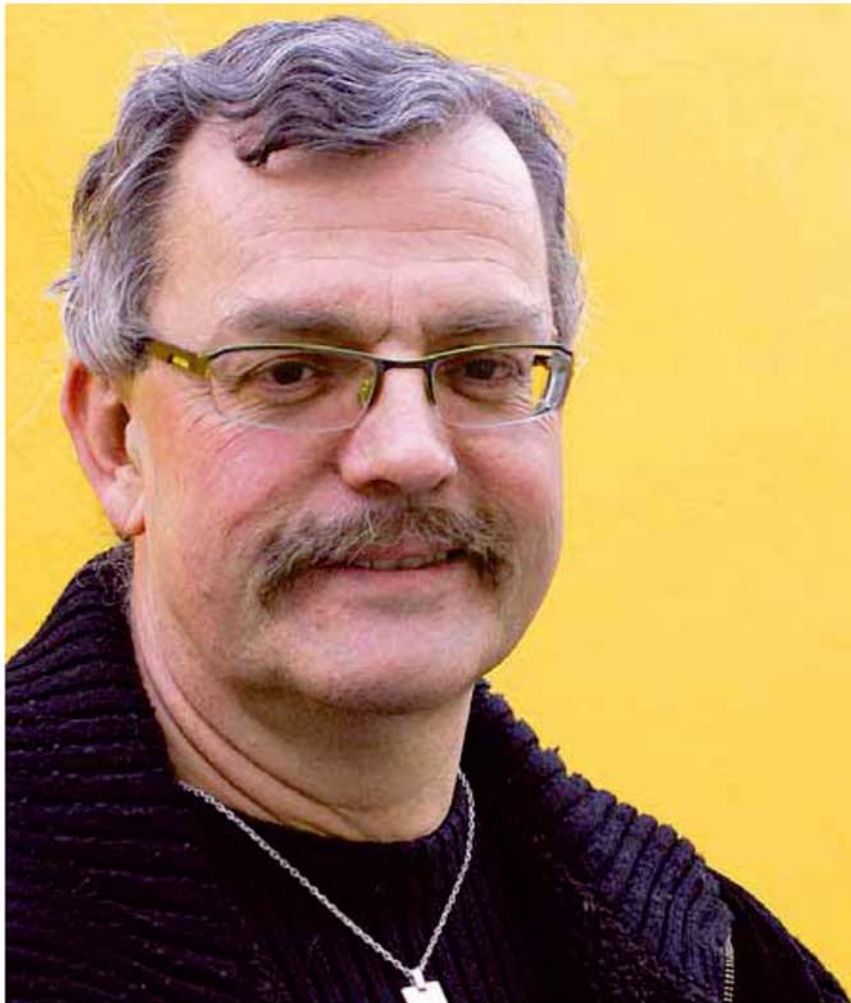


La confiance n'exclut pas le contrôle



Créer, croître, prospérer... Et un jour faire face à la difficulté. Denis Marin est passé par le tribunal de commerce en 1999 pour sauver son entreprise, MBE, bureau d'études spécialisé dans la chaudronnerie.

Désormais, l'œil du cyclone est dans le rétroviseur : l'entrepreneur a recréé une autre société et est partie prenante dans deux autres. Dans ce témoignage, il apporte son expérience et démontre pourquoi, dans le business, la confiance n'exclut pas le contrôle...

Huit années de formation en chaudronnerie - du CAP au Bac +3 : c'est le point de départ de "l'aventure" de Denis Marin.

"J'ai commencé en 1977 sur les chantiers et j'ai évolué. Douze années d'expérience et de formation m'ont permis d'accéder à des postes en gestion et bureau d'études. Dès le début, j'étais décidé à créer mon entreprise mais je voulais analyser le marché et attendre l'opportunité." Après avoir "bourlingué", variant missions et postes (le marché du travail était à l'époque plus favorable) il crée MBE en 1990. Il lui aura fallu un an de préparation, des études de marchés, un bilan prévisionnel... convaincre son épouse et passer outre les apriori de la famille avant de lancer son bureau d'études en chaudronnerie.

Pendant trois ans, la société prospère. Il embauche trois dessinateurs et une assistante : "des marchés, des clients, de la trésorerie, je continuais à développer." Et puis... "Le 23 décembre 1993 à 18 h, j'apprends que l'entreprise Cellier - (re)connue

sur la place publique, un des gros employeurs du département - dépose le bilan. C'est 30 % de notre chiffre d'affaires ! " Même si l'onde de choc atteint nombre d'en-

Membre de Comité Entr'Aide

Denis Marin est membre du comité Entr'Aide. Composé de chefs d'entreprise qui ont un "passé", épaulés par des experts (financiers et juristes.), ils proposent d'écouter et de dialoguer afin d'orienter gracieusement et confidentiellement d'autres chefs d'entreprises en difficulté. " Nous connaissons ces souffrances, nous les avons vécues. " Ainsi il rend le service qu'il aurait aimé trouver il y a quelques années, à l'heure de la tempête...

treprises dans le département, Denis Marin se retrouve seul face... à lui-même : "A l'époque, il n'y avait pas de réseau d'entraide. Je ne pouvais pas en parler à ma femme, ni à mes parents, ni à mes amis. Je ne voulais pas tout mélanger et étaler mon échec. " A défaut de solution en kit, il passe au système D : " Trois années de survie où j'ai retardé les paiements, négocié les délais, différé mes salaires et fais profil bas avec ma banque. Le volant de travail était le même, mais je n'avais plus de trésorerie. " Il faut tenir... 1993 à 1996. " Trois ans de galère pour éponger cet impayé. "

Heureusement, les salariés de Denis le suivent : " Ils m'ont fait confiance. Marche par marche nous avons redressé la barre. " Suivent trois nouvelles belles années durant lesquelles l'entrepreneur réembauche.

" La justice n'était pas là pour me couler, mais pour m'aider. "

1999... Nouvel écueil. Denis Marin trébuche à nouveau sur un impayé ; cette fois-ci, il