

Nicolas Daumont.

Boulimique de création

Chef d'entreprise depuis l'âge de 23 ans, Nicolas Daumont est un créateur frénétique. Inventeur du courtage en travaux avec l'enseigne Illico Travaux, il goûte à une nouvelle expérience, celle de repreneur puisqu'il vient d'acquérir Camif Habitat.

Claire Pourprix

Du haut de son mètre 98 et sous ses airs juvéniles, Nicolas Daumont semble tout droit sorti d'une école de commerce. Erreur. À 32 ans, il a déjà près de dix ans d'expérience professionnelle derrière lui. Et pas la moindre : il a créé le métier de courtage en travaux en lançant le réseau de franchise Illico Travaux, en 2000. Avant même de décrocher son diplôme d'ingénieur. « J'ai cassé une vitre contre le coin de ma chaudière et je n'ai pas trouvé d'entreprise pour réparer ma fenêtre. Je ne savais pas qui appeler. Cela m'a donné l'idée de créer une centrale regroupant tous les artisans », résume-t-il.

Alors qu'à l'école, on lui apprend plutôt à organiser une délocalisation et à transformer les hommes en automates, il peine à croire en l'avenir de l'industrie en France... Et, inspiré par le centre commercial en face duquel il habite, à Clermont-Ferrand, il se prend à imaginer une grande surface de services, qui ne tuerait pas le petit commerce local, mais travaillerait avec. « Les artisans sont souvent des affectifs qui connaissent très bien leur travail mais ne savent pas le vendre. Illico se charge de l'aspect commercial et fait l'interface avec les consommateurs. Pour ces derniers, cela ne coûte rien, car nous sommes rémunérés par les artisans, sur commission », explique le dirigeant.

Illico Travaux ne compte que 17 salariés au siège, mais totalise 150 agences franchisées en France et 18 en Europe. En 2008, le réseau a généré 71,4 M€HT de travaux. Mi-juin, le réseau recensait 10.400 entreprises adhérentes, une croissance de 40 % depuis septembre 2008. Car, crise aidant, les entreprises de travaux sont moins débordées et sollicitent plus le réseau.

Tel un volcan

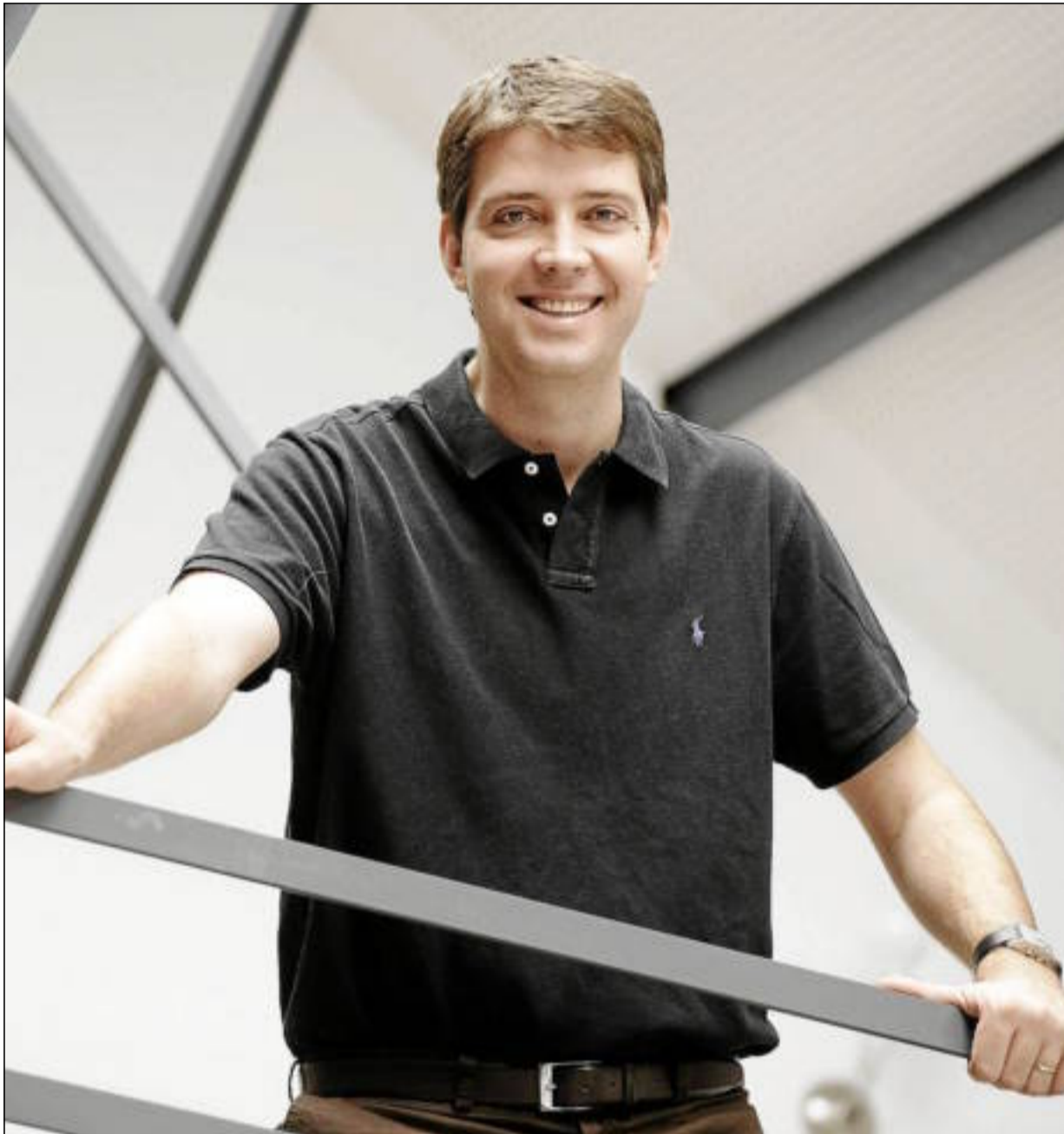
Il faut reconnaître que le chef d'entreprise ne lésine pas sur les moyens : il a créé et préside la fédération du courtage en travaux, pour professionnaliser le métier, et communique massivement. Uniformes bleus, marquage des voitures, agences vitrines, salons, communiqués de presse, publicité... le budget communication atteint 3 M€ par an ! Nicolas Daumont se pla-

ce volontiers sur le devant de la scène pour porter son entreprise. Mais une fois la casquette du chef d'entreprise enlevée il ne rêve que d'une chose : ne rien faire. Difficile d'imaginer ce personnage volubile rester de longs moments sans parler ni bouger. Et pourtant : « Je suis un volcan qui explose la semaine et qui dort le week-end », confie l'Auvergnat. En soirée, il préfère se présenter comme « commercial dans une boîte de bâtiment », pour être certain de ne pas susciter la curiosité, et donc d'engager la conversation... Tous les ans, il part avec sa femme deux semaines aux Maldives, loin de tout.

L'attrait de la page blanche

Mais son lieu de ressource de prédilection est son chalet savoyard, seul endroit qu'il peine à quitter pour retourner au travail. Acheté en 2006, pour en faire un hôtel privatif pour l'accueil de séminaires ou d'événements, son chalet a brûlé en 2007. Il a mis des mois à s'en remettre. « Ce chalet n'est pas que des murs, c'est un rêve », confie-t-il. Sorti indemne de l'incendie, après avoir déjà frôlé le pire dans un accident d'hélicoptère en 2003, Nicolas Daumont vit avec la peur au quotidien. Issu d'un milieu modeste, il a l'impression que le fait d'accéder à quelque chose qui était auparavant réservé aux autres le met en danger... Mais cette peur est aussi source d'énergie ; il aime prendre des risques.

L'argent n'est pas son leitmotiv. Ce qu'il adore, c'est la page blanche : partir de rien, être confronté à plein de problèmes et trouver des solutions. Une fois le projet lancé, il s'entoure d'un « pilier », une personne de confiance qui le dirigera. Frustré par l'étendue du possible, toujours étonné de voir ses idées se réaliser, Nicolas Daumont se définit comme un constructeur. Une nouvelle étape se tourne avec le rachat de Camif Habitat, à Niort, sa première acquisition. Sans doute pas la dernière : « La reprise d'entreprise me fait vraiment envie, reconnaît-il. Créer, c'est long. Je prends mon pied avec la Camif, car en partant de l'existant on gagne des années et on ne doit faire qu'une chose, l'améliorer. »



● Nicolas Daumont, fondateur d'Illico Travaux et repreneur de Camif Habitat : « La création, partir de la page blanche, m'excite. »

PARCOURS

1977

Naissance à Vichy, dans l'Allier.

1^{er} mars 2000

Création d'Illico Travaux, alors qu'il est encore étudiant.

2001

Ingénieur de l'Institut français de mécanique avancée (IFMA), à Clermont-Ferrand.

Octobre 2008

Création de la holding Idée Entreprise, pour chapeauter la dizaine d'entreprises créées dans le sillage d'Illico Travaux : Projassur (assurances), Admimo (agence immobilière), Projimo (marchand de biens), châtelet-hôtel Armanaz, Batiforma (centre de formation), Vériprou (labellisation et cotation des entreprises du bâtiment), Domireva (franchise d'entreprises du bâtiment), Toute-la-franchise.com (recrutement de franchisés), L'Armande (société de travaux), Centre d'affaires des Monts-d'or, CITGC (centrale pour grands comptes), Illico Crédit (courtage). Sans compter neuf SCL...

Mai 2009

Rachat de Camif Habitat, à Niort (Deux-Sèvres).

Juin 2009

Création d'Illico Intérim, pour les professionnels du bâtiment.

« Le rachat de Camif Habitat est une excellente affaire »

Le groupe que vous dirigez, sous la holding Idée Entreprise, compte plus de quinze structures. Quelle est votre stratégie ?

Avant le rachat de Camif Habitat, l'idée était de faire d'Illico un nom générique du courtage. J'ai deux envies : qu'Illico soit très connu dans le monde du bâtiment, et qu'il soit reconnu comme une référence du courtage en général. Aujourd'hui, je crée des plates-formes qui travaillent à distance sur des clientèles captives, et demain peut-être des agences : Illico Assurances pour assurer les entreprises du bâtiment, Illico Intérim pour l'intérim des professionnels du bâtiment, Illico Crédit pour financer les travaux et Illico Immo pour l'achat et la vente d'immobilier. Le déploiement pourrait se faire sous cinq agences distinctes ou sous forme d'agences "arc-en-ciel" avec les cinq domaines d'activité.

Qu'est-ce qui a motivé le rachat de Camif Habitat ?

La filiale du groupe Camif, placée en dépôt de bilan, ne m'a coûté que 900.000 €. C'est une belle affaire, très rentable, avec 8 M€ de trésorerie, qui emploie 66 personnes au siège et pèse 73,5 M€ de

chiffre d'affaires. Contrairement à Illico Travaux, qui concerne des travaux moyens de 20.000 € sur le marché de la rénovation, de l'extension et de l'amélioration de l'habitat, Camif Habitat s'appuie sur un réseau de 300 maîtres d'œuvre, pour des chantiers moyens de 60.000 €. Les deux activités sont donc complémentaires. Pour schématiser, Illico Travaux a une obligation de moyens, tandis que Camif Habitat, qui met à disposition un expert qui suit, coordonne et garantit les travaux, a une obligation de résultat.

Vous avez démarré votre carrière très jeune. Est-ce plutôt un avantage ou un inconvénient ?

Ça a longtemps été un inconvénient d'être jeune car je ressentais toujours le besoin de me justifier. Je me sentais obligé de m'habiller en costard pour compenser... Cela m'a en fait demandé deux fois plus d'énergie. Signe que je vieillissais : je n'ai plus besoin de me justifier !

Quel regard portez-vous sur votre parcours ?

Quand j'ai démarré, je n'avais rien à perdre : issu d'une famille modeste, sans passé d'entrepreneur, sans

moyens financiers et sans charisme particulier... Aujourd'hui, les choses sont différentes. J'observe un changement de comportement, je prends plus de risques, ça s'accélère... J'ai le sentiment que tout le monde court derrière moi ; ce sera plus compliqué quand ça se stabilisera. Car pour le moment, nous fonctionnons avec des micro-entreprises, avec l'énergie de start-up, sans problème de management. Les gens qui travaillent avec moi veulent aller loin, ils ne cherchent pas une place pépère ! Nous partageons beaucoup avant de lancer un nouveau projet. Il existe un instinct de protection entre nous. D'ailleurs, il n'y a eu aucun départ depuis le lancement d'Illico Travaux !

Pensez-vous pouvoir répliquer cette "recette" chez Camif Habitat ?

Depuis le rachat, je passe trois semaines par mois à Niort. J'ai d'abord observé et écouté, avant de rechercher le "pilier" qui pourra s'occuper de l'entreprise. Je suis un constructeur, je ne fais pas des opérations pour gagner de l'argent. Le seul intérêt de l'argent est de pouvoir lancer de nouveaux projets !

Il aime, il n'aime pas...

Il aime

- Sa famille : il travaille avec son frère jumeau, Mickaël, son frère cadet, Lionel, ses parents et une tante sont aussi associés.
- Son chalet : un vrai lieu de ressource.
- Le sport, mais l'ex-champion d'Auvergne de basket manque de temps.
- Les lectures d'expériences humaines, d'épreuves choisies.
- Les films populaires et les variétés.

Il n'aime pas

- L'argent comme une fin en soit : « Gagner de l'argent n'a qu'un seul intérêt, c'est de pouvoir lancer de nouveaux projets. »
- Qu'on le dérange pendant un repos : hors du travail, il se replie sur lui-même et aspire à ne rien faire.