

# Melain Motoculture une entreprise familiale depuis 32 ans et ce n'est pas prêt de s'arrêter !



**Mickaël MELAIN, vous êtes l'un des 3 gérants de l'entreprise, avec votre sœur Isabelle et votre frère Grégory, pouvez-vous nous en dire un peu plus sur cette histoire de famille ?**

Tout d'abord, mon père Alain a démarré comme apprenti puis salarié en tant que mécanicien chez M. Jean Aubert (machines agricoles) à Saint-Sauveur-le-Vicomte pendant 18 ans.

Puis voulant voler de ses propres ailes, il s'est installé avec ma mère Brigitte, en avril 1987, dans la même commune, dans l'étable de mon grand-père où il a réalisé quelques travaux. Face à une activité croissante, ils ont été obligés d'embaucher 1 mécanicien, puis 2, puis 3, et d'agrandir les locaux sans cesse. A la fin de nos études, nous les avons rejoints. Puis par manque de place et pour développer l'activité, nous avons déménagé en 2007 dans la zone d'activité de l'abbaye dans un bâtiment de 1500 m<sup>2</sup>. Ensuite en 2011, lorsque notre père a pris sa retraite, comme une évidence, nous avons repris l'entreprise, où nous comptons maintenant 10 personnes et accueillerons une onzième personne mardi, pour renforcer l'équipe des mécaniciens.

**Quand vous parlez de votre entreprise, vous insistez sur le mot familiale ! Que signifie-t-il pour vous ?**

Tout d'abord ma jeunesse, où depuis mon âge de 4 ans je naviguais dans l'atelier et le magasin, avec mes parents, mon frère et ma sœur, les représentants des marques, les mécaniciens de l'atelier, notamment,

François, Eric, Anthony, Rémi, ainsi que Denis qui est toujours avec nous depuis bientôt 30 ans. Mais c'est aussi ma formation professionnelle où très tôt, j'ai trouvé ma voie en participant à la vie de l'entreprise : en dépannage avec les mécanos, puis avec mon père, en réalisant des démonstrations, en livrant du matériel, en exposant à la foire de Lessay, et en se rendant à des salons nationaux...

Nos études réalisées en lien avec la profession, ma sœur a un DUT en gestion et une formation professionnelle au groupe FIM, pour ma part un DUT gestion, et mon frère un BTS. Et après nos études supérieures mon frère et moi-même avons réalisé un CAP en mécanique de parcs et jardins, nous permettant d'asseoir nos connaissances.

D'ailleurs nous nous efforçons de former sans cesse de jeunes apprentis en mécanique, pour transmettre notre savoir faire. Et puis, c'est la valeur du travail bien fait que nos parents nous ont inculqué, un état d'esprit, une ambiance où règne la bonne humeur au travail, l'entraide entre collègues, puis aussi nos clients que nous connaissons depuis de nombreuses années et qui sont restés fidèles à notre entreprise, grâce aux conseils que nous leur apportons et avec qui nous avons tissé certains liens !

Et c'est aussi le lieu où j'ai rencontré ma femme Héléne il y a 12 ans lors d'un remplacement. Elle travaille depuis avec nous, où elle s'occupe de l'atelier et supervise les pièces détachées, comme quoi ce n'est pas qu'un poste réservé aux hommes !

**Votre surface de vente est impressionnante, quels produits vendez-vous ?**

Oui, effectivement notre gamme de produits est assez large, mais elle correspond tout à fait à la demande des clients jardiniers qui veulent des pièces détachées et du matériel de qualité rapidement grâce à notre stock important ! Notre métier à la base est la vente de matériels de parcs et jardins, c'est-à-dire les tondeuses, tronçonneuses, taille-haies, débroussailluses, motoculteurs, microtracteurs...

Et depuis plusieurs années, nous nous sommes diversifiés en commercialisant des remorques routières, d'ailleurs depuis 3 ans nous sommes revendeur agréé des remorques Mecanorem utilitaires et pièces détachées qui sont situées à Valognes, mais aussi des serres de jardin verre/aluminium, des tunnels de stockage, des barques...

Les appareils à batteries lithium (tondeuses, taille-haies, débroussailluses...) où l'on peut avoir jusqu'à 2 jours d'autonomie. Mais aussi les robots de tonte pour des surfaces allant jusqu'à 2 hectares, que nous commercialisons depuis 1998, c'est un segment qui se démocratise, et qui est en phase avec les technologies actuelles. Pour cela, nous avons développé un pôle spécifique au robot de tonte (pose et entretien), et c'est mon frère qui s'en occupe, après m'avoir remplacé. Et depuis peu les vélos électriques !

Aussi depuis 2009, nous apportons un autre service à nos clients, la location de matériels : mini-pelle, broyeur de branches, fendeuses de bûches, re-



morques, rogneuse de souches, débroussailluse à fléau, motoculteur, et tous les appareils classiques.

**Et quelle est votre clientèle ?**

Nos clients sont composés de particuliers, paysagistes, collectivités, entreprise en tout genre, qui habitent principalement dans le Cotentin, mais qui parfois et de plus en plus souvent, viennent d'horizons plus lointains.

**Puis petite question indiscreète pour finir, on parle toujours d'histoire de famille, mais souvent on en a une mauvaise image ! Alors comment faites-vous pour vous entendre ?**

Nous occupons chacun une place bien déterminée pour le bon fonctionnement de l'entreprise ! Moi je m'occupe de la gestion commerciale et des achats, ma sœur de la gestion comptable et administrative, et mon frère de la logistique ainsi que du développement des robots de tonte et le reste de l'équipe gère l'accueil, l'atelier et les pièces détachées qui sont aussi des postes clés dans notre profession. Donc chacun apporte une pierre à l'édifice, et soumet ses idées quand il le souhaite, pour pérenniser cette belle aventure familiale !