

Croissance record pour les pros du jardin

Si les jardinerie traditionnelles ont pâti des fermetures de 2020, les e-commerçants en ont profité et tous connaissent un premier semestre 2021 remarquable.

Abonnés Cet article est réservé aux abonnés.

Par Florence Hubin et Virginie de Kerautem

Le 22 juin 2021 à 09h45

S'il est un marché vivace depuis la pandémie, c'est bien celui de la jardinerie, tant intérieure qu'extérieure, conjugaison d'une envie de végétal et de bien-être chez soi. Gagner quelques mètres carrés de [...]

Balcon Terrasse et Compagnie : du sur-mesure



Face à la demande, Audrey Nippert a lancé avec son mari une filiale entièrement consacrée à l'aménagement des extérieurs urbains. DR

Jusqu'à l'année dernière, le cabinet d'architecture intérieure BeHome gérait aussi les demandes de réaménagement extérieur. Mais quand, au mois de mai 2020, les sollicitations pour des agencements de balcons, cours, terrasses, patio, sont devenues trois à quatre fois plus nombreuses, ses fondateurs ont décidé de créer une filiale à part, Balcon Terrasse et compagnie (BTC).

« Il y a eu un effet Covid, raconte Audrey Nippert, cofondatrice avec son mari de cette jeune pousse. À partir de cette pause forcée, [les gens ont voulu profiter de leur espace extérieur](#) et ont sauté le pas pour l'aménager. Pour nous, l'idée consiste à se concentrer uniquement sur des petits balcons filants typiquement parisiens ou toits terrasse, et non des jardins, avec du mobilier sur-mesure. »

Les clients urbains sont séduits par la gestion de A à Z du projet : du sol et habillage en bois pour camoufler un béton ou un carrelage, aux solutions de jardins végétaux verticaux et autres arrosages automatiques et mise en scène avec éclairages... Quelle que soit la surface, menuisiers et décorateurs de BTC peuvent créer une table ou tablette étroite, sur mesure, spécial balcon tout en longueur, une étagère bar accrochée à la rambarde, une tablette amovible ou pliable... Tous ces aménagements, sur une surface de 6 m², par exemple, coûtent 5000 euros.

« Notre valeur ajoutée repose sur la qualité de nos produits en bois, notre démarche de privilégier le local. Cela a un coût », souligne la fondatrice. Elle achète fleurs et plantes aux grandes enseignes traditionnelles Truffaut ou Botanic et son mobilier auprès de designers français et italiens. Toutefois, avoue-t-elle, « les taux de marge sont plus faibles pour ses aménagements extérieurs que pour l'intérieur. Même notre clientèle la plus aisée est moins prête à dépenser pour sa terrasse que pour sa cuisine. »

Pourtant, pour BTC, les choix du mobilier et de la matière sont plus sensibles car ils doivent être plus résistants. « On a trouvé des fournisseurs ayant mis au point des techniques de traitement du bois innovantes », explique sa dirigeante. Heureusement, « on s'appuie sur nos compétences et notre expertise acquises avec BeHome », précise-t-elle. Y compris pour les effectifs puisque sur les 10 salariés de la maison mère, 3 sont affectés à la filiale avec déjà 23 chantiers au compteur depuis janvier.

Pour l'instant, Audrey Nippert ne se tourne que vers les particuliers mais réfléchit pour la saison 2022 à s'adresser aux professionnels, restaurants ou cafés. « C'est un marché qui s'ouvre », observe-t-elle. De quoi rendre les fondateurs de BTC confiants en l'avenir face à ce « gros potentiel de croissance » que représentent les uns et les autres.

