



© DR

# PLACER L'HUMAIN AU CŒUR

## de l'entreprise et des projets

**Christophe Le Bras a repris l'entreprise Thuillier Paysage, située à Amilly dans le Loiret, en 2005. Depuis, les équipes et l'offre se sont étoffées puisqu'il a intégré les activités piscine, avec Magiline, puis spa. L'entreprise se consacre presque exclusivement à des projets chez les particuliers. Et chaque choix est guidé avant tout par l'humain. Entretien.**

### Pouvez-vous nous raconter votre parcours ?

J'ai suivi une formation dans le bucheronnage et les travaux forestiers en 1992. Une fois mon BEPA obtenu, je suis parti en région parisienne car il n'y avait pas de poste à pourvoir dans ma région. Je suis entré comme élagueur dans une entreprise de paysage. C'est là que j'ai découvert ce milieu et appris le métier de paysagiste sur le terrain. Un an après, en 1995, je suis revenu dans le Loiret et j'ai intégré l'entreprise Thuillier Paysage. J'ai commencé comme ouvrier paysagiste, avant de prendre de plus en plus de responsabilité. Et, lors du départ à la retraite de mon patron, j'ai racheté l'entreprise. C'était en 2005. Cela fait donc un peu plus de 15 ans que je suis devenu chef d'entreprise. Puis, en 2014, pour répondre aux nombreuses demandes des clients, nous avons démarré l'activité piscine : nous sommes devenus partenaire Magiline. Enfin, nous avons ajouté l'activité spa en revendant les marques Wellis et Magiline Spas lorsque nous avons ouvert le magasin en 2016. Cette activité a mis du temps à se développer, mais elle est désormais bien lancée, notamment cette année qui a été assez exceptionnelle à ce niveau-là. Heureusement, j'avais anticipé les demandes, parce que rapidement il y a eu rupture de stock de spas dans le monde entier !

### Passer de collègue à patron n'a pas été trop difficile ?

Non. Mes collègues m'ont bien accompagné et soutenu. J'avais alors trente ans. Nous avons des liens d'amitié que nous avons conservés. Nous nous retrouvons le week-end pour passer des moments festifs, mais pendant la semaine, la rigueur était de mise. Les deux étaient bien scindés et cela a bien fonctionné puisqu'ils travaillent toujours avec moi aujourd'hui !

### Vous avez renforcé les équipes depuis la reprise de l'entreprise ?

En effet, j'ai recruté pour répondre aux demandes de plus en plus nombreuses et pour que la croissance ne se fasse pas au détriment des équipes. Cette année, j'ai donc embauché l'un de mes anciens apprentis en CDI et j'ai également trois apprentis. Une au magasin, une dans les équipes de paysage et le troisième en paysage et piscine. Thuillier Paysage a bien évolué : lorsque j'ai racheté l'entreprise, nous faisons environ 400 000 euros de chiffre d'affaires et nous réalisons maintenant 1 100 000 euros. J'ai donc dû réorganiser le travail. J'ai alors notamment sectorisé les équipes : ceux qui étaient plus à l'aise avec le paysage ne font plus que ça et ceux qui préfèrent la piscine se consacrent entièrement à ces projets. Cependant, ils sont tous polyvalents et sont formés sur tous les métiers. Mais grâce à ces spécialisations, ils gagnent en autonomie et peuvent ainsi vraiment gérer leurs chantiers. C'est un plus pour eux, pour l'entreprise et pour les clients.

### Pour vous qui n'êtes pas du métier à l'origine, cela n'a pas été trop difficile ?

J'ai beaucoup appris sur le terrain, mais aussi en suivant diverses formations, des séminaires, des formations en ligne et en échangeant avec des confrères. Les sources pour apprendre sont nombreuses. Alors, les nuits sont courtes mais c'est très enrichissant. Si l'on veut se former et avancer, il y a toujours une possibilité de le faire. J'accorde une grande importance à la formation. Tant pour moi que pour mes équipes. Et, maintenant que nous avons une taille un peu plus importante d'entreprise, les fournisseurs viennent dispenser des formations au sein même de la structure, ce qui permet à tout le monde d'en bénéficier plus facilement, que ce soit en piscine ou dans le paysage.

### Pourquoi avoir choisi de travailler avec Magiline ?

En réalité, c'est un peu Magiline qui nous a choisi ! Nous avons une demande importante des clients pour réaliser des piscines. Au départ, je ne souhaitais pas en faire, et puis j'ai accepté afin nous lancer un nouveau défi. Car, sur les créations de jardin, nous passions souvent après des piscinistes et c'était compliqué : il y avait parfois des incohérences dans les projets, ne serait-ce que dans l'implantation. J'ai donc commencé par proposer de la piscine hors-sol en bois. Plusieurs années de suite, Magiline m'a contacté et m'a envoyé sa documentation. Finalement, j'ai décidé de les rencontrer : j'ai alors aimé le caractère humain et familial de l'entreprise. Nous y avons été (et sommes toujours), très bien accueilli à chacune de nos visites, que ce soit par les responsables ou par les techniciens. Magiline nous épaulé et nous guide, cet accompagnement est un réel point fort. De plus, il n'y a pas de droits d'entrée, uniquement des frais pour la redevance publicitaire qui sont tout à fait raisonnables. Par ailleurs, la gamme proposée est très intéressante et correspond à notre clientèle. Enfin, nous n'avons pas de pression concernant les ventes.

### Combien de piscines réalisez-vous chaque année ?

Nous faisons entre 8 et 10 créations ou rénovations par an. C'est ce que nous nous étions fixés au départ et nous nous y tenons. Je ne souhaite pas en faire plus. Avec ce nombre, c'est confortable et nous pouvons prendre du plaisir à réaliser chaque projet. Car nous faisons tout nous-mêmes : je ne veux pas de sous-traitants. La piscine, c'est très intéressant à faire mais aussi très énergivore. Il faut donc doser



***C'est pour répondre aux demandes des clients que Christophe Le Bras a décidé, en 2014, de se lancer dans la construction de piscines. En 2016, l'entreprise a complété ses prestations en intégrant la revente et l'installation de spas.***

ce que l'on est capable d'accepter et de réaliser en gardant du plaisir. Je ne regrette vraiment pas de m'être lancé dans ce beau projet. De plus, les équipes ont une véritable reconnaissance de la part des clients.

### Techniquement, cela n'a pas été trop compliqué ?

Nous avons déjà de bonnes connaissances en hydraulique, en électricité et en maçonnerie. Donc nous ne partions pas de zéro. Ensuite, nous avons suivi les formations de Magiline. Et puis nous faisons de la formation continue sur la domotique, les accessoires, les pompes à chaleur mais aussi en chimie et biologie de l'eau... Il est important de se former régulièrement pour suivre le marché et proposer des solutions innovantes et toujours plus efficaces à nos clients.

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

La plus grande force, ce sont les femmes et les hommes qui la composent. Ensuite, je pense que c'est notre capacité à écouter réellement le client et ses besoins. Nous créons pour eux des espaces de vie à l'extérieur. Nous ne venons pas simplement réaliser un jardin avec piscine. Nous essayons vraiment de comprendre qui ils sont, pour leurs proposer un projet qui leur correspondent. Nous sommes aujourd'hui connus pour cela. Nous voulons intégrer la piscine de manière discrète et agréable : nous veillons à son exposition, nous adaptons les abords s'il y a des enfants pour assurer la sécurité... Et nous fonctionnons de la même façon pour les spas. Nous ne sommes pas simplement des vendeurs. Nous ne savons pas faire cela. Nous intégrons les spas dans un jardin, en créant une ambiance avec du végétal, de l'éclairage... Nous essayons de travailler intelligemment et en étant en accord avec notre philosophie. Ainsi, aujourd'hui, nous essayons de réaliser des piscines avec le plus faible impact environnemental possible. Par exemple, nous imposons un déchlorinateur pour que l'eau rejetée pendant le nettoyage ne soit plus chlorée. Nous proposons des solutions de chauffage plus écologiques. Nous essayons à notre niveau de préserver les ressources. Et, je pense que les clients y sont sensibles.

### Quels sont vos projets pour la suite ?

Ils sont nombreux ! Mais je vais les mener un par un. Je viens de créer une autre entreprise : de vous à moi (voir zoom). A l'avenir, j'aimerais développer un centre de formation multimarques pour la piscine. Je pense que nous manquons de formations sur ce secteur. Alors, nous pouvons former nos équipes grâce à nos partenaires, mais ce n'est pas assez généraliste. Il me semble essentiel que nos collaborateurs puissent avoir les clés pour répondre à toutes les demandes. Je pense qu'ils doivent pouvoir être à l'aise avec toutes les marques et les différentes solutions. Il existe bien des centres de formation spécialisés en piscine, mais il faut soit aller en Vendée, soit dans le Sud. C'est tout de suite compliqué lorsque vous n'êtes pas de ces régions. C'est donc un projet pour l'avenir.

## EN BREF

Localisation : **Amilly (45)**

Effectif : **7 salariés et 3 apprentis**

CA : **1,1 M €**

Clientèle : **99 % de particuliers**

Un magasin : **De l'eau au Jardin**

Réseau : **Magiline**

## De vous à moi

### Une nouvelle entreprise

Christophe Le Bras vient de créer une nouvelle entreprise : De vous à moi (DVAM). Celle-ci vise à venir en aide aux sociétés de toute sorte pour les aider à fidéliser leur clientèle et transformer les prospects en clients. Pour le gérant, cela passe par l'analyse de la satisfaction clients. *"Connaître le point de vue de sa clientèle est primordial pour améliorer la qualité perçue et développer son activité quelle qu'elle soit"* explique-t-il. Un beau projet.



**Le choix de l'implantation est primordial pour que les clients profitent au mieux de leur piscine. C'est l'une des expertises apportées par la double casquette paysagiste/pisciniste.**



**Depuis 2015, l'entreprise est partenaire de Magiline. Un choix que son gérant ne regrette pas, tant pour la qualité des piscines que pour l'accompagnement de Magiline.**