



«Les travaux publics,
c'est pour moi une sécurité absolue.»

DSV: une entreprise de construction qui va de l'avant

DSV est l'acronyme de Dewinter, Schoolmeesters et Vander Velpen. Fondée en 1981, cette entreprise se consacre aux travaux de construction et d'aménagement routier des entités locales dans un rayon d'environ 70 kilomètres autour de son siège d'Aarschot. André Dewinter et Julien Schoolmeesters, ses cofondateurs, ne sont malheureusement plus de ce monde. Aujourd'hui, le moteur de DSV, c'est Geert Laeremans, son directeur général.

Le jour du rendez-vous, nous sommes en plein hiver et il fait glacial. Les contremaîtres et les ouvriers ne mettront donc pas le nez dehors cette semaine. Pourtant, les bureaux fourmillent d'activité et l'ambiance est au beau fixe.

«Pour la première fois en trois ans, j'ai passé la période des fêtes en étant détendu», confie Geert Laeremans. Il y a quelques années, les perspectives n'étaient pas roses pour cette entreprise du Brabant flamand. Le secteur de la construction avait subi de lourds revers dans le sillage de la crise économique et, par-dessus le marché, l'entrepreneur s'était entendu dire par son banquier: «Monsieur Laeremans, croyez bien que nous en sommes désolés, mais notre banque ne souhaite plus investir dans votre secteur.» Le coup de massue pour le directeur général d'une centaine de travailleurs. Il s'était senti lâché. Les factures s'accumulaient, il fallait assurer la gestion et le conseil d'administration avait les pires craintes quant à la pérennité de l'entreprise de construction. Les perspectives n'étaient guère réjouissantes.

Heureusement, le vent a depuis tourné. «A posteriori, j'aurais mieux fait d'écouter mon corporate banker (Eddie Bosmans NDLR) chez Belfius il y a dix ans. Cela m'aurait évité bien des soucis», nous confie M. Laeremans. Après avoir bien mené sa barque pendant 32 ans, l'entreprise a

soudainement connu deux moins bonnes années assorties de pertes. La décision du banquier privilégié d'abandonner le navire était tombée comme un couperet. «Son slogan était pourtant, 'vous pouvez toujours compter sur nous, pour le meilleur ou pour le pire'. Ce n'est pas parce que l'on connaît malheureusement deux années de pertes consécutives qu'on doit mettre la clé sous le paillason. À cette époque, nous étions régulièrement en contact avec Belfius, car nous traitons déjà avec eux pour un leasing financier. Qui de mieux qu'une banque pour analyser nos bilans? Heureusement, Belfius en a conclu qu'elle était disposée à accepter notre dossier et elle nous a fait une proposition: Commercial Finance.»

Belfius en a conclu qu'elle était disposée à accepter notre dossier et elle nous a fait une proposition: Commercial Finance.

Geert Laeremans,
directeur général DVS

La comptable a retrouvé le sourire

Une proposition qui a fait mouche, puisqu'elle n'a pas seulement rendu la joie de travailler à Geert Laeremans: «Cela a provoqué une réaction en chaîne: notre carnet de commandes s'est rempli à nouveau, notre crédit fournisseur a baissé, la comptable a retrouvé le sourire, les téléphonistes ont reçu moins d'appels de mécontents et nous avons de la trésorerie en compte. L'argent, c'est le nerf de la guerre.»

Quand on travaille pour l'État, les factures sont-elles honorées dans les temps? «On entend souvent dire que l'État est un mauvais payeur, mais il convient de nuancer. Pour moi, les travaux publics restent une sécurité. Si nos travaux sont exécutés correctement, nous avons la garantie que nous serons payés. Dans notre cas, les conditions de paiement varient de 60 à 90 jours. Dans 80% des cas, l'État fait en sorte de respecter ces délais. Bien entendu, il y a toujours un décalage de 3 à 4 mois entre le premier coup de pelle et l'encaissement de la première facture. Ce principe vaut pour un marché comme pour dix. Dans l'intervalle, les factures continuent de s'accumuler et il faut payer les salaires du personnel à la fin du mois.»

De la trésorerie toujours disponible

Nous en arrivons à l'aspect du préfinancement. «Je ne connais aucun fournisseur qui accepte de patienter 3 ou 4 mois pour avoir son argent. Heureusement, en 2016, Belfius nous a amené Commercial Finance et depuis lors, nous sommes tirés d'affaire. Après trois jours, 80% du montant facturé (TVA comprise) est sur notre compte, sans lourdeurs administratives. Quand je constate la rapidité du traitement, je me dis qu'il est plus facile d'obtenir de l'argent pour un marché public via Commercial Finance que pour un particulier de retirer de l'argent à un distributeur. C'est peut-être caricatural, mais la comparaison tient la route. Depuis le 1er septembre, je suis éternellement reconnaissant à mon corporate banker. Il y a dix ans déjà, il n'avait pas ménagé ses efforts pour m'expliquer le principe de Commercial Finance.»

DSV en chiffres

- **30 équipes** à pied d'œuvre jour après jour
- **600.000 km** de déplacements
- **30 ans d'activité** dans la construction et l'aménagement routier
- **10 camions** en régie propre
- **200 transports** par jour
- **100 travailleurs**: 60 pour les routes, 40 pour les bâtiments
- Ligne de crédit B2G de **2 millions d'euros**
- Chiffre d'affaires annuel: **15 millions**



Geert Laeremans,
directeur général DVS

Pourquoi avoir attendu aussi longtemps? «Notre modèle d'entreprise est tout différent aujourd'hui de ce qu'il était à la fondation. DSV est toujours une société saine et prospère, qui génère de beaux bénéfices annuels.

Mais, au fil des ans, la manière de faire des affaires a tellement changé dans notre secteur que nous assistons aujourd'hui à un revirement. Nous n'étions pas en train de perdre pied, mais à un moment donné, il faut pouvoir prendre du recul. C'est Belfius qui nous a lancé à l'époque une bouée. Elle pouvait se targuer de longues années d'expérience dans les marchés publics et surtout, elle disposait en interne de la spécialisation financière qui nous manquait alors. Commercial Finance est une vraie formule à succès pour fournir des liquidités aux entreprises de travaux publics. Cela ne nous coûte pas plus qu'un straight loan traditionnel ou un crédit de caisse. Parfois, je me demande si nous allons un jour atteindre la totalité de notre ligne de financement de 2 millions d'euros, étant donné que nous générons un chiffre d'affaires mensuel d'un million d'euros. Si je recommanderais le produit? Il ne faudrait pas que mon concurrent m'entende, mais la réponse est oui, sans hésitation.»

En savoir plus?

Contactez votre corporate banker pour connaître les possibilités de Commercial Finance! Pour les entreprises de travaux publics, nous avons également mis au point une solution exclusive sur mesure. Vous retrouverez tous les détails dans l'édition précédente de [notre lettre d'information](#).