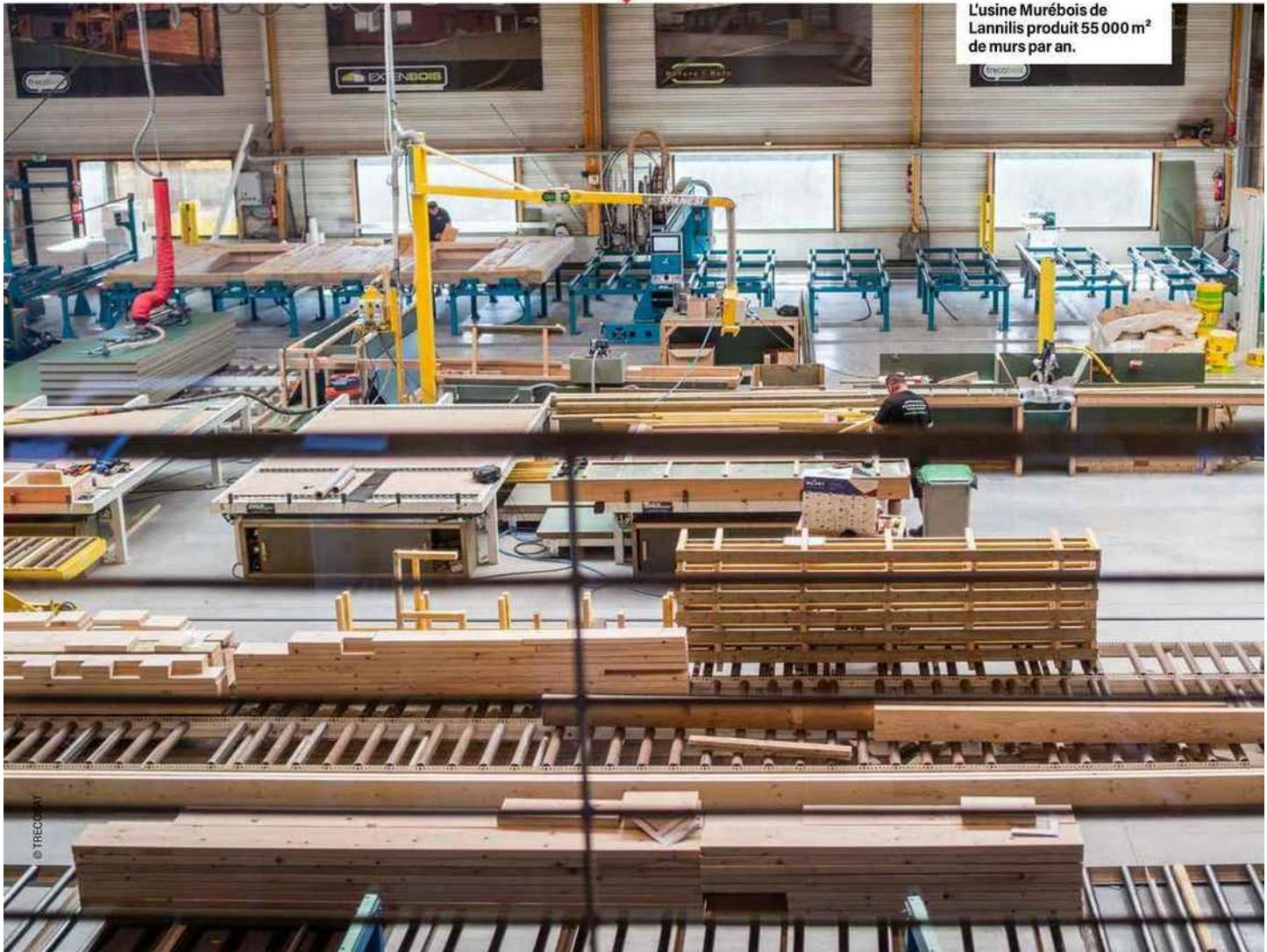




BUSINESS & STRATÉGIE

**Lannilis** CONSTRUCTION



# TRECOCAT CHARPENTE SA CROISSANCE



Trecobat poursuit sa croissance avec, désormais, Alban Boyé pour président. L'homme a été choisi dès 2009 par Marcel Treguer, le fondateur et premier constructeur de maisons individuelles breton, pour lui succéder à la tête de son entreprise. Une stabilité qui permet de regarder l'avenir avec confiance, avec notamment un investissement dans son usine rennaise.



Arrivé en 2009 chez Trecobat (480 salariés, 149 M€ de CA) en tant que directeur général, Alban Boyé a pris la présidence du constructeur de maisons individuelles de Lannilis au printemps 2021. « Cette opération garantit durablement l'indépendance du groupe Trecobat. Mais dans les faits, ça ne change pas grand-chose », explique celui qui succède au fondateur Marcel Treguer. Ce dernier avait déjà laissé, depuis 2010, la majorité du capital du groupe ainsi que les rênes de la direction exécutive. Le changement d'avril 2021 avait pour seul objectif de sécuriser le groupe, notamment vis-à-vis de partenaires extérieurs comme les banques, « pour qu'il y ait du capitaine à son importance », sourit Alban Boyé, 51 ans, contre 76 ans pour Marcel Treguer, qui reste actionnaire de référence et président des différents comités stratégiques. Aux côtés d'Alban Boyé, Marc Garo, directeur administratif et financier, et Fabrice Treguer, directeur commercial et marketing et neveu de Marcel, restent associés au capital, avec ABEI (Arkea Banque Entreprises et Institutionnels) à la tête d'un pool bancaire.

#### UN GROUPE PRÉCURSEUR

« Marcel a toujours été un précurseur, assure Alban Boyé. Quand il a créé Trecobat en 1972, il dessinait des maisons. Le métier de constructeur de maisons n'existait pas. Car ce n'est que dans les années 1990 que l'État a posé un cadre. » Or, dès 1985, Trecobat propose le concept de la maison à ossature bois. Un temps d'avance que le fondateur a aussi appliqué pour choisir son successeur. « J'étais dirigeant et actionnaire du chauffagiste Cham, qui a été vendu à EDF », précise Alban Boyé. C'est dans ce contexte qu'il rencontre le président de Trecobat. « Quand il m'a rappelé, je pen-



© ISABELLE JAFFRÉ

**« En 2020, malgré le contexte d'un début d'année compliqué par les intempéries et la crise sanitaire, nous avons quand même progressé de 15 %. »**

Alban Boyé, président de Trecobat

sais que c'était pour du business. En fait, il me proposait de devenir directeur général. Un poste qui n'existait pas encore dans son entreprise », se souvient l'actuel président. Cela faisait trois ans qu'il cherchait son successeur pour une transmission opérationnelle mais également capitalistique. Alban Boyé a mis un an et demi avant de se décider, pour finalement dire oui en 2009.

Pour lui, la mission reste donc la même : suivre la route indiquée par son prédécesseur depuis 1972, jalonnée d'opérations de croissance comme l'installation dans le Morbihan dès 1989 ou dans les Côtes-d'Armor avec le rachat des Maisons Guy Philippe en 1995. Le véritable décollage du groupe a eu lieu en 2008, avec l'arrivée des normes BBC (bâtiment basse consommation) puis de la RT 2012 (réglementation thermique), parallèlement à des implantations progressives en Ille-et-Vilaine, Loire-Atlantique et jusqu'à Toulouse. « Les nouvelles réglementations ont été un big bang sur le marché des maisons neuves. Désormais, nous, constructeurs, avons une obligation de résultat et plus seulement de moyens pour arriver à un certain niveau de consommation d'énergie », rappelle Alban Boyé.



Et là encore, Trecobat s'est positionné comme un précurseur. « Nous avons la capacité de le faire ! Cette nouvelle réglementation nous allait comme un gant. » Le groupe breton s'est imposé comme leader sur la réglementation thermique RT2012. « Nous avons reçu des prix nationaux, on a vraiment fait le buzz », se réjouit le président.

Le bois a également été l'un des moteurs de la croissance de Trecobat. Le groupe a développé au début des années 90 un procédé constructif via la fabrication de murs à ossature bois. La marque Maisons Nature & Bois est alors créée. En 2011, l'atelier devient une usine avec un investissement de 4 millions d'euros à Lannilis pour des murs à ossature bois bardés. Maisons Nature & Bois est ensuite devenu Murébois en 2020. Pour faire face à la demande grandissante, Trecobat acquiert en 2017 une seconde usine à L'Hermitage, près de Rennes, spécifiquement centrée sur la réalisation de panneaux ossatures bois avec finition enduit. Un an plus tard, fin 2018, Murébois reprend la société IC Bois, basée à Sérent (Morbihan).

### ORGANISATION EN PÔLES

Aujourd'hui, les deux sites industriels (4 650 m<sup>2</sup> à Lannilis, 3 900 m<sup>2</sup> à L'Hermitage) produisent 100 000 m<sup>2</sup> de murs par an. « Ce pôle bois industriel est amené à grandir », indique Alban Boyé, citant les réglementations thermiques à venir nécessitant davantage de bois et l'appétence des consommateurs pour les maisons en bois. L'ossature bois représente déjà 11 % des constructions de Trecobat. « Notre objectif est d'atteindre 20 % », confie le président. Un investissement, pas encore chiffré, est d'ailleurs dans les cartons pour les mois qui viennent afin d'étendre l'usine rennaise. Le but est d'augmenter la capacité de production du site, passant de 45 000 m<sup>2</sup> de murs produits par an à 60 000 m<sup>2</sup>. Un pari sur l'avenir alors qu'actuellement, l'approvisionnement en bois s'est compliqué avec l'arrivée des Américains et des Chinois qui se fournissent désormais en Europe. Aujourd'hui, le pôle industriel bois de Trecobat pèse entre 15 et 19 millions d'euros sur les 149 millions d'euros de chiffre d'affaires affiché par le groupe breton.

Car depuis deux ans, Trecobat se structure. Fini le temps où Marcel Treguer puis Alban Boyé supervisaient toutes les branches de l'entreprise. « Désormais, chaque pôle à son propre directeur général avec pour



Marcel Treguer, fondateur de Trecobat et Alban Boyé, président au moment du passage de relais au printemps 2021.

### FICHE ENTREPRISE

# 149 M€ de CA

Le pôle construction et extension pèse 130 millions d'euros dans le chiffre d'affaires, le pôle industriel bois, près de 19 millions d'euros. Le pôle aménagement et promotion pèse 20 millions d'euros mais son chiffre d'affaires n'est pas consolidé dans le chiffre d'affaires du groupe. Le pôle service pèse, lui, à peine quelques centaines de milliers d'euros.

# 480 salariés

Trecobat, comme bon nombre d'entreprises du bâtiment, peine à recruter. L'entreprise mise donc sur la formation pour attirer les jeunes vers les métiers du bâtiment.

# 1972

Création de Trecobat par Marcel Treguer, qui a commencé son activité en dessinant des maisons.

objectif de se développer », explique le président. Le principal pôle du groupe Construction et Extension réunit Trecobat, Trecobois, Extenbois et Muréno pour un total de 130 millions d'euros de chiffre d'affaires. Devant le pôle Industriel Bois, le pôle Aménagement et Promotion pèse 20 millions d'euros. « Mais ce montant n'est pas consolidé avec le chiffre d'affaires du groupe », prévient Alban Boyé. En effet, avec Amenatys, Trecobat a une activité d'aménageur lotisseur et le groupe a également une participation de 15 % dans la société rennaise Office Santé (20 salariés), promoteur constructeur de bâtiments de santé.

Enfin, le dernier pôle, Services, a été créé pour accueillir les innovations du groupe Trecobat, à l'image de Nestorimmo qui a pris son indépendance du groupe en mars 2021 avec Geoffroy Le Bris à sa tête. Plus tôt dans l'année, le constructeur de maisons individuelles de Lannilis s'était associé au groupe bancaire breton Arkéa pour construire ensemble Treckea, une plateforme blockchain, technologie de stockage et de transmission d'informations qui permet notamment le paiement. L'objectif est de fluidifier les échanges et de faire gagner du temps aux notaires, avocats, agents immobiliers, constructeurs, banquiers, courtiers et acquéreurs. « L'idée d'incuber ces innovations en interne jusqu'à ce qu'elles puissent être vendues en marque blanche par exemple et donc sortir du groupe », explique Alban Boyé.

Trecobat, qui s'étend en Bretagne et sur tout l'arc Atlantique avec 23 agences et agences commerciales, connaît une croissance à deux chiffres depuis plusieurs années. « En 2019, nous avons fait + 11 % de chiffre d'affaires environ. En 2020, malgré le contexte d'un début d'année compliqué par les intempéries et la crise sanitaire ensuite, nous avons quand même progressé de 15 % », détaille Alban Boyé. Le président de Trecobat mise donc sur une très bonne année 2021 avec, de nouveau, une croissance à deux chiffres. « Nous avons un très bon carnet de commandes. » L'incertitude demeure cependant sur la disponibilité des matériaux ainsi que sur la capacité du groupe à recruter. « Nous travaillons beaucoup sur ce dernier point en lançant des formations de jeunes, notamment, avec l'afpa. L'enjeu est de faire connaître nos métiers de maçon, de second œuvre », insiste Alban Boyé.

Isabelle Jaffré



## NESTORIMMO, L'APPLICATION DE TRECOCAT VOLE DE SES PROPRES AILES

**I**ncubé pendant trois ans au sein du groupe de construction de maisons individuelles de Lannilis Trecobat, Nestorimmo a pris son indépendance en mars 2021. L'application de maison connectée, permettant de piloter le projet de construction, puis de suivre les travaux et enfin de gérer sa maison connectée va désormais se développer en marque blanche. Trecobat a commencé à travailler en 2014 sur cette application qui a fait ses premiers pas en 2016 avant son lancement officiel en 2018. « Cette incubation au sein de Trecobat a permis à l'application de s'améliorer au fil du temps », explique Geoffroy Le



© ISABELLE JAFFRÉ

**Geoffroy Le Bris, directeur général de Nestorimmo.**

Bris, directeur général de Nestorimmo. Aujourd'hui, la société compte 5 salariés pour 100 000 euros de chiffre d'affaires et 6 000 comptes actifs. Le dirigeant estime que l'application a un énorme potentiel. L'objectif,

en faisant sortir Nestorimmo du groupe Trecobat, est pour le dirigeant de pouvoir se développer en proposant le service à tous les constructeurs français. Des premiers contacts ont été noués avec cinq entreprises dans le Sud-Ouest, en Rhône Alpes et en Île-de-France. « Le fait d'avoir été conçu par Trecobat nous permet de bénéficier de la réputation du constructeur finistérien, indique le directeur général. Nos clients n'essuient pas les plâtres. L'application fonctionne déjà depuis longtemps et a fait ses preuves. » En marque blanche, Nestorimmo base son modèle d'affaires sur le volume de chantiers du constructeur

avec, en supplément, des frais d'hébergement. Mais les concepteurs ont aussi prévu la possibilité de monétiser des publications de partenaires du constructeur sur l'application, « comme des publicités », simplifie le dirigeant. La crise du Covid est aussi une opportunité pour Nestorimmo. « On sent plus d'écoute qu'il y a encore deux ou trois ans. La crise sanitaire est passée par là, forçant les constructeurs, comme dans d'autres secteurs, à se numériser davantage », observe Geoffroy Le Bris. Le dirigeant ne dévoile cependant pas encore d'objectifs chiffrés : « c'est difficile à évaluer car le ciblage prend du temps. »