

La galère du mois

Quelques pistes de réflexion face à un problème concret rencontré par un entrepreneur dans ses défis de chef d'entreprise.



PATRICK BEAUJARD
Conseiller Rivalis

LA SITUATION DE DÉPART

Il y a 6 ans, Doron Narboni crée une société d'électricité et embauche 3 personnes. Il met un point d'honneur à respecter les réglementations de son métier, à travailler vite et bien ! Il diversifie sa gamme de prestations : particuliers, professionnels, dépannages d'urgence et réponses aux appels d'offres : il est sur tous les fronts ! Il cumule aussi tous les postes dans son entreprise et intervient aussi sur les chantiers. Malgré l'énergie dépensée, l'entrepreneur peine à payer ses 3 ouvriers. En dépit de son engagement personnel, il ne tire pas de bénéfice de son entreprise et cela fait 5 ans qu'il n'a pas pu prendre de vacances.

LES VRAIES RAISONS DU PROBLÈME

Le constat est simple : les devis sont à peine rentables et les marges, trop faibles. Qu'il s'agisse de devis pour les particuliers ou les appels d'offres, l'entrepreneur essaye d'être le moins cher possible et obtient donc tous les marchés. C'est dans cette situation que le chef d'entreprise fait appel à Patrick Beaujard, conseiller Rivalis. Ensemble, ils mettent la situation de l'entreprise à plat. En analysant les chantiers, le conseiller se rend compte que l'entreprise ne gagne presque pas d'argent ! Le dirigeant se rappelle qu'en décembre 2009, un promoteur lui avait laissé une ardoise de 12 000 €, ce qui avait noircit un peu plus la situation générale de l'entreprise.

LES RECOMMANDATIONS DU CONSEILLER

Le conseiller commence à faire une segmentation de la clientèle et, avec le chef d'entreprise, ils définissent ensemble une grille tarifaire pour chacune des interventions. Enfin, ils définissent ensemble l'objectif personnel de l'entrepreneur : donner des primes à ses employés et augmenter son chiffre d'affaires.

LA SITUATION D'AUJOURD'HUI

Un an après, la société a retrouvé un équilibre financier et M. Narboni a récupéré sa trésorerie. Pour la première fois, il peut se verser un dividende. 9 mois après le début de sa collaboration avec le conseiller, le dirigeant a même pu partir en vacances ! Il vient d'embaucher une personne qui assurera la partie administrative à 50 % de son temps et sera productif en tant qu'ouvrier le reste du temps. À présent, l'entrepreneur peut enfin se consacrer au développement de son entreprise...



TÉMOIGNAGE DE M. NARBONI, ENTREPRISE ELECTRICITÉ DU LAC, SAINT-FELIX

Grâce à l'application des conseils définis lors du travail d'analyse de mon entreprise, je suis aujourd'hui plus serein. Je peux voir au quotidien où j'en suis dans l'atteinte de mes objectifs. Les points mensuels avec mon conseiller me permettent de m'interroger régulièrement sur mon activité. Je peux calculer, maintenant, la valeur réelle de mon entreprise et me projeter dans l'avenir.