

R&T

L'information
100 % transmission

Reprendre & Transmettre magazine - n° 66

www.reprendre-transmettre.com



Mars - Juin 2009 - n° 66 - 18 € - 16^e année

AVOIR DU CULOT!

À 32 ANS, IL RACHÈTE CAMIF HABITAT
À LA BARRE ET DEVIENT LE N°1 FRANÇAIS
DU COURTAGE EN TRAVAUX

Moyennant un cheque de 900 000 €, l'entrepreneur lyonnais Nicolas Daumont, Pdg fondateur du réseau de franchise Mico Travaux, a été choisi par le tribunal de commerce de Niort pour reprendre les actifs de Camif Habitat (77 M€ de CA, 66 salariés), la filiale in bonis de Camif SA.

Dossier Rhône-Alpes Auvergne
**Un serial reprenneur de 39 ans
bouscule les méthodes
des investisseurs financiers** p. 8



Profiter du tremplin d'une reprise à la barre

Ils ont moins de 40 ans et incarnent la nouvelle génération des repreneurs d'entreprises en difficulté. Après avoir bâti des business modèles qui ont fait leurs preuves au cours de la dernière décennie, ils ont compris que la crise constituait pour eux une formidable opportunité de conforter leurs positions, voire de changer de taille. Nicolas Daumont, 32 ans, vient de voir son plan de reprise de Camif Habitat retenu par le tribunal de commerce de Niort. En contrepartie d'un chèque de 900 000 €, il met la main sur plus de 70 M€ de chiffre d'affaires et devient d'un coup d'un seul un acteur majeur sur le marché de la rénovation de l'habitat. Quant à Philippe Dubus, après avoir bâti un groupe de 160 personnes et 16 M€ de CA à coup d'acquisitions successives d'entreprises, il vient de créer le fonds Return pour accélérer sa stratégie de croissance externe à la barre du tribunal. A chacun sa martingale...

DOUBLER DE TAILLE A BON COMPTE

Un repreneur de 32 ans s'offre Camif Habitat

Nicolas Daumont, repreneur de Camif Habitat

→ L'entreprise que vous venez de racheter est-elle en difficulté ou in bonis ?



Le dépôt de bilan de Camif Collectivité, la plus grosse filiale en termes de chiffre d'affaires (580 M€), a entraîné dans son sillage celui des 5 autres filiales de Camif SA, dont Camif Habitat qui réalise des travaux clés en main pour le compte des particuliers. Mais Camif Habitat est une entreprise in bonis, avec un résultat de 300 000 € avant impôt, une trésorerie

de plus de 6 M€ et un potentiel immédiat d'amélioration de la rentabilité, le siège ponctionnant entre 1,5 et 2 M€ de frais chaque année. Camif Habitat était très dépendante de fonctions centralisées au niveau de la holding, et un gros travail de transformation et de restructuration nous attend pour rendre son autonomie à cette ex-filiale de groupe.

→ Dans quelles circonstances avez-vous eu connaissance de cette opportunité ?

C'est un de mes franchisés qui m'a alerté sur le fait que Camif Habitat avait été placé en liquidation judiciaire et était à vendre. Nous sommes entrés en contact avec le liquidateur judiciaire et avons immédiatement fait acte de candidature.

→ Avez-vous immédiatement été convaincu que Camif Habitat était une cible stratégique pour Illico Travaux ?

Camif Habitat gère des travaux de rénovation de montants supérieurs aux nôtres et est responsable des travaux en tant que maître

d'œuvre alors que nous ne le sommes pas. Sa clientèle de fonctionnaires, son réseau de plus de 300 maîtres d'œuvre et 3 000 entreprises, ses services de bilans et diagnostics immobiliers, constituaient autant de complémentarités évidentes par rapport au cœur de métier de Illico Travaux. Mais il n'est pas question de fusionner les deux activités pour autant : je tiens à ce que chaque entité conserve son positionnement et ses équipes.

→ Durant la procédure, avez-vous pu accéder facilement aux hommes et aux informations ?

Non, car le management de Camif Habitat nous considérait comme un concurrent et mon métier était peu connu des gens. Je n'ai pu rencontrer ni l'encadrement ni le personnel, et l'accès à l'information était compliqué du fait de la centralisation des grandes fonctions - informatique, achats, DRH - au niveau de Camif SA.

→ Comment se sont déroulées les discussions avec le liquidateur ?

Ce fut un combat de tous les jours car nous étions en compétition avec d'autres prétendants, notamment un investisseur financier et des groupes industriels du secteur de l'énergie et des matériaux de construction. Ma stratégie fut d'occuper le terrain et de me comporter comme si j'étais déjà aux commandes. J'ai financé une campagne dans la PQR pour faire connaître Illico Travaux aux acteurs économiques locaux et témoigner de notre dynamisme. Pour témoigner de mon implication, j'ai même pris l'initiative de trouver de nouveaux locaux pour reloger l'activité. Je n'ai pas lâché le liquidateur que j'appelais chaque semaine.

→ Quelles étaient vos principales forces et faiblesses ?

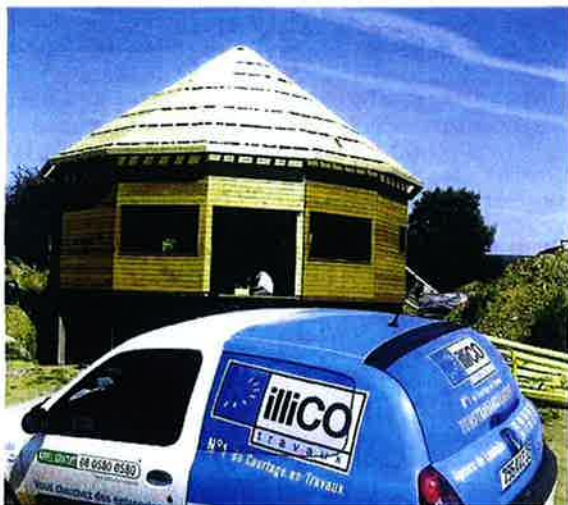
Ma principale faiblesse était d'avoir 32 ans et d'intervenir par le biais d'une société holding au capital de 3 000 € créée fin 2008 pour regrouper mes différentes participations ! En outre, je n'avais aucune expérience de la reprise d'une entreprise à la barre du tribunal. Il a donc fallu que je défende mon parcours de serial entrepreneur depuis plus de 10 ans et que je fasse valoir ma connaissance du métier de l'entreprise convoitée. Etre l'homme du métier, l'exploitant sur un marché du bâtiment particulièrement sinistrogène, voilà ce qui a fait la différence aux dires des observateurs du dossier. Le bâtiment étant un métier à faibles marges, le liquidateur et le tribunal craignaient que l'investisseur financier ne récupère la trésorerie au détriment de la préservation des emplois. De mon côté,

j'ai cherché par tous les moyens à crédibiliser mon offre. Je me suis appliqué à souligner les évidentes synergies entre nos deux activités et à leur expliquer les causes de sous-performance de l'entreprise. Au niveau de mon offre, j'ai pris soin d'apporter un maximum de garanties tant au plan social qu'au plan financier : je me suis engagé à conserver les 66 CDD et je suis arrivé avec un chèque de banque le jour de l'audience.

→ Justement, il vous a fallu trouver les financements en peu de temps. Qu'avez-vous à dire sur le comportement des banques ? Sur les 900 000 € du prix de cession, j'en ai financé 200 000 à titre personnel et 700 000 par le biais d'un emprunt bancaire. La Société Générale, ma banque depuis 10 ans m'a suivi immédiatement et leur fidélité a évidemment beaucoup pesé vis à vis des autres banques que j'ai sollicitées. La Banque Palatine m'ayant donné son accord en 3 jours, je lui ai donné ma préférence pour les remercier de leur réactivité. Je récompense toujours le premier à dire oui.

→ Par qui vous êtes-vous fait conseiller durant cette période tumultueuse ?

Je me suis fait assister au plan juridique par Christophe Requin, un avocat d'affaires lyonnais très spécialisé dans le droit des procédures collectives, et par Frank Coursole au plan financier, qui me suit depuis la création d'Illico. Enfin, Pierre Gontier, mon associé au



sein d'Illico, met ses compétences d'ex-conseiller prud'homme au service de Camif Habitat en devenant président du conseil de surveillance de la société.

→ Concrètement, comment allez-vous diriger ce nouvel ensemble ? J'ai décidé de m'engager personnellement dans ce nouveau challenge et de m'imprégner des choses en prenant les rênes de Camif Habitat jusqu'à la fin de l'année. De nombreuses synergies sont possibles entre les deux activités et il m'importe de bien les identifier. Il n'est pas dans mes intentions de fusionner les deux structures mais de continuer à les développer en tenant compte de leurs positionnements spécifiques et de créer une saine émulation entre elles. Pour mettre en œuvre cette stratégie, je souhaite m'appuyer sur les hommes en place, mais aussi sur mon équipe et mes partenaires actuels. C'est ce que j'ai expliqué aux 66 salariés de Camif que j'ai rencontrés le 14 mai dernier.

Comment Nicolas Daumont est devenu à 32 ans le numéro 1 français

du courtage en travaux

Les plus belles réussites entrepreneuriales naissent souvent d'idées simples et la success-story de Nicolas Daumont n'échappe pas à la règle. Agé de 19 ans, c'est parce qu'il ne trouve pas de réparateur pour sa chaudière tombée en panne que cet étudiant en Maths sup et Math spé de Clermont-Ferrand va se lancer dans l'aventure de la création d'Illico Travaux. « J'ai eu toutes les peines du monde à trouver un artisan pour remplacer la vitre de ma chaudière » raconte amusé Nicolas Daumont. Surtout, je me suis aperçu qu'on me demandait des sommes très différentes pour la même prestation.

J'ai fait le constat qu'il manquait un intermédiaire pour sélectionner et qualifier les professionnels et servir d'interface avec les particuliers. » Contribuer à formaliser le métier du courtage en travaux, voilà ce à quoi va s'employer notre ingénieur en herbe à partir de 2000, date à laquelle il crée Illico Travaux. Et alors que l'entreprise basée à Saint-Didier au Mont d'Or, dans la banlieue lyonnaise, vient de fêter son 9ème anniversaire, force est de reconnaître que son dirigeant n'a pas musardé en route. En l'espace d'une petite décennie, et grâce au levier de la franchise dont il a bien su habilement tirer parti pour se développer, le Pdg fondateur d'Illico Travaux revendique aujourd'hui 70 000 clients, un réseau de 10 400 entreprises référencées et 72 M€ de travaux en 2008. Misant sur un réseau de proximité de 160 agences en France, Illico Travaux a su également planter son drapeau à l'international. Depuis 2008, il est présent en Belgique et au Portugal via des masters franchises, et dispose de points de vente en Suisse et au Luxembourg.

Fort d'un développement patient qui lui a permis de parfaitement prendre la mesure de son marché et de conserver le contrôle de son affaire – Nicolas Daumont contrôle à 98% l'idée entreprise, le holding qui coiffe ses participations – le petit poucet du courtage de travaux a su accélérer au bon moment : la reprise du poids lourd de la rénovation lui offre l'opportunité de doubler de taille d'un coup d'un seul, sans se ruiner et sans hypothéquer ses marges de manœuvres financières à venir. En outre, elle ouvre d'intéressantes perspectives à ce pdg âgé de seulement 32 ans ! S'il réussit cette reprise tout aussi acrobatique que prometteuse, ce serial entrepreneur gagnera ses galons de repreneur et pourra alors s'ouvrir toutes grandes les portes de l'international ou bien se donner les moyens d'investir des niches de marché connexes. Jamais rassasié, ce serial entrepreneur a déjà pris date en prenant une douzaine de participations dans des métiers connexes, qu'il s'agisse du courtage en assurance, de l'activité de marchand de biens, de la cotation des entreprises du bâtiment, des travaux d'entretien et de dépannage ou encore de la gestion d'un centre d'affaires ou d'un hôtel. « Chaque année, je crée une nouvelle activité pour me détendre » lance en toute décontraction Nicolas Daumont. « J'adore découvrir de nouvelles activités et de nouveaux métiers. » Rendez-vous est pris dans 10 ans avec le futur champion français des services de courtage autour de l'habitat !