

D O S S I E R D E P R E S S E



**CRÉATEUR DU MÉTIER
DE COURTIER EN TRAVAUX**



Infinités Communication

Audrey BUGNY : audrey@infinities.fr

Agnès HEUDRON : agnesh@infinities.fr

Tél.: 01 30 80 09 09 - Fax : 01 30 80 09 29

1 rue du Moulin, 78590 Rennemoulin

S O M M A I R E

① UN CONCEPT INNOVANT AU SERVICE DU CONSOMMATEUR

1.1 :	➔ Courtier en travaux : un nouveau métier
1.2 :	➔ Une réponse adaptée aux attentes des consommateurs
1.3 :	➔ Un atout supplémentaire pour les entreprises de rénovation et d'aménagement de l'habitat
1.4 :	➔ Depuis 2000, les faits marquants
1.5 :	➔ Un marché porteur en devenir

② UN RÉSEAU NATIONAL DE COURTIER EN TRAVAUX

2.1 :	➔ Une politique de proximité
2.2 :	➔ Un groupe en constante progression
2.3 :	➔ L'assistance au réseau : de nombreux avantages
2.4 :	➔ La fiche technique, les chiffres
2.5 :	➔ Les implantations



① UN CONCEPT INNOVANT AU SERVICE DU CONSOMMATEUR

Illico Travaux est le premier réseau national de courtage en travaux. Ce métier consiste à mettre en relation un client ayant un projet de rénovation, d'extension ou d'amélioration de l'habitat avec des entreprises du bâtiment préalablement sélectionnées pour leur fiabilité et leurs compétences.

1.1 : Courtier en travaux : un nouveau métier

En mars 2000, Nicolas Daumont, jeune entrepreneur de 23 ans, fraîchement diplômé de l'école d'ingénieur (IFMA - Clermont-Ferrand) invente un nouveau métier et crée Illico Travaux, la toute première entreprise de « courtage en travaux ».

Le lancement d'Illico Travaux est étroitement lié à l'expérience du fondateur et PDG de l'enseigne, Nicolas Daumont. Alors étudiant vivant en studio, il se met en quête d'un artisan pour réparer une fenêtre qui venait de casser. Confronté à la difficulté de trouver rapidement une entreprise disponible à un prix convenable, il lui apparaît alors comme une évidence de créer une société de courtage en travaux.



1.2 : Courtier en travaux : une réponse adaptée aux attentes des consommateurs

Chaque année, près de 10 millions de ménages réalisent au moins une fois par an des travaux de rénovation, d'extension ou d'amélioration de leur résidence principale.

Bon nombre d'entre eux est alors confronté au manque de réactivité des artisans pour obtenir un devis, et lorsque le devis est envoyé, à la réalisation tardive des travaux. Le client n'est donc jamais assuré que son besoin est pris en compte, planifié, et que les travaux seront effectués dans les délais impartis.

Avec Illico Travaux, le client bénéficie d'un courtier disponible et efficace qui assure la sélection des entreprises et assiste le client de la prise en compte de ses besoins, à l'établissement d'un cahier des charges sommaire, jusqu'au devis.

Il sélectionne les entreprises selon des critères rigoureux (immatriculation, assurances en règle, solvabilité, savoir-faire...), les contacte et les présente au client. Il effectue ensuite les demandes de devis et les vérifie avant de les communiquer au client qui peut ensuite comparer les offres et effectuer sereinement son choix final.

De plus, sa prestation de courtier est entièrement supportée par l'entreprise de travaux et le coût n'est pas répercuté sur le devis du client. .



Le client bénéficie également de nombreux avantages. Le courtier d'Illico-Travaux informe sur tous les crédits d'impôt possibles, les exonérations, les subventions liées aux énergies renouvelables...Ils vont même jusqu'à proposer des financements et des assurances via des banques partenaires.

Enfin, si malgré toute l'attention qu'Illico Travaux porte à la sélection des entreprises, le client n'est pas satisfait des résultats et ne trouve pas un terrain d'entente avec l'entreprise concernée, il peut prendre contact avec le courtier.

Pour préserver ses clients et les mettre à l'abri des litiges, Illico Travaux souscrit pour chacun d'eux une assurance « protection juridique ».

Enfin, Illico Travaux propose d'autres services adaptés à la situation de chacun :

FORMULE OPTIMO

Lorsqu'un client est déjà en possession d'un devis, Illico Travaux propose de négocier pour lui des conditions plus avantageuses auprès de ses entreprises déjà sélectionnées. Ce service est offert si le devis de l'entreprise référencée par Illico Travaux et mieux négocié est accepté. Dans le cas contraire, si le client ne donne pas suite, il doit s'acquitter d'un montant de 89 € TTC.

FORMULE PREMIO

Illico propose deux devis comparatif par corps de métier et met en concurrence les entreprises sélectionnées. Ce service est offert pour toute commande de travaux supérieure à 4 500 €. Si le montant des travaux est inférieur ou si le client ne réalise pas les travaux avec l'une des entreprises sélectionnées, il devra payer 169 € TTC.

1.3 : Un atout supplémentaire pour les entreprises de rénovation et d'aménagement de l'habitat

Pour les professionnels de la rénovation et de l'aménagement de l'habitat, Illico Travaux se positionne comme un important apporteur d'affaires, capable de leur présenter des clients ayant des projets déjà qualifiés.

Les entreprises du secteur de l'habitat sont surchargées de travail, tout en craignant d'en manquer du jour au lendemain. C'est pourquoi, elles ont tendance à engranger des projets de travaux à long terme, la plupart du temps en sous-traitance avec des promoteurs ou des constructeurs, à des tarifs très bas et avec des conditions de règlement aléatoires. Surchargées de travail tout en étant mal rémunérées, elles ne peuvent plus assurer des travaux pour le particulier.

En présentant aux entreprises des clients avec des projets qualifiés, Illico Travaux se positionne auprès d'elles comme un partenaire sur lequel elles peuvent s'appuyer. Le courtier décharge les artisans d'une partie de leur gestion de clientèle et leur apporte des chantiers intéressants en termes de prix, durée, période et ampleur.

Les entreprises – qu'elles soient déjà bien implantées dans leur région ou en phase de démarrage - gardent une indépendance totale, acquièrent une meilleure gestion de leur planning, un confort de travail et un chiffre d'affaires conforme à leurs attentes.

L'enseigne bénéficie actuellement de plus de 7.500 entreprises-partenaires référencées dans le secteur de l'habitat.



*Siège social d'Illico Travaux
à St Didier au Mont d'Or*

1.4 : Depuis 2000, les faits marquants

2000	<p>En mars, Nicolas Daumont (23 ans) crée la SA Daumont & Consultants, détentrice de la marque et du concept Illico Travaux. Un nouveau métier est né : courtier en travaux.</p> <p>Le concept est primé dès son lancement par la Fondation Vivendi et BMW.</p>	
2001	Implantation du premier franchisé en Isère.	
2003	Illico Travaux accélère son développement et s'adjoint les services d'un prestataire extérieur, chargé du recrutement des nouveaux franchisés.	
2004	Illico Travaux met en place un concept architectural afin de pouvoir ouvrir des franchises en pas de porte et offrir à ses franchisés une meilleure visibilité.	
2005	Le réseau réalise 13 millions d'euros de travaux.	
2006	Illico Travaux dépasse les 100 franchisés.	
	<p>Illico Travaux lance un magazine de 96 pages, distribué en kiosque et remis gracieusement aux clients du réseau. Pour sa promotion, Illico Travaux s'offre une campagne radio sur RTL.</p>	
2007	En janvier, Illico Travaux devient membre de la Fédération Française de la Franchise.	
	<p>En mars, Illico Travaux met en ligne un tout nouveau site www.illico-travaux.com.</p>	
	En mai, Illico Travaux s'implante en Belgique sous la forme d'une master franchise.	
2008	Le réseau réalise un chiffre d'affaires de 56 millions de travaux. Plus de 70.000 personnes ont déjà fait appel à Illico Travaux pour des devis.	
	Illico Travaux ouvre un centre de formation : Batiforma, dédié aux activités du groupe.	
	Le réseau compte près de 150 franchisés dont 70 installés en pas de porte.	
	En janvier, Illico Travaux ouvre une master franchise au Portugal.	
2009	Illico Travaux ouvre 1 franchisé en Suisse et 2 au Luxembourg	
	L'enseigne compte implanter 50 nouveaux franchisés en France et poursuivre un développement international vers la Grande Bretagne, l'Allemagne et l'Espagne.	

1.5 : Un marché porteur en devenir

La rénovation et l'amélioration de l'habitat constituent un secteur majeur de l'économie française et un marché plus important que celui des achats de voitures. En France, le marché global des travaux représente un volume d'environ **89 milliards d'euros**. Selon une étude récente réalisée par l'Agence Nationale pour l'Information sur le Logement, 61% des français ne savent pas à quelle entreprise s'adresser pour réaliser des travaux du bâtiment et plus de 55% d'entre eux estiment manquer d'informations fiables.

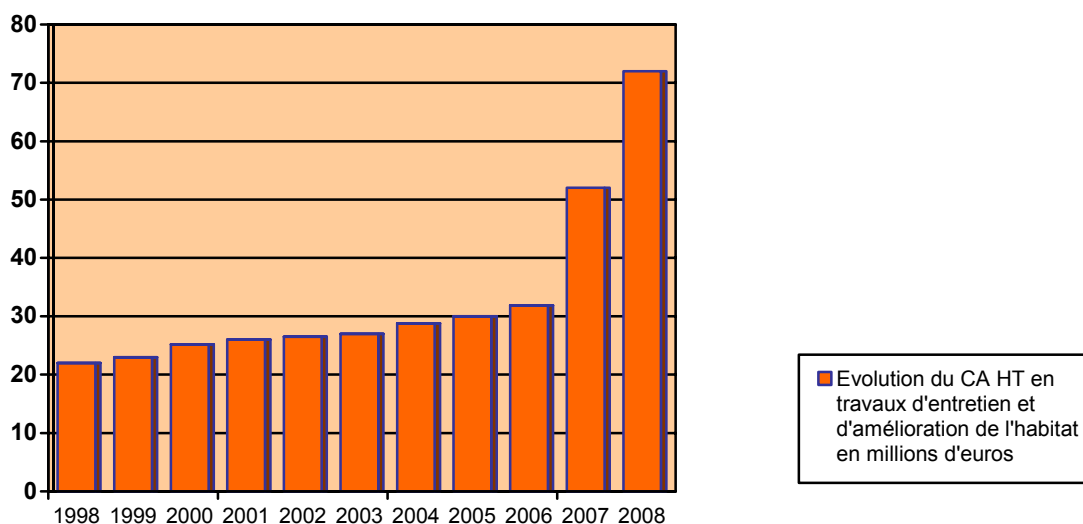
Encouragés par le développement du temps libre, des incitations fiscales (TVA à 5,5%, économies d'énergie...) les français se découvrent une nouvelle passion pour l'amélioration de l'habitat. Partout dans le monde, la tendance au recentrage sur « la maison » s'accroît et les projets d'amélioration de l'habitat arrivent globalement en tête de la liste des projets préférés des français.

Effectuer des travaux dans son lieu d'habitation représente donc un investissement financier, personnel et émotionnel. Aussi, face à ces enjeux, le choix d'un prestataire de qualité s'avère une étape capitale.

Les entreprises du bâtiment, quant à elles, évoluent sur un secteur complexe : difficultés à recruter, départs nombreux à la retraite... chiffre d'affaires aléatoire... qui les incitent à s'appuyer sur des partenaires commerciaux.

Enfin, chaque année, on constate une mise en chantier de logements supplémentaires (430.000 en 2006 - +6%) et une hausse d'environ 5,5% de l'activité d'entretien et de rénovation des logements.

Pour toutes ces raisons, le concept d'Illico Travaux est voué à un bel avenir.



② UN RÉSEAU NATIONAL DE COURTIER EN TRAVAUX

2.1 : Une politique de proximité

Transmission du savoir-faire, exclusivité d'implantation, licence de marque, assistance en création d'entreprise et montage financier du dossier, mise à disposition d'un logiciel spécifique et d'un fichier de prospection de la zone d'implantation, outils de communication, trois semaines de formation et suivi... Illico Travaux affiche une politique de proximité avec ses franchisés.

Gage d'indépendance et d'autonomie pour le franchisé, cette stratégie de développement en franchise présente aussi des atouts majeurs sur le plan économique et financier.

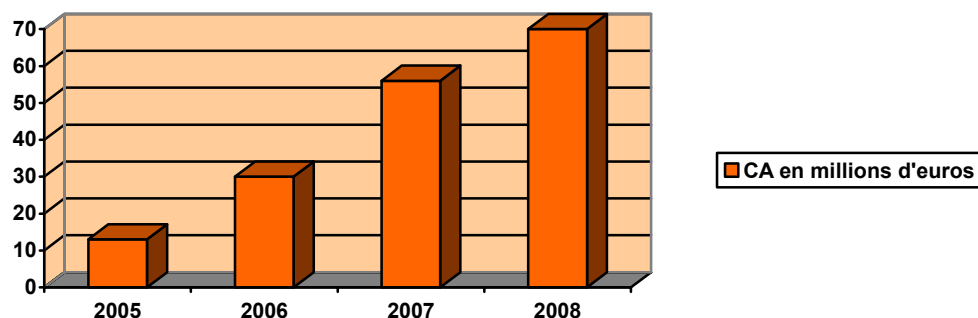
Face au marché en plein boom du courtage en travaux, avec l'apparition de nouvelles enseignes, Illico Travaux a une grande longueur d'avance et en tant que créateur de ce métier, toute sa légitimité.



2.2 : Un groupe en constante progression

Entre 2001 et 2008, l'enseigne est passée de 4 à près de 150 implantations et se développe à un rythme régulier.

Depuis 2005, le chiffre d'affaires Travaux du réseau connaît une progression de 200% par an, passant de 13 millions d'euros en 2005, à 30 millions en 2006, 56 millions en 2007 et 70 millions en 2008.



Implanté à Saint-Didier au Mont d'Or, sur les hauteurs de Lyon, le siège social d'Illico Travaux bénéficie d'une position centrale et stratégique.

L'équipe, jeune et dynamique, est composée d'une vingtaine de personnes, d'une moyenne d'âge de 35 ans. Toute la partie Exploitation est assurée par Mickaël Daumont, frère du PDG et le développement est pris en charge par Thierry Abriat.

Pour mieux répondre aux besoins du réseau, Illico Travaux est organisé en différents services : commercial, marketing, communication, juridique, développement et informatique.

2.3 : L'assistance au réseau : de nombreux avantages

AU DÉMARRAGE

Chaque franchisé débute son activité par une **formation de trois semaines** au siège social d'Illico Travaux afin d'appréhender les bases essentielles du métier de courtier en travaux et de l'entrepreneuriat en général. Au delà des bases théoriques, le franchisé complète sa formation chez un franchisé en activité. Il est aussi accompagné durant toutes les étapes de la création d'entreprise jusqu'à la mise en place d'un dossier de financement. Enfin, à l'ouverture, le franchisé bénéficie d'un « **kit de démarrage** » à l'intérieur duquel se trouvent de nombreux outils de communication et de modèles de documents.

Un **logiciel de gestion commerciale et de facturation**, spécifiquement adapté à l'activité de courtier en travaux lui est remis dès l'ouverture afin de faciliter l'organisation administrative et comptable.

Un accès au serveur, une adresse e-mail formalisent les échanges et un coaching téléphonique personnalisé apporte soutien et conseils pendant les six premiers mois d'activité.

Enfin, Illico Travaux prend en charge **le marquage publicitaire d'un véhicule**.



EN ACTIVITÉ

Deux animateurs région assurent le suivi du réseau.

Le franchisé a également accès à de nombreux services et outils :

- une **formation continue** lui permettant d'être tenu informé des dernières évolutions du marché et des techniques du métier
- des **Webconférences** deux fois par mois afin de se former aux nouveautés
- des **audits d'accompagnement** permettant d'augmenter ses performances, dont un audit individuel au bout de six mois d'activité
- d'un **fichier** répertoriant toutes les nouvelles immatriculations d'entreprises dans les secteurs du bâtiment et de l'habitat
- une **hot-line non surtaxée** offrant une assistance technique, informatique, juridique, commerciale et marketing
- de nombreux **partenariats** conclus dans les domaines de la protection juridique, du financement, des annonces publicitaires...
- un **bureau d'études** pour tester tous les nouveaux outils développés par la tête de réseau avant d'être proposés aux franchisés
- une **base de données de prix de références**
- une **publicité nationale** gérée par un fonds commun publicitaire
- des **relations Presse**
- un **numéro gratuit et un site Internet** centralisé gérant les demandes de devis et les retransmettant au franchisé concerné
- une **information continue** grâce à un extranet
- un **journal de communication interne** « Illico News »
- un **magazine** distribué en kiosque et mis à la disposition des franchisés pour leurs clients

2.4 : La fiche techniques, les chiffres

DATE DE CREATION :	MARS 2000
LANCEMENT EN RESEAU	2001
RAISON SOCIALE :	ITF
ENSEIGNE :	ILICO TRAVAUX
FORME JURIDIQUE ET CAPITAL :	SA AU CAPITAL DE 440 000 €
SIEGE SOCIAL :	PARC DE CRECY, 1 RUE CLAUDE CHAPPE 69370 SAINT DIDIER AU MONT D'OR
TEL. :	04 72 85 19 02
FAX. :	04 72 85 19 08
SITE INTERNET :	www.illico-travaux.com
NUMERO CONSOMMATEUR :	 *Appel gratuit d'un poste fixe
PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL :	NICOLAS DAUMONT
NATURE DU CONTRAT :	FRANCHISE
DUREE DU CONTRAT :	7 ANS
NOMBRE DE FRANCHISES EN FRANCE :	AU 31 DECEMBRE 2008 : 150
NOMBRE DE FRANCHISES A L'INTERNATIONAL :	AU 1 ^{ER} OCTOBRE 2008 : 16
MASTER FRANCHISE :	OUVERTURE EN 2007 : BELGIQUE OUVERTURE EN 2008 : PORTUGAL , SUISSE, LUXEMBOURG
INVESTISSEMENT INITIAL GLOBAL :	50.000 € (DONT AVANCE DE TRESORERIE, PUBLICITE ET DROIT D'ENTREE)
DROITS D'ENTREE :	23.000 €
REDEVANCE DE FONCTIONNEMENT :	550 € HT PAR MOIS (ANIMATION, HOT-LINE, INFORMATIQUE, FICHIERS, FORMATION CONTINUE, SEMINAIRE ANNUEL...) – A VERSER A COMPTER DU 3 ^{EME} MOIS D'ACTIVITE
FONDS COMMUN DE PUBLICITE :	5.000 € HT PAR AN
ROYALTIES :	5% DU CA HT
ZONE D'IMPLANTATION :	EXCLUSIVITE GEOGRAPHIQUE – 20.000 A 40.000 HABITANTS
CA DES TRAVAUX REALISES PAR LE RESEAU :	2007 : 56 MILLIONS D'EUROS 2008 : 72 MILLIONS D'EUROS
CA D'UN FRANCHISE APRES 2 ANS D'ACTIVITE :	100.000 €
MARGE BRUTE MOYENNE D'EXPLOITATION :	ENTRE 36 ET 45%

2.5 : Les implantations

Zones d'implantation et zones restant à pourvoir.

DEPARTEMENT	CODE POSTAL	ZONE D'IMPLANTATION	REGION
67	67000	STRASBOURG	ALSACE
	67117	ITTENHEIM	
	67600	SELESTAT	
68	68100	MULHOUSE	AQUITAINE
24	24000	PERIGUEUX	
	24100	BERGERAC	
33	33127	SAIN-JEAN D'ILLAC/MERIGNAC	
	33310	LIBOURNE	
	33400	TALENCE	
	33470	BORDEAUX EST	
40	-		
47	47552	AGEN	
64	64230	PAU/BIARRITZ	AUVERGNE
03	03300	VICHY / MOULINS	
43	43000	LE PUY EN VELAY	
63	63200	RIOM	
	63340	ISSOIRE	
15	-		
14	14000	VIRE / CAEN SUD	BASSE NORMANDIE
	14600	LISIEUX / CAEN EST	
50	50000	SUD MANCHE	
61	61000	ALENÇON	
21	21000	FONTAINE LES DIJON	BOURGOGNE
	21220	DIJON	
58	-		
71	71 000	MÂCON SUD	
	71400	AUTUN	
89	-		
22	22100	DINAN	BRETAGNE
	22620	GUINGAMP/PAIMPOL	
29	29000	QUIMPER EST	
	29490	BREST SUD/EST	
35	35400	SAINT MALO / DINAR	
	35410	RENNES SUD EST	
56	-		
18	-		CENTRE
36	36000	CHATEAUROUX	
37	37000	TOURS	

	37320	CHINON OUEST	
41	41350	BLOIS/ VINEUIL	
45	45260	MONTARGIS	
	45470	SAINT-JEAN DE BRAYE	
08	-		CHAMPAGNE ARDENNES
10	10000	TROYES 1	
	10000	TROYES 2	
51	51686	REIMS EST	
52	-		
25	25000	BESANÇON SUD	
	25300	PONTARLIER	
	25620	BESANÇON NORD	
39	-		FRANCHE-COMTE
70	-		
90	90400	BELFORT	
27	27140	GISORS	
76	76000	ROUEN 1	HAUTE NORMANDIE
	76000	ROUEN 2	
75	75012	PARIS 1	ILE-DE-FRANCE
	75015	PARIS 2	
	75017	PARIS 3	
77	77100	MEAUX	
	77170	MELUN	
	77200	TORCY	
	77380	COMBES LA VILLE	
78	78480	POISSY	
	78580	VERSAILLES	
	78660	RAMBOUILLET	
	78711	MANTES LA JOLIE	
91	91100	SAINT GERMAIN LES CORBEIL	
	91380	ASNIÈRES	
	91650	ESSONNE 3 VALLEES	
	91700	ESSONNE NORD	
	91750	ESSONNE EST	
92	92160	MEUDON / CLAMART	
	92340	ANTONY	
	92390	COLOMBES	
93	93600	AULNAY SOUS BOIS SUD	
	93250	VILLEMOMBLE	
94	94520	CRETEIL	
95	95310	CERGY	
11	-		LANGUEDOC ROUSSILLON
30	30100	ALES	

	30210	NIMES EST	
	30200	BAGNOLS-SUR-MER	
34	34670	MONTPELLIER	
48	-		
66	-		
19	-		LIMOUSIN
23	-		
87	-		
54	54710	NANCY	LORRAINE
55	55000	LA MEUSE	
57	-		
88	88600	EPINAL	
09	-		MIDI PYRENEES
12	-		
31	31240	TOULOUSE NORD EST	
	31410	SUD HAUTE GARONNE	
	31650	TOULOUSE SUD EST	
	31830	TOULOUSE NORD OUEST	
32	32000	AUCH	
46	46000	CAHORS	
65	65310	TARBES	
81	81000	ALBI 1	
	81000	ALBI 2	
82	-		
59	59000	LILLE CENTRE	NORD PAS-DE-CALAIS
	59128	DOUAI/VALENCIENNES	
	59237	LILLE NORD/EST	
	59250	TOURCOING NORD	
	59490	CAMBRAI	
	59700	BONDUES	
	59830	CYSOING	
62	62000	ARRAS	
	62360	BOULOGNE SUD	
	62940	LENS OUEST	
49	49100	ANGERS EST	PAYS-DE-LOIRE
	49400	SAUMUR	
	49800	ANGERS OUEST	
53	53150	LAVAL	
	53400	CHATEAU-GONTIER	
72	72000	LE MANS	
85	85200	FONTENAY LE COMTE	
	85300	CHALLANS/ST JEAN DE MONTS	
	85310	LA ROCHE SUR YON	

44	44100	NANTES NORD/OUEST	
	44150	NANTES SUD/EST	
	44270	SAINT JEAN DE MONTS	
	44310	NANTES SUD/OUEST	
	44320	PORNICHET	
	44320	BOUAYE	
	44700	NANTES NORD/EST	
02	02200	SOISSONS	PICARDIE
60	60190	CLERMONT	
80	-		
16	16730	ANGOULEME	POITOU-CHARENTES
17	17100	ROYAN SAINTES	
	17139	LA ROCHELLE NORD	
	17300	ROCHEFORT	
	17770	SAINT JEAN D'ANGELY	
79	79000	NIORT	
	79200	PARTHENAY	
86	86000	POITIERS 1	
	86130	POITIERS 2	
04	-		PROVENCE COTE D'AZUR
05	05100	BRIANÇON	
06	06500	MENTON	
	06530	CANNES/GRASSE	
	06700	ANTIBES	
13	13122	PELISSANNE	
	13320	AIX-EN-PROVENCE 1	
	13400	AUBAGNE EST	
	13450	SALON DE PROVENCE	
	13510	AIX-EN-PROVENCE 2	
83	-		
84	-		
01	01150	LAGNIEU	RHONE ALPES
	01500	AMBERIEU EN BUGEY	
69	69100	VILLEURBANNE	
	69130	ECULLY	
	69270	NEUVILLE SUR SAONE	
	69270	CALUIRE	
	69960	SAINT SYMPHORIEN D'OZON	
	69400	VILLEFRANCHE-SUR-SAONE	
	69530	BRIGNAIS	
	69630	CHAPONOST	
26	26800	VALENCE	
42	42170	SAINT-ETIENNE	

73	73800	ALBERTVILLE	
	73800	AIX LES BAINS / CHAMBERY	
74	74220	LA CLUSAZ	
	74400	CHAMONIX	
	74930	ANNEMASSE	
	74940	ANNECY OUEST	
38	38000	GRENOBLE	
	38230	LYON SUD EST	
	38300	LA TOUR DU PIN	
	38460	LYON EST/ BOURGOIN JALLIEU	

A l'International, Illico Travaux se développe depuis 2007 en master franchise en Belgique et au Portugal.

Elle a également des points de vente franchisés en Suisse et au Luxembourg.