

Créateur de solutions pour entrepreneurs

Depuis 2006, BTF Consulting a bien grandi. La PME de Laurent Bourrelly, spécialisée dans la réduction des frais généraux des entreprises, s'est rapidement intéressée au marché du carburant et a créé un groupement d'achat pour faire réaliser de belles économies à ses clients. Le jeune entrepreneur fourmille de projets avec, en ligne de mire, un objectif simple : proposer des solutions efficaces aux 5000 chefs d'entreprises qui lui font déjà confiance.

Chef d'entreprise, c'était un rêve ?

Fils et petit-fils d'agriculteur et horticulteur, depuis petit, j'ai cette culture du travail et de l'entreprise. Mais mes parents, horticulteurs, m'ont toujours dissuadé de reprendre l'exploitation... Adolescent, je me suis orienté vers le football mais j'ai dû renoncer à cause de blessures. Après un Master d'ingénierie financière, mon avenir était tout tracé : un job dans la banque, les services financiers. Cela manquait de liberté, de créativité... Et de pouvoir décisionnaire.

Quand est-ce que vous avez basculé dans l'entrepreneuriat ?

Ma première expérience professionnelle, dans l'audit des Telecom pour de grandes entreprises, m'a permis de voir ce que je ne voulais pas faire avec mes futurs employés ! J'ai ensuite créé BTF en 2006, dans le secteur des économies de frais généraux.

Pourquoi et comment BTF a rencontré le succès ?

Pour moi, être chef d'entreprise, c'est mettre en œuvre des idées, proposer des solutions à mes clients. En plein choc pétrolier en 2007, tous me parlaient soudain d'économie de carburant. Comment faire ? La solution était de

centraliser, en achetant moi-même un certain volume au pétrolier pour obtenir des prix. C'était risqué mais cela a très vite fonctionné.

Répondre à un besoin, c'est essentiel pour trouver son marché, mais comment durer ?

J'ai une âme d'entrepreneur. Quand un projet fonctionne, je vois toujours plus loin car je suis en étroite relation avec mes clients. J'ai trouvé tout seul les 1.000 premiers : une richesse extraordinaire pour s'inspirer des bonnes pratiques ! De la manière dont ils gèrent leur boîte viennent les bonnes solutions. Ensuite, nous nous diversifions : nous travaillons sur la compensation carbone et envisageons de devenir fournisseur local d'énergie.

Justement, comment influencer sur la vie économique du territoire ?

La crise sanitaire nous a fait réfléchir. J'ai adhéré au collectif « Et après », composé de 40 dirigeants azuréens qui s'engagent à préférer le recrutement, l'investissement les sous-traitants, prestataires locaux et circuits courts. Faire partie d'un collectif d'entreprises responsables qui partagent les mêmes valeurs sociales et économiques me semblait important.

Creator of solutions for corporate leaders

BTF has grown considerably since 2006. Laurent Bourrelly's medium-sized company, which specialises in reducing overhead costs for corporations, quickly turned towards the fuel market and has created a buying group, thereby achieving significant savings on behalf of its clients. This young entrepreneur is working on numerous projects to meet a simple goal: providing efficient solutions to the problems facing the 5'000 CEOs who have decided to place their trust in him.

Was it always your dream to become a CEO?

As a son and grandson of horticulturists and farmers, I've always had a strong sense of corporate culture and hard work. But my parents, who were horticulturists, always tried to talk me out of taking over the family business... As a teenager, I turned to football but I eventually had to quit because of injuries. I graduated with a Master's degree in financial engineering, and at that point my career was all but set up for me: a job with a bank or with financial services. But it lacked in freedom and creativity... And more particularly in decision-making authority.

When did you switch to entrepreneurship?

My first work experience, which had to do with auditing the telecommunication systems of large corporations, clearly showed me what I wanted to avoid with my future employees! I went on to create BTF in 2006, in the field of overhead costs.

How and why did BTF become a successfully company?

For me, being a CEO means implementing ideas and coming up with solutions to the problems that my clients are facing. In the midst of the 2007 oil crisis, they all suddenly started to discuss fuel savings. The question was how to achieve these savings for them? And the solution was to centralise, by buying sufficient volumes from the oil supplier to enjoy a price discount. It was a risky strategy, but it paid off.

Meeting demand is essential when finding one's market, but how do you maintain your position once you've secured it?

I am an entrepreneur at heart. When a project takes off, I look further afield. I maintain a close relationship with my customers. I found the first 1'000 BTF clients on my own: I therefore have this exceptional source of inspiration in terms of best practices. The way they manage their company: this is where proper solutions stem from. We also diversify. For example, we are working on carbon offsetting and are considering positioning ourselves as an energy supplier, which will allow us to become an important local stakeholder.

While we're on the subject, how do you manage to influence the economic life of the territory?

The health crisis has given us food for thought. I joined the "Et après" association, which includes some 40 local CEOs committed to hiring locally, and to favouring local subcontractors, service providers and suppliers, investments and projects conducted in the 06 department. More importantly, it's about being part of a group of responsible companies that share the same values, both in social and in economic terms.

EN 2 MOTS, 3 CHIFFRES

Liberté

Les clients BTF n'ont aucun engagement

Solutions

Chaque année, BTF enrichit son offre de services aux entreprises

30.000 Cartes carburant BP distribuées par BTF

5000 Clients

60 Millions d'euros de C.A. en 2019

INDISCRETIONS

Ce qui l'agace ?

« Les profiteurs : on en a vu beaucoup pendant cette crise... »

La Côte d'Azur sinon rien

« J'ai refusé un contrat dans un club de foot à Caen, à cause... du climat ! »

Son exutoire ?

Le sport et la nature. Laurent aime se retirer pour des trails dans le haut-pays, là où même le téléphone ne passe (et ne passera peut-être) jamais !

What annoys you the most?

"Profiteering: it's something we saw a lot of during the health crisis..."

The French Riviera or nothing

"I turned down a contract with a football club in Caen... just because of the weather!"

How do you find release?

With sports and nature. Laurent likes to escape into the highlands where he goes trail running, in regions where there is no phone coverage (and where there might never be).

FONDATEUR DU GROUPE BTF

Laurent Bourrelly

“ J’ai une âme d’entrepreneur. Quand un projet fonctionne, je vois toujours plus loin. Je ne m’arrête jamais car je suis en étroite relation avec mes clients. ”