

En 20 ans, Deux-Sèvres Initiatives a partagé l'aventure de 400 porteurs de projets. Rencontres avec de jeunes entrepreneurs qui œuvrent dans des secteurs d'activité typiquement deux-sévriens : l'aéronautique et le lait.

## « Sans Deux-Sèvres Initiatives, nous n'aurions pas démarré ! »

Créée en Gâtine en décembre 2009, AT Industrie conçoit et réalise des structures en acier ou en aluminium permettant aux agents de maintenance de travailler en toute sécurité sur du matériel ferroviaire, aéroportuaire ou de plaisance. Cette offre clés en mains a déjà séduit la SNCF, Alstom, Bombardier ou encore Air France... Rencontre avec les 3 associés fondateurs de l'entreprise, Stéphane Allonneau, Samuel Barbarin et Maxime Turpeau.

### Comment en êtes-vous venus à solliciter un prêt d'honneur Deux-Sèvres Initiatives ?

Lorsque nous avons décidé de créer tous les trois notre société en 2009, nous avons commencé par faire un prévisionnel avec un cabinet comptable. Celui-ci fit apparaître un besoin de fonds de roulement (BFR) de 120 000 €. Or, aucun de nous n'avait les moyens de fournir un apport. Nous sommes donc allés voir les partenaires financiers qui, tout en saluant la qualité de notre projet, nous signifiaient qu'il était difficile de nous prêter ces fonds, au vu de la conjoncture notamment. Nous nous sommes alors tournés vers tous les acteurs susceptibles de nous apporter une aide : le Pays de Gâtine, Oseo et enfin Deux-Sèvres Initiatives. Lorsque le directeur de DSI, Bruno Louvet, nous a dit que l'association pouvait nous proposer une aide de 8 à 39 000 €, nous avons tout de suite pensé que nous devions aller chercher le maximum. Nous avons donc monté un dossier béton, sommes passés tous les trois devant la commission et avons obtenu l'accord pour les 39 000 €.

### Le fait d'avoir obtenu l'aide de DSI vous a-t-il ouvert des portes ?

Oui, derrière nous avons de nouveau sollicité les partenaires financiers. Cette fois, nous avions déjà réuni 1/3 du BFR. Le fait d'avoir

monté un dossier carré et d'être passés devant une commission composée de gens du métier – notamment des financiers et des experts-comptables – et d'avoir su les convaincre a permis de rassurer nos interlocuteurs. Ils se sont fiés à l'avis raisonné de la commission et ont participé au financement des 2/3 manquants. Sans Deux-Sèvres Initiatives, nous n'aurions pas démarré !

### Le démarrage de l'entreprise a dû dissiper les derniers doutes ! Vous avez très vite vu affluer les premières commandes...

Les gens nous ont fait confiance dès le début. Nous avons été très rapidement référencés par la SNCF et avons même obtenu notre premier marché avec Bombardier Transport au bout de seulement 15 jours d'activité ! Il était essentiel d'avoir des commandes très vite pour que la société puisse commencer à vivre d'elle-même le plus tôt possible : plus tard on aurait eu les commandes, plus tard on aurait fabriqué et plus tard on aurait été payés...

### En travaillant pour l'aéronautique, vous poursuivez une tradition deux-sévrienne...

Oui, ici en Gâtine, nous sommes un peu tous des fils ou des petits-fils de la SOVAM (NDLR : spécialiste de l'équipement aéroportuaire, créé il y a plus de 80 ans à Parthenay), il y a un gros savoir-faire en aéroportuaire ou

ferroviaire au niveau local. Nous apportons une prestation complémentaire en proposant des appareils de maintenance et à usage technique non motorisés mais bénéficions du savoir-faire local. Ça facilite notre travail. Pour nous, l'enjeu, c'est d'aller chercher le travail et de concevoir nos produits. Une fois qu'ils sont conçus, c'est facile de les faire réaliser en profitant notamment de la filière chaudronnerie locale. C'est d'ailleurs ce qui nous a permis de démarrer à trois avec un atelier vide. Dès qu'on a eu nos premières commandes, on a pu faire appel à l'intérim local avant de procéder à des embauches successives de main d'œuvre qualifiée une fois le carnet de commandes vraiment significatif.

### En quoi consistent vos produits ?

Nous concevons et réalisons des équipements d'accès en hauteur sécurisés permettant aux agents de maintenance d'intervenir sur du matériel aéroportuaire, ferroviaire ou de plaisance. Il s'agit d'équipements dédiés, ce qui nous différencie des échafaudages classiques. Nous apportons une définition globale qui va parfois de la définition du besoin jusqu'à la mise en service. Nous travaillons sur des fonctions, par exemple en proposant un matériel roulant qui vient épouser la forme du pare-brise de façon à ce que l'opérateur puisse travailler sur un TGV en toute sécurité. Nos produits phares,

ce sont les passerelles d'accès en toiture qui permettent aux agents d'intervenir en toute tranquillité au moyen de tiroirs qui viennent se plaquer contre le matériel roulant – sur les trains, beaucoup d'organes sont en toiture. La réalisation de ces équipements nécessite l'intégration d'un grand nombre de contraintes : travailler à proximité de voltage de 25 000 volts, gérer les fosses et toutes les normes de sécurité...

### Vous êtes dans votre 3<sup>ème</sup> année d'existence, comment envisagez-vous l'avenir ?

La première année a été difficile car nous n'avions pas de trésorerie en faisant le pari de démarrer une société sans fonds propres. Nous nous sommes faits un peu peur mais avons pu effectuer des réglages notamment en réévaluant nos coûts. Et puis nous nous sommes développés, avons recruté et internalisé des compétences. Cette année, nous avons créé un bureau d'études intégré, une filiale dédiée appelée ATI Concept qui a également bénéficié de l'aide de Deux-Sèvres Initiatives et du Pays de Gâtine à hauteur de 8 000 €. Nous sommes devenus une entreprise de 10 personnes. Maintenant, le risque principal, c'est celui du développement rapide. Nous restons prudents tout en étant confiants. Cette année, notre chiffre d'affaires prévisionnel devrait avoisiner 1,4 millions d'€. ♦



Samuel Barbarin, Stéphane Allonneau et Maxime Turpeau

**Montant du prêt DSI :**  
39 000 € pour AT Industrie (2009) puis 8000 € pour la filiale bureau d'études ATI Concept (2012)

**Nombre d'emplois directs créés :** 10

**Chiffre d'affaires prévisionnel 2012 :** 1,4 millions d'€

### DEVENEZ PARRAIN

Outre le prêt d'honneur permettant de consolider financièrement un projet, Deux-Sèvres Initiatives facilite l'accompagnement des créateurs et repreneurs d'entreprise par des chefs d'entreprise expérimentés. Le parrainage est une relation privilégiée qui favorise la transmission des connaissances et des compétences (managériales, comptables, commerciales...) et contribue à sortir le porteur de projet d'un possible isolement. Pour devenir parrain et aider un jeune entrepreneur à faire ses premiers pas, contactez DSI : [ds-initiatives@deux-sevres.fr](mailto:ds-initiatives@deux-sevres.fr) 05 49 76 42 22