

Nîmes : Maisons Ginkgo, le pied de nez de jeunes à la crise

Il y a 744 jours



PIERRE BRUYNNOGHE



La société initiée en 2009 par deux étudiants passe le cap fatidique des cinq ans et réalise 1,3 M€ d'activité. Portrait.

La crise ? Ce n'est pas toujours une fatalité. Damien Tignard et Jean-Bernard Alméras, tous deux 32 ans aujourd'hui, sont assez bien placés pour en faire la démonstration. Ils ont donné naissance à la société nîmoise [Maisons Ginkgo, spécialisée dans la construction de maisons à ossature bois](#), pas au pire moment, mais presque : en 2009, en pleine tempête née de la crise des subprimes. Mais les deux jeunes étudiants, qui s'étaient connus à l'Ifag, une école de management qui possède une implantation à Nîmes, se sont lancés sans vraiment mesurer l'importance des enjeux.

Etudiants à l'Ifag à Nîmes

"J'étais alors en alternance, en formation à l'Ifag et dans l'emploi au Réveil du Midi (un hebdomadaire d'annonces légales, NDLR). Dans le cadre de notre cursus, nous devions monter une boîte fictive. Ça a été une société de production de maisons en bois", explique Damien. Avec Jean-Bernard Alméras, ils ont empoché le premier prix de [l'Ifag Nîmes](#), ce qui les a amenés au concours national de l'Ifag. "Là, on a terminé quatrièmes. Ça nous a un peu vexés. On a donc voulu montrer que notre concept était bon", ajoute le jeune entrepreneur.

C'est ainsi que fut constituée Maisons Ginkgo, après que les deux étudiants eurent été contactés par [l'incubateur de projets et d'entreprises Innov'up à Nîmes](#). Aucun d'eux n'avait de patrimoine familial, juste des économies de côté. Innov'up les a aidés à trouver des financements. "Nous avons eu des soutiens du conseil régional, 11 000 € au titre de l'aide à la faisabilité commerciale, 35 000 € pour la faisabilité technique. Ça nous a permis de finaliser notre concept et notre business plan".

Restait néanmoins, pour exercer le métier de constructeur, le plus dur : que des compagnies d'assurance les couvrent. Pas simple de trouver une société prête à couvrir le premier venu, sans expérience, tant sur la décennale classique que l'assurance dommage ouvrage et la garantie de livraison. Damien et Jean-Bernard ont du coup ouvert leur entreprise à deux nouveaux associés : Renaud Scarlata, un ingénieur bois, fort de vingt ans d'expérience, et Simon Bestie, un charpentier.

Un marché qui résiste à la crise

Les assurances leur avaient demandé, en plus, de disposer d'un capital social de 50 000 €, alors qu'il n'était que de 35 000 €. [Gard Initiative](#), une association au service des jeunes sociétés, de l'emploi et des territoires, leur a alors accordé un prêt d'honneur. Ainsi parée, Maisons Ginkgo a pu démarrer son activité. Elle avait déjà un premier client, un particulier, ainsi qu'une bonne dose d'énergie et un marché qui, finalement, résistait bien à la crise, car dans l'air du temps. Le Midi n'était pourtant pas le meilleur endroit. "Ici, les gens ont assimilé le parpaing à la culture de la pierre. Quand nous avons démarré, la maison à ossature bois, c'était moins de 1 % du parc", observe Damien.

Mais cela n'a pas empêché la société de se faire une petite place. Aujourd'hui, elle a presque **une trentaine de maisons à son actif** et une nouvelle étape de son développement s'ouvre devant elle. L'entreprise a été retenue, fin 2014, par la SAAM, la Société d'aménagement de l'agglomération montpelliéraine, pour réaliser **huit maisons à Castries**. Au même moment, elle a bouclé une levée d'argent frais, d'un montant de 420 000 €, auprès d'AGC Management, un fonds d'investissement basé à Marseille. "Le capital est passé à 95 000 € et ça nous amène de la trésorerie pour développer l'entreprise", explique Damien. Enfin, l'entreprise a mis au point et commercialise une nouvelle gamme de maisons, baptisée Biloba, plus accessible en prix avec des modèles vendus autour de 1 400 €/m².

Six salariés et un chiffre d'affaire de 1,3 M€

Résultat : Maisons Ginkgo, une société qui emploie aujourd'hui six salariés, prévoit de porter son chiffre d'affaires de 1,3 M€ à 1,8 M€ l'an prochain. Deux commerciaux seront recrutés cette année, pour implanter l'entreprise dans l'ouest Hérault et Paca. Elle partage ses priorités entre la consolidation des acquis et la croissance. Pour autant, les jeunes associés ne peuvent pas encore s'offrir les maisons qu'ils produisent. "Au début, je me payais 1 000 € par mois. Maintenant, je me paie 2 000 €. Il faut être motivé, car, quand on crée une société, on ne vit que pour elle", conclut Damien.