entrepreneuriat. « *Je n'imaginai même pas que le désherbage et le débroussaillage puissent être un métier, se remémore Benjamin Granel. Mais en tant que commercial, je passais davantage de temps à dispenser des conseils sur les soins à apporter aux végétaux et leurs maladies qu'à vendre des produits. J'ai donc entamé une petite étude de marché préalable auprès de paysagistes, de particuliers qui m'a convaincu de me lancer.* »

Viagreen propose deux types de prestations : le débroussaillage et le désherbage industriels d'une part ; le traitement d'arbres, d'autre part, comme celui des palmiers de la côte méditerranéenne, malades depuis plusieurs années. « *Nous en traitons 4 à 5 000 par an, ainsi que des pins attaqués par les chenilles processionnaires* », souligne l'entrepreneur. « *Nous sommes aussi sollicités par des particuliers.* » Côté désherbage et débroussaillage industriels, la PME trouve ses premiers clients parmi les dépôts pétroliers, les ports - celui de Sète par exemple - ou les municipalités dont elle entretient la voirie.

CROISSANCE DE LA JEUNE POUSSE

Au début Benjamin Granel travaille seul, mais bientôt il ne peut plus suffire et cherche à recruter. « *J'ai d'abord cherché des applicateurs déjà formés, soit dans une école, soit par une entreprise similaire. À défaut, j'ai embauché deux anciens militaires. Ce profil m'intéressait beaucoup pour sa rigueur, son assiduité, son sens du collectif, de la solidarité d'équipe... Et aussi parce que nous intervenons sur des sites sensibles.* » Puis, il les forme et leur fait passer le Certiphyto, « *une autorisation individuelle d'utiliser des produits, des désherbants, des pesticides* », ainsi que les permis pour conduire des remorques, afin de les rendre les plus autonomes et polyvalents possible. « *Dans la mesure où nous ne sommes*

JEAN PIERRON

*Chef de l'agence Achats
Sud-Ouest
RTE*



Photo Maxime Casagrande

MARIE-CHRISTINE GAZZOLA

*Acheteuse marchés
d'entretien des espaces verts
et de désherbage des postes
RTE*



Photo Maxime Casagrande

« *L'organisation de la direction des achats de RTE comprend deux types d'entités, précise Jean Pierron. D'une part, les pôles, spécialisés par segments d'achats, couvrent les besoins qui peuvent être traités à l'échelle nationale. D'autre part, les agences régionales, qui traitent les marchés spécifiques à des territoires donnés. Le marché dit de "désherbage des postes électriques" relève de la seconde catégorie. Dans le Languedoc-Roussillon Viagreen, qui présentait le meilleur rapport qualité/prix, a remporté le lot. La présence de végétation dans les postes électriques présente des risques pour nos installations et pour le personnel. Elle peut par exemple dégrader les clôtures ou causer des pannes des protections périmétriques sécurisant nos postes. La qualité des prestations réalisées est donc très importante.* »

« *Les difficultés rencontrées avec les précédents fournisseurs nous avaient poussés à modifier nos modalités d'attribution, en ne nous fondant plus uniquement sur le prix pour retenir également des critères techniques, reprend Marie-Christine Gazzola. Parmi ceux examinés cette fois figuraient la qualité, l'organisation et les méthodes proposées, la formation des applicateurs de produits phytopharmaceutiques, la traçabilité ainsi que les dispositions prises en matière de réduction de l'impact environnemental. RTE s'est en effet engagé auprès des ministères de l'Environnement et de l'Agriculture à réaliser des actions de maîtrise de ses utilisations de produits phytosanitaires, notamment à travers la signature d'un accord relatif à l'usage professionnel des pesticides en zones non agricoles (plan Ecophyto).* »

« *L'exécution du marché a débuté en janvier 2011, concluent-ils ensemble. Nous disposons aujourd'hui du recul nécessaire pour apprécier le professionnalisme et le sérieux de l'entreprise. Elle a su intelligemment organiser ses tournées et se montre à l'écoute des interlocuteurs de RTE. Autre motif de satisfaction : Benjamin Granel, le dirigeant, a fait transformer un quad pour optimiser la pulvérisation des produits. Cette innovation a rejailli non seulement sur le prix des prestations, mais aussi sur leur qualité car cette application mieux ciblée est d'autant plus respectueuse de l'environnement. Le marché était passé pour six ans avec une période optionnelle de trois ans, options que nous avons levées pour lui donner la visibilité nécessaire à asseoir son entreprise. Viagreen s'est aussi diversifiée en gagnant notre marché de dératisation, car la mutualisation des coûts de déplacement lui permettait de faire une offre à bon prix. Ce marché avec Viagreen est une nouvelle preuve de l'engagement de RTE à soutenir les PME innovantes, affirmé par sa signature en 2012 de la Charte PME innovantes.* »

pas très nombreux, je privilégie la structure horizontale plutôt que pyramidale. »

Parallèlement, Benjamin Granel s'emploie très activement à chercher des débouchés pour son organisation. « J'ai vite adhéré à l'Association des applicateurs professionnels phytopharmaceutiques (AAPP). Nous travaillons beaucoup avec elle en partenariat sur certains marchés et au niveau de la réglementation. C'est là que j'ai rencontré les confrères qui m'ont mis en relation avec RTE. » Car les enjeux du débroussaillage et du désherbage ne se bornent pas à des questions esthétiques. « Les oiseaux ou le vent transportent des graines qui engendrent de l'herbe ou des arbustes. Si cette végétation se développe anarchiquement sous les jeux de barres de transformation, elle peut susciter des arcs électriques qui risquent d'affecter le fonctionnement du poste, voire de déclencher une succession de pannes. Pas totalement satisfait des prestataires multiservice qui intervenaient jusqu'alors, RTE a décidé en 2009 de s'adresser à des spécialistes. »

RATIONALISER LA PULVÉRISATION

Viagreen reçoit la même année la visite de l'acheteur en charge de ce marché portant sur l'entretien des espaces verts et le désherbage des postes. Convaincu par les installations, les méthodes de travail et le sérieux de la PME, il demeure encore hésitant sur sa capacité à absorber la lourde charge de travail induite par l'imminente consultation... Dubitatif certes, mais néanmoins intuitif, il attire l'attention de Marie-Christine Gazzola qui va lui succéder, sur cette entreprise prometteuse. « Les performances de notre matériel, supérieures à celles de nos concurrents, et notre désir de nous engager sur le long terme ont fait la différence », souligne Benjamin Granel. Cette incessante volonté de dépassement, il en a d'ailleurs fait la preuve en faisant mettre au point un véhicule spécifique pour optimiser les chantiers.

« Passionné des nouvelles technologies à titre personnel, reprend-il, j'ai souhaité moderniser l'application des produits phytosanitaires et accélérer les travaux en faisant développer sur mesure, pour les sites de RTE, un buggy dont l'avant est équipé d'une rampe de pulvérisation, un peu sur le modèle

des engins agricoles. Cette innovation a représenté un coût important, mais elle est aujourd'hui amortie. Elle permet de diviser le temps de travail par deux et d'économiser des produits en ciblant mieux les zones à traiter. Elle représente donc un avantage écologique pour le client et financier pour Viagreen, d'autant plus qu'elle nous a permis de pénétrer d'autres marchés. »

L'APPLICATEUR APPLIQUÉ

Inventive, l'entreprise n'a pas hésité à ajouter depuis une nouvelle corde à son arc à la faveur d'une autre consultation lancée par RTE portant cette fois sur la dératisation. « C'était un marché beaucoup moins technique, exigeant moins de connaissance, mais pour lequel nous pouvons proposer un maximum d'efficacité et de qualité de service à un prix très étudié, puisque nous nous déplaçons déjà pour le désherbage et le débroussaillage. » Benjamin Granel est satisfait et fier de cette coopération, qu'il qualifie de « véritable partenariat, au-delà de la relation client/fournisseur habituelle. » À ses yeux, elle est marquée par la qualité humaine des échanges avec Marie-Christine Gazzola et le responsable de l'agence Sud-Ouest.

Le marché RTE, qui représente aujourd'hui 30 % du chiffre d'affaires de Viagreen est surtout le turboréacteur qui a permis à la PME de décoller. « Auparavant, j'avais accès à de petits chantiers de 10 à 20 000 euros, essentiels mais qui ne suffisaient pas à impulser l'investissement massif en matériel que j'ai pu réaliser grâce au contrat avec RTE et qui m'a fait changer de dimension. Dans notre société où l'image joue un grand rôle, disposer de véhicules neufs et d'un matériel de pointe est crucial, notamment aux yeux des clients. La durée du marché, soit six ans puisque l'option sur les trois dernières années a été levée, nous renforce, permet de mieux dialoguer avec les banques et facilite les embauches. C'est la raison pour laquelle nous nous appliquons à honorer la confiance de RTE en nous efforçant de répondre sous 24 heures aux responsables régionaux qui nous sollicitent. J'ai bâti cette entreprise sur le socle de cette réactivité, dont j'espère qu'elle nous permettra de renouveler le marché en 2016. »

le 21 octobre 2014

VIAGREEN EN BREF

Activité	Spécialisée dans le traitement des arbres et des espaces verts auprès des collectivités et des particuliers, Viagreen est experte en désherbage des voiries, des sites industriels ou des aéroports.
Création	2007.
Effectif	4 personnes.
Implantation	Montredon des Corbières (11).
Ambition de croissance	Réaliser des embauches pour atteindre l'effectif de 5 à 6 permanents, pérenniser la clientèle des mairies pour lesquelles Viagreen intervient déjà et travailler avec de nouvelles communes.

Chiffre d'affaires (K€)

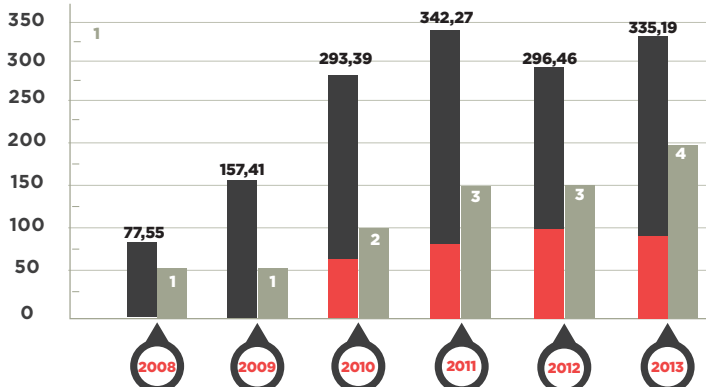
Part RTE (K€)

Effectif

Benjamin GRANEL
Gérant



Croissance



www.viagreen.fr

32, rue des Jeûneurs
75002 PARIS
Tél.: 01 44 88 93 33
www.pactepme.org

pactepme