L’accompagnement des entreprises du bâtiment pour traverser les crises

mercredi 20 mai 2026, par lpe

La conjoncture chahute à nouveau les entreprises du bâtiment. Celles qui choisissent un accompagnement de proximité s’en sortent mieux. Un exemple avec le témoignage de Romain Landreau, directeur du territoire Bocage Gâtine Cerfrance Poitou Charentes et de Dimitri Baluteau ; conseiller d’entreprise.

Romain et Dimitri ont à leur actif une longue expérience de conseil aux entreprises. « *Aujourd’hui, le chef d’entreprise est percuté par un environnement instable : hausse des prix des équipements et matières premières en raison de l’actualité géopolitique, contexte législatif complexe comme avec Ma Prime Renov’ par exemple… les « effets de bord » sont nombreux ; il faut pouvoir réagir rapidement, s’adapter sans attendre le bilan à la fin de l’année et les éventuelles mauvaises surprises sur la rentabilité de l’entreprise !* »

Dimitri ajoute « *Nous accompagnons le dirigeant sur un élément clé de gestion : le calcul du prix de revient. Il faut trouver des leviers car il n’est pas possible de tout répercuter sur le prix de vente au client. Maîtriser les charges, gagner du temps sur l’organisation des chantiers, être prudent sur les investissements et sur les recrutements… sont quelques clés à activer.* »

Tous les deux font référence à la performance globale de l’entreprise : cette vision à 360 degrés qui permet d’optimiser tous les rouages : le choix des fournisseurs, des financeurs… « *Un bon partenaire peut aider à passer un moment difficile. En bocage, près de la Vendée et du Maine et Loire, la solidarité entre entreprises c’est dans les habitudes ; ça évite de rester seul et ensemble, on est plus fort !* »

Faire parler les chiffres c’est utile, mais ce qui intéresse, c’est la trajectoire

L’aspect stratégique n’est jamais bien loin des interventions des conseillers Cerfrance. « *Notre intervention peut aller du calcul d’un prix de revient à la question « qu’est ce que je fais de mon entreprise à 5 ans ? » Nous pouvons alors nous appuyer sur nos collègues spécialistes des questions fiscales, patrimoniales notamment* ». Et puis il y a des spécificités techniques.
Dimitri Baluteau, qui est spécialisé dans les activités de construction, souligne « *qu’il y a des métiers qui nécessitent toujours beaucoup de connaissances techniques : un plombier chauffagiste va par exemple aborder de 3000 à 4000 références produits par mois. Il lui faut sans cesse monter en compétences, se former.*
Ces professionnels sont également confrontés aux nouveaux comportements des clients qui

s'informent sur Internet, en grandes surfaces de bricolage. De plus, nouvelles normes s'imposent sans arrêt et impactent les coûts, les process.
Ces constats imposent donc que les conseillers se forment également et c'est ce que nous faisons à Cerfrance avec une veille économique ainsi qu'une centralisation des données au niveau national pour mieux anticiper les besoins des clients tout en sachant que faire parler les chiffres c'est utile, mais ce qui intéresse, c'est la trajectoire. »
Et Romain Landreau de conclure : « *La force du conseiller Cerfrance, c'est sa capacité à analyser la situation particulière de chaque chef d'entreprise ; qu'elle soit exprimée ou pas. C'est notre meilleur outil. Et notre force, c'est la présence sur le territoire !*
Les crises, il y en a eu et il y en aura d'autres. Le plus important, c'est la stratégie et c'est là que le conseiller Cerfrance a toute sa place. »

https://www.poitoucharentes.cerfrance.fr