



# ENVOLIS

AMÉNAGEMENT & INGÉNIERIE  
ENVIRONNEMENTALE

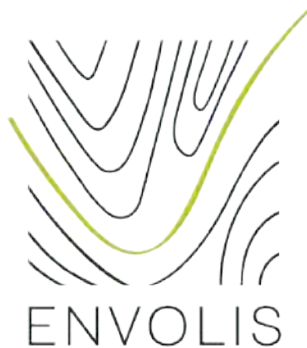
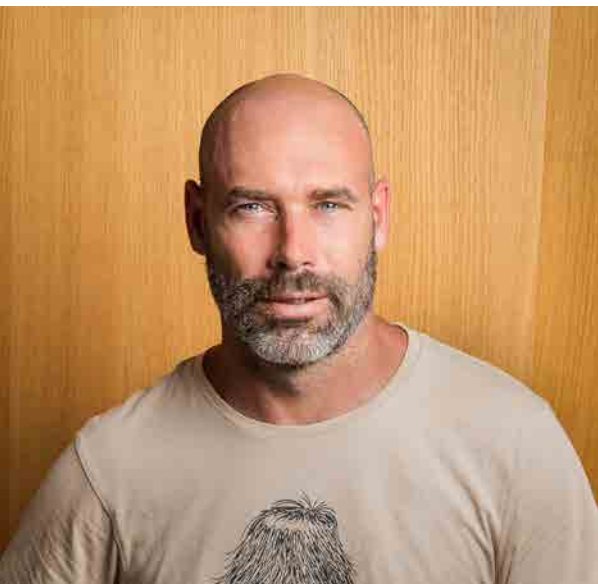
# COOPERATION

Principes





# 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.

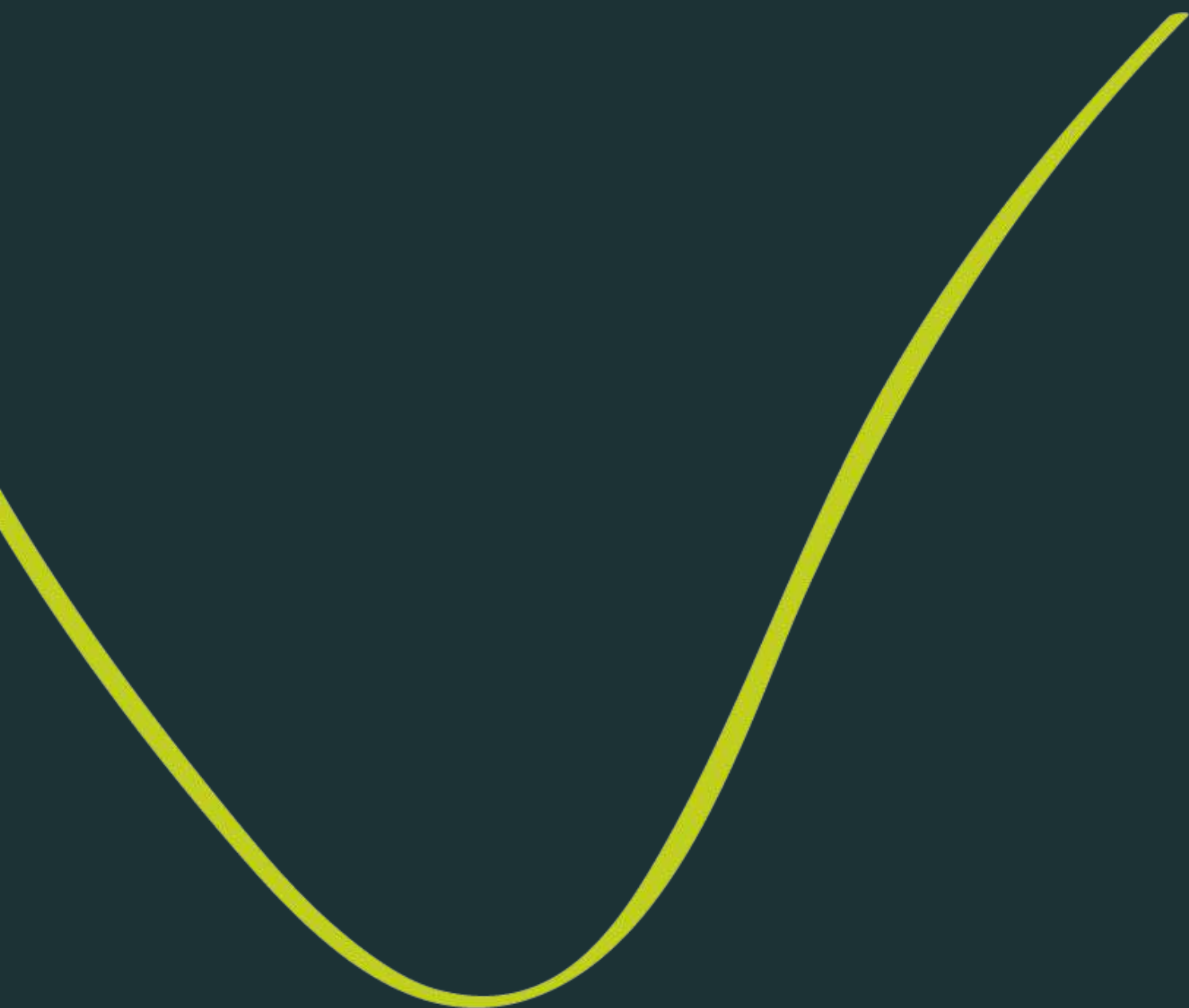
On peut envisager d'aller plus loin encore dans l'expérience collaborative en t'accompagnant pas à pas dans une démarche entrepreneuriale en cohérence avec ton projet personnel et les intérêts professionnels d'envolis.

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

la société.



ENVOLIS peut intervenir dans toute la France.

Nos implantations actuelles :



NANTES

GUJAN-MESTRAS

**Siège SOCIAL**  
7 allée des Cabanes  
Bâtiment ONYX  
33470 GUJAN-MESTRAS  
**05 56 54 44 23**  
[contact@envolis.fr](mailto:contact@envolis.fr)

**Agence NANTES**  
10 rue Bois Briand  
44 300 NANTES  
[ouest@envolis.fr](mailto:ouest@envolis.fr)

**Agence TOULOUSE**  
en cours de création

# 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 2023, le budget formation a représenté près de 2% 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  
18 ans d'expérience*



**Emmanuelle GARAT**

*Assistante de gestion*

## Nos responsables de pôles



**Manon BION**

*Responsable du pôle biodiversité  
3 ans d'expérience*



**Lucie LAGARDÈRE**

*Responsable pôle qualité et  
développement  
12 ans d'expérience*



**Tom MENDIBOURE**

*Responsable du pôle  
hydrogéologie  
4 ans d'expérience*



**Sarah VILLENEUVE**

*Responsable pôle environnement  
réglementaire  
6 ans d'expérience*



**Lionel SAVIGNAN**

*Responsable du pôle sol vivant  
3 ans d'expérience*



## Nos chef(fe)s de projets



**Hugo CAMPET**

*Hydrogéologue  
Chef de projets*



**Mathilde CHEVILLOT**

*Cheffe de projets réglementaires*



**Estelle FLORENCE**

*Écologue  
Cheffe de projet*

## Nos chargé(e)s d'études en hydrogéologie



**Paul BAJOLLE**

*Hydrogéologue  
Chargé d'études*



**Fabien ROUSSEL**

*Technicien environnement*



**Ariane LOTTEAU**

*Hydrogéologue  
Chargée d'études*



**Victor RICO**

*Hydrogéologue  
Chargé d'études*



**Etienne VOY**

*Technicien Hydro-pédologue*

## Nos chargé(e)s d'études en écologie



**Amandine DUROUEIX**

Écologue  
Chargée d'études



**Sylvain GRIMAUD**

Écologue  
Chargé d'études



**Mathilde HURÉ**

Écologue  
Chargée d'études



**Léa COLAMARTINO**

Écologue  
Chargée d'études



**Sarah BLOT**

Écologue  
Chargée d'études



**Rudy DAVIET**

Écologue  
Chargé d'études



**Capucine BOUFLET**

Écologue  
Chargée d'études



**Julien HURDEBOURCQ**

Écologue  
Chargé d'études



**Kilian MARQUIS**

Écologue  
Chargé d'études



**Laure LAFON**

Technicienne en systèmes  
d'informations géographiques

# l'antenne de Nantes



**Maxime BEAUJEON**

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



**Ewen BOLZER**

*Écologue  
Chargé d'études  
3 ans d'expérience*



**Alexis LANOUE**

*Écologue  
Chargé d'études*

# l'antenne de Toulouse



**Benoît FOREAU**

*Gérant antenne Toulouse -  
Écologie*

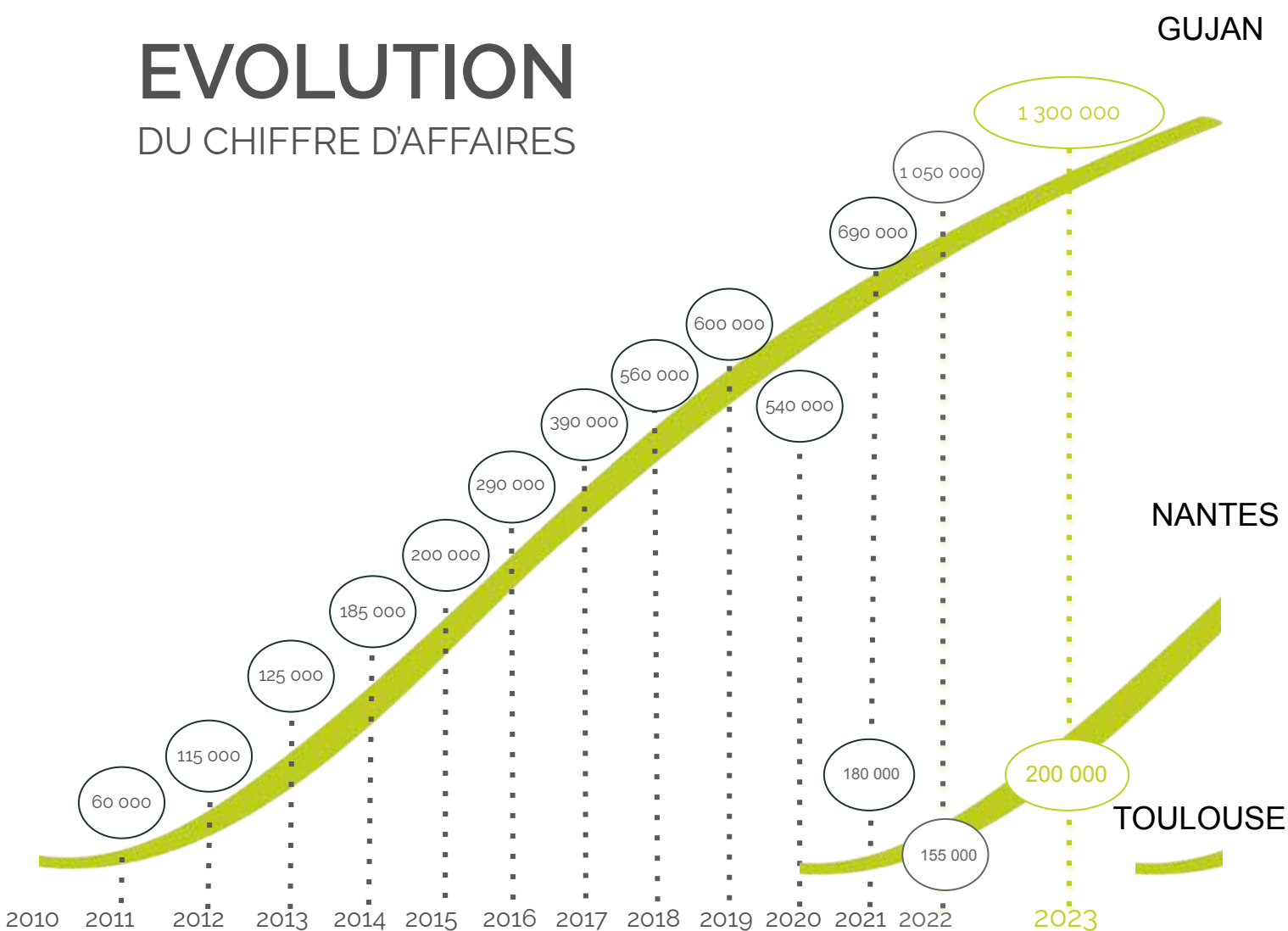
# Se développer en restant petit.

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.

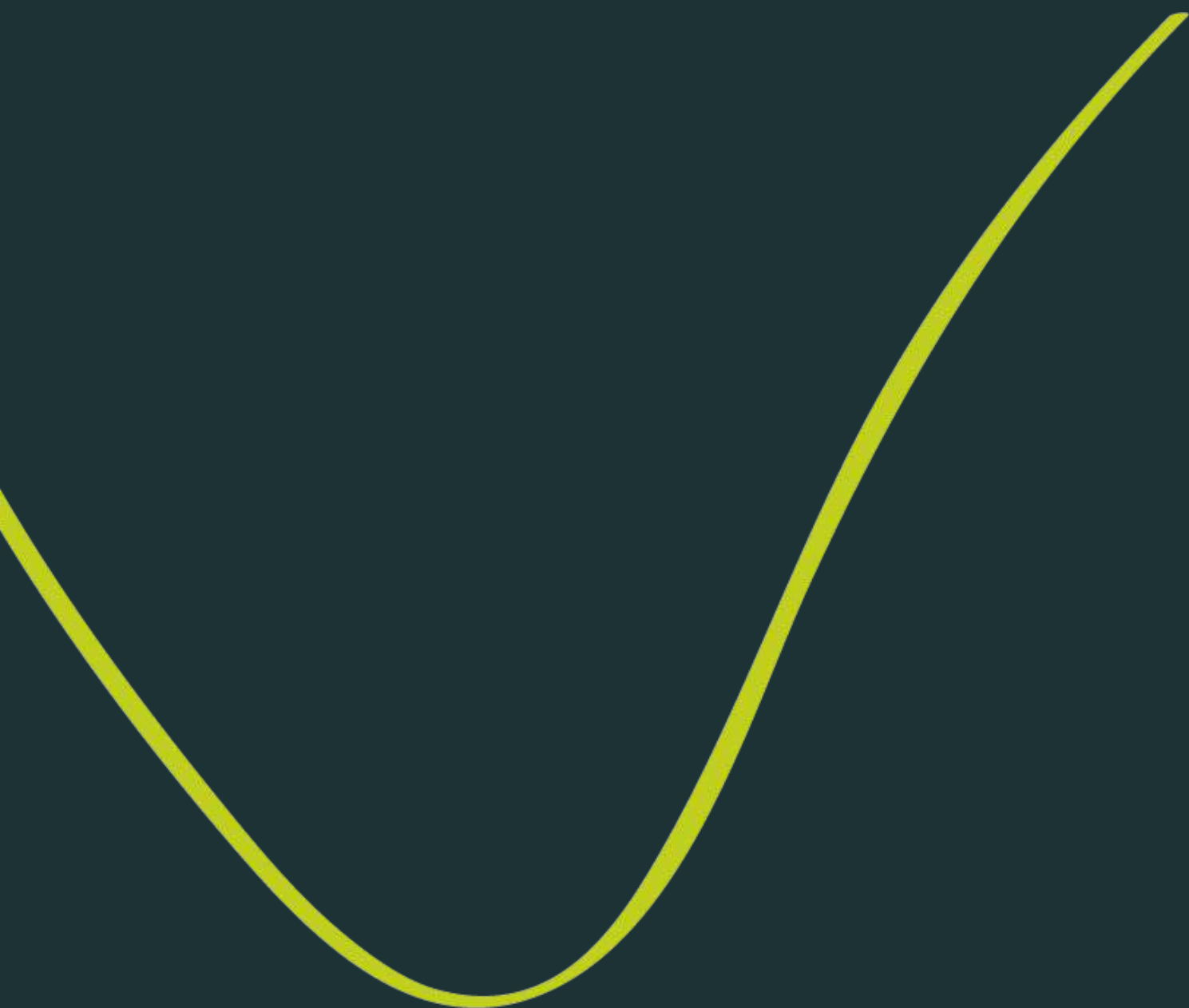
Nous travaillons ce développement raisonné qui passe prioritairement par une augmentation des compétences en interne et un développement des partenariats sur la base du partage des valeurs.

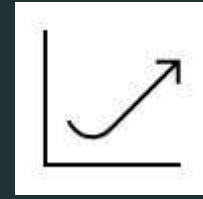
À chaque phase de croissance de notre chiffre d'affaires, succède une période de consolidation et de structuration qui permet d'intégrer au mieux nos nouveaux collaborateurs. C'est le moment également pour améliorer la qualité de nos process avec l'expérience acquise et la prise en compte des besoins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

## EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES



# Modalités de **coopération**

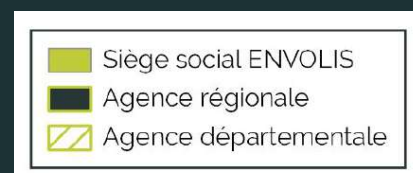




# DIRIGER UNE ANTENNE EN NA

**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** **Projet à l'étude, n'hésitez pas à postuler**
- Sarlat ;
- Angoulême.
- Brive-la-Gaillarde;
- 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 maillet, les vestes, pantalons et EPI personnels,...
- Une voiture de service.

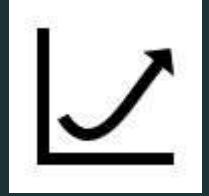
### Les prérequis

- **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.

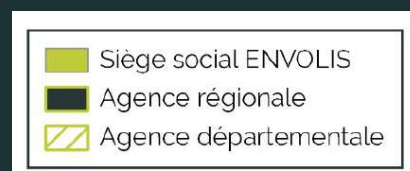
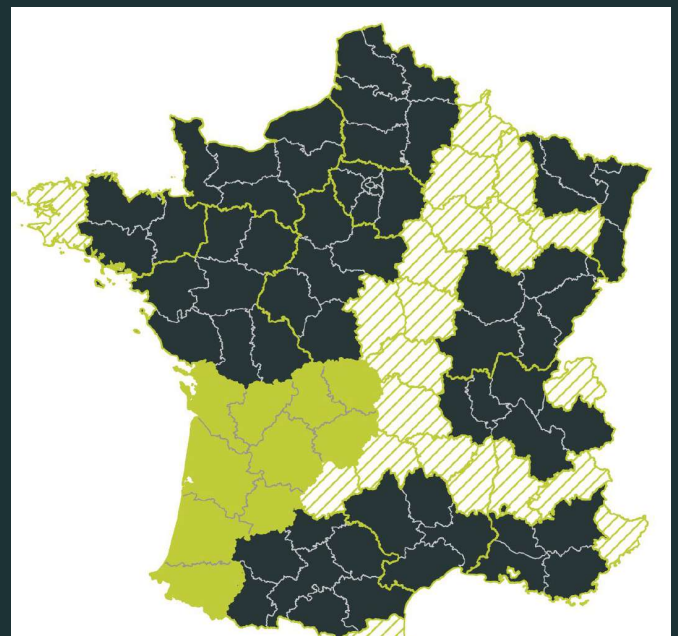




# FONDER UNE AGENCE REGIONALE

**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) ; **Benoît FOREAU**.
- **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

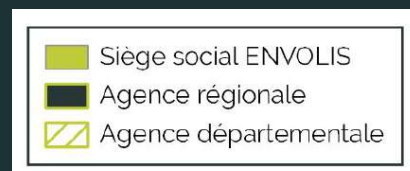
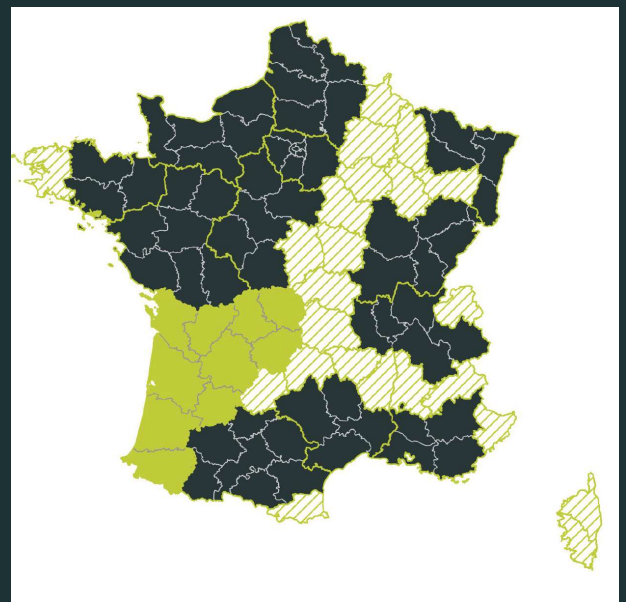
- Développer une **activité régionale** et participer à déployer des antennes au plus proche des territoires selon un BP avec objectifs de facturation ;
- Développer ses compétences dans l'**animation d'une agence** et d'une équipe de collaborateurs(trices) (apprendre à apprendre à déléguer) ;
- Développer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



# CRÉER UNE AGENCE DÉPARTEMENTALE

Statut : TNS

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



## Points clés :

Peu de management  
Objectifs à taille humaine

# 03. Créer une agence départementale

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

Projet à l'étude : Morbihan et Finistère

## 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

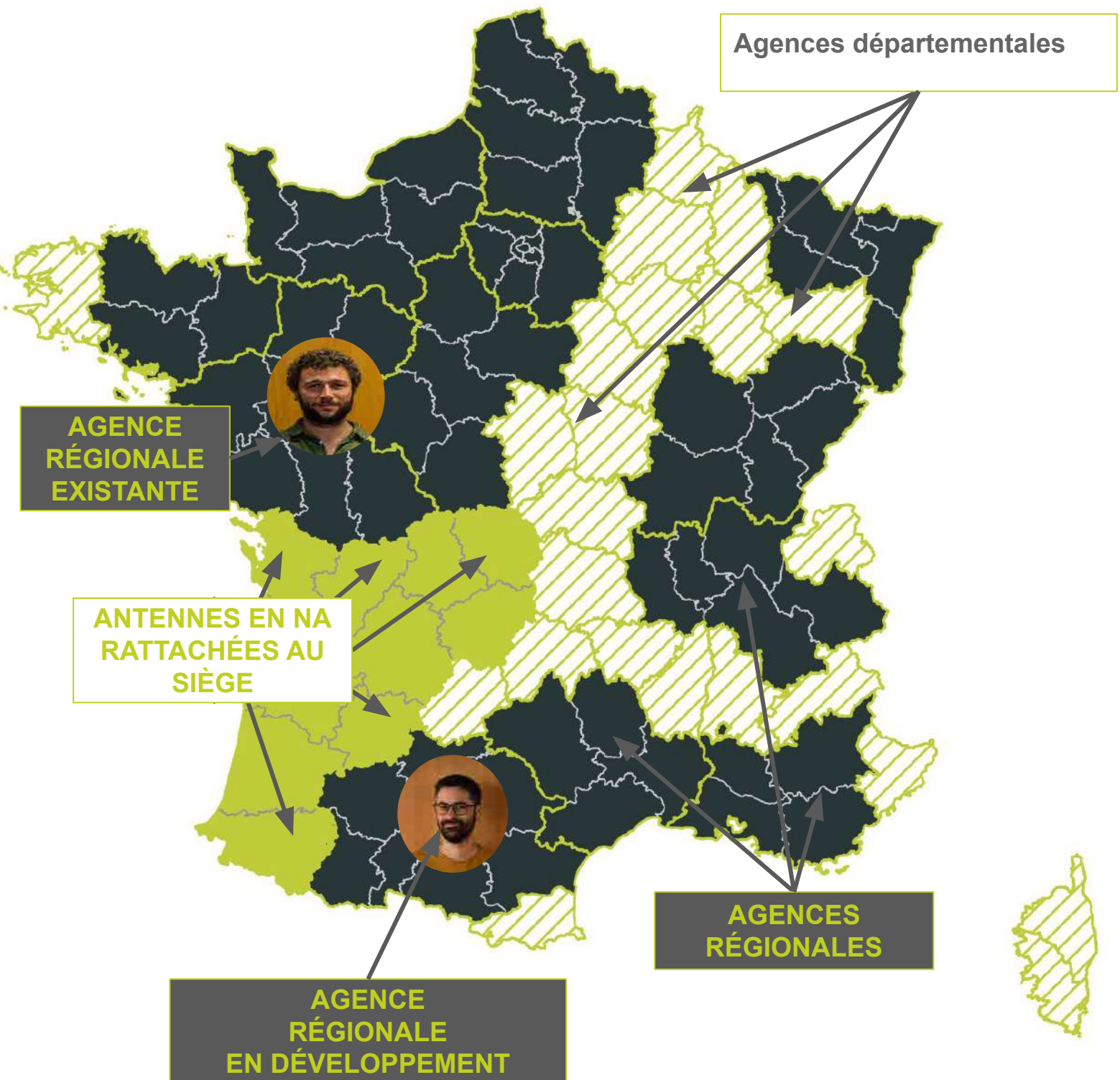
- **> 2 ans d'expérience** en tant que chargé(e) d'études ou chef(fe) de projet environnement en bureau d'études ;
- posséder une **expertise confirmée** dans une thématique environnementale ;
- > 2 mois de préparation (visu possible) à la prise de poste : *parcours pas à pas* ;
- Avoir suivi la formation 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.



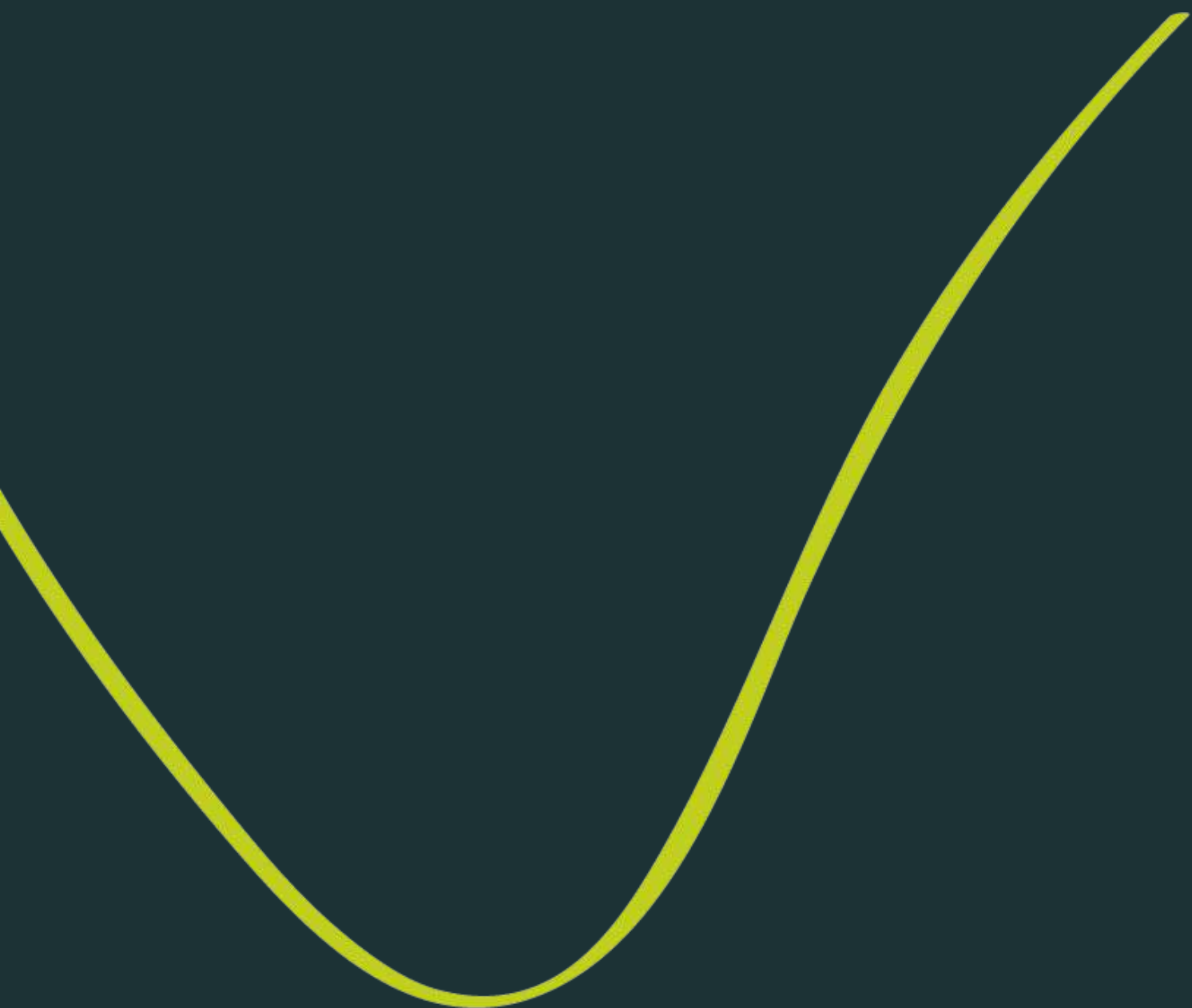
# Un écosystème **diversifié** au service de l'environnement



Mise à jour : 05/12/2023



# 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 5<sup>ème</sup> année pour une agence régionale et de la 3<sup>ème</sup> 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

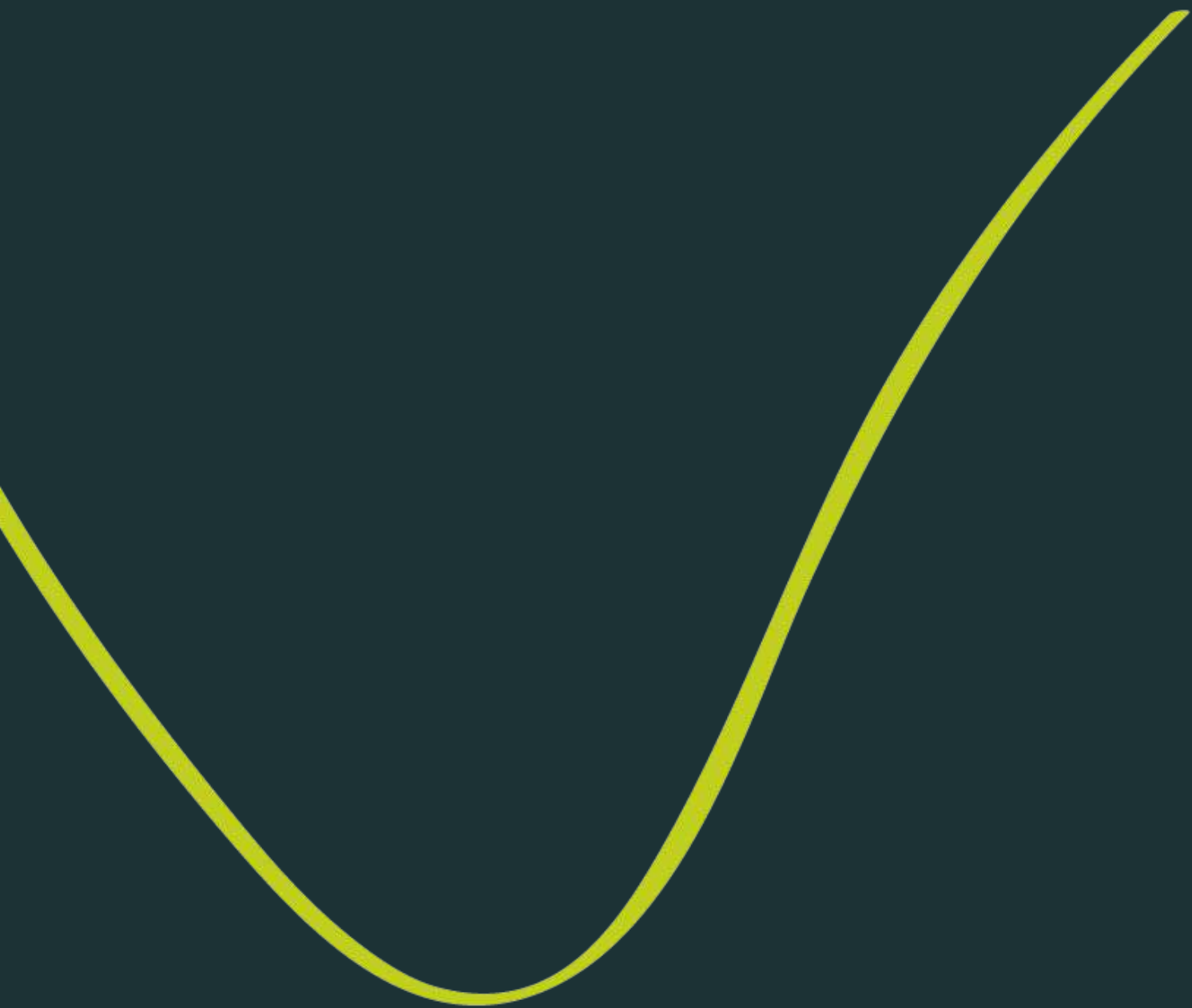
(frais de support administratif et de direction variables)

ETC.

Quelques règles.

# Témoignage

## agence de Nantes



# 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](mailto:m.beaujeon@envolis.fr)

Témoignage :  
objectif Toulouse  
2024



# #EPISODE 1 5/12/2023

## De l'idée à l'action



**Benoît FOREAU - 29 ans**  
**Ecologue**  
**Futur directeur de l'agence**  
**ENVOLIS TOULOUSE**

Déjà deux mois se sont écoulés depuis mon arrivée au sein de l'équipe d'[ENVOLIS](#). Les études ont défilé à vive allure, sans que j'aie eu l'occasion de vous partager ma démarche, ainsi que le projet captivant qui m'a conduit à rejoindre ce bureau d'études niché au cœur du Bassin d'Arcachon ! 🌱

🚀 Mon parcours a été façonné par diverses expériences dans le secteur privé, le public et même le monde associatif, chaque étape apportant son lot de découvertes, de connaissances et de rencontres, mais aussi parfois de frustrations.

J'étais en quête d'un nouveau défi, un défi harmonisant mes aspirations techniques et scientifiques, une collaboration au sein d'une équipe partageant des valeurs communes, tout en conservant la liberté de choisir mes projets et objectifs ainsi que les moyens de les accomplir.

*Vaste programme me direz-vous.*

🌟 L'étape suivante était finalement inévitable : me lancer dans l'entrepreneuriat pour mettre à profit mon parcours et dépasser les limites inhérentes à chaque poste. Mais passer de l'idée à la réalisation est un cap que je n'étais pas prêt à franchir seul.

💚 C'est à ce moment que [Benoît GARAT](#), fondateur du bureau d'études, intervient. L'idée innovante d'[ENVOLIS](#) consiste à accompagner cette démarche d'entreprise en l'intégrant à son propre écosystème, par la coopération et le développement d'une synergie permettant d'adapter l'évolution et la croissance de la société aux profils des collaborateurs.

👉 Après quelque temps d'hésitation, l'idée ayant germé, le processus de formation était lancé. Benoît me propose de rejoindre le siège d'Envolis, et d'intégrer successivement chacun des pôles afin d'en apprendre plus sur le fonctionnement et les méthodes qui font le succès du bureau d'études, et d'être en mesure de les adapter pour le développement d'une agence régionale.

🌱 En tant qu'écologue passionné soucieux de (re)placer l'humain et l'environnement au centre des projets, c'est avec enthousiasme que je me suis lancé dans cette nouvelle aventure professionnelle, et le choix s'est rapidement porté sur le développement de l'agence régionale de Toulouse.

🌊 Cette opportunité représente pour moi un projet au long cours stimulant, où je pourrai mettre en œuvre tant mes compétences métier que les connaissances transversales indispensables pour répondre aux défis environnementaux spécifiques de la Haute-Garonne et ses environs.

🔗 Je suis impatient de continuer à tisser des liens avec chacun de mes collègues au cours de mon parcours au sein des différents pôles et contribuer, à ma manière, à développer l'écosystème d'Envolis en coopération avec nos partenaires.

Je m'appelle [Benoît Foreau](#), j'ai 29 ans et j'aimerais partager avec vous mon expérience entrepreneuriale jusqu'à la création de l'agence de Toulouse en Septembre 2024.

**Agence GUJAN-MESTRAS**

7 allée des Cabanes  
Bâtiment ONYX  
33470 GUJAN-MESTRAS  
**05 56 54 44 23**  
[contact@envolis.fr](mailto:contact@envolis.fr)

**Agence NANTES**

10 rue Bois briand  
**07 67 21 78 65**  
[ouest@envolis.fr](mailto:ouest@envolis.fr)

**Agence TOULOUSE**

en création

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

[envolis.fr](http://envolis.fr)

