

Le courtage sprint vers le succès

« Ce qui fait la success story d'Illico Travaux, c'est sans doute son concept même. « 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. Rendre plus aisé ces travaux est un besoin manifeste », affirme, un brin sur un ton futé, Nicolas Daumont. Rendre plus facile les travaux, c'est bien la mission que se donne le courtage en travaux. « J'ai créé un service unique pour centraliser tous les corps de métier nécessaires à des travaux de rénovation ou d'aménagement. Le client peut, sur un seul numéro de téléphone ou sur un seul site internet, suivre l'avancement de ses travaux. Il y a une personne, à temps plein, qui gère ses travaux au quotidien. » Le courtier se déplace chez le client, écoute ses projets, prend des photos. Ensuite il lance auprès d'artisans les appels d'offre, fait jouer la concurrence pour obtenir les prix les plus intéressants. Chaque courtier recrute d'ailleurs une cinquantaine d'entreprises qui répondent à un audit strict pour faire partie du réseau d'Illico Travaux. Il revient chez le client pour prendre des décisions suite aux démarches effectuées. Le tour est joué : les travaux sont lancés et le courtier en assure le suivi. Nicolas Daumont se défend de « prendre du travail aux maîtres d'oeuvre ou architectes. Quand il y en a besoin pour la demande de travaux de notre client, nous faisons appel à eux sans hésitation. » Ce n'est pas le client qui paye directement Illico Travaux. L'entreprise de courtage prend une commission de 10 % sur les travaux payés aux artisans. Il va sans dire que le courtage en travaux permet un gain de temps considérable pour le particulier. Autre argument convainquant : « Illico Travaux met en place des systèmes de garantie pour les consommateurs. Le service rend les travaux plus rapides et plus faciles, mais aussi plus sécurisés. » Nicolas Daumont parle d'une protection juridique couverte par son entreprise en cas de litige ou de mal façon puisque Illico Travaux prend en charge les frais de procédure. Il va même plus loin : « A partir de janvier 2010 et vu le contexte économique, nous mettons en place une garantie caution qui sécurise le client en cas de dépôt de bilan des entreprises engagées sur ses travaux. » Ce service d'intermédiation est en plein boom depuis 2004 avec l'explosion d'internet. Il s'agit d'une véritable intermédiation entre des techniciens professionnels du bâtiment et des consommateurs pour qui il n'est pas facile de se retrouver dans la multitude d'artisans et de services. La clientèle d'Illico Travaux est à 93 % composée de particuliers et à 7 % de professionnels, surtout des chaînes d'hôtel et des restaurants. En France, le marché global des travaux représente un volume d'environ 89 milliards d'euros. 61 % des Français ne savent pas à quelle entreprise s'adresser. Une brèche que le courtage en travaux a su investir pour se bâtir un bel avenir. »