

Dezkemm : le bras droit des créateurs et des chefs d'entreprises

Prendre les bonnes décisions, gagner du temps et faire des économies

Savez-vous pourquoi près de la moitié des nouvelles entreprises (49 % d'après l'Insee) ne passent pas le cap des 5 ans ? Il est trop facile de se contenter d'accuser la mauvaise conjoncture. En réalité, une partie du problème vient du fait que les dirigeants ne sont pas de très bons gestionnaires et qu'ils sont très mal accompagnés lors de l'élaboration de leur projet d'entreprise.

Ce ne sont pas les structures d'aides qui manquent mais la plupart du temps, elles vivent des subventions de l'État. Or pour éviter que le montant des subventions allouées ne diminue, il faut accompagner un maximum de créateurs car il y a un contrôle tous les 6 mois par la DIRECCTE. Résultat : on aboutit à une "culture du chiffre", au détriment de la qualité du suivi apporté. Par exemple avec le NACRE, de nombreux petits créateurs se plaignent que le suivi se borne à un simple coup de téléphone, sans même avoir sous les yeux la comptabilité de l'entreprise....

D'où l'intérêt de faire appel à [Dezkemm](#), **le bras droit des créateurs et des chefs d'entreprises** (artisans, commerçants, prestataires de services). Grâce à une offre clé en main efficace et qualitative, les entrepreneurs prennent les bonnes décisions, ils gagnent du temps et de l'argent. Ils peuvent enfin avoir l'esprit serein pour se concentrer sur ce qu'ils savent faire de mieux : leur métier.

Mathieu PERHIRIN, directeur de Dezkemm, le constate sur le terrain :

Je côtoie beaucoup de dirigeants qui réalisent leur plan d'affaires sans se soucier de leur propre réussite, à titre individuel. Or, le but de créer et de diriger son entreprise est bien de travailler pour gagner de l'argent. Pas de travailler pour travailler !



Voici 2 exemples concrets d'actions menées par Dezkiemm :

Créateurs d'entreprises : Calculer le bon seuil de rentabilité pour le prévisionnel

Avant de se lancer dans l'élaboration du prévisionnel, il y a une notion fondamentale qui est pourtant oubliée par les porteurs de projets : le "reste à vivre".

Pour se fixer des objectifs de chiffre d'affaires réalistes, il faut commencer par savoir de combien des créateurs d'entreprise ont besoin pour vivre. Pour cela il faut prendre en compte leur situation familiale (marié, pacsé, célibataire), le salaire éventuel du conjoint, les emprunts en cours ou à venir, les impôts... Ces données vont permettre de chiffrer le salaire à dégager et donc également de réfléchir aux tarifs à appliquer.

Prenons un exemple. Parfois, les petits entrepreneurs veulent s'aligner sur les tarifs des grandes sociétés. Or, il y a une différence de taille : la grosse société va acheter un produit à 10 centimes en commandant de grandes quantités alors que, pour le même produit, la petite entreprise devra déboursier 1 €. Ce qui va forcément avoir une incidence sur la marge et sur le prix. En ignorant cette réalité, le dirigeant d'une TPE ou d'une PME se retrouve à travailler pour travailler..

Son entreprise ne gagne pas d'argent !

Il y a pire : parfois la clientèle se méfie des devis trop bas. Elle va considérer que le prix est beaucoup trop faible pour que ce soit de la qualité. Elle part alors chez le concurrent...

Entrepreneurs en difficulté : Leur redonner de la marge pour repartir sur de bonnes bases

Certains dépôts de bilans peuvent être évités. Mais pour cela il ne faut surtout pas rester les bras croisés !

Dezkemm va analyser les devis, la rentabilité et initier certains changements pour dégager de la trésorerie et permettre à l'entreprise en difficulté de rebondir.

Voici quelques exemples d'actions qui peuvent être menées :

- 1.augmentation du tarif horaire (un des clients de Dezkiemm, en passant de 35 à 41 € / heure a réussi à rendre son activité rentable, et l'analyse de ses charges a permis de réaliser une économie de 10 000 €).
- 2.mise en place de partenariats : par exemple en passant avec une comptabilité en ligne, les clients bénéficient d'une expertise comptable à des tarifs compétitifs (1500 € là où d'autres cabinets sont à 2500 € pour des prestations similaires). Il y a aussi des partenaires en communication, comptabilité, juridique, assurance, ressources humaines selon les besoins et la trésorerie de l'entreprise.
- 3.négociation des frais d'agios et des frais bancaires.

Mathieu PERHIRIN précise :

L'innovation du service se trouve dans le fonctionnement. En effet, je travaille avec un réseau de partenaires qui peuvent intervenir rapidement et comme je leur donne une série d'informations pertinentes, ils gagnent du temps sur la découverte du besoin.

Dezkemm se positionne ainsi comme le "bras droit" des entrepreneurs... à leur service. Et le revendique !

Mathieu PERHIRIN, le fondateur de Dezkemm



L'entreprise n'a pas de secrets pour Mathieu Perhirin ! Il est diplômé d'un Mastère Entrepreneurs (Pédagogie HEC Entrepreneurs) de l'École de Management de Normandie qu'il a complété en suivant une formation de 6 mois à l'accompagnement du dirigeant à Paris.

Il a une vision de l'entreprise à 360° qu'il a acquis en travaillant dans plusieurs services (marketing, communication, contrôle de gestion, commercial) et en effectuant plusieurs missions de conseils (finance, création d'entreprise, développement, organisation, ressources humaines, marketing, communication, stratégie) pour des structures différentes.

Il a également été conseiller d'entreprises en Normandie (portefeuille de 160 clients) et en Bretagne pour un réseau national d'experts comptables. Il a ainsi accompagné les créateurs d'entreprise, effectué du conseil de gestion et de l'évaluation...

C'est pour permettre aux dirigeants de profiter de son expertise qu'il a créé Dezkemm avec un objectif : concilier la stratégie et l'opérationnel. Il projette par ailleurs de créer un réseau d'entreprises afin d'échanger les bonnes pratiques entre jeunes et anciens dirigeants.

Contact Presse

Dezkemm

Mathieu Perhirin

E-mail : contact@dezkemm.com

Tel : 07 82 11 11 92

Site web : dezkemm.com