Une approche inédite pour les entreprises du bâtiment

samedi 25 novembre 2023, par lpe

Yann Lambert est conseiller Cerfrance Poitou-Charentes depuis un peu plus de 10 ans sur un large territoire de la Vienne au nord des Deux-Sèvres. Fort de son expérience, il a développé une approche du pilotage d’entreprises qui met à contribution les dirigeants et les pousse à anticiper pour ne pas subir.

Cerfrance Poitou-Charentes, entreprise de conseil, comptabilité et gestion, accompagne des entrepreneurs de tous profils et dans de nombreux secteurs d’activités. Néanmoins, au regard des problématiques rencontrées dans certains domaines, des outils « sur-mesure » ont été développés. C’est le cas du bâtiment où les questions de **rentabilité des chantiers** sont bien souvent au cœur des équilibres financiers. « Les entreprises du bâtiment ont dû faire face depuis la crise COVID à de nombreuses difficultés : arrêt d’activité puis reprise sur des chapeaux de roues, pénurie de matériaux, inflation, baisse significative des constructions neuves… Il faut être solide pour résister ! Cerfrance a alors lancé une offre dédiée qui est bien entendu davantage dans le conseil et l’accompagnement que dans la comptabilité. Cette offre présente 3 niveaux :

• Un calcul des prix de revient et de la rentabilité des chantiers s’appuyant sur le fonctionnement et les résultats de l’année passée. Ainsi, on corrige ensemble, avec le dirigeant, les points qui ne sont pas rentables. Bien souvent, ça permet de recentrer l’activité sur le cœur de métier et de limiter les coûts annexes notamment.

• Un pilotage trimestriel de la rentabilité de l’entreprise qui demande au dirigeant d’avoir un suivi pointu de son activité notamment sur les stocks. Ce pilotage permet d’optimiser la prise de décision. Faut-il par exemple acheter un nouveau camion, en louer un ou faire réparer celui de l’entreprise, plutôt vétuste ?

• Pour les entreprises du bâtiment de taille plus importante (15-20 salariés), une approche plus stratégique a été construite : pilotage mais aussi rentabilité et performance sur le moyen et long terme.

Provoquer rencontre et réflexion

C’est ainsi qu’une initiative est née : j’avais en clientèle deux entreprises du bâtiment, l’une dans le secteur du bois, l’autre dans la peinture, qui venaient d’être reprises. L’une en Deux-Sèvres, l’autre dans le département voisin du Maine-et-Loire. J’ai fait travailler les dirigeants sur un diagnostic de leur affaire, leur vision stratégique à 5 et 10 ans, les points forts, les axes d’amélioration avec un plan d’action. Un exercice de réflexion qui a été plutôt contraignant sur le moment.

Seconde étape : **les faire se rencontrer et pitcher chacun sur leur travail de réflexion**. Bien entendu s'en sont suivis des échanges très enrichissants pour chacun d'eux. Est née une belle relation, qui a mis en évidence des points de complémentarité.
Au-delà de ce point clé, le travail réalisé permet à l'une d'entre elles de s'engager dans une démarche RSE et pour la seconde de développer une activité de niche porteuse. Ils ont les outils en main pour savoir où ils vont. »
Comme Yann Lambert, l'équipe des conseillers Cerfrance accompagne les TPE et PME du Poitou-Charentes à renforcer leur performance globale et durable.

Contact : contact@pch.cerfrance.fr
www.poitoucharentes.cerfrance.fr

Photo principale : de gauche à droite : Cédric Simonin, gérant d'ADFM Redureau Design, Yann Lambert, Christelle Simon, conseillère d'entreprise Cerfrance et Maxime Cornuault, gérant de la SARL Socobois. Crédit Cerfrance.

> **Une publi-information à retrouver dans notre magazine de l'automne.**