

Tradition, valeurs et innovations : faire le choix de ne pas choisir !

Deuxième aménageur d'espaces verts en France, Pinson Paysage exerce deux métiers : la création et l'entretien paysagers. Le groupe réalise des chantiers de haute qualité pour des clients publics et privés avec la nature pour partenaire. Issu d'une entreprise familiale, il connaît depuis son rachat par le fonds MBO & Co en 2020 un développement exemplaire.

Éric Bouichet, son Président, nous raconte l'aventure.



Un «révélateur de nature», voilà comment se définit Pinson Paysage. «*Nous créons, nous aménageons, nous entretenons des espaces verts sur l'ensemble du territoire*», explique Éric Bouichet, Président du groupe depuis 2008, qui se plaît à se dire... jardinier. Ses clients ? Des collectivités, des villes, des bailleurs sociaux, des résidences, des copropriétés, des hôtels, des bureaux, des usines, l'aéroport d'Orly, le nouveau Palais de justice de Paris dont Pinson gère les terrasses plantées ou encore le Château de Versailles. Le groupe y a recréé le parterre de Latone et ses deux magnifiques jardins en miroir, dessinés par Lenôtre, ainsi que le Bosquet de la Reine réouvert au public cette année après deux ans de travaux. Il y est également chargé de la taille des buis, et des arbres et haies en rideau. Pinson Paysage réalise aussi des compensations écologiques destinées à réduire les impacts négatifs sur l'environnement d'un projet urbain ou industriel, en recréant des espaces naturels pour la faune et la flore.

Aux premières loges du changement climatique, le groupe s'est lancé dernièrement

dans l'éco-pâturage et gère un cheptel de 1 000 moutons. «*Nous sommes en zéro phyto presque partout, nous encourageons la gestion différenciée, nous privilégions la proximité de nos fournisseurs, de nos pépinières et des écologues font partie de nos équipes*», souligne Éric Bouichet. «*La nature, c'est notre quotidien, les enjeux RSE, notre métier au jour le jour.*»

DÉBUT DE L'HISTOIRE EN 1896

Devenu le deuxième acteur français sur le secteur de l'aménagement des espaces verts, présent sur tout le territoire, Pinson Paysage a pris un essor considérable il y a quelques années. L'histoire de cette entreprise démarre pourtant il y a fort longtemps, en 1896 très précisément.

À cette époque, les Pinson sont des maraîchers. D'anciennes médailles agricoles attestent déjà la qualité de leurs prestations. La famille crée Pinson Paysage en 1959. Elle se fait un nom en Île-de-France grâce à la croissance des villes qui dans les années 80 externalisent l'entretien des



« Ce qui nous motive, c'est de réussir à préserver les gestes traditionnels, à transmettre un savoir-faire... Nous avons encore cette chance d'avoir des discussions intellectuelles, historiques, sur le bord des édifices, au sein de l'équipe et avec les clients. »

*Éric Bouichet,
Président, Pinson Paysage*





130
M€ de CA

1 300
collaborateurs

29
implantations
en France

espaces verts, puis en surfant sur la vague des résidentialisations apparues au début des années 90 pour améliorer le cadre de vie des quartiers d'habitat social.

En 2007, n'ayant pas de successeur, la famille Pinson vend l'entreprise au groupe Atalian, société de services spécialisée dans les métiers du nettoyage et du gardiennage qui veut ajouter du vert dans son offre. Pour assurer la transition, Jean-Pierre Pinson et son Directeur général s'engagent à deux ans d'accompagnement. Plusieurs managers se succèdent pour prendre le relais, sans succès. Jusqu'à l'entrée en scène d'Éric Bouichet.

« Je suis arrivé dans le groupe Atalian en 2007, dans un métier différent... Les espaces verts, je n'y connaissais rien. Pendant six mois, ils m'ont regardé ; puis au bout de six mois, ils m'ont adopté. Nous nous voyons toujours. La greffe a vraiment bien pris. »

En une dizaine d'années, sous la houlette d'Éric Bouichet, Pinson Paysage voit son CA passer de 22 à 50 millions d'euros.

« Je suis arrivé dans le groupe Atalian en 2007, dans un métier différent... Les espaces verts, je n'y connaissais rien. Pendant six mois, ils m'ont regardé ; puis au bout de six mois, ils m'ont adopté. Nous nous voyons toujours. La greffe a vraiment bien pris. »

*Éric Bouichet,
Président, Pinson Paysage*

Mais en 2020, Atalian est endetté. Le groupe décide de se séparer de l'activité espaces verts. Celle-ci comprend alors plusieurs entités intégrées au fil de rachats de sociétés en Normandie, à Toulouse, dans le Nord... Pinson Paysage va retrouver son indépendance grâce au rachat par le fonds d'investissement MBO & Co qui regroupe les entités sous la marque Pinson Paysage et souhaite accélérer la croissance du groupe. Pour stabiliser l'équipe dirigeante, MBO & Co fait entrer une trentaine de managers clés au capital et confie la présidence du groupe à Éric Bouichet.

UNE CROISSANCE EXTERNE OFFENSIVE

Changement de culture complet. Le premier challenge est de réussir le "carve-out", la sortie du groupe : *« Il a fallu créer tous les services support, les directions administrative, financière, informatique qui étaient gérées en interne chez Atalian sur des logiciels maison »*. Le second challenge consiste à mettre en œuvre la stratégie de croissance externe élaborée par le fonds : *« Nous n'avions jamais fait un achat de notre vie »*, confie Éric Bouichet. *« Chez Atalian, nous nous étions toujours développés en croissance organique. »* Qu'à cela ne tienne ! Dès 2020, Pinson Paysage réalise quatre acquisitions qui lui permettent de s'implanter à Clermont-Ferrand, Angers, Bordeaux et consolider sa position à Toulouse. En 2021, le groupe absorbe, entre autres, Botanica, 25 millions d'euros de CA, qui apporte une nouvelle expertise - l'arrosage et l'entretien des terrains de sport -, et sa position de leader en région PACA. *« Nous allons continuer à nous implanter dans les grandes villes françaises et réaliser au moins une opération en Europe d'ici 2023 »*, assure Éric Bouichet.

Dans cette course au développement, Pinson Paysage essaie de préserver sa taille humaine, et une certaine indépendance de

chaque structure. «*Tout l'enjeu, pour nous, c'est de créer la notion de groupe, de fédérer les compétences, les échanges, de mutualiser ce qui peut l'être, de mettre en place des process communs. Et en même temps, de*

laisser une liberté d'action locale importante. Dans notre métier, la proximité, la relation avec les clients sont fondamentales.» Autrement dit, absorber, mais pas diluer. Et réussir l'intégration. «*Le facteur séduction est hyper important dans le rachat d'entreprise*», n'hésite pas à dire Éric Bouichet. «*Le management doit être séduit par l'aventure pour que cela fonctionne.*» Associer les managers au capital de la holding est également un atout décisif : «*Nous sommes tous actionnaires de la holding : si une région va mal, cela dégrade le résultat global. Cela favorise l'échange et la synergie. Nous sommes solidaires.*» ●



Jardins du Château d'Azay-le-Rideau (37)



Hervé Téran,
Associé, Aca Nexia



Patio de bureaux, à Issy-les-Moulineaux (92)

ACA NEXIA : UN VRAI PARTENARIAT

«*Nous avons une relation très constructive, nous en sommes très contents. Aca Nexia nous accompagne lors de nos acquisitions. Leurs audits, très poussés, confortent notre travail et nous permettent de ne rien laisser passer. Nous travaillons intelligemment, avec une grande réactivité. Après plusieurs opérations, dont deux ou trois sous L.O.I., nous commençons à avoir des habitudes de travail. C'est un vrai partenariat.*»

Éric Bouichet,
Président, Pinson Paysage

