Élec’trum, l’alchimie de la pérennisation

“L’électrum” est un alliage de métaux précieux, mais c’est aussi une TPE (**T**oute **P**etite **E**ntreprise) **localisée à Pommard et créée en 2007 par Jean-Louis Baudoin. Quand il décide de prendre sa retraite en 2022, c’est à Céline Blandin, son employée, qu’il propose de prendre sa suite, puisqu’ils ont une relation de grande confiance l’un envers l’autre. Comme une fille l’aurait fait avec son père, elle saisit sans hésiter cette opportunité, malgré l’énorme défi que cela représente.**

Quand Céline reprend l’entreprise en juillet 2022, son premier défi est d’augmenter son portefeuille de clients. Son activité principale est la conception de tableaux pour commander des machines, et la stratégie risquée de son ancien patron repose sur deux clients qui représentent à eux seuls, 100% du chiffre d'affaires! *“Dans une **TPE**, on est sur le fil rouge, si un client ne paye pas, tout peut s’arrêter”*, explique l’entrepreneure. Elle décide alors de développer son marché en se fixant comme mission sacerdotale de trouver de nouveaux clients.

Garder la tête froide

Pour ce faire, elle bénéficie du peu de concurrence sur son secteur, ce qui lui permet d’agrandir son marché. Si elle est dans la possibilité d'accroître rapidement son portefeuille de clients, elle garde cependant la tête froide et nous avoue ne jamais chercher à abuser de son *“monopole”*, “*ne jamais me croire chez moi avec un client”*, car *“si une autre entreprise s’installe, je peux le perdre”*. C’est en partie pour cette raison qu’elle entretient de bonnes relations avec ses homologues dijonnais, pour pouvoir les solliciter en cas de besoin, sur des chantiers trop lourds à porter pour une TPE de trois personnes.

Elec’Trum en route vers la pérennisation avec Céline aux commandes… Crédit photo : Marwan El Ghoulbzouri

En effet, son principal problème est de recruter du personnel qualifié. Alors, l’entrepreneure adopte une stratégie payante, elle forme une jeune étudiante afin de lui apprendre le métier pour qu'elle puisse travailler *“à sa façon*”. Ainsi Elec’trum peut répondre à des demandes exigeantes. La Cuverie Jadot demeure son accomplissement le plus mémorable. Un chantier qui a duré quatre mois. En effet, Céline qui avait postulé pour les trois appels d’offres liés à ce chantier, s’est retrouvée avec les trois réponses positives. La belle surprise s’est rapidement changée en stress intense, néanmoins les trois chantiers ont été finis avec succès!

Et toujours de l’ambition !

Céline ne cesse de surprendre tant elle est une femme de défis. Elle possède Elec’trum depuis un an et demi seulement, son premier challenge est de se stabiliser sur cinq ans, tout en remboursant son crédit de sept ans. Pourtant, elle envisage déjà de racheter une entreprise concurrente afin d'élargir son business et pérenniser sa TPE. Elle approfondit aussi ses connaissances en effectuant une formation de programmation industrielle qui élargira l’offre qu’elle propose.

La détermination de Céline à assurer l’avenir prospère d'Élec’trum reflète une ambition entrepreneuriale volontariste, ambitieuse et courageuse.

Etudiant.es BTS1 CCST
Lycée La Prat’s de Cluny,
Académie de Dijon