



## ALSA: Pouvez-vous nous présenter votre entreprise ?

Hervé Bouyrie : Créée en 1962 par mon père, Albert Bouyrie, l'entreprise Bouyrie de Bie se développe en réalisant des travaux forestiers et plus particulièrement des plantations forestières. En 1970, la société évolue en s'impliquant dans un secteur naissant : le paysage. Elle devient en janvier 1989 une SARL à partir du moment où j'en prends la gérance. En Octobre 1995, l'entreprise rachète le fonds de commerce des Ets Bonneau, Espaces Verts à Biscarrosse. En 2001, nous obtenons la qualification Qualicert et en 2004 l'entreprise cofonde le réseau Exavert. Enfin, depuis cette année, nous avons obtenu la certification ISO 14001.



## ALSA: Donnez-nous quelques chiffres sur cette entreprise familiale.

HB : L'entreprise Bouyrie de Bie est la 1<sup>ère</sup> entreprise des Landes, la plus importante en Aquitaine et nous sommes au 46<sup>ème</sup> rang national sur 20 000 entreprises répertoriées en France. Notre chiffre d'affaires est de 6 millions d'euros (+15% par rapport à 2008). L'activité se répartit en 37 % d'Entreprises privées, 36 % de Marchés Publics et 27 % de Particuliers. Nous sommes à ce jour 62 collaborateurs avec la particularité d'être tous de la région de Soustons et de Biscarrosse.

## ALSA: Une telle activité nécessite d'avoir un parc important de véhicules. Pourquoi avoir choisi Renault ?

HB : Effectivement, nous avons un parc de 30 véhicules, principalement des véhicules utilitaires. Notre choix s'est porté très naturellement sur la marque RENAULT, marque française et leader sur le segment utilitaire en France. Ce sont des véhicules d'une fiabilité à toute épreuve avec des prix très compétitifs. Nous attachons aussi beaucoup d'importance à l'entretien et à la qualité de service que nous trouvons dans les ateliers RENAULT. Aucune entreprise ne peut se permettre d'avoir un véhicule immobilisé dans un atelier, il faut que nos collaborateurs soient sur le terrain. Enfin, j'attache aussi beaucoup d'importance à la qualité des relations humaines avec mon concessionnaire, ce que j'ai trouvé au sein du Groupe Dargelos.

## ALSA: Quelles sont les perspectives d'évolutions de votre entreprise ?

HB : Tout d'abord, stabiliser notre entreprise, ensuite, nous avons un secteur à développer, c'est celui du service à la personne pour l'entretien des Espaces Verts aux particuliers avec notamment la TVA à 5,5% et les déductions auprès des impôts.

## ALSA: L'entreprise Bouyrie de Bie n'est pas votre seule activité ! Pouvez-vous nous en dire davantage ?

HB : En effet, je suis devenu **Vice Président** de l'Union Nationale des Entreprises de Paysage (UNEP). Ma mission consiste à gérer les relations entre le bureau National et les entreprises des différentes régions.

Je suis aussi **Maire de Messanges** depuis 1996, commune dans laquelle je travaille et je réside. J'effectue mon 3<sup>ème</sup> mandat (mon papa a été aussi 1<sup>er</sup> magistrat de la commune). C'est une station balnéaire qui passe de 950 habitants à plus de 20 000 en été. J'apprécie particulièrement cette fonction qui me permet d'avoir des relations quotidiennes avec les gens de la commune, cette proximité est très enrichissante et permet des relations privilégiées, de rester constamment à l'écoute des gens afin de résoudre les problèmes qui peuvent surgir à tout moment.

## ALSA: Quelques responsabilités aussi en dehors de la commune?

HB : Effectivement, je suis **Conseiller Général** du canton de Soustons et **Président du Comité Départemental du Tourisme**.

Il y a un fort potentiel de développement dans cette activité qui représente 9% du PIB.

Nous avons beaucoup d'atouts à développer et à préserver tels que l'océan et ses plages, la nature et sa forêt, le bien vivre, le bien-être et sa santé, le surf, le golf et la qualité d'accueil en général des gens du département.

## ALSA: Comment arrivez-vous à cumuler toutes ces fonctions?

HB : J'ai tout simplement la chance d'être très bien secondé dans la direction commerciale de l'entreprise par mon épouse Anne et dans la direction de l'exploitation par Mathieu Jardillet et toute son équipe.

## ALSA: Avant de conclure, quelques mots sur vos passions?

HB : J'aime tout ce qui touche à ma région, aux valeurs du terroir. Qu'il s'agisse des différentes fêtes, des spectacles taumachiques, du sport tel que le rugby (j'ai été Président du rugby à Soustons), des produits locaux (passion pour la vigne, à l'origine du Vin des Sables, produit sur ses terres).



H. Bouyrie et C. Casado, Chef des Ventes Renault.



Un parc de 30 véhicules dont 18 Renault.



Relations privilégiées avec la famille Miterrand.