

Ecrit par le 15 février 2026

Le Comptoir de Mathilde se rapproche des consommateurs avec ses kiosques



Le Comptoir de Mathilde, entreprise basée à Camaret-sur-Aigues, prend désormais la forme de kiosque où les consommateurs peuvent profiter d'un bar de dégustation, mais aussi de la vente en vrac de certains produits incontournables de la marque.

À la fin de l'année 2025, Le Comptoir de Mathilde a lancé ses kiosques, un nouveau concept de vente pour l'entreprise camarétoise qui souhaite renforcer son maillage territorial tout en se rapprochant de ses consommateurs. Ces kiosques se déclinent sous forme de franchises.

Un premier kiosque pilote s'est installé au sein du centre commercial Aix-La-Pioline à Aix-en-Provence en novembre dernier, deux autres devraient s'implanter à Saint-Brieuc en Bretagne, et à Laon dans les Hauts-de-France au cours de l'année 2026. « Cette approche est une réponse à la demande croissante de proximité et de rapidité de la part de nos clients », affirme [Philippe Kratz](#), directeur général du Comptoir

Ecrit par le 15 février 2026

de Mathilde.

Un concept imaginé pour les lieux à fort trafic

Les kiosques, qui font entre 12 et 20 m², présenteront une partie de l'offre classique et incontournable que l'entreprise propose dans ces boutiques et sur son site internet, mais aussi de la vente en vrac ainsi qu'une offre de dégustation avec gourmandises et boissons.

Le concept a été étudié pour des lieux avec beaucoup de passage comme les centre commerciaux, les gares, les aéroports et bien d'autres. « Ce kiosque a l'avantage de proposer un modèle équilibré entre investissement et rentabilité : une petite surface de vente permet de maîtriser la pression de la charge locative tout en bénéficiant d'une visibilité et d'un flux plus importants », explique le directeur général.

Un nouveau concept pour booster le développement

Avec les formats kiosque, Le Comptoir de Mathilde vise à multiplier les points de contact avec ses clients. L'entreprise vauclusienne ambitionne d'en ouvrir cinq par an, avec pour objectif d'atteindre une soixantaine de kiosques dans les prochaines années.

En se rapprochant de ses consommateurs et en renforçant son maillage territorial, l'entreprise, qui compte 2 500 revendeurs et plus de 150 points de vente, entend poursuivre son développement tout en continuant à valoriser son savoir-faire artisanal et ses produits.

Mathieu Nebra intègre le Conseil d'Administration de Tut Tut

Ecrit par le 15 février 2026



Vincent Chabbert, président fondateur de l'entreprise avignonnaise **Tut Tut**, spécialisée dans la livraison collaborative du dernier kilomètre, a annoncé l'arrivée de **Mathieu Nebra** au Conseil d'Administration.

L'entreprise vauclusienne Tut Tut poursuit son développement en 2026. Après l'intégration de Pierre-Etienne Montenot, ex-directeur Europe d'Amazon, au sein de l'équipe en tant que directeur général, c'est au tour de Mathieu Nebra d'entrer au Conseil d'Administration de Tut Tut.

« Après avoir renforcé notre gouvernance avec des experts du covoiturage, de la logistique et du dernier kilomètre, nous franchissons une nouvelle étape clé. »

Vincent Chabbert

Suite à l'obtention de son diplôme d'ingénieur à l'école Efrei, Mathieu Nebra s'est lancé dans l'aventure entrepreneuriale et a fondé OpenClassrooms, une école en ligne dont la mission est de rendre l'éducation

Ecrit par le 15 février 2026

accessible aux personnes en reconversion professionnelle. Une entreprise qui enregistre désormais plus de 100M€ de chiffre d'affaires. En parallèle, il accompagne les entrepreneurs dans la croissance de leur entreprise tech. Des compétences qui vont permettre à Tut Tut de poursuivre son ascension.

« Mathieu, c'est : une capacité rare à concevoir, scaler et transformer des produits digitaux à très grande échelle, et une vision stratégique forte sur le produit, l'expérience utilisateur et l'IA, affirme Vincent Chabbert. Son arrivée marque une accélération majeure pour Tut Tut, à un moment où les standards de la livraison du dernier kilomètre sont en train d'être redéfinis. »

Pyrofeu, une croissance à +33% en 2025

Ecrit par le 15 février 2026



Pyrofeu, qui est le leader européen des allume-feux pour barbecues et cheminées, a connu une excellente année 2025, notamment grâce à l'obtention de nouveaux clients distributeurs. L'entreprise basée à Apt a encore de belles perspectives de croissance en 2026.

L'histoire de Pyrofeu a commencé 1987 à Joucas, à côté d'Apt. Jean-Claude Schouvey est un entrepreneur individuel et propose des nettoyants pour vitres d'insert de cheminée à des installateurs. Il complète rapidement sa gamme et décide de les vendre aux GSB, grandes surfaces de bricolage, avec Castorama et Leroy Merlin. L'entreprise connaît une belle croissance. En 1998, il embauche des commerciaux et dans sa propre production sur Apt. L'entreprise est rachetée par le groupe Blondeau en 2009. « Ce rachat a été l'occasion de changer de dimension pour l'entreprise. La bûche de ramonage et une gamme d'allume-feux ont ainsi été lancées », explique [Emmanuel de Broucker](#), directeur exécutif de Pyrofeu depuis 2003.

Ecrit par le 15 février 2026

Une année 2025 exceptionnelle

Malgré un contexte économique global morose, l'entreprise a réalisé une excellente année 2025 avec une croissance du chiffre d'affaires de +33% par rapport à 2024. Cette dernière est principalement due aux allume-feux avec un gros développement sur des marques distributeurs et l'obtention de trois nouveaux clients, Leclerc, Casino et Système U. « Nous fabriquons les allume-feux à leur marque. Cela a été une très belle opportunité pour notre croissance de chiffre d'affaires. Nous allons poursuivre ce développement car des projets de partenariat avec d'autres distributeurs sont en cours », explique [Benjamin Blondeau](#), directeur stratégie et développement présent chez Pyrofeu depuis 2016.

L'autre levier de croissance concerne les jardineries où le chiffre d'affaires s'est bien développé en 2025. En ce qui concerne les GSB, l'entreprise est présente dans l'ensemble des enseignes avec trois marques : Natura chez Leroy Merlin, Pivert chez Castorama et Cosy feu chez les autres.



L'usine a une surface de 4 500 m² sur un terrain de 10 000 m² sur la zone industrielle la Peyrolière à Apt. ©Pyrofeu

Des innovations permanentes

Pour plaire aux consommateurs, l'entreprise travaille régulièrement sur l'innovation. Elle a ainsi sorti des nouveaux conditionnements. La gamme s'est par ailleurs étendue avec, par exemple, la sortie de l'enflammette, allume-feu pourvu de son allumette. La bûche de ramonage a également été optimisée pour un meilleur rendement avec des ventes en grosse croissance.

Des produits écologiques

« Les allume-feux étaient jusqu'à présent des produits blancs pétroliers, pour les cheminées mais également les barbecues. Notre usine allemande a un savoir-faire pour des allume-feux 100 % naturels, composés de laine de bois et de cire végétale, avec une performance supérieure aux allume-feux chimiques », explique Emmanuel de Broucker. Ces produits respectueux de la santé des utilisateurs sont vendus par Pyrofeu et constituent un levier de croissance de chiffre d'affaires.

Ecrit par le 15 février 2026

« Nous avons la grande fierté de fabriquer nous-mêmes l'ensemble de nos produits grâce à nos deux usines présentes en Allemagne avec la société Boomex et en Roumanie avec Ecowood », explique Benjamin Blondeau.



Pyrofeu est le leader européen des allume-feux pour barbecues et cheminées.

Un logiciel de traçabilité en 2024

L'entreprise a investi pour un budget de 150 000€ un nouveau logiciel de traçabilité en 2024 permettant de suivre l'origine des composants de ses produits finis vendus aux distributeurs. Pour assurer la

Ecrit par le 15 février 2026

croissance forte de 2025, elle a également noué des partenariats avec des logisticiens.

Pyrofeu en chiffres :

Chiffre d'affaires 2025 : 21M€ contre 16 en 2016

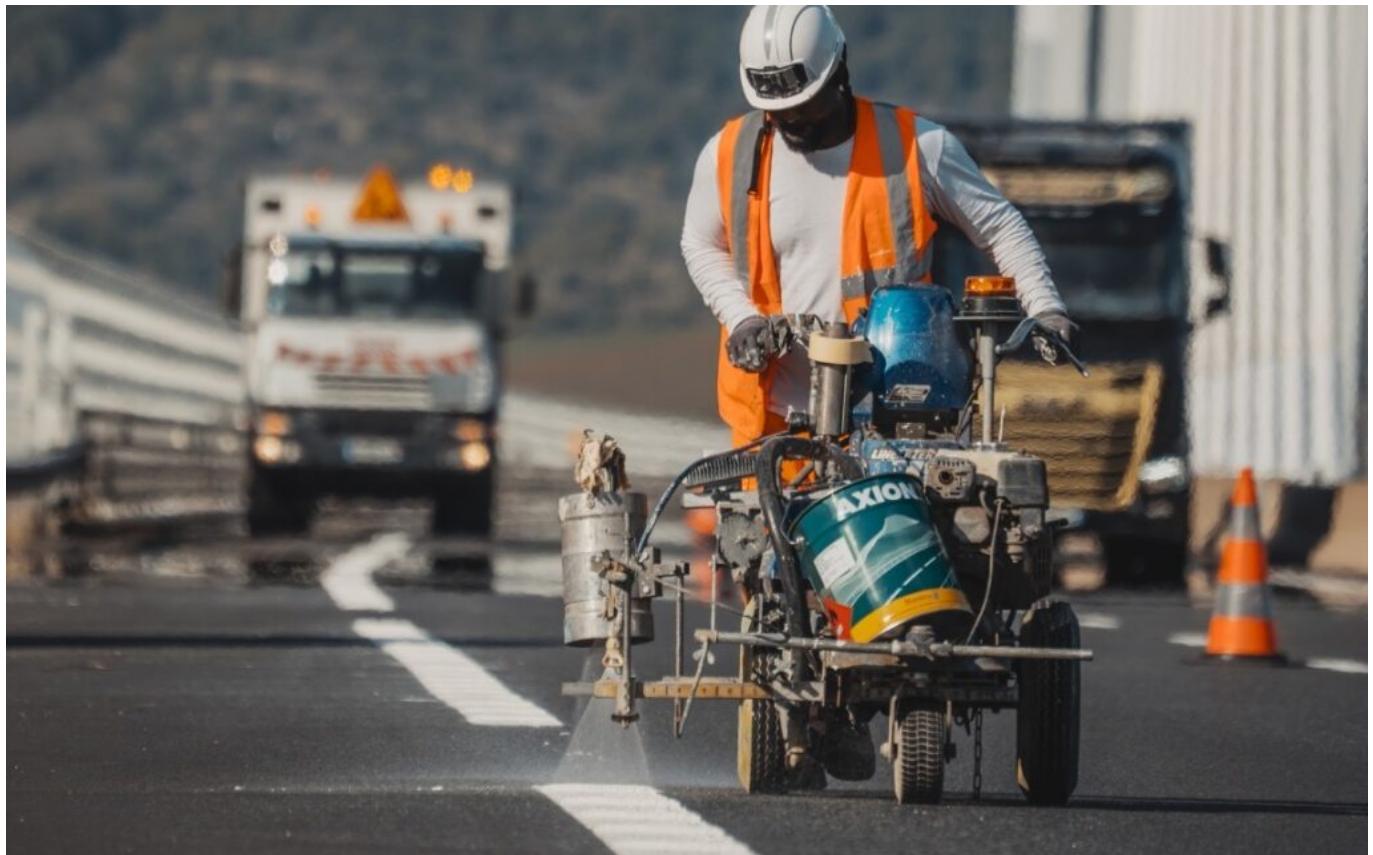
Répartition du chiffre d'affaires : 60% allume-feux, 15% nettoyants et 25% autres (bûches de ramonage, entretien des conduits et joints des inserts de cheminée)

Effectifs : 35 salariés à l'année

Usine de 4 500m² sur un terrain de 10 000m² sur la zone industrielle la Peyrolière à Apt

Miditraçage-Esvia poursuit son développement en ouvrant son capital à InnovaFonds

Ecrit par le 15 février 2026



Le groupe [Miditraçage-Esvia](#), spécialisé dans le marquage au sol et dans la signalisation routière et fondé à Apt il y a plus de 40 ans, ouvre son capital à [InnovaFonds](#), société de gestion indépendante qui accompagne les entreprises dans leurs projets de développement.

Fondé par Michel Rey en 1984 à Apt, le groupe Miditraçage-Esvia est aujourd’hui une référence du marquage au sol et de la signalisation routière. Réparti en 12 agences dans le Sud-Est, l’Ouest et le Nord de la France, le Groupe emploie quelque 400 collaborateurs et réalise chiffre d’affaires annuel d’environ 40M€.

Le groupe aptésien voit désormais plus loin et souhaite accélérer sa stratégie de croissance externe tout en poursuivant son développement sur ses marchés historiques. Pour ce faire, Miditraçage-Esvia ouvre son capital à [InnovaFonds](#), une société de gestion indépendante qui accompagne les entreprises dans leurs projets de développement. « Les équipes d’InnovaFonds m’ont séduit par leur capacité à comprendre l’ADN du groupe Miditraçage-Esvia et par leur ambition d’accélérer notre projet de croissance », explique le fondateur du Groupe.

Dans le même temps, Michel Rey, qui reste actionnaire du Groupe, transmet la direction à Xavier Guérin et à l’équipe de management historiquement en place, toujours dans l’objectif d’instaurer une nouvelle dynamique de développement. « Grâce à cette évolution du capital, le Groupe est aujourd’hui

Ecrit par le 15 février 2026

parfaitement armé pour accélérer son développement à l'échelle nationale en capitalisant sur les savoirs-faires techniques, l'engagement et la proximité de nos équipes qui permettent de satisfaire pleinement nos clients », développe le nouveau directeur général.

Un nouvel acheteur de truffes pour Plantin qui renforce sa présence dans le Sud-Ouest



Sylvain Mayolle a rejoint l'équipe de la [Maison Plantin](#), leader de la Truffe en France basé à Puyméras, en tant qu'acheteur de truffes. L'objectif pour l'entreprise est de renforcer sa présence dans le Sud-Ouest.

Plantin poursuit son développement avec une arrivée stratégique au sein de ses équipes. Sylvain Mayolle, ingénieur agricole, qui a passé dix ans dans le commerce et la direction régionale d'une entreprise agricole, a rejoint l'entreprise récemment en tant qu'acheteur de truffes.

Ecrit par le 15 février 2026

« La truffe est un produit d'instinct. On ne peut pas tout prévoir, mais on apprend à écouter la terre et les gens. »

Sylvain Mayolle

Passionné par la nature et les relations humaines, il a pour mission de parcourir les terroirs français, particulièrement dans le Sud-Ouest, pour animer un réseau grandissant de trufficuliteurs, tout comme [Charles Rouhier](#), acheteur historique de la Maison, fondée en 1930 au pied du Mont Ventoux.

Dynamiser la production trufficole française

En renforçant sa présence dans le Sud-Ouest de la France, Plantin, en plus d'acheter et valoriser la truffe, réaffirme son ambition de dynamiser la production trufficole française.

« L'entreprise fédère agriculteurs, techniciens et partenaires autour d'une même vision : accompagner l'agriculture de la truffe française grâce à une approche de diversification des cultures, pour une agriculture durable, raisonnée et territoriale. »

Préserver un savoir-faire rural

Plantin accompagne donc les agriculteurs qui souhaitent se lancer dans l'aventure de la trufficulture dans l'objectif non seulement de renforcer la production française, mais aussi de « préserver un savoir-faire rural unique. »

Ainsi, l'entreprise vauclusienne met en relation ces agriculteurs avec les acteurs de la trufficulture pour leur permettre de faire des analyses de sols, des formations, une sélection des plants mycorhizés, des conseils en irrigation, ainsi qu'un suivi de la production. Plantin s'engage aussi à acheter les truffes au prix du marché pour garantir une juste rémunération des producteurs.

Le Comptoir de Mathilde poursuit son développement en reprenant les boutiques de La Cure Gourmande

Ecrit par le 15 février 2026



Le groupe [Le Comptoir de Mathilde](#), spécialisé dans les produits d'épicerie fine et le chocolat artisanal et basé à Camaret-sur-Aigues, vient d'annoncer la reprise de boutiques de la biskuite et chocolaterie [La Cure Gourmande](#) qui sont situées dans des zones à fort potentiel touristique et commercial.

Fondé dans la Drôme en 2007 et aujourd'hui installé dans le Vaucluse, Le Comptoir de Mathilde a démontré une forte croissance au fil des années. L'entreprise totalise désormais plus de 600 références et 145 boutiques. Afin de poursuivre cette croissance, elle compte reprendre progressivement plusieurs boutiques de l'enseigne La Cure Gourmande dans le but de renforcer l'expertise artisanale, préserver les emplois locaux et offrir une expérience client enrichie.

« Nous reprenons plusieurs équipes et fonds de commerce afin de construire ensemble l'avenir du groupe Le Comptoir de Mathilde. »

[Philippe Kratz](#), directeur général adjoint de Le Comptoir de Mathilde

Ecrit par le 15 février 2026

Si la chocolaterie de La Cure Gourmande à Narbonne a d'ores et déjà intégré le groupe Le Comptoir de Mathilde au mois de juillet, les boutiques de Nice, Aix-en-Provence et Paris seront transformées sous l'enseigne Le Comptoir de Mathilde dès octobre prochain.

L'entreprise camaretoise, à travers cette stratégie, souhaite réaffirmer ses valeurs humaines en placeant l'accompagnement des équipes au cœur de cette intégration, en garantissant soutien, formation et mobilité interne. Elle confirme également son ambition forte : devenir la référence incontournable de l'épicerie gourmande et de l'offre cadeau, en France comme à l'international.

[Richard Fournier : comment cet autodidacte a fondé le Comptoir de Mathilde, leader français de l'épicerie fine artisanale](#)

Carpentras : un fonds de capital-investissement va accompagner le développement d'Ateliers Bio de Provence

Ecrit par le 15 février 2026



L'entreprise Ateliers Bio de Provence, située à Carpentras, vient d'annoncer l'entrée au capital de Bio Filières Durables, 1^{er} fonds français de capital-investissement 100% dédié à l'agriculture biologique. Ce changement devrait permettre à la société carpentrassienne de se développer.

Après avoir été accompagnée par Léa Nature, entreprise fabricante de produits naturels et biologiques, pendant plusieurs années, Ateliers Bio Provence annonce l'entrée au capital de Bio Filières Durables, un fonds de capital-investissement engagé dans la transition écologique et alimentaire géré par Esfin Gestion.

Cette prise de participation minoritaire devrait permettre à l'entreprise carpentrassienne, d'accélérer son développement, tout en restant fidèle à ses valeurs de durabilité et d'innovation. « Avec le soutien stratégique de Bio Filières Durables, nous entendons poursuivre notre double objectif de croissance et de contribution à la préservation de l'environnement », déclare l'entreprise.

Depuis sa création en 1985, Ateliers Bio de Provence s'est imposée comme un acteur incontournable des réseaux spécialisés bio et de la restauration hors foyer. « L'entreprise incarne parfaitement les valeurs d'excellence et d'engagement social et environnemental que nous défendons avec Bio Filières Durables, explique Walid Kenaissi, directeur de participations chez Esfin Gestion. Notre partenariat vise à soutenir

Ecrit par le 15 février 2026

la croissance de l'entreprise, tout en continuant à promouvoir une alimentation saine et responsable. »



Ecrit par le 15 février 2026



©Ateliers Bio de Provence

Ecrit par le 15 février 2026

Bagnols-sur-Cèze : l'entreprise Handiwork lève 1,3 million d'euros pour accélérer son développement



L'Entreprise solidaire d'utilité sociale (ESUS) [Handiwork](#) spécialisée dans l'accompagnement, la formation en situation de travail et l'insertion professionnelle de personnes en situation de handicap, annonce sa première levée de fonds d'un montant de 1,3M€.

L'entreprise gardoise Handiwork a levé 1,3M€ auprès de la [Banque des Territoires](#), [Federal Finance Gestion](#), [France Active Airdie-Occitanie](#) et [IRDI Capital Investissement](#). Cet argent devrait permettre à l'entreprise d'accélérer son développement et accroître son impact sur l'insertion professionnelle des personnes en situation de handicap. « Nous nous réjouissons de la confiance de nos partenaires dans notre capacité à atteindre notre objectif qui contribuera, de manière significative, à l'inclusion professionnelle en France des personnes en situation de handicap », ont déclaré [Lionel Satouf](#) et [Jean-Baptiste Honorin](#), cofondateurs d'Handiwork.

Depuis sa création en 2017, Handiwork a déjà permis à 500 personnes en situation de handicap de signer un contrat de travail durable au sein d'entreprises de la grande distribution, de la restauration et de la logistique, et a formé près de 2000 personnes issues d'établissements du milieu protégé dans des

Ecrit par le 15 février 2026

secteurs d'activité à fort potentiels de recrutement. L'entreprise projette de former 5 000 personnes par an d'ici 5 ans.

Les objectifs d'Handiwork

Aujourd'hui, l'entreprise basée à Bagnols-sur-Cèze emploie huit personnes, réalise un chiffre d'affaires de plus de 2M€, et est présente en Occitanie, Provence-Alpes-Côte-d'Azur, Auvergne-Rhône-Alpes, Ile-de-France et Normandie. Cette levée de fonds devrait lui permettre de continuer à se déployer sur le territoire national.

Handiwork a pour objectif d'expérimenter ses dispositifs innovants dans de nouveaux secteurs d'activité en tension tels que l'hôtellerie-restauration ou encore l'industrie agroalimentaire, et d'étendre son réseau de partenaires et de clients. L'entreprise a également déclaré s'engager à maintenir un haut niveau de qualité et d'engagement sur les sujets de Responsabilité sociétale des entreprises (RSE) et de Qualité de vie au travail (QVT).

Le Thor : le groupe Serpe parmi les champions français de la croissance

Ecrit par le 15 février 2026



Le groupe **Serpe**, dont le siège social est basé au Thor, se classe en 82^e position du palmarès des **Champions de la croissance 2024**, élaboré par Les Echos et Statista. Rachetée en 2009 par le couple **Bénédicte** et **Armand Wiedemann-Goiran**, la société existe depuis 1988. D'une PME à une ETI, en seulement 35 ans, Serpe s'est élevée au rang de leader de l'élagage en France et elle est le 4^e acteur national en gestion du paysage.

Lui a un diplôme d'études approfondies (DEA) d'économie, elle a un doctorat en biologie. Parents de sept enfants, Armand et Bénédicte Wiedemann-Goiran ne veulent pas voir grandir ces derniers en ville. Ainsi, dans leur projet de reprise d'entreprise, ils s'éloignent de la capitale et posent leurs valises en Vaucluse, et font l'achat de l'entreprise Serpe, basée au Thor, en janvier 2009. « On cherchait à se rapprocher d'Aix-en-Provence, où Bénédicte a fait sa thèse et où elle a vécu étant petite », explique Armand.

Après avoir été responsable de la communication de Serpe puis vice-présidente, Bénédicte coprésidente aujourd'hui l'entreprise avec Armand. « On travaille en couple et c'est assez enrichissant d'avoir des points de vue différents, d'avoir chacun ses points forts et des sensibilités différentes, développe Armand. Ça permet d'enrichir les discussions et les points de vue. »

Une entreprise créée il y a 35 ans

Ecrit par le 15 février 2026

Serpe a été fondée en juin 1988 par Paul Rensch, qui l'a développée pour essayer de donner du travail aux jeunes, et de travailler sur tout ce qui gravite autour de l'environnement et de la nature. C'était, à l'époque, une société d'entretien, de restauration du patrimoine et de l'environnement. Jusqu'en 2009, elle était axée sur l'entretien des rivières, le débroussaillage et l'élagage.

Après le rachat il y a 15 ans, de nouveaux métiers se sont ajoutés à ceux déjà existants tels que la phytoépuration et l'entretien d'infrastructures. « On a essayé de développer le bois énergie pendant plusieurs années et finalement, on a arrêté de revaloriser nous-mêmes le bois, ce sont des prestataires qui le font », ajoute Armand.



Ecrit par le 15 février 2026



©Serpe

Une croissance fulgurante

Lorsque Armand et Bénédicte rachètent l'entreprise thoroise, c'est une PME (petite ou moyenne entreprise) de 35 personnes. Aujourd'hui, Serpe compte plus de 1 000 salariés dispersés dans 35 agences un peu partout en France. « On ne travaille pas encore dans le Nord-Est, précise le coprésident. On se laisse 12 à 18 mois pour stabiliser l'entreprise, pour l'instant, on digère les différentes acquisitions, on digère la croissance, on structure l'entreprise, et ensuite, on continuera de se développer. »

« Pour gérer une telle croissance, il faut accepter de prendre des risques et il faut investir. Tout ne marchera pas, mais si on ne le fait pas, on est sûr que ça ne fonctionnera pas. »

Armand Wiedemann-Goiran

Ecrit par le 15 février 2026

Si aujourd’hui le groupe Serpe fait partie des entreprises françaises avec la plus forte croissance, c'est notamment grâce au rachat du groupe CMEVE (Compagnie Méditerranéenne d’Espaces Verts Exploitation) qui a été annoncé en 2020. L’entreprise a également racheté deux sociétés de débroussaillage en rail-route. En tout, Serpe a effectué le rachat de sept entreprises en une dizaine d’années, ce qui l’a propulsée au rang d’ETI (entreprise de taille intermédiaire).

L’entreprise aux cinq valeurs

L’année dernière, le groupe Serpe a célébré ses 35 ans. L’occasion de redéfinir les valeurs de la société. « On les a redéfinies tous ensemble lors d’un séminaire qui a réuni 400 collaborateurs à la Grande-Motte », affirme Armand. Ainsi, les valeurs de l’entreprise sont au nombre de cinq :

- S’engager avec passion en sécurité
- Être soi-même
- Rêver et agir pour demain
- Partager la mission d’excellence
- Travailler en équipe avec la force du groupe

« *Aujourd’hui, c'est une chance d'avoir 35 responsables qui portent les valeurs de Serpe, qui défendent le drapeau sur les territoires.* »

Armand Wiedemann-Goiran

Serpe se veut une entreprise à l’écoute de ses salariés et qui prône la tolérance. « Il faut que les gens puissent assumer ce qu’ils sont et être bien au travail, explique Armand. Il y a des schémas structurés, notamment le comité social et économique (CSE), ou encore les référents harcèlement. » Du côté des deux coprésidents, il y a aussi l’envie d’être proche des agences, de partager, d’aller au contact des équipes, du terrain, pour être à l’écoute et pouvoir entendre ce dont elles ont besoin. Régulièrement, Bénédicte et Armand se déplacent au sein des différentes agences. « Ça permet de challenger les équipes, d’avoir des retours complémentaires, d’avoir une vue transverse sur l’ensemble de l’entreprise », ajoute le coprésident.

Ecrit par le 15 février 2026



Une partie des collaborateurs du groupe Serpe lors du séminaire des 35 ans à la Grande-Motte.
©Serpe

Une vision 2033 axée sur l'environnement

« En même temps qu'on a redéfini les valeurs, on a écrit la vision 2033 », déclare Armand. Après s'être concentrée sur le développement, la structuration et l'investissement, l'entreprise est prête à vivre une aventure d'une autre nature : l'aventure écologique. « Il y a plein de sujets sur la transition énergétique, sur la sensibilisation à l'écologie que l'on porte et sur lesquels on a envie d'agir », ajoute Armand.

« *On ne peut pas tout faire, mais on ne peut pas rien faire non plus.* »

Ecrit par le 15 février 2026

Armand Wiedemann-Goiran

Le groupe veut prendre sa part au niveau écologique, en essayant de concilier les contraintes environnementales avec la capacité à travailler au quotidien durant certaines périodes de l'année. « Je pense notamment à la période de nidification, durant laquelle il y a des sensibilités qui font qu'on pourrait être empêchés de travailler, développe le coprésident de Serpe. Et donc la question est : comment réussir à concilier la réalité, la sensibilité, et les contraintes économiques de travailler tout au long de l'année ? Il a des cadres de travaux à créer pour entamer une réflexion sur ces aspects-là. »

Des difficultés de recrutement

Aujourd'hui, les métiers autour de la création et de l'entretien d'espaces naturels sont très concurrentiels. Ce sont des métiers qui ont commencé à se financer il y a quelques années avec l'arrivée d'investisseurs qui ont changé la dynamique et l'approche de ces métiers. Même si le groupe Serpe, malgré sa taille, garde un côté familial, de proximité avec ses collaborateurs, il rencontre des difficultés à recruter.

Aujourd'hui, l'entreprise a 130 postes ouverts pour environ 1 000 salariés, ce qui fait 13% de postes à pourvoir. « On rencontre une vraie difficulté à recruter, affirme Armand. On a une équipe de six ou sept personnes qui gèrent tout ce qui entoure le recrutement et la formation, donc on a des choses à travailler sur ce point-là. »

Un nouveau centre de formation interne

Afin de pallier ce problème de recrutement, le groupe Serpe a créé son propre centre de formation interne, Serpe Formation, en 2023. Basé à Bouillargues, dans le Gard, ce centre a formé dix personnes l'année dernière, dont huit ont intégré l'entreprise à l'issue de leur formation, et en forme une trentaine cette année. « Ce centre de formation a pour objectif de proposer un métier, et non pas une formation », explique Armand.

Ainsi, les formations sont axées sur les besoins des agences, pour que les formés apprennent tout en étant dans les conditions de l'entreprise. Trois formations sont proposées : une Prépa-apprentissage pour ceux qui sont loin de l'emploi pour les remettre et les sensibiliser au métier, un Titre professionnel d'Ouvrier du paysage et le Certificat de spécialisation Élagage. Deux nouveaux titres devraient s'ajouter l'année prochaine : Technico-commercial du paysage et le Brevet professionnel en espace vert.

Serpe en Vaucluse

Si le groupe Serpe a de nombreux chantiers dans presque toute la France, dont des contrats avec la SNCF et Enedis, ainsi qu'avec de grandes collectivités comme les Métropoles de Lyon et Montpellier, l'entreprise thoroise agit également au niveau local. En Vaucluse, elle travaille notamment pour le Département, ou encore les mairies de Châteauneuf-de-Gadagne, de Pujaut et de Roquemaure.

Ecrit par le 15 février 2026

En ce moment, plusieurs postes sont à pourvoir dans le département. « On cherche des élagueurs, des ouvriers espaces verts, ou encore des personnes pour le marketing », développe Armand. Si l'entreprise embauche généralement des profils jeunes, elle est ouverte à tout type de profils. Le groupe Serpe est par ailleurs ouvert à l'apprentissage, puisque 10% de ses effectifs sont des alternants. « Premièrement, c'est notre responsabilité sociale de participer à former les jeunes, affirme le coprésident. Deuxièmement, c'est notre goût de former les jeunes. Troisièmement, c'est utile à l'entreprise parce que ce sont les pépites de demain. »

La société Serpe s'est donc bien développée les 35 dernières années, et continue de chercher et de former « les pépites de demain », pour consolider et poursuivre sa croissance, et ainsi garder sa place de leader de l'élagage en France et rester parmi les principaux acteurs nationaux en gestion du paysage.