

## Interview

### MATTHIEU RAYMOND :

« J'ai toujours eu envie de me réaliser, de créer ma propre entreprise »

**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.**

**Matthieu Raymond, 38 ans, a créé GRANITE TP en 2011 pour répondre à ses rêves de jeune homme. Il dirige aujourd'hui une entreprise de six salariés dont le dépôt est à Mions.**

#### Quelles sont les spécificités de GRANITE TP ?

GRANITE TP est une société de Travaux Publics généraliste. Notre particularité est de réaliser beaucoup d'enrobés pour une entreprise de 6 personnes : 3 500 tonnes par an. Nous travaillons pour les particuliers mais aussi pour nos confrères et les entreprises d'espaces verts. Il s'agit donc majoritairement de marchés privés.

#### Quelle est votre formation ?

J'ai un BTS Travaux Publics et une licence professionnelle Gestion de travaux et Encadrement de chantier, obtenus en alternance chez Eiffage Route où je suis resté quatre ans. J'ai ensuite été aide-conducteur de travaux chez Martel, puis j'ai passé deux ans chez Gravier TP aux Deux-Alpes.

#### Comment et pourquoi avoir créé votre entreprise ?

J'ai créé l'entreprise en 2011, j'avais 27 ans. J'ai toujours eu envie de me réaliser, de créer ma propre entreprise. Dans la famille nous sommes quatorze petits enfants, tous à notre compte, dont 7 garçons dans le BTP, c'est donc aussi une tradition familiale. Pour démarrer, j'ai fait quelques chantiers en tant qu'autoentrepreneur. Ensuite, les banques m'ont suivi pour créer la société, avec caution personnelle bien entendu. Il y a beaucoup de travail dans notre secteur d'activité, je n'ai donc pas eu trop de mal à en trouver, au moins en sous-traitance. J'ai commencé tout seul et en louant le matériel, j'ai ensuite pris des intérimaires et commencé à recruter.



Et petit à petit, j'ai investi dans du matériel et j'ai réussi à former une équipe compétente.

#### Il est aujourd'hui très difficile de recruter dans votre secteur d'activité. Comment avez-vous trouvé vos premiers salariés ?

Par la voie de l'intérim et via des annonces. Pendant les 2 ou 3 premières années, j'ai connu un important turn-over avant de trouver des profils intéressants. Le plus difficile est de créer un « noyau » qui soit compétent et autonome et sur qui on peut compter.

#### Comment faites-vous pour les garder ?

Je crois qu'aujourd'hui il n'y a pas

vraiment de méthode de management, en revanche il faut parvenir à comprendre ce dont le salarié a besoin. Déjà le salaire reste un point clef pour recruter et garder les meilleurs profils. Ensuite il faut savoir s'adapter, au sens que chacun se fait de son travail, et à ses préoccupations. Certains veulent du temps pour eux et leur famille, d'autres veulent faire des heures pour concrétiser un projet, etc. Le fait de ne pas être trop nombreux me permet d'adapter plus facilement le travail en fonction. Je suis plutôt à l'écoute.

#### Vous embauchez ?

Oui, la main d'œuvre qualifiée étant rare, nous sommes en recherche constante. Principalement par des annonces, par

connaissance. Nous travaillons de plus en plus avec les réseaux sociaux qui fonctionnent bien !

#### Depuis 2011 vous avez pu acheter du matériel ou vous continuez de louer ?

Nous avons pu acheter tout le matériel nécessaire à notre activité : poids lourds, utilitaires, pelles, sambrons et divers équipements. Nous avons investi 370 000 euros de matériel en 2021.

#### Souffrez-vous d'une hausse des prix des matières premières ?

Pour l'instant non, mais comme le baril augmente il y a peu de chance que les enrobés n'augmentent pas. L'avantage pour nous est de travailler très régulièrement pour les mêmes clients, nous appliquons des tarifs au chantier.

#### Comment faites-vous pour développer votre clientèle ?

Nous essayons surtout de faire du bon travail. C'est ce qui permet de pérenniser notre clientèle. Et nous ne laissons jamais le client tout seul en cas de problème.

#### Pourquoi adhérer à la fédération ?

D'abord la fédération me paraît bien structurée pour m'aider sur de nombreux sujets, et aussi pour développer un réseau, être avec ses pairs... Toutes les grandes entreprises de la métropole de Lyon sont à la fédération. Je pense que, depuis ma création, la fédération aurait pu m'aider sur les nombreuses problématiques que j'ai rencontrées en tant que créateur et chef d'entreprise.