

# Espace Emeraude se réinvente

Basée aux Ponts-de-Cé, la chaîne de magasins spécialisée dans l'équipement du jardin opère un virage stratégique sur le numérique et l'écologie, à l'occasion de ses 40 ans.

**L**a crise de la quarantaine ? Très peu pour Espace Emeraude. Quatre décennies après sa création dans les Mauges, l'enseigne angevine dédiée à l'équipement du jardin continue de cultiver sa jeunesse. « On ne vend pas un motoculteur aujourd'hui comme en 1980 ! Nous avons plusieurs gros défis à relever pour coller aux nouvelles attentes de nos clients professionnels et particuliers. À nous d'être aux avant-postes du changement », pose Jean-Marc Hupé, ex-administrateur du groupe Adeo (Weldom, Leroy Merlin...), arrivé début 2019 à la direction générale de l'entreprise familiale. Et la première des révolutions sera écologique. Forte de 79 magasins en France, dont 18 en propre et 61 en franchise (1 500 salariés en tout), Espace Emeraude compte être le premier acteur de son marché à proposer uniquement des machines réparables à ses clients, dans une optique de lutte contre l'obsolescence programmée. « Nous sommes en train de recenser tous les produits que nous allons déréférencer, pour les remplacer par des produits plus durables », explique le dirigeant de l'entreprise pont-de-céaise, qui se donne trois ans pour parvenir à l'objectif.

## Intervenir à toutes les étapes de la vie d'une tondeuse

« Ce qu'on veut, c'est pouvoir intervenir à toutes les étapes de la vie d'un produit ». Par exemple, une tondeuse à gazon achetée neuve en magasin pourra être révisée et entretenue en atelier durant son temps d'utilisation. Lorsque son propriétaire souhaitera s'en séparer, Espace Emeraude la rachètera, la remettra en état et la reconditionnera pour la revendre à « moitié prix du neuf ». Un cercle vertueux, tant sur le plan écologique qu'économique. « On fait déjà un peu d'occasion. Là, c'est l'étape d'après qui nous transformera en une entreprise de services », avance encore Jean-Marc Hupé. Dans ce but, tous les ateliers du groupe bénéficieront d'investissements massifs à partir de l'été prochain. Espace Emeraude s'est attaché les services d'un cabinet nan-



Les Ponts-de-Cé, jeudi 7 janvier. Espace Emeraude va investir massivement dans ses ateliers.

PHOTO: CO - JOSSEPH CLAIR

tais, 6° Designers, afin de les moderniser, de les rendre plus efficaces mais aussi plus visibles. « On n'est pas sur une amélioration à la marge, on est sur une vraie rupture. L'informatique, l'organisation, le matériel... On va tout changer de A à Z pour pouvoir offrir une meilleure qualité de service », appuie le patron. Un premier modèle doit être validé en mars, avant un déploiement qui prendra plusieurs années. Le développement de la location fait également partie du plan. On peut s'interroger, en effet, sur l'intérêt de déboursier 1 800 € pour une fendeuse à bois qui servira une fois dans l'année, un taille-haie ou un nettoyeur haute pression. Par ailleurs, Espace Emeraude compte accélérer son virage vers les technologies propres, en proposant davantage d'engins électriques à sa clientèle professionnelle (artisans, agriculteurs, collectivités, paysagistes...). Côté particuliers aussi, les robots de tonte prennent une place

de plus en plus importante dans les rayonnages. « Ce n'est pas évident, car on a la culture du gros moteur. Il ne faut pas oublier qu'on vient du machinisme agricole, pointe le dirigeant. Il va nous falloir du sang neuf

pour mener à bien ces changements. » 45 recrutements sont ainsi prévus cette année, ainsi que l'accueil de 15 à 20 apprentis par atelier. Un vent de jeunesse, disait-on...

Chloé BOSSARD

## À SAVOIR

### Bientôt un nouveau site internet

Chez Espace Emeraude, la révolution se joue aussi sur le web. En mars, l'enseigne mettra en ligne un site e-commerce entièrement refondu. L'enjeu : offrir davantage de connexions entre l'expérience en magasin et le digital. « Aujourd'hui, on ne peut plus dissocier les deux, estime Jean-Marc Hupé. Le client va venir bénéficier de conseils en magasin avant de valider son panier en ligne et vice-versa. C'est une part indispen-

sable de l'expérience d'achat ». La nouvelle plateforme, pour laquelle l'enseigne a investi 500 000 €, offrira notamment la possibilité de se faire livrer partout en France, en plus du click & collect. Grâce à un système de place de marché, chaque magasin franchisé pourra proposer son propre stock à la vente. La réservation d'un service en atelier sera également possible directement en ligne.