

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



**CRÉATEUR DU MÉTIER
DE COURTIER EN TRAVAUX**

CONTACT PRESSE :
INFINITÉS
COMMUNICATION

Infinités Communication

Agnès HEUDRON : agnesh@infinites.fr

Audrey BUGNY : audrey@infinites.fr

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

1 rue du Moulin - 78590 Rennemoulin

www.infinites.fr

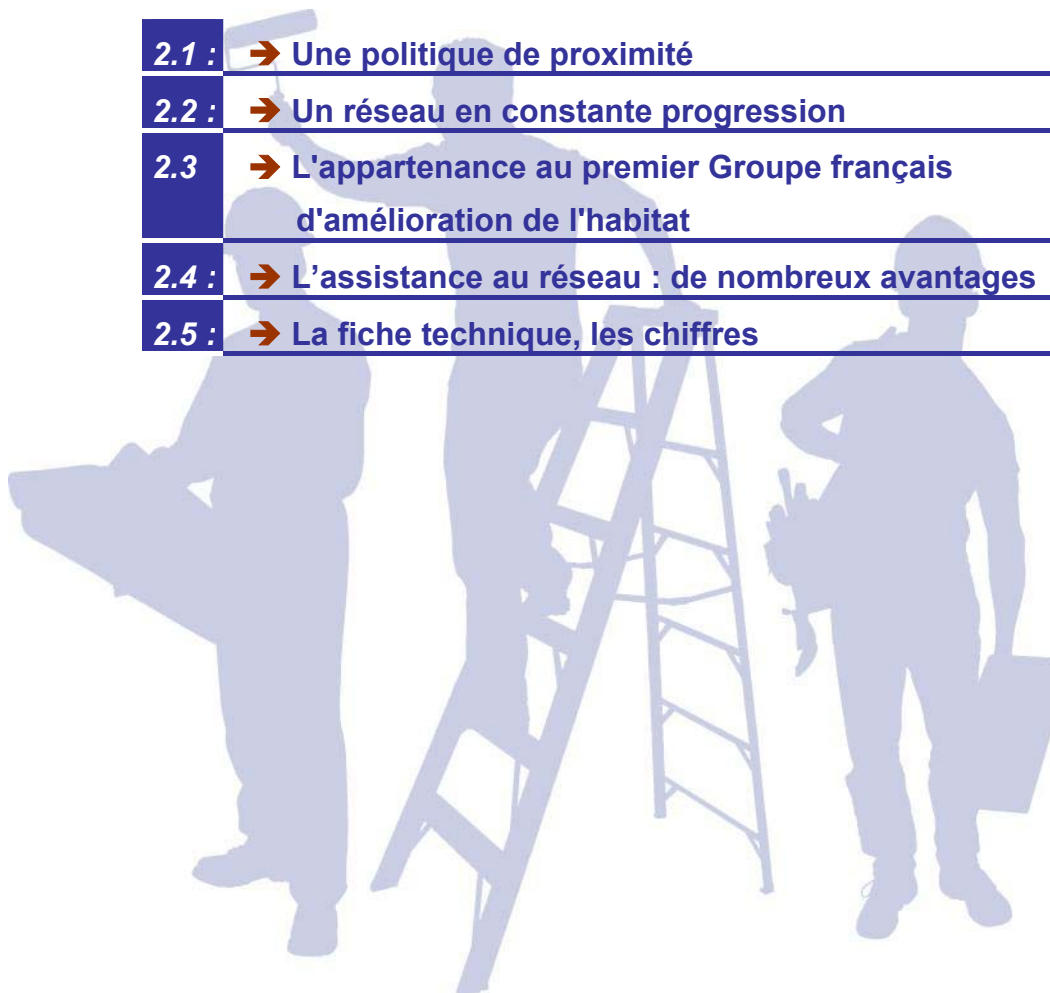
S O M M A I R E

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 réseau en constante progression |
| 2.3 : | → L'appartenance au premier Groupe français d'amélioration de l'habitat |
| 2.4 : | → L'assistance au réseau : de nombreux avantages |
| 2.5 : | → La fiche technique, les chiffres |



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...Il va 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 comparatifs 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 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	<p>Implantation du premier franchisé en Isère.</p>
2003	<p>Illico Travaux accélère son développement et s'adjoit les services d'un prestataire extérieur, chargé du recrutement des nouveaux franchisés.</p>
2004	<p>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.</p>
2005	<p>Le réseau réalise 13 millions d'euros de travaux.</p>
2006	<p>Illico Travaux dépasse les 100 franchisés.</p>
	<p>Illico Travaux lance un magazine annuel sur les travaux de 96 pages remis gracieusement aux clients du réseau. Pour sa promotion, Illico Travaux s'offre une campagne radio sur RTL.</p> 
2007	<p>En janvier, Illico Travaux devient membre de la Fédération Française de la Franchise.</p>
	<p>En mars, Illico Travaux met en ligne un tout nouveau site www.illico-travaux.com.</p>
	<p>En mai, Illico Travaux s'implante en Belgique sous la forme d'une master franchise.</p>
2008	<p>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.</p>
	<p>Illico Travaux ouvre un centre de formation : Batiforma, dédié aux activités du groupe.</p>
	<p>En janvier, Illico Travaux ouvre une master franchise au Portugal. Puis il inaugure une franchise en Suisse et deux au Luxembourg.</p>
	<p>Le réseau Illico Travaux atteint 72 millions d'euros de travaux</p>
2009	<p>En avril, Archipelle, appartenant à Nicolas Daumont et dont Illico Travaux fait partie, rachète Camif Habitat et devient le premier Groupe français sur le secteur de la rénovation et de l'amélioration de l'habitat.</p>
	<p>En septembre, nomination de Michaël Daumont à la Direction Générale d'Illico Travaux.</p>
	<p>22 nouvelles ouvertures à l'international Malgré la conjoncture difficile, le réseau réalise pour 69 millions de travaux</p>
2010	<p>Illico Travaux dresse le bilan de l'évolution du courtage en travaux à l'occasion de ses 10 ans.</p>

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 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.

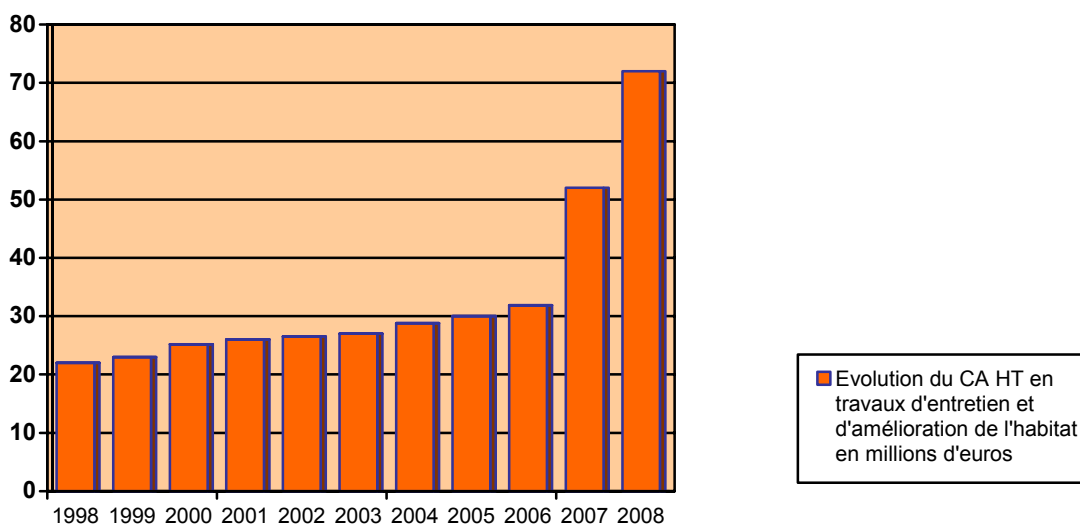
Encouragés par le développement du temps libre, des incitations fiscales (TVA à 5,5%, économies d'énergie...) les français se découvrent une nouvelle passion pour l'amélioration de l'habitat. Partout dans le monde, la tendance au recentrage sur « la maison » s'accroît et les projets d'amélioration de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

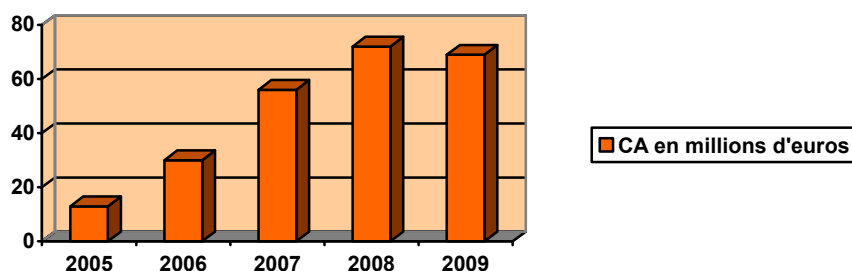
Transmission du savoir-faire, exclusivité d'implantation, licence de marque, assistance en création d'entreprise et montage financier du dossier, mise à disposition d'un logiciel spécifique et d'un fichier de prospection de la zone d'implantation, outils de communication, trois semaines de formation 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 réseau en constante progression

Entre 2001 et 2009, l'enseigne est passée de 4 à près de 140 implantations et se développe à un rythme régulier. Depuis 2005, le chiffre d'affaires travaux du réseau connaît une très forte progression passant de 13 millions d'euros en 2005, à 30 millions en 2006, 56 millions en 2007 et 72 millions en 2008. En 2009, malgré une conjoncture difficile le réseau a réalisé 69 millions d'euros de travaux.



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. Michaël Daumont, frère du PDG, a été nommé Directeur Général du réseau en septembre 2009. Il assure toute la partie exploitation et le développement est pris en charge par Marc Lucian.

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

2.3 : L'appartenance au premier Groupe français d'amélioration de l'habitat

Illico Travaux fait partie du Groupe Archipelle, présidé par Nicolas Daumont.
En avril 2009, Archipelle rachète Camif Habitat, leader dans le domaine de la rénovation de l'habitat clés en main.

A elles deux, **ces entreprises forment désormais le premier Groupe français de travaux d'amélioration, d'aménagement et de rénovation de l'habitat pour les particuliers**, représentant aujourd'hui un chiffre d'affaires de 145 millions d'euros HT de travaux en France.

En septembre 2009, Nicolas Daumont nomme son frère Michaël à la tête d'Illico Travaux. *"Tout en continuant à m'investir fortement dans mon réseau historique, j'ai souhaité placer à la tête d'Illico Travaux une personne de confiance, en mesure de poursuivre à mes côtés, et avec la même éthique, les actions de développement du réseau, et de management des équipes du siège",* affirme-t-il."



Michaël et Nicolas Daumont

LE PARCOURS DE NICOLAS DAUMONT

En mars 2000, à tout juste 23 ans, Nicolas Daumont, jeune ingénieur issu de l'Institut Français de Mécanique Avancée (IFMA) de Clermont-Ferrand, crée le concept de "courtage en travaux" et lance le premier réseau de franchise du secteur, **Illico Travaux**.

Dix ans après, Illico Travaux compte près de 140 courtiers en travaux en France et se développe à l'international. Depuis 2008, il est implanté en Belgique et au Portugal via des masters franchises et dispose de points de vente en Suisse et au Luxembourg.

Interface entre les professionnels du bâtiment et les consommateurs, Illico Travaux a réalisé pour plus de 69 millions d'euros de travaux en 2009 et plus de 100 000 personnes en France ont déjà fait appel à lui pour sélectionner les prestataires susceptibles de mener à bien leurs projets de rénovation.



En 2007, Nicolas Daumont crée **Domireva**, un concept unique visant à fédérer sous enseigne les entreprises du bâtiment, tout en préservant leur indépendance.

Le réseau Domireva a pour vocation de réunir sous enseigne des entreprises du bâtiment de taille moyenne issues de tous les secteurs du second oeuvre, afin de leur permettre d'optimiser leur développement en leur offrant un appui commercial et en leur donnant accès à des techniques de management et de gestion très performantes.

En avril 2009, Archipelle rachète l'entreprise niortaise **Camif Habitat**, leader dans le domaine de la rénovation de l'habitat clés en main. L'entreprise a effectué plus de 50.000 chantiers depuis sa création en 1982.

S'appuyant sur un réseau de professionnels composé de plus de 300 maîtres d'œuvre et 3.000 entreprises du bâtiment, Camif Habitat propose aux particuliers la prise en charge "clé en main" des projets d'aménagement, de rénovation ou d'extension de l'habitat, ainsi que différents services de diagnostics. L'entreprise est aussi particulièrement innovante dans le domaine de la "rénovation durable".

En 2009, Camif Habitat a réalisé un chiffre d'affaires de 53 millions d'euros HT (80% en rénovation, 20% en aménagement).

Nicolas Daumont est également **Président et cofondateur de la FFCT** (Fédération Française du Courtage en Travaux), interface entre les professionnels du courtage en travaux et les Pouvoirs publics.

2.4 : 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. A l'ouverture, le franchisé bénéficie aussi d'un « **kit de démarrage** » où 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
- une **cellule nationale de cotation des entreprises** agréant les entreprises du bâtiment sélectionnées par le courtier (entreprises en règle, assurées, immatriculées, etc). Cet agrément passe par une cotation métier (satisfaction client, ancienneté, labels, etc) et une cotation financière (solvabilité, rentabilité...).
- 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** est mis à la disposition des franchisés pour leurs clients.



2.4 : La fiche technique, 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 08 0580 0580 <small>*appel gratuit d'un poste fixe</small>
PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL :	NICOLAS DAUMONT
DIRECTEUR GENERAL :	MICHAËL DAUMONT
NATURE DU CONTRAT :	FRANCHISE
DUREE DU CONTRAT :	7 ANS
NOMBRE DE FRANCHISES EN FRANCE :	AU 31 DECEMBRE 2009 : 140
NOMBRE DE FRANCHISES A L'INTERNATIONAL :	AU 31 DECEMBRE 2009 : 38
MASTER FRANCHISE :	OUVERTURE EN 2007 : BELGIQUE OUVERTURE EN 2008 : PORTUGAL , SUISSE, LUXEMBOURG
INVESTISSEMENT INITIAL GLOBAL :	65.000 € (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
CHIFFRE D'AFFAIRES RESEAU :	2009 : 7 500 000 EUROS
CA D'UN FRANCHISE APRES 2 ANS D'ACTIVITE :	100.000 €
MARGE BRUTE MOYENNE D'EXPLOITATION :	ENTRE 36 ET 45%