Jean Fréon : le même sourire aux quatre coins de la France.

Négocier les trêves de la nature

Pas facile de retenir Jean Fréon. Lorsqu'il n'est pas accroché à son téléphone, il roule vers Paris. Et il n'est pas rentré de Paris que, déjà, il conclut une nouvelle affaire. Et pour ce qui est des affaires, pour lesquelles Jean a d'évidence la taille sur mesure, il y a longtemps qu'il a exporté ses références professionnelles aux quatre coins de France. D'où cette trépidence pour mettre au point toute la performance et la rentabilité de son entreprise qui répond à tous les besoins, pourvu qu'il s'agisse d'entretiens des forêts et de talus. Une activité débordante qui lui vaut aujourd'hui un chiffre d'affaires de 1 500 000 F par an. Une envergure qui ne l'effraie pas. Loin s'en faut, lui qui est toujours prêt à « foncer ». Une chance, il a mis au diapason une équipe solide de techniciens polyvalents. A telle enseigne d'ailleurs que Jean Fréon a trouvé de bons créneaux pour maintenir une activité toute l'année. Car, en effet, la coupe et l'élagage des arbres subissent les trêves imposées par la nature. On ne coupe pas, par exemple, un arbre à la montée de la sève. De même, l'herbe cesse d'envahir les talus l'hiver et laisse au garage les

Un potentiel d'efficacité

D'autant qu'en période propice à l'élagage des arbres, il n'y a vraiment pas de quoi chômer.

Jean Fréon fait même figure de leader national de la profession, obtenant la signature de contrats avec les municipalités de très grandes villes (Bordeaux, Brest, Lille, Poitiers, etc). Il est vrai que la concurrence à ce niveau de performance de matériel se fait plus rare. A preuve, E.D.F. et la S.N.C.F. ont souvent recours à ce potentiel d'efficacité. Ceci moyennant l'exclusivité de nacelles hydrauliques. Il est d'ailleurs le seul avec la mairie de Marseille en a en posséder une de trente mètres. Mieux, les contacts sont pris pour acquérir une nacelle de cinquante mètres... Condition sine qua non pour atteindre, en toute sécurité, la cime des arbres en bordure des nationales très empruntées, comme dernièrement à Amboise...

Il serait trop long et trop fastidieux d'énumérer plus en détail les raisons de cette réussite peu ordinaire. Une chose est sûre : le travail a payé. Du même coup, il permet à Jean Fréon de faire un joli pied de nez aux mauvais prédicateurs ; ou pis à la méfiance envers un débutant peu fortuné, mais qui allait grandir... Désormais, il a mis tout le monde d'accord.

Sa devise qui lui est chère : **« Parti de zéro, vous n'avez rien à perdre ! »**

X. ORIOT.

La nacelle hydraulique de 30 mètres : les moyens d'être plus efficace...