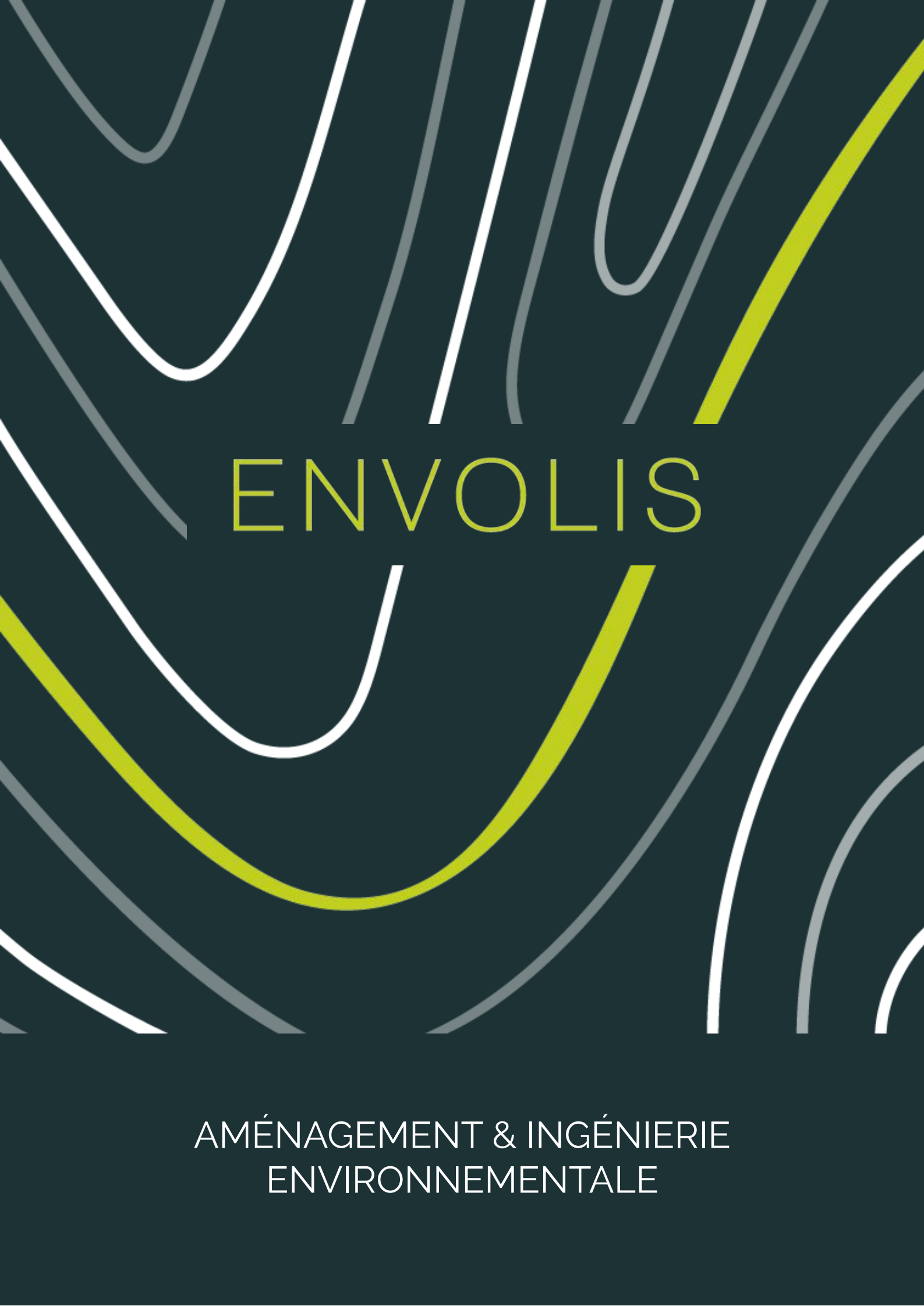




ENVOLIS

AMÉNAGEMENT & INGÉNIERIE
ENVIRONNEMENTALE

COOPERATION

Principes



The background is a solid green color with several white, wavy, organic lines that flow across the page, creating a sense of movement and depth. These lines are of varying thickness and curve, some starting from the left edge and others from the bottom.

PRÉSENTATION DU PROJET



J'ai fondé ENVOLIS avec l'idée de créer une équipe et d'encourager le travail collectif, autant en interne qu'avec nos partenaires.



J'ai conçu ce livret pour te présenter les possibilités d'association entre :

- toi et envolis ;
- toi + lui/elle + envolis.

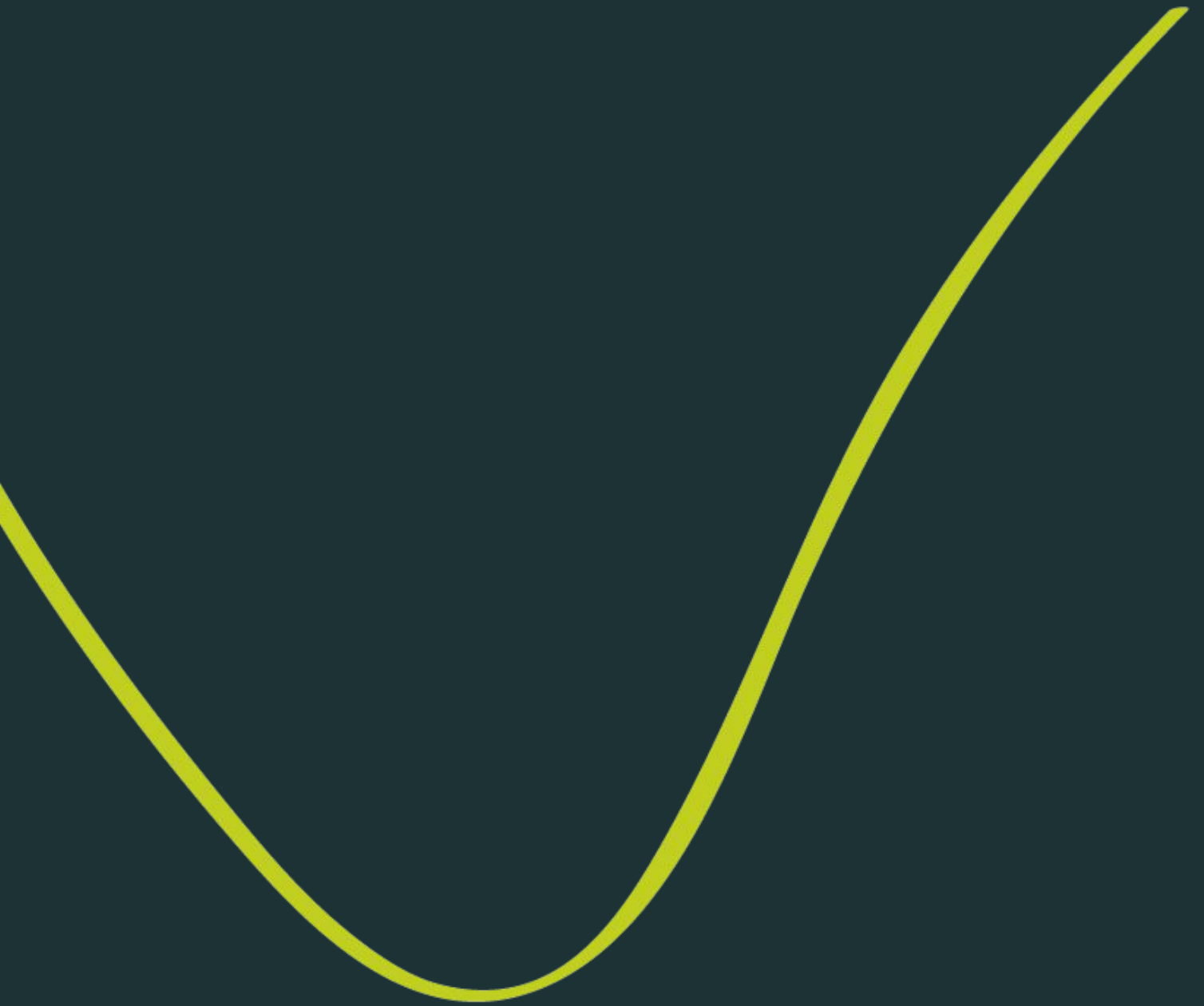
On peut envisager d'aller plus loin encore dans l'expérience collaborative en t'accompagnant pas à pas dans une démarche entrepreneuriale en cohérence avec ton projet personnel et les intérêts professionnels d'envolis.

Je t'en dis un peu plus dans les pages qui suivent.

édito.

Benoît GARAT
Gérant d'ENVOLIS

Rappel des **fondamentaux**



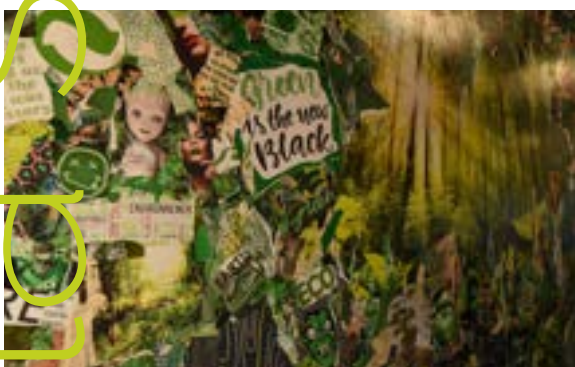


ENVOLIS est un bureau d'études et de conseils ayant pour principale activité l'assistance à maîtrise d'ouvrage dans le cadre de l'application des législations liées au Code de l'Environnement.

Les thématiques environnementales que nous abordons sont les suivantes :



- 01. Ressources en eau**
- 02. Les milieux aquatiques**
- 03. Nature en ville**
- 04. Les énergies renouvelables**
- 05. L'arbre**
- 06. Sol vivant**
- 07. Génie écologique**
- 08. Agroécologie**



ENVOLIS peut intervenir dans toute la France.

Nos implantations actuelles :



Siège Social
7 allée des Cabanes
Bâtiment ONYX
33470 GUJAN-MESTRAS
05 56 54 44 23
contact@envolis.fr

Agence Ouest
10 rue Bois Briand
44 300 NANTES
ouest@envolis.fr

Nos implantations à l'étude : antenne à Brive-la-Gaillarde, agence régionale à Toulouse.

NOS VALEURS

Formation : Nous apprenons tous les jours de nos expériences, au contact de nos clients et de nos partenaires et sur le terrain. Dans ce solide environnement de travail que nous avons construit, nous avons tous à cœur de continuer à apprendre en écoutant, en observant et en partageant.

Nous avons conçu un parcours de formation interne pour accompagner nos équipes tout au long de leur vie professionnelle, de l'intégration jusqu'à la possible association.

En 2022, le budget formation a représenté près de 3% du CA.

Coopération : Nous sommes sensibles à l'équilibre dans les rapports que nous entretenons avec nos collaborateurs, clients et partenaires. Nous souhaitons grandir ensemble, dans une démarche collective et participative, tout en préservant l'intégrité et la spécificité de chacun.

Rigueur et professionnalisme : Notre travail s'inscrit dans le respect de référentiels scientifiques, littéraires, normatifs et législatifs. Nous intégrons dans notre démarche d'amélioration continue et dynamique les implications et responsabilités que cela nécessite.

nos
valeurs.

Notre raison d'être : valoriser l'environnement grâce à la science, la créativité et le partage

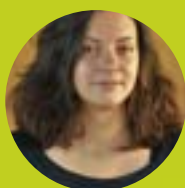
l'équipe de Gujan



Benoît GARAT
Gérant
20 ans d'expérience



Lucie LAGARDÈRE
Responsable pôle qualité et développement
12 ans d'expérience



Sarah VILLENEUVE
Responsable pôle environnement réglementaire
6 ans d'expérience



Manon BION
Responsable du pôle biodiversité
4 ans d'expérience



Tom MENDIBOURE
Responsable du pôle hydrogéologie
4 ans d'expérience



Amandine DUROUEIX
Chargée d'études écologie



Annabelle THIERRY
Chargée d'études écologie



Emmanuelle GARAT
Assistante de gestion



Hugo CAMPET
Ingénieur hydrogéologue
Chef de projets

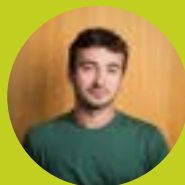


Rudy DAVIET
Chargé d'études écologie

l'équipe de Gujan



Sylvain GRIMAUD
*Chargé d'études
écologie*



Paul BAJOLLE
*Chargé d'études
géologue*



Mathilde HURÉ
*Chargée d'études
écologie*



Fabien ROUSSEL
Technicien environnement



Lucie HOORNAERT
*Chargée d'études
écologie*



Capucine CAMIN
*Chargée d'études
géologue*



Julien HURDEBOURCQ
*Chargé d'études
écologie*



Mathilde CHEVILLOT
*Ingénieure géologue
Cheffe de projets
réglementaires*



Léa COLAMARTINO
*Chargée d'études
écologie*



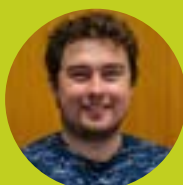
Laure LAFON
*Technicienne en systèmes
d'informations géographiques*

l'équipe de Nantes



Maxime BEAUJEON

*Gérant antenne Nantes - Concilium
6 ans d'expérience*



Ewen BOLZER

*Chargé d'études
3 ans d'expérience*



Paul GUILLET

*Chargé d'études
1 an d'expérience*

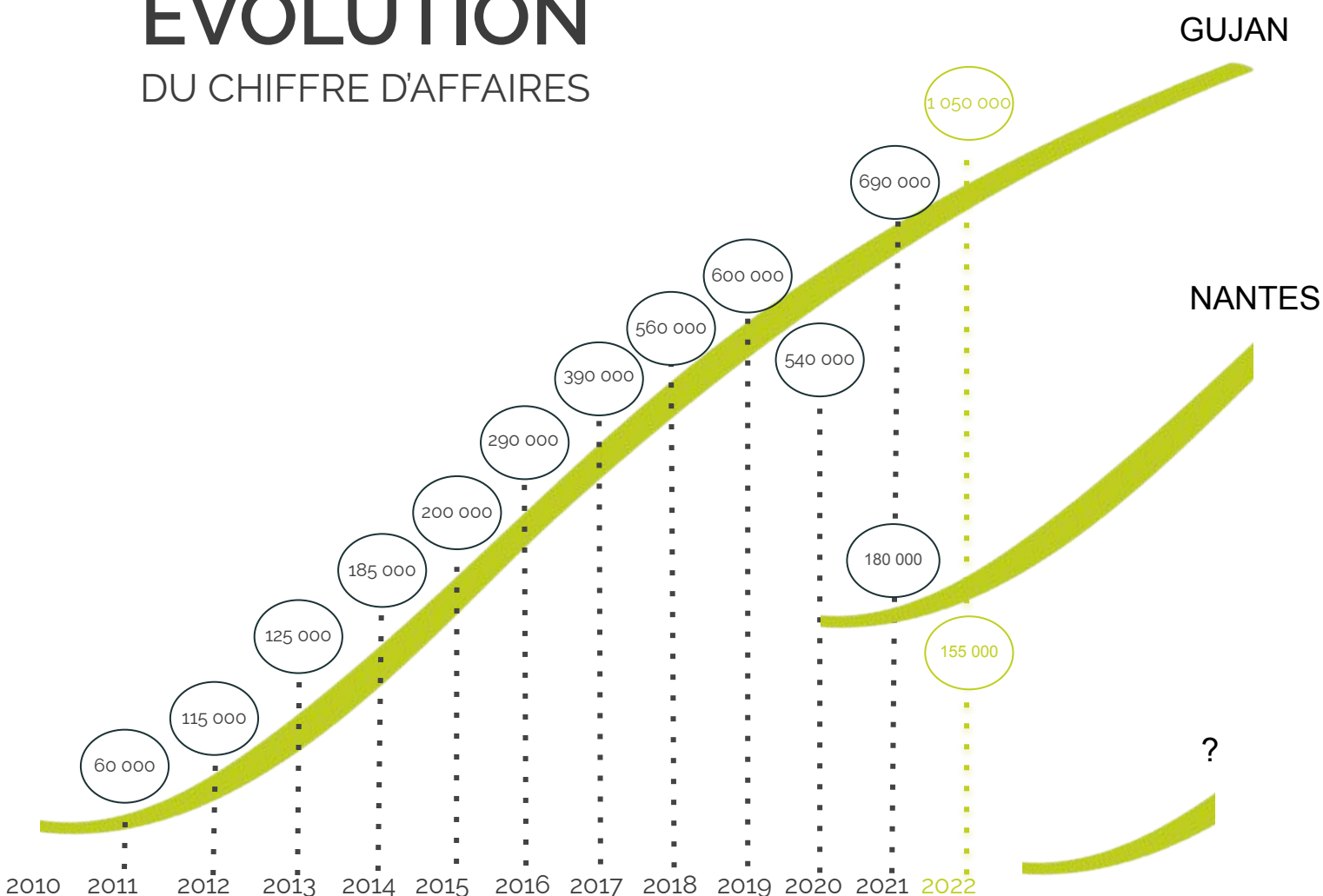
Se développer en restant petit.

Notre stratégie est de garder la souplesse et l'état d'esprit collectif propres aux petites entreprises, tout en développant un écosystème de partenaires pour les projets qui nécessitent davantage de moyens ou des compétences plus spécifiques.

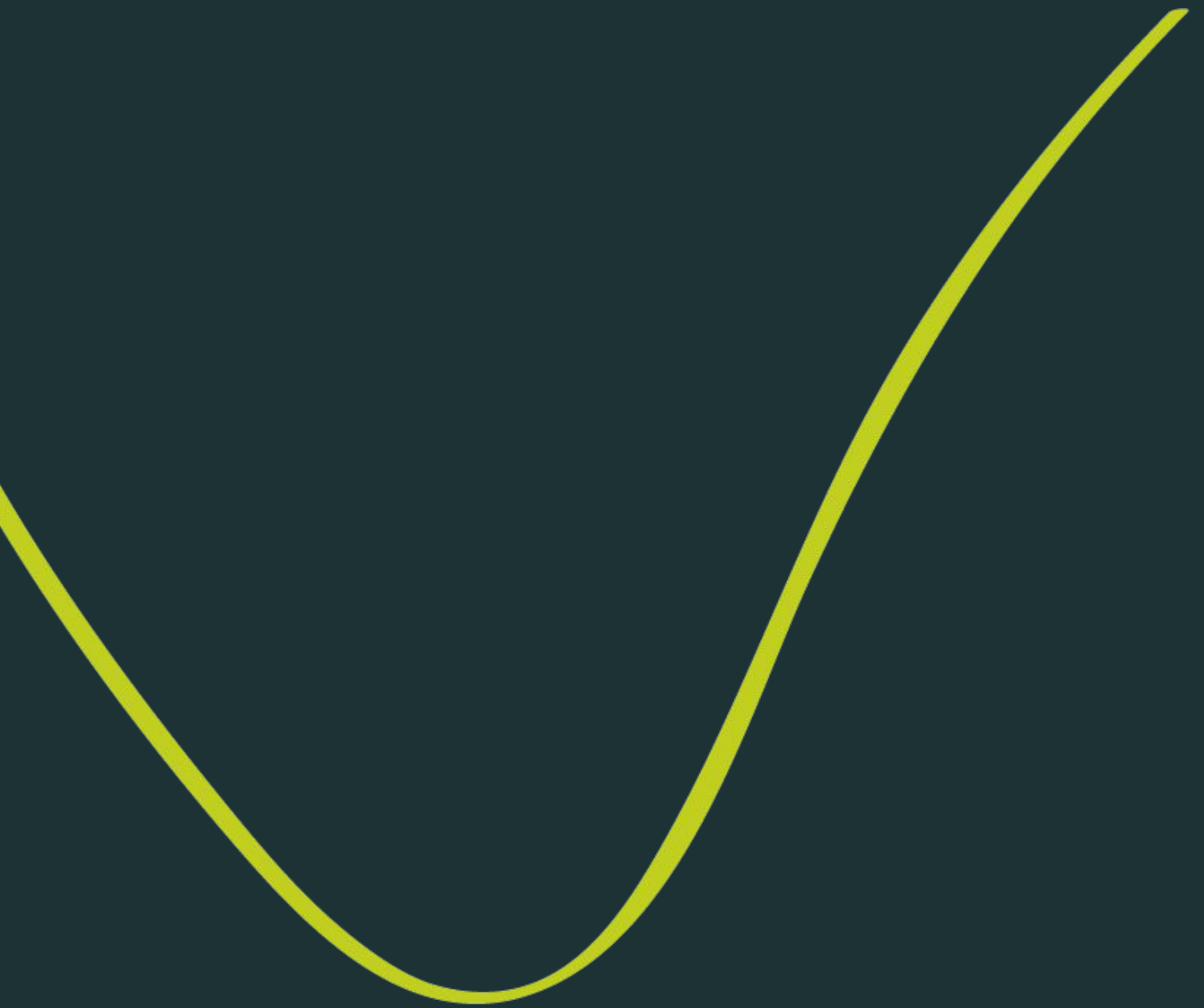
Nous travaillons ce développement raisonné qui passe prioritairement par une augmentation des compétences en interne et un développement des partenariats sur la base du partage des valeurs.

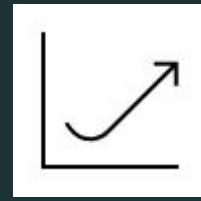
À chaque phase de croissance de notre chiffre d'affaires, succède une période de consolidation et de structuration qui permet d'intégrer au mieux nos nouveaux collaborateurs. C'est le moment également pour améliorer la qualité de nos process avec l'expérience acquise et la prise en compte des besoins nouveaux de nos clients.

EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES



Modalités de **coopération**

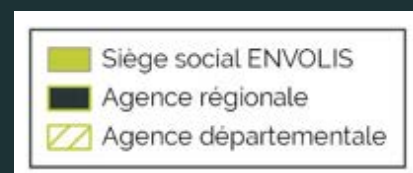




DIRIGER UNE ANTENNE EN NA

Statut : salarié(e) rattaché(e) au siège social

Sécurité ★ ★ ★ ★ ★
Autonomie ★ ★ ★
Responsabilité ★ ★ ★
Objectifs ★ ★ ★



Points clés :

Direction d'une équipe à taille humaine (1 - 5 personnes)
Autonomie sur la gouvernance d'équipe

Diriger une antenne en NA

Au sein d'une antenne de proximité, tu assures le développement des activités d'ENVOLIS en Nouvelle-Aquitaine.

Implantations géographiques possibles :

- La Rochelle ;
- Pau ou Bayonne ;
- Agen ;
- Limoges ;
- Sarlat ;
- Angoulême.
- **Brive-la-Gaillarde : Projet en cours de déploiement ;**
- Mont de Marsan ;
- Guéret.

Tes fonctions principales

- **Fonctions commerciales** : réponses AO, devis, développement de partenariats locaux ;
- **Fonctions techniques** : production d'études techniques et réglementaires, suivi de chantier, réunions de travail,...;
- **Fonctions managériales** : participation au recrutement, animation d'équipe ;
- **Fonctions de gestion** : suivi de tableaux de bord, reporting.

Tes moyens de travail

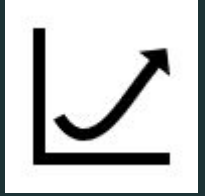
- Un bureau physique avec l'équipement bureautique et la suite office ;
- Une connexion téléphonique fixe et internet ;
- Un ordinateur portable ;
- Un téléphone portable ;
- 1 carte bancaire Pro ;
- Un accès décentralisé au serveur envolis ;
- Un premier Kit de matériel de terrain comprenant : une tarière à main, 2 bidons de 12 litres, 1 perméamètre, 1 décimètre, 1 filet troubleau, 1 filet à papillon, 1 appareil photo, 1 paire de jumelle, 1 lampe torche, 1 lampe frontale, 1 magnétophone portable, 5 plaques reptiles, 1 loupe de terrain, 1 GPS Garmin, 1 compas forestier, 1 canne pédologique de sondage, 1 tarière Haglof, 1 mallet, les vestes, pantalons et EPI personnels,...
- Une voiture de service.

Les prérequis

- **1 an d'expérience au sein de l'agence de Gujan** (stage ou apprentissage compris) ou **2 ans d'expérience en tant que chargé(e) d'étude ou chef(fe) de projet** d'un autre Bureau d'études ;
- **> 1 mois de préparation (présentiel)** à la prise de poste : *parcours pas à pas* ;
- Avoir suivi la formation interne *répondre à un AO* ;
- Avoir suivi la formation interne *faire un devis et une facture en autonomie* ;
- Avoir suivi la formation *reporting comptable* ;
- Avoir suivi la formation aux premiers secours.

Les objectifs

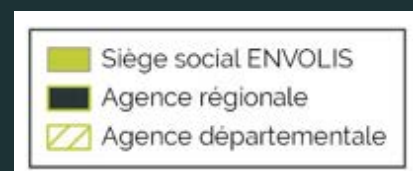
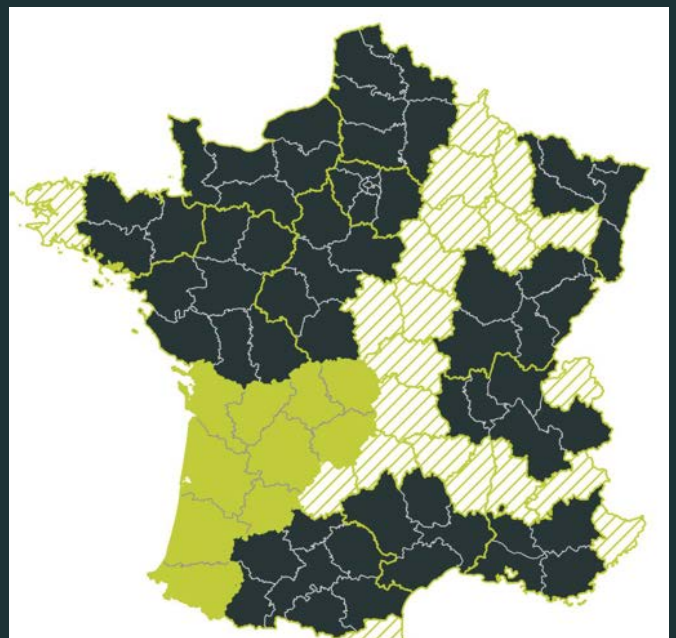
- Développer une activité au plus proche des **territoires** ;
- Développer ses compétences dans l'animation d'une antenne et d'une **équipe à taille humaine** (<5 personnes en moyenne) ;
- Contribuer au CA d'ENVOLIS Gujan (même bilan comptable) ;
- **Prime d'objectif** selon les indicateurs comptables de l'antenne.



FONDER UNE AGENCE REGIONALE

Statut : TNS (travailleur non salarié)

Sécurité ★ ★ ★
Autonomie ★ ★ ★ ★
Responsabilité ★ ★ ★ ★ ★
Objectifs ★ ★ ★ ★ ★



Points clés :

Direction d'une équipe pluridisciplinaire

Développement commercial du siège et des antennes locales

Fonder une agence régionale

Tu assures, en coopération avec Benoît GARAT, la création et le développement des activités d'ENVOLIS au sein d'une agence régionale (avec déploiement d'antennes locales) avec des objectifs financiers et de management.

Implantations géographiques possibles

- **Nantes** (antennes: Angers, Laval, Le Mans, Poitiers, Niort, La Roche-sur-Yon) ; **Maxime BEAUJEON (Cf témoignage)** ;
- **Toulouse** (antennes: Auch, Albi, Montauban, Carcassonne, Tarbes, Foix) ; **Projet à l'étude.**
- **Montpellier** (antennes: Nîmes, Rodez, Mende) ;
- **Marseille** (antennes: Avignon, Digne-les-Bains, Toulon) ;
- **Lyon** (antennes: Grenoble, Chambéry, Bourg-en-Bresse, Saint-Etienne) ;
- **Dijon** (antennes: Besançon, Vesoul, Mâcon, Lons-le-Saunier, Belfort) ;
- **Nancy ou Strasbourg** (antennes: Colmar, Metz) ;
- **Lille** (antennes: Arras, Laon, Beauvais, Amiens) ;
- **Rouen** (antennes: Evreux, Alençon, Caen, Saint-Lô)
- **Paris** (antennes: Pontoise, Melun, Evry, Versailles) ;
- **Orléans** (antennes: Chartres, Blois, Châteauroux, Tours) ;
- **Rennes** (antennes: Saint-Brieuc, Vannes).

Tes fonctions principales

- **Fonctions commerciales** : prospections commerciales, réponses AO, devis, développement de partenariats locaux, participation à des salons professionnels et de formation ;
- **Fonctions techniques** : production d'études techniques et réglementaires, suivi de chantier, réunions de travail, participation aux réunions techniques des représentants professionnels (SYNABA, UPGE...), ... ;
- **Fonctions managériales** : participation au recrutement, animation d'équipe, entretiens individuels, ... ;
- **Fonctions pédagogiques** : interventions pédagogiques dans les masters et écoles d'ingénieurs ;
- **Fonctions de gestion** : suivi de tableaux de bord, reporting, relations avec le cabinet comptable et le banquier.

Tes moyens de travail

- Avance de Trésorerie ;
- Une voiture de fonction.

Les prérequis

- **2 ans d'expérience** au sein de l'agence de Gujan ou **4 ans d'expérience en tant que chef(fe) de projet environnement** dans un autre bureau d'études ;
- **> 6 mois de préparation (présentiel)** à la prise de poste : *parcours pas à pas* ;
- Avoir suivi la formation interne *répondre à un AO* ;
- Avoir suivi la formation interne *faire un devis et une facture en autonomie* ;
- Avoir suivi la formation *reporting comptable* ;
- Avoir suivi la formation *étude de marché* ;
- Avoir suivi la formation aux premiers secours.

Les objectifs

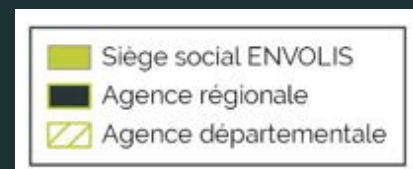
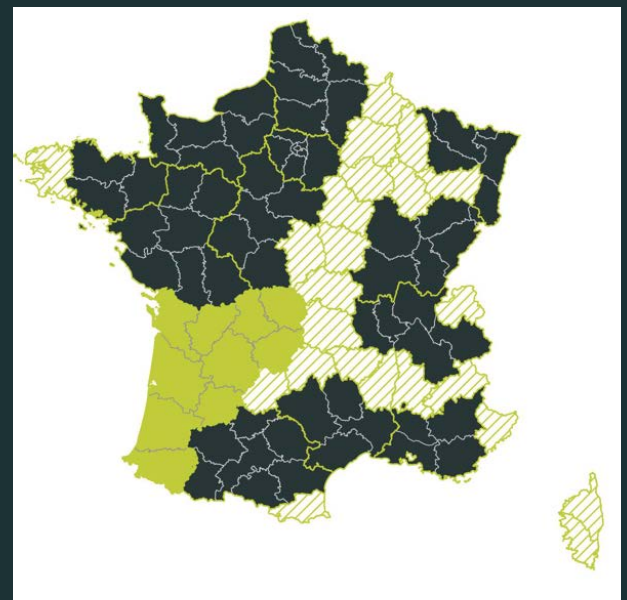
- Développer une **activité régionale** et participer à déployer des antennes au plus proche des territoires selon un BP avec objectifs de facturation ;
- Développer ses compétences dans l'**animation d'une agence** et d'une équipe de collaborateurs(trices) (apprendre à apprendre à déléguer) ;
- Développer le CA d'ENVOLIS de la région concernée ;
- Intéressement aux résultats de l'agence selon le **pacte d'associés**.



CRÉER UNE SYNERGIE FREELANCE

Statut : TNS

Sécurité ●●●
Autonomie ●●●●●
Responsabilité ●●●●●●
Objectifs ●●



Points clés :

Pas de management

Objectifs en fonction de la rémunération souhaitée

03. Créer une synergie freelance

Tu assures, en coopération avec Benoît GARAT, la création et le développement des activités d'ENVOLIS au sein d'une implantation physique départementale (au plus près de chez toi). Tu bénéficies du soutien d'une équipe tout en restant autonome dans ton quotidien et ton fonctionnement.

Implantations géographiques possibles

Lot, Cantal, Puy-de-Dôme, Haute-Loire, Ardèche, Drôme, Hautes-Alpes, Alpes-Maritimes, Haute-Savoie, Allier, Cher, Nièvre, Yonne, Aube, Haute-Marne, Vosges, Marne, Meuse, Ardennes, Pyrénées-Orientales, Finistère, Haute-Corse, Corse-du-Sud.

DOM-TOM en fonction des opportunités

Tes fonctions principales

- **Fonctions commerciales** : prospections commerciales, réponses AO, devis, développement de partenariats locaux, participation à des salons professionnels et de formation ;
- **Fonctions techniques et de gestion de projet** : production d'études techniques et réglementaires, suivi de chantier, réunions de travail, participation aux réunions techniques des représentants professionnels (SYNABA, UPGE...), ... ;
- **Fonctions de gestion** : suivi de tableaux de bord, reporting, relations avec le cabinet comptable et le banquier ;
- **Développement professionnel** : Formation continue, assistance à des conférences ou des ateliers.
- **Gestion du temps** : vie perso/vie pro.

Tes moyens de travail

- Prêt de Trésor ;
- Une voiture de fonction.

Les prérequis

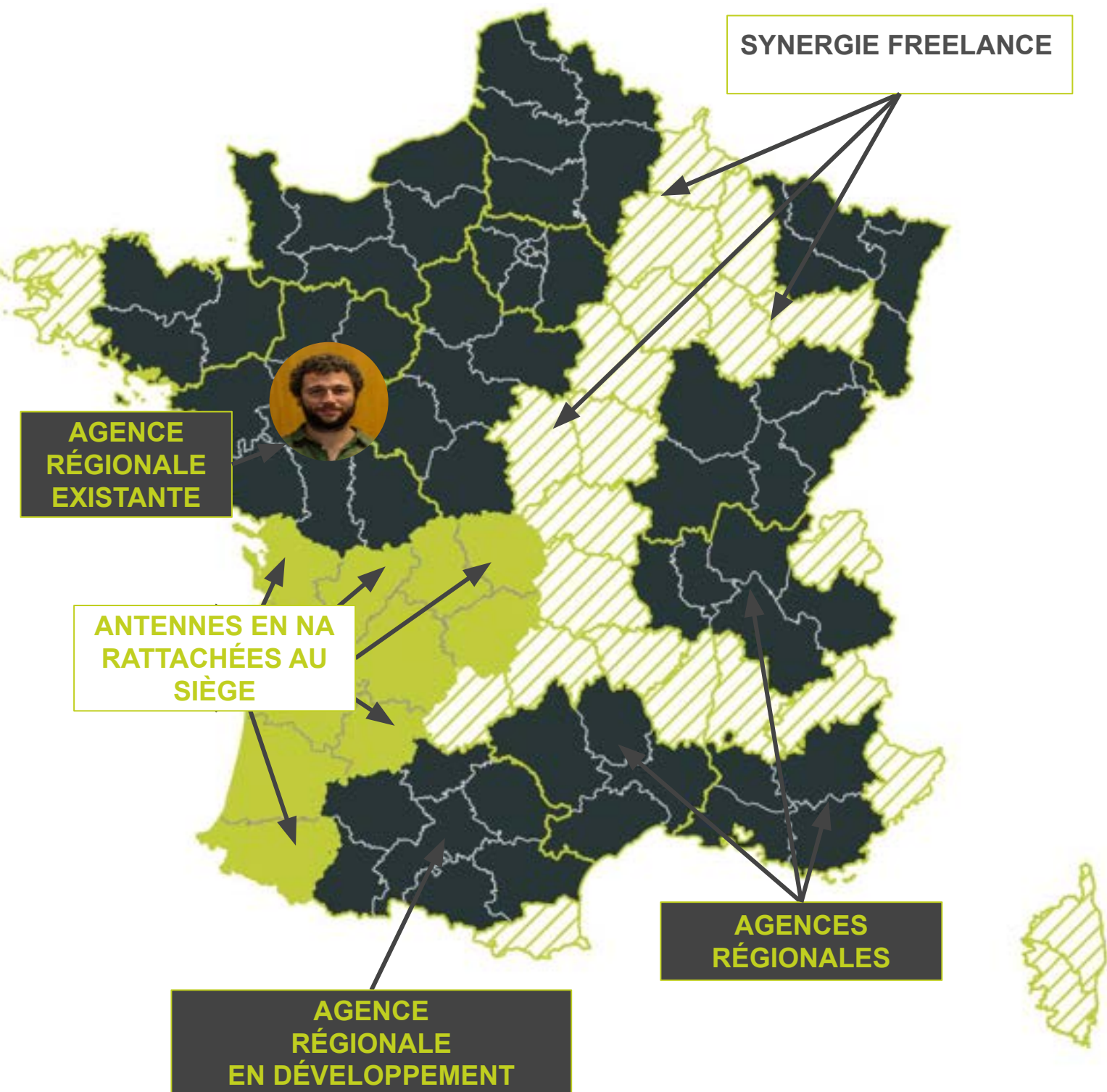
- **> 8 ans d'expérience** en tant que chargé(e) d'études ou chef(fe) de projet environnement en bureau d'études ;
- posséder une **expertise confirmée** dans une thématique environnementale ;
- **> 2 mois de préparation** (visu possible) à la prise de poste : *parcours pas à pas* ;
- Avoir suivi la formation interne *répondre à un AO* ;
- Avoir suivi la formation interne *faire un devis et une facture en autonomie* ;
- Avoir suivi la formation *reporting comptable* ;
- Avoir suivi la formation *étude de marché*.

Les objectifs

- Développer une activité départementale **locale équilibrée** ;
- Etre un **réfèrent expert** dans un domaine de compétences au sein du réseau ENVOLIS ;
- **Intéressement aux résultats** de l'activité selon le pacte d'associés.



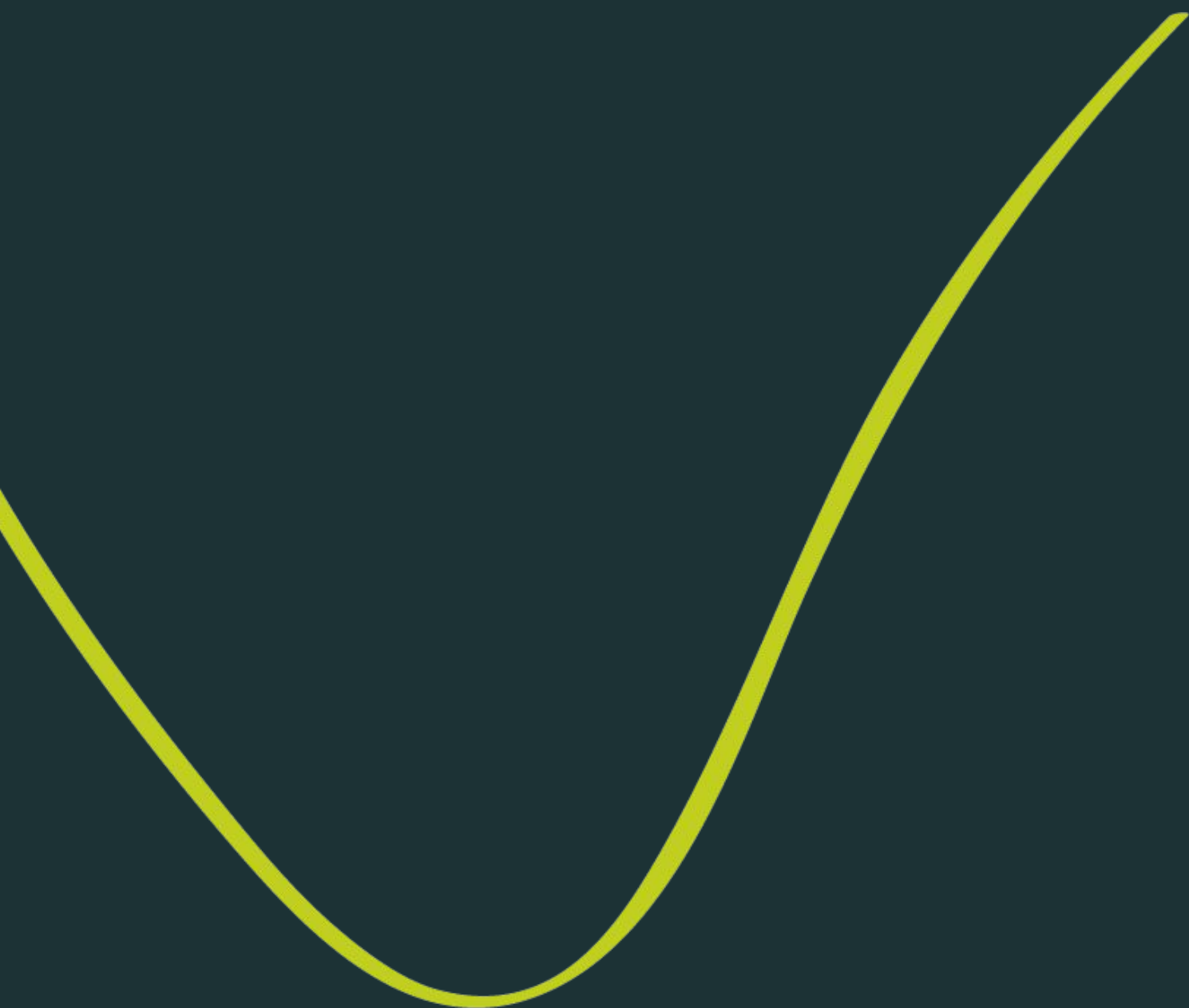
Un écosystème **diversifié** au service de l'environnement



Mise à jour : 28/06/2023



Les **étapes** clés



01. Mail d'intention

Pas à pas.

Dans un mail d'intention, vous détaillez les raisons qui motivent votre projet (< 100 mots). Il est important de préciser l'échéance du projet, qui doit être supérieure à 6 mois, ainsi que l'endroit où vous souhaitez le réaliser.

Audit des compétences

L'objectif est d'évaluer les compétences essentielles en matière de commerce, de gestion, de sécurité et de management. Une fois cette évaluation terminée, des objectifs seront définis et des formations seront proposées pour aider à améliorer les compétences ou consolider les connaissances acquises.

02.

Responsabilité
Autonomie
Sécurité

Antenne
Statut salarié

03. Réunions de suivi mensuelles (> 6)

Il est prévu de tenir des réunions de suivi mensuelles préalables à l'installation pour : évaluer les capacités acquises, suivre les indicateurs de prospection commerciale et animer la stratégie de création.

Rédaction d'un pacte d'associés

Un pacte d'associés est un accord écrit et contractuel entre les associés d'une entreprise. Il a pour objectif de préciser les règles de fonctionnement et de gouvernance de l'entreprise, ainsi que les droits et obligations de chaque associé. Le pacte d'associés permet ainsi d'organiser la vie de l'entreprise de manière efficace et transparente, tout en offrant une certaine flexibilité pour adapter les règles de fonctionnement à l'évolution de l'entreprise et des relations entre les associés.

04. Agence Statut TNS

Liberté
Partage
Equilibre



05.

GO !

Les principes de gouvernance du pacte d'associé.es à rédiger



Création d'une SAS, filiale d'ENVOLIS

Capital social indicatif : 2000 euros

Entrée progressive au capital au travers une société holding unipersonnelle à créer.

Exemple 1 : **Créateur.rice (1) + envolis**

Année 1 : 5 à 25%;

Année 2 : + 5% soit une détention de 10 à 30% du capital;

Année 3 : + 5%, soit une détention de 15 à 35% du capital;

Année 4 : +5% soit une détention de 20 à 40%

Exemple 2 : **Co Créateurs.trices (2) + envolis**

Année 1 : 5 à 12,5%;

Année 2 : + 2,5% soit une détention de 7,5 à 15% du capital;

Année 3 : + 2,5%, soit une détention de 10 à 17,5% du capital;

Année 4 : + 2,5% soit une détention de 12,5 à 20%

Possibilité de porter l'association à égalité avec ENVOLIS (50% ENVOLIS) au bout de la 5ième année pour une agence régionale et de la 3ième année pour une agence départementale.

Distribution de 30% des résultats distribuables à hauteur des parts entre les associé.es et envolis

Un principe d'exclusivité commerciale dans une région géographique définie (région ou département)

Un principe de non concurrence avec CALATEA

Accès au serveur central, support administratif (à définir) et communication mutualisée

(frais de support administratif et de direction variables en fonction du statut départemental ou régional de l'agence)

ETC.

Quelques règles.

Témoignage



Maxime BEAUJEON - 26 ans Ecologue Directeur de l'agence ENVOLIS NANTES

Peux-tu nous parler de ton parcours professionnel avant de rejoindre la société Envolis ?

Issu d'une formation en biologie générale et d'un Master en écologie des ressources naturelles (UCO Angers), j'ai réalisé deux stages en Master, l'un en milieu associatif (5 mois, CIVAM/CPIE), l'autre en bureau d'études (6 mois, Ecosphère). Après être sorti de la Fac, j'ai poursuivi ma formation en réalisant un service civique de 8 mois en tant que chargé d'études naturaliste au sein de l'association Sologne Nature Environnement. En parallèle de mes activités naturalistes bénévoles, ces 3 expériences significatives, m'ont permis de me professionnaliser dans le domaine de l'écologie, notamment en découvrant la faune et la flore de plusieurs régions en France.

En parallèle de mon cursus universitaire, j'ai également travaillé 5 ans en tant que vendeur pour l'enseigne Decathlon (rayon chasse/pêche/équitation). Bien que sans rapport avec l'écologie, cette expérience m'a permis de développer, entre autres, le sens des relations clients et du challenge commercial.

En arrivant chez ENVOLIS, j'avais donc de bonnes bases techniques (naturalistes) et des savoir-être me permettant de m'intégrer rapidement aux activités de l'entreprise.

Comment as-tu découvert la société Envolis et qu'est-ce qui t'a attiré en premier lieu ?

Ma découverte d'ENVOLIS, s'est faite au travers de ma recherche d'emploi via une annonce de recrutement. Mes recherches s'orientaient principalement vers un poste d'écologue en bureau d'études de petite taille. En 2017, date de mon arrivée chez ENVOLIS, l'équipe était constituée de 6 personnes. Une équipe jeune, pluridisciplinaire et à taille humaine, 3 atouts qui m'ont fait pencher pour intégrer ENVOLIS. Le Bassin d'Arcachon comme lieu de travail n'était pas déplaisant non plus, même si après un peu plus de 2 ans j'ai souhaité retrouver ma région ligérienne d'origine.

Qu'est-ce qui t'a convaincu de t'associer avec la société Envolis ?

Mes raisons de m'associer à Envolis étaient multiples :

- De bonnes relations avec l'équipe d'ENVOLIS, que je souhaitais conserver même en changeant de lieu de travail et de région ;
- Découvrir de nouveaux aspects professionnels via l'entrepreneuriat à seulement 26 ans ;
- Œuvrer pour l'environnement, sous la notoriété d'ENVOLIS, dans ma région d'origine à laquelle je suis particulièrement attaché ;
- Avoir l'opportunité de créer une entreprise sans réellement partir de zéro sur le plan technique et ressources humaines puisque bénéficiant de la structure d'ENVOLIS ;
- Essayer de développer un marché correspondant plus particulièrement à mes aspirations et être le principal acteur de la réussite (ou non d'ailleurs) de mon parcours professionnel.

Quels ont été les défis les plus importants que tu as dû surmonter en te lançant dans cette nouvelle aventure avec Envolis ?

Le premier défi a été de « me faire violence » pour quitter un certain confort établi dans mon poste de travail, et sauter dans l'inconnu. Entre le moment où l'idée a germé de m'associer avec ENVOLIS, pour ouvrir une agence à Nantes et le moment où cela s'est réalisé, environ un an s'est écoulé. Un an où je me suis dit, « j'y vais », « j'y vais pas », « est-ce que je ne prends pas un risque à quitter mon poste ? »... Un an à essayer d'analyser les avantages et les inconvénients, mais finalement, au bout d'un an, je n'étais pas plus avancé dans ma réflexion. D'un côté, cette année de réflexion peu productive a été une année de « retard » sur le développement de l'entreprise à Nantes, mais d'un autre côté, cela m'a permis de consolider mes compétences chez Envolis (compétences techniques, relationnelles, commerciales, etc.).

Le premier défi a donc été de sauter le pas psychologiquement. Nous avons créé l'agence de Nantes en février 2020, un mois avant le premier confinement du Covid. Preuve en est qu'à attendre, on ne choisit pas toujours le meilleur moment pour réaliser ses projets.

La période Covid a été source d'autres défis par la suite : trouver les premiers contrats sur Nantes à l'heure où l'activité était au ralenti partout, s'entourer de collaborateurs et de partenaires pour se développer avec la complexité du « tout à distance », etc.

Je ne retiens pas forcément un défi plus important qu'un autre, car tous les jours de nouveaux défis se présentent, et tous les jours il faut trouver de nouveaux moyens de les surmonter. Le défi qui paraissait insurmontable hier n'est finalement qu'un défi parmi d'autres.

Comment la société ENVOLIS, a-t-elle soutenu et accompagné ton intégration en tant qu'associé ?

L'accompagnement d'ENVOLIS, dans l'association a eu lieu avant et après le démarrage de l'activité.

Tout d'abord, Envolis a été pour moi un très bon incubateur pour me former à l'entrepreneuriat et au management d'équipe. La transversalité et la responsabilité des missions qui m'ont été confiées dès les premières semaines et premiers mois d'activité à Arcachon m'ont permis de développer de nombreuses compétences qui me sont utiles aujourd'hui pour mener à bien mon projet d'entreprise : rôle de chef de projet, réalisation de devis, mise en relation directe avec les clients, éveil sur les enjeux financiers de facturation, etc.

Aussi, quelques mois avant l'association, Benoît (Envolis) et moi avons pris du temps, sur mon temps salarié pour étudier le marché local à Nantes, définir mes aspirations, rencontrer des potentiels partenaires/clients sur la région nantaise, cadrer les conditions et règles de l'association via des échanges avec un avocat, etc. Benoît a été très moteur dans les prémices de l'association.

Après création de l'agence à Nantes, ENVOLIS, a continué et continue de soutenir matériellement et financièrement l'essor de la nouvelle entreprise (prêt/vente à petit prix de matériel de base pour démarrer l'activité, transmission de sous-traitance pour conforter la trésorerie parfois encore légère, etc.).

Au-delà des aspects matériels et financiers, l'accompagnement tient aussi par la présence de Benoît, qui reste disponible à tout instant pour échanger sur les inquiétudes, joies et projets du moment. C'est aussi en cela que l'association est bénéfique : avoir un interlocuteur pour partager sa réflexion et ne pas se retrouver seul face à ses états d'âme.

Peux-tu nous partager une réalisation ou un projet dont tu es particulièrement fier depuis que tu as rejoint Envolis ?

A ce jour, ce dont je reste le plus fier reste la réalisation des inventaires bocagers (inventaire quantitatif/qualitatif, exhaustif, des haies sur un territoire communal), et ce sous plusieurs aspects.

Les inventaires bocagers étaient, jusqu'à mon arrivée à Nantes, une compétence chez ENVOLIS, qui n'avait quasiment pas été développée. Aujourd'hui à l'agence de Nantes, nous avons accompagné plus de 25 communes sur ce type de mission. Cela représente près de 7 000 km de haies à inventorier en 3 ans de temps et à seulement 2 personnes ! Ces références font aujourd'hui de l'inventaire bocager une vraie compétence d'ENVOLIS..

Ma fierté réside surtout dans la capacité qu'a eu ENVOLIS, Nantes de s'adapter à ce nouveau type mission dans un contexte de prime abord qui semblait délicat : période de pandémie, trésorerie réduite, ressources humaines réduites (2 personnes novices dans ce type de mission), échéance des livrables courte. La encore, la réalisation des premiers inventaires bocagers a été un saut dans l'inconnu : combien de temps ça va prendre ? N'ai-je pas largement sous-vendu la mission ? On n'avait pas le droit à l'erreur !

Pour optimiser le temps d'inventaire, il a fallu avec Ewen BOLZER, premier collaborateur d'ENVOLIS, Nantes, trouver des moyens techniques pour optimiser nos coûts de production. Ce sont les inventaires bocagers qui nous ont « obligé » à travailler avec de nouveaux outils comme les tablettes, sans quoi nous aurions été hors délai et hors budget. Ces adaptations techniques nous ont donc permis de mener à bien nos inventaires bocagers, avec comme récompense et comme fierté, des communes clientes reconnaissantes du travail effectué.

Comment ton association avec Envolis a-t-elle influencé ton développement professionnel et personnel ?

L'ouverture d'une agence à Nantes a fait naître chez moi ce que j'appellerais « la capacité à prendre des risques ». Je suis par nature quelqu'un qui entreprend quelque chose que quand il est sûr à 300% de sa réussite. Seulement, sur ce principe, on n'entreprend pas grand-chose car j'ai appris au fil du temps qu'on ne maîtrise jamais tout, et qu'on est jamais sûr de rien à 100%.

L'expérience, un peu à l'aveugle au départ, de l'association avec ENVOLIS, et la réussite qui en découle m'ont permis de me faire à l'idée que sur tous les projets qu'ils soient professionnels ou personnels, il faut savoir prendre des risques pour réussir. « Qui ne tente rien n'a rien ».

Quels conseils donnerais-tu à quelqu'un qui hésite à se lancer dans une collaboration avec une société comme ENVOLIS ?

En premier lieu ça serait de ne pas trop s'écouter. Non pas que la décision de s'associer ne mérite pas mûre réflexion, mais avec du recul sur ma propre expérience, je me dis que la prise de risque est assez limitée (l'investissement financier est très contenu), et qu'en s'écouter trop on peut louper de belles opportunités de s'émanciper professionnellement et personnellement.

Je conseillerais aussi de faire le point avec l'autre associé (ENVOLIS) sur les objectifs et les contreparties de l'association. Les deux parties ont-elles la même vision du projet entrepreneurial ? On ne peut pas forcément tomber à 100 % d'accord sur tous les points, mais en listant les différents aspects du projet, en analysant chaque point et voir si on est plus ou moins en phase, cela permet de prendre une décision assez rapidement.

Pour les plus hésitants, une solution pourrait-être aussi de proposer dans un premier temps une période de télétravail sous la coupole d'ENVOLIS., dans la zone géographique où il est projeté de s'installer. Sur le plan personnel, cela permet de jauger pendant quelques mois si la région nous convient (si jamais ce n'est pas déjà notre région d'origine !). Aussi cela permet de pouvoir sonder le marché local pendant les premiers mois, sur place, et être plus serein si on se rendait compte qu'on fait fausse route.

Et pour ceux qui hésitent toujours, je suis aussi disponible pour échanger avec eux et leur faire part de ma propre expérience.

Avec le recul, y a-t-il quelque chose que tu aurais fait différemment au début de ton association avec Envolis ?

Non, pas franchement. Le démarrage de l'activité à Nantes pendant la période Covid était assez particulière, mais finalement cela n'a pas porté préjudice à la poursuite du projet par la suite. Bien sûr que ce n'était certainement pas la meilleure période pour démarrer l'activité, mais qui pouvait prévoir au démarrage en février 2020 de la situation un mois plus tard..

Comment envisagez-vous l'avenir de votre collaboration avec la société ENVOLIS., et quels sont vos objectifs à long terme ?

Mon ambition à terme serait de conforter le pôle écologie sur l'agence de Nantes en œuvrant pour des missions plus diversifiées que celles qu'on traite traditionnellement (environnement réglementaire). Les inventaires bocagers sont un bel exemple de diversification. Ce type de mission a notamment permis de tisser un premier lien avec le monde agricole. L'idée serait de pouvoir poursuivre cette lancée en développant des prestations pour le monde agricole (diagnostics pédologiques, diagnostics de biodiversité sur les exploitations, etc.).

L'objectif c'est aussi de faire partie, de manière concrète, du réseau ENVOLIS, sur le territoire national, et de contribuer à le développer. Dans mon idée, il ne s'agit pas de créer une agence totalement indépendante des autres. Il sera donc nécessaire de bâtir au fur et à mesure une politique collaborative entre les agences actuelles et à venir de manière à optimiser notre action sur l'ensemble du territoire. La multi implantation d'ENVOLIS, sur le territoire est une force, mais elle nécessite également une connivence entre les différents acteurs du réseau et pas seulement entre le responsable d'une agence et le l'agence-mère.

Merci Maxime.

Agence NANTES
Maxime BEAUJEON
10 rue Bois briand
07 67 21 78 65
m.beaujeon@envolis.fr

Agence GUJAN-MESTRAS

7 allée des Cabanes

Bâtiment ONYX

33470 GUJAN-MESTRAS

05 56 54 44 23

contact@envolis.fr

Agence NANTES

10 rue Bois briand

07 67 21 78 65

ouest@envolis.fr

ENVOLIS intervient
dans toute la France
et apporte une
solution locale
à vos besoins.

envolis.fr

