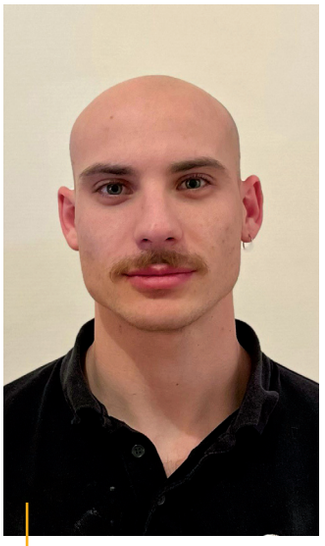
BTP RHÔNE ET MÉTROPOLE

Interview

LILIAN TRÉVELOT : « Nous avons créé l'entreprise dans ce contexte difficile (...) c'est peut-être notre chance »

Créateurs ou repreneurs d'entreprises, de nombreux « nouveaux » - tous secteurs d'activité confondus, ont adhéré ces derniers mois à la fédération BTP Rhône et Métropole. L'occasion pour nous de vous les présenter au fil des semaines à venir, avant de pouvoir les croiser au cours d'un événement ou autre réunion. Lilian Trévelot, 25 ans, co-gérant avec Gazmir Ftoni de SMB (Société Moderne Bâtiment, 3 salariés) depuis fin 2021, dont le siège est à Chessy. SMB est spécialisée dans la plâtrerie-peinture sur les travaux de rénovation générale, mais assure également la gestion globale des projets.



Lilian Trévelot et Gazmir Ftoni

Pourquoi et comment avoir créé votre entreprise ?

Je sortais d'une école d'ingénieur à Saint-Etienne (ENISE) et cherchais un poste dans la maîtrise d'œuvre d'exécution. Un de mes amis à la tête d'une auto-entreprise m'a alors confié rechercher un gérant à la suite de quelques problèmes administratifs et de gestion. J'ai toujours souhaité diriger une entreprise dans le Bâtiment, mais je pensais d'abord apprendre les ficelles du métier comme salarié. Cette opportunité a juste été l'occasion de me lancer plus vite que prévu. Dans le Bâtiment, on côtoie l'aspect théorique avec le montage des projets et puis on a la chance de voir évoluer nos réalisations.

Quel est votre domaine d'activité ?

Nous faisons de la rénovation générale, essentiellement du second œuvre, gestion du chantier, ce qui permet au client d'avoir un seul interlocuteur, et plâtrerie-peinture. Aujourd'hui, nous sous-traitons tout ce qui est plomberie, électricité, carrelage et autres corps d'État.

Quel est votre secteur d'intervention ?

Nous avons beaucoup travaillé sur Lyon, Tassin, L'Arbresle. L'idée est de rester à l'avenir autour de Chessy, dans le Beaujolais…

Quels sont vos donneurs d'ordre ?

Des particuliers avec un ou plusieurs appartements, une régie immobilière, un gros constructeur national pour lequel nous faisons exclusivement de la plâtrerie-peinture, comme au collège Truffaut à la Croix-Rousse. Les grosses entreprises générales nous offrent une sorte de régularité dans l'activité qui nous intéresse. Et enfin nous collaborons avec le cabinet d'un architecte d'intérieur.

L'activité est donc plutôt bonne ?

Nous avons eu quatre mois de mise en place avec des petits chantiers, suivis de six mois où nous avons réalisé l'essentiel de notre chiffre d'affaires. La visibilité est encore modeste.

SMB a grandi très vite ?

Nous avons eu la chance de rencontrer assez rapidement des clients qui avaient plusieurs appartements vieillissants à rénover.

Alors vous recrutez ?

Oui. Nous avons fait appel à des intérimaires cette année, par manque de temps, et nous recherchons aujourd'hui un compagnon un peu expérimenté, qui ait envie de prendre des responsabilités, dans le but de lui confier rapidement un poste de chef de chantier.

Vous souffrez comme tout le monde de l'inflation, comment votre société en phase de démarrage résiste à ce contexte ?

C'est compliqué. Il faut bien négocier avec les fournisseurs, ce qui n'est pas simple pour une entreprise qui démarre, et traite donc de faibles volumes. Nous connaissons une incertitude économique qui suscite des interrogations chez les clients et des craintes à investir dans de gros projets. Les particuliers se demandent vraiment de quoi demain sera fait. Ils choisissent souvent de faire le minimum, en fragmentant leurs travaux, ce qui - au final - leur coûtera plus cher. Cela entraine un manque de visibilité pour nous sur le long terme. Notre espoir est que les grosses entreprises générales passent le cap. Nous avons créé l'entreprise dans ce contexte difficile, avec des augmentations de fournitures tous les deux mois, c'est peut-être notre chance. Nous n'avons pas le « delta » des entreprises en place depuis des années.

Vous parvenez à répercuter les hausses ?

C'est franchement compliqué avec les particuliers. Il y a des clauses sur les devis bien sûr, mais sur les petits chantiers l'humain est prépondérant. Nous ne répercutons donc pas toujours l'ensemble des hausses, notamment quand les budgets des clients sont serrés. Ce serait bien que nous puissions disposer d'une petite période pour souffler et assoir nos trésoreries.

Pourquoi avoir adhéré à la fédération ?

Nous avons été sollicités. En tant que jeune gérant, j'apprécie le fait d'avoir une structure désintéressée à mes côtés, forte de toute l'expérience qui peut me manquer. Savoir que nos conseillers n'ont pas d'intérêts économiques à nous aider enlève une vraie charge mentale. Toutes les questions que nous pouvons nous poser en matière de gestion peuvent trouver une réponse à la fédération, avec de surcroit des experts dans leur domaine. C'est vraiment rassurant.