

JEUNES DIRIGEANTS

Les trois clés

pour réussir

ALTEMPO

- ▶ **Activité :** réalisation d'installations provisoires sur les chantiers
- ▶ **Localisation :** Colmar
- ▶ **Création :** septembre 2003
- ▶ **CA 2004 :** 1,8 million d'euros – CA 2005 (prévisionnel): 1,8 million d'euros
- ▶ **Effectif :** 8 personnes

WIRECOM TECHNOLOGIES

- ▶ **Activité :** conception de solution pour la maîtrise des dépenses énergétiques des bâtiments
- ▶ **Localisation :** Orléans
- ▶ **Création :** juillet 2002
- ▶ **CA 2004 :** 300 000 euros – CA 2005 (prévisionnel): 1,7 million
- ▶ **Effectif :** 7 personnes

340 TECHNOLOGIES

- ▶ **Activité :** fabrication de dalles de correction acoustique verticales
- ▶ **Localisation :** Dompcevrin (Meuse)
- ▶ **Création :** février 2003
- ▶ **CA 2004 :** 15 000 euros – CA 2005 (prévisionnel): 150 000 euros
- ▶ **Effectif :** 3 personnes

AQUATERRA SOLUTIONS

- ▶ **Activité :** ingénierie dans la pose de gabions et de solutions en génie végétal
- ▶ **Localisation :** Clionsclat (Drôme)
- ▶ **Création :** septembre 2004
- ▶ **CA 2005 (prévisionnel):** 700 000 euros
- ▶ **Effectif :** 3 personnes

PHOTOS: LUC PERENON



THIERRY MUNIER, président d'Altempo

THIERRY ALLARD, P-DG de Wirecom Technologies

DIDIER PANCHER, P-DG de 340 Technologies

STÉPHANE COURET, gérant d'Aquaterra Solutions

SOMMAIRE

Faire face aux difficultés de trésorerie, renforcer les fonds propres..... P. 56

Décrocher ses premières références..... P. 58

Embaucher pour honorer ses marchés..... P. 60

Un an après, que sont devenus les jeunes dirigeants 2004 ?..... P. 63

De l'argent, des clients, des salariés. C'est le triptyque gagnant de toute entreprise. Ces trois leviers sont cruciaux pour l'éclosion et le développement de toute jeune entreprise. Sans financement, pas de développement commercial possible. Les 9 jeunes dirigeants à l'honneur de notre édition 2005 ont tous créé leur entreprise depuis moins de trois ans. La plupart ont dû ou doivent faire face à des difficultés de trésorerie. Paradoxalement, l'arrivée des premiers clients ravive parfois ces difficultés, compte tenu des délais de paiement. Mais quelle satisfaction de voir enfin son carnet de commandes se remplir. Il faut alors recruter pour honorer ces nouveaux marchés: trouver le bon candidat, l'attirer, le former... Tous découvrent la vie de chef d'entreprise avec son lot d'embûches et de tracas administratifs. Aucun pourtant ne regrette son choix. Chacun nous livre ses recettes pour percer.

ENQUÊTE RÉALISÉE PAR DOMINIQUE LE ROUX ET HUGUES BOULET ■

CBA

- ▶ **Activité:** gros œuvre
- ▶ **Localisation:** Mundolsheim (Bas-Rhin)
- ▶ **Création:** novembre 2004
- ▶ **CA 2005 (prévisionnel):** 2,4 millions d'euros
- ▶ **Effectif:** 8 personnes

SMC2

- ▶ **Activité:** conception et pose de couverture textile
- ▶ **Localisation:** Saint-Fons (Rhône)
- ▶ **Création:** novembre 2003
- ▶ **CA 2004:** 390 000 euros – CA 2005 (prévisionnel): 2 millions d'euros
- ▶ **Effectif:** 7 personnes

VECTUEL

- ▶ **Activité:** réalisation de maquettes virtuelles interactives en 3D
- ▶ **Localisation:** Clichy (92)
- ▶ **Création:** janvier 2004
- ▶ **CA 2004:** 130 000 euros – CA 2005 (prévisionnel): 200 000 euros
- ▶ **Effectif:** 3 personnes

TECHNOLIA

- ▶ **Activité:** conception de bornes pour les places de stationnement protégées
- ▶ **Localisation:** Richardménéil (Meurthe-et-Moselle)
- ▶ **Création:** octobre 2003
- ▶ **CA 2004:** développement technique – CA 2005 (prévisionnel): 250 000 euros
- ▶ **Effectif:** 7 personnes



JEAN-MARC SPATZ,
gérant de CBA

NICOLAS ROBIN,
co-fondateur de SMC2

SAMUEL GUILLEMARD,
co-fondateur de SMC2

GRÉGORY MORLET,
directeur technique
de Vectuel

MARC DE LA CROIX-VAUBOIS,
co-fondateur et responsable
commercial de Technolia

FINANCEMENT

Faire face aux difficultés de trésorerie, renforcer les fonds propres

Remédier aux besoins de trésorerie est la priorité des jeunes entreprises; pour s'en sortir, les jeunes dirigeants s'appuient sur leur banquier; beaucoup cherchent à développer leur autonomie financière.

« **J'**ai connu une trésorerie tendue fin 2004. J'ai dû négocier avec ma banque une autorisation de découvert. Cela va mieux aujourd'hui, se réconforte Didier Hingant, gérant de C2B, PME de charpente menuiserie métallique. Les fournisseurs mettent de plus en plus la pression pour être payés à 30 jours; dans le même temps l'Etat ou les collectivités locales payent souvent à 90 jours. » Didier Hingant, dont le carnet de commandes est plein jusqu'à fin 2005, n'est évidemment pas le seul patron dans ce cas. Le paradoxe est bien connu du BTP. Plus l'activité est bonne,

plus l'entreprise doit consentir des avances de fonds pour fonctionner: versement des salaires, charges sociales, taxes, paiement des fournisseurs, achat de matières premières... « Pour faire face aux retards de paiement, nous nous sommes dotés d'un fonds de roulement (équivalent environ à 10% de notre chiffre d'affaires), explique Philippe Dhervilly, directeur d'ARD, entreprise spécialisée dans la fabrication de liants pour les sols. Cela nous permet d'éta-ler les paiements pour ne pas être trop dépendants des banques; ne pas être aux abois quand un client nous paye avec retard, sachant que

l'Etat paye à 45 jours sur le papier, mais dans les faits à 90 jours. » SMC2 a choisi, elle, de nouer un partenariat avec la BDPME, qui lui finance immédiatement ses créances publiques. Une façon habile de ne pas souffrir des délais de paiement dans les marchés publics.

Nouer de bonnes relations avec sa banque.

Pour la plupart, le banquier demeure l'interlocuteur incontournable. Et le BTP n'a pas bonne presse auprès des banques. « Le secteur fait peur: trop de faillites et des délais de paiement longs », tranche Stéphane Couret, le gérant d'Aquaterra. Tou-

« Nous avons augmenté notre capital social pour pouvoir accéder à des marchés plus importants. »

Vincent Guérin, co-fondateur de MG Design

STÉPHANE COURET, GÉRANT D'AQUATERRA SOLUTIONS

« Seul un vrai banquier peut vous aider en cas de coup dur »

Aquaterra est une entreprise qui a failli être victime de son succès. Spécialiste de l'ingénierie dans la pose de gabions électrosoudés et de solutions en génie végétal, Stéphane Couret voit son carnet de commandes exploser au bout de quelques mois. « De septembre 2004, date de création, à avril 2005, nous réalisons entre 35 000 et 45 000 euros de chiffre d'affaires par mois. En mai, d'un coup, nous sommes passés à 181 000 euros, puis 120 000 en juin. » Victime de cette montée en puissance, la trésorerie ne suit pas. « En juin, le besoin en fonds de roulement a été multiplié par cinq. Il fallait immédiatement payer les fournisseurs, tandis que les délais de paiement étaient souvent longs, car nous travaillons avec de grands groupes. » Inquiet, Stéphane Couret va voir sa banque de référence, un grand réseau national, pour lui demander de l'aide. Refus. La seconde, de taille plus modeste, décide de le suivre et lui escompte 60 000 euros. « Mon interlocuteur dans le premier établissement était ce qu'on appelle un fonctionnaire de la banque, qui soutient uniquement lorsque le risque est nul. De plus, il avait un *a priori* négatif sur les TP. Le second était un véritable banquier, doté d'un pouvoir de décision indépendant, qui a compris les raisons de mes problèmes de trésorerie. »

SON CONSEIL. Le but d'une jeune entreprise ne doit pas être de réaliser du chiffre d'affaires à tout prix sous peine d'avoir des problèmes de trésorerie.

