

CAS PRATIQUE | JÉRÔME BENITEZ | CONSEILLER | RIVALIS | WWW.RIVALIS.COM

La galère du mois

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

La situation de départ

M. Lambert, gérant d'une société de terrassement divers, assainissement et démolition s'adresse à Jérôme Benitez, conseiller Rivalis, car son entreprise est en difficulté. Créée en 2007, sa société embauche 2 salariés. La première difficulté rencontrée est un vrai problème de trésorerie, malgré de gros apports personnels injectés dans l'entreprise depuis le démarrage. Cette difficulté force même le gérant à licencier un de ses salariés. Le bilan de l'entreprise est négatif et le gérant n'arrive pas vraiment à se verser un salaire. Les conséquences de ce problème de trésorerie se font sentir dans la vie personnelle du gérant : il n'a plus de vie de famille et, par manque d'argent, doit se restreindre dans sa vie de tous les jours.

Les vraies raisons du problème

Ces difficultés étaient-elles dues à un manque d'activité ? Jérôme Benitez ne tarde pas à se rendre compte qu'il n'en n'est rien. Le véritable problème se trouvait dans le fait que le gérant émettait des devis à perte. Une erreur classique due à une mauvaise compréhension des principes de base de la gestion d'une entreprise. Par peur de manquer de clients, le chef d'entreprise a tendance à accepter n'importe quel contrat, même celui qui lui fait perdre de l'argent. Mais comme cette perte d'argent n'est pas immédiate, le gérant ne retient que la somme qui sera perçue sans compter les charges qu'il devra déboursier pour honorer le contrat.

Les préconisations du conseiller

Si le chef d'entreprise reste toujours seul maître à bord de son entreprise, celui-ci a tout intérêt à



« Faire appel à un conseiller a représenté pour nous un précieux soutien moral, une aide concrète pour changer notre manière de gérer notre entreprise et nous amener sur la voie de la rentabilité. Si on pilote correctement la gestion de son entreprise, les rêves auxquels on aspire ne sont pas irréalisables ! »

demander conseil à un spécialiste capable d'observer la situation d'un œil extérieur et d'ouvrir les yeux du gérant sur des dysfonctionnements. Le conseiller a donc immédiatement expliqué au chef d'entreprise que chaque devis n'est pas forcément bon à prendre. En effet, il faut en tout premier lieu se demander si ce devis va ou non véritablement rapporter de l'argent à la société. Car, et on n'y pense pas souvent, tout contrat n'est pas bon à signer ! Il faut prendre à chaque fois le temps d'effectuer les calculs pour déterminer si l'entreprise a intérêt ou non à s'engager avec ce client. ▀

CONCLUSION



Aujourd'hui le gérant peut se verser un vrai salaire et recherche même à embaucher un salarié. Il a refait des investissements matériels et le chiffre d'affaires connaît une progression de 15 % ! Un renversement de situation en quelques mois seulement.