

L'atout du réseau pour l'As du carreau

Publié le 29/05/2013 à 0h00 par Benjamin Ferret.



Au-delà de l'apport financier, Patrick Gros et Mickaël Nouy (au premier plan) comptent donner un coup de frais à l'entreprise grâce au soutien de Benoît Seiller et de David Richard. *Photo Philippe Salvat*

Adour Entreprendre aide et accompagne les deux gérants dans le rachat et la gestion de cette société de nettoyage. Une reprise qui permet de maintenir 70 emplois.

Les Landes, terre d'entreprises ? Patrick Gros et Mickaël Nouy se sont lancés dans l'aventure en rachetant l'As du carreau. Anciens cadres de cette entreprise de nettoyage industriel fondée en 1992, les deux quadragénaires ont souhaité pérenniser cette affaire familiale.

« Sans le réseau Adour Entreprendre, c'est certain que nous n'y serions pas arrivés », tiennent-ils à préciser d'emblée. Une aide financière apportée par cette structure afin que les deux nouveaux patrons puissent racheter, pour 360 000 euros, la société de la famille Vergnaud. Un prêt d'honneur de 30 000 euros, « le plus gros jamais accordé » par Adour Entreprendre, et un complément d'Aquitaine Transmission.

« Le réseau Entreprendre est une association de chefs d'entreprise qui aident et consacrent du temps aux sociétés qui se créent où qui sont reprises par des jeunes sur notre territoire », dévoile David Richard, chargé de mission d'Adour Entreprendre pour les Landes et le Pays basque.

Croissance

Avec un chiffre d'affaires de 1,35 million d'euros et « une augmentation de 40 à 70 salariés depuis 2009 », les voyants étaient au vert. Le dossier a su convaincre le jury. « Le risque était

que la boîte soit vendue à un grand groupe régional, confesse Patrick Gros. Cela n'aurait pas forcément dilapidé nos trois agences (Dax, Soustons et Orthez, NDLR) mais un risque aurait alors existé pour les emplois administratifs et comptables. »

Victorieux de ce qu'ils qualifient de « parcours du combattant », s'en tenir à l'aide financière apportée par Adour Entreprendre serait réducteur du travail accompli au côté de l'As du carreau. « Nous n'avons pas vocation à aider plus de six ou sept dossiers par an, précise David Richard. Avoir des idées et de l'énergie, c'est facile, mais nous souhaitons surtout contribuer à installer ces entreprises sur la durée. »

Benoît Seiller, assureur chez Axa et membre du réseau, est ainsi devenu le référent des deux entrepreneurs. Une fois par mois de visu et beaucoup plus souvent par téléphone, celui-ci échange et conseille Patrick Gros et Mickaël Nouy. « Nous sommes plongés dans ce projet au quotidien, constate le premier. Échanger avec Benoît et avoir son expertise nous permet en fait de bénéficier d'un regard neutre, extérieur et plus distancié que le nôtre. »

Des visions complémentaires pour ces trois hommes de la même génération, bien décidés à faire le grand nettoyage de l'entreprise âgée de 20 ans. « Des outils et des tableaux de bord permettent un suivi, c'est indispensable à l'heure actuelle », donne en exemple Benoît Sellier.

Rentabilité

Une aide pour les deux cogérants, la tête pleine de chiffres. « Si nous pouvons augmenter un peu notre chiffre d'affaires, c'est bien. Mais nous souhaitons surtout augmenter notre gestion et notre rentabilité. »

La première étape des nouveaux patrons, validée par le regard bienveillant de David Richard. « L'idée de départ du réseau Entreprendre était de favoriser la création d'emplois. Mais finalement, on s'aperçoit que le maintien des entreprises et des emplois est tout aussi important. »

Pour son dixième anniversaire, le réseau Adour Entreprendre annonce ainsi le bilan de 260 emplois sauvés ou créés, dont « une centaine avec les quatre derniers lauréats. » Au bout de cinq ans, les entreprises aidées affichent, quant à elles, un taux de réussite de 75 %, contre 45 % pour les entreprises non accompagnées.

Une réussite directe, assortie de nombreux rebonds sur l'économie du territoire, comme l'annonce Patrick Gros : « L'As du carreau, il ne faut pas oublier que ce sont 20 véhicules venus des concessions automobiles de l'Agglomération. » Même son de cloche chez Benoît Seiller. « Quand une entreprise ferme, il y a forcément des dégâts collatéraux. Parmi les 70 salariés de l'entreprise, je suis convaincu que certains sont assurés chez moi. » Non seulement ils pourront y rester. Mais en plus, ils risquent même de faire le nettoyage de ses bureaux.

Article disponible sur : <https://www.sudouest.fr/2013/05/29/l-atout-du-reseau-pour-l-as-du-carreau-1067506-705.php>