



**CAMIF HABITAT**  
LA GARANTIE DU RÉSULTAT

**RÉNOVATION | EXTENSION | AMÉNAGEMENT | DIAGNOSTIC**



**UNE ENTREPRISE DU 1<sup>er</sup> GROUPE FRANCAIS  
D'AMÉLIORATION DE L'HABITAT**

**DOSSIER DE PRESSE**

CONTACT PRESSE

**INFINITÉS**  
COMMUNICATION

**Infinités Communication**

Agnès HEUDRON : [agnesh@infinites.fr](mailto:agnesh@infinites.fr)  
Tél.: 01 30 80 09 09 - Fax : 01 30 80 09 29  
1 rue du Moulin - 78590 Rennemoulin  
[www.infinites.fr](http://www.infinites.fr)



## S O M M A I R E

### **1. L'histoire d'un leader**

- 1.1** : Un concept novateur
- 1.2** : Une offre unique sur le marché
- 1.3** : Son évolution, depuis sa création
- 1.4** : Une entreprise du premier groupe français d'amélioration de l'habitat
- 1.5** : Ses objectifs de développement

### **2. Un cadre bien défini pour des projets sécurisés**

- 2.1** : Un solide réseau de partenaires
- 2.2** : Les grandes étapes d'un projet
- 2.3** : Un référent en matière de relation au client
- 2.4** : Des avantages concurrentiels
- 2.5** : [www.camif-habitat.fr](http://www.camif-habitat.fr) : un guide en ligne pour bien préparer son projet

# 1. L'histoire d'un leader

En 1982, Le groupe Camif décide de créer un service spécifiquement dédié à l'habitat. Tout d'abord destiné à la pose de produits techniques issus des catalogues de vente à distance Camif, ce service évolue ensuite pour donner naissance, en 1997, à **Camif Habitat, société dédiée aux travaux de rénovation et d'aménagement de l'habitat individuel.**

En mai 2009, Camif Habitat est racheté par Nicolas Daumont, par ailleurs PDG d'Illico Travaux. L'entreprise fait désormais partie du **premier groupe français de travaux pour les particuliers.**

**Depuis 1982, avec l'aide de son réseau de partenaires, Camif Habitat a déjà mené à bien plus de 50.000 chantiers, de natures très différentes et de budgets allant de 2.000 à 350.000 euros. Chaque année, elle enregistre entre 1.500 et 2.000 commandes.**

## 1.1 : UN CONCEPT NOVATEUR

Camif Habitat offre une prestation unique dans l'univers du bâtiment en proposant à ses clients :

- **une prise en charge globale de leur projet** (Conception, coordination du projet, réalisation de l'ensemble des travaux).
- **La garantie du résultat**  
En effet, en tant que contractant général, Camif Habitat s'engage sur le prix de la prestation (prix ferme et définitif inscrit au contrat), les délais d'exécution et la qualité de travaux réalisés.

**La combinaison de ces deux facteurs permet à Camif Habitat d'assurer à ses clients une réelle tranquillité d'esprit et la solution de travaux la plus sécurisée du marché.**

### → CE CONCEPT S'APPUIE SUR :

- La garantie **d'un engagement contractuel** (prix et délais convenus à l'avance, conduite du projet jusqu'à son terme, descriptif des travaux prévus, conformité des travaux aux règles de l'art, garanties légales selon le type et la nature du projet telles que la garantie décennale, la garantie du parfait achèvement,...)
- Une **organisation méthodique**, de la conception à la réalisation, offrant aux clients une maîtrise complète de leurs projets.
- L'assurance d'un **projet et d'un accompagnement personnalisé** par un maître d'œuvre agréé, **interlocuteur unique** dédié au pilotage global du projet client
- **Un réseau national** de plus de 300 maîtres d'œuvre et 3.000 entreprises agréés et sélectionnés par Camif Habitat, répartis sur l'ensemble du territoire.



## 1.2 : UNE OFFRE UNIQUE SUR LE MARCHÉ

Camif Habitat prend en charge les opérations de travaux d'aménagement ou de rénovation majoritairement dans l'habitat individuel.

Ainsi, l'offre concerne aussi bien les travaux d'aménagement comme la pose de nouvelles fenêtres ou la remise aux normes d'une installation électrique que des travaux de rénovation comme par exemple, la reconversion d'un hangar ou d'une grange en loft.

De plus, Camif Habitat a mis en place différents services de diagnostics pour mieux répondre aux attentes des clients :

### **Le bilan avant achat**

Pour un forfait de 180 €, un maître d'œuvre agréé Camif Habitat visite avec le client l'habitation qu'il souhaite acquérir et lui donne, à partir de ses constats visuels, son avis objectif sur l'état visible du gros œuvre, la solidité apparente de l'ensemble, l'état de la toiture, le degré de vétusté des installations électriques ou de plomberie, le niveau de confort. Fort de ces différents constats, il indique ensuite un ordre de grandeur des travaux éventuels à réaliser.

### **L'étude thermique**

Pour un forfait de 390 €, Camif Habitat réalise une étude thermique avant travaux qui prend en compte toutes les possibilités d'amélioration du confort thermique (isolation, chauffage, aération, consommation d'énergie...), les économies réalisables et le temps de retour sur investissement.

Depuis 2008, grâce à ses offres "Habiter autrement" ([www.maison-plus-ecologique.com](http://www.maison-plus-ecologique.com)) et "Rénovation thermique" ([www.travaux-economies-energie.com](http://www.travaux-economies-energie.com)) Camif Habitat se positionne clairement comme un acteur responsable prenant en compte les problématiques environnementales liées à l'habitat.

*Extension Bois*



## 1.3 : SON ÉVOLUTION DEPUIS SA CRÉATION

<b>1982</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Création des "Centres Energie Habitat" pour la réalisation de diagnostics thermiques.</li> </ul>
<b>1986</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Développement de l'activité "Travaux"</li> </ul>
<b>1997</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Création de l'enseigne Camif Habitat</b>, filiale de Camif SA, spécialisée dans les travaux de rénovation.</li> </ul>
<b>2002</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Camif Habitat devient la première entreprise française du bâtiment, certifiée pour sa qualité de services.</li> </ul>
<b>2008</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Camif Habitat lance "Habiter autrement", une nouvelle offre environnementale proposée dans le cadre des travaux de réhabilitation de l'habitat et qui intègre les notions d'environnement, de confort, de santé et d'économies d'énergies à toutes les étapes clés du projet.</li> </ul>
<b>2009</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ En avril, Camif Habitat renforce son positionnement dans le domaine du développement durable avec son offre "Mes travaux, mes économies"</li> <li>▪ En mai, Camif Habitat est rachetée par le groupe Archipelle, présidé par Nicolas Daumont, dirigeant et actionnaire majoritaire du réseau Illico Travaux.</li> </ul>
<b>2010</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ En janvier, Camif habitat emménage dans de nouveaux locaux à Chauray (79)</li> <li>▪ En février, la marque lance une campagne radio et télévisuelle</li> </ul>



## 1.4 : UNE ENTREPRISE DU PREMIER GROUPE FRANCAIS D'AMÉLIORATION DE L'HABITAT

Leader français de la rénovation clés en mains, Camif Habitat est rachetée en avril 2009 par le Groupe Archipelle, présidé par **Nicolas Daumont**.

Ce Groupe possède également Illico Travaux, N°1 du courtage en travaux. 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 de travaux HT en France.



### LE PARCOURS DE NICOLAS DAUMONT

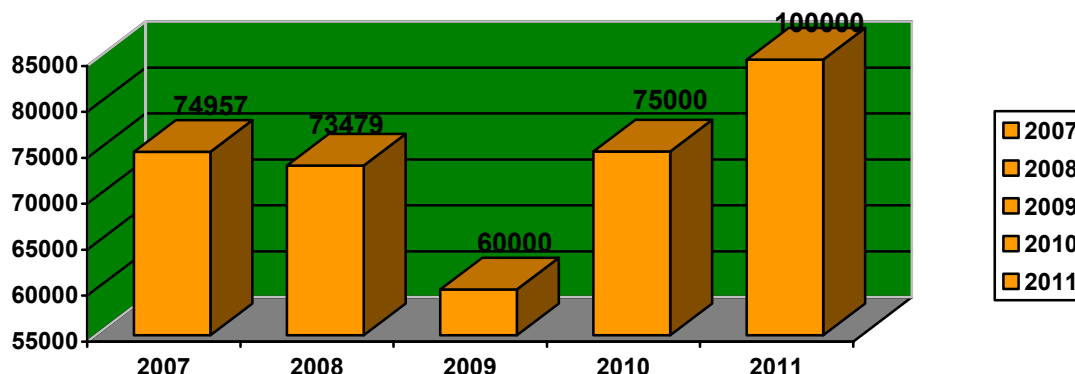
**En mars 2000**, à tout juste 23 ans, Nicolas Daumont, jeune ingénieur issu de l'Institut français de Mécanique Avancée (IFMA) de Clermont-Ferrand, crée le concept de "Courtage en travaux" et lance le premier réseau de franchise du secteur, Illico Travaux.

**En 2007**, il crée Domireva, un concept unique visant à fédérer sous enseigne des entreprises du bâtiment 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**, il rachète Camif Habitat dont la maison mère, Camif SA rencontrait des difficultés. Entrepreneur dans l'âme, meneur d'hommes, gestionnaire hors pair, Nicolas Daumont se retrouve, à 32 ans, Président de trois enseignes complémentaires dans le secteur de l'habitat.

## 1.5 : SES OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT

Camif Habitat contracte environ 1500 à 2000 commandes par an, dont 80% concernent la rénovation de l'habitat.



Après avoir connu une baisse en 2007 (conséquence de l'abandon de l'activité de construction de maisons individuelles) son chiffre d'affaires atteint en 2008 près de 73,5 millions d'euros et un résultat net avant impôt de 551.000 euros. Fort d'un nouvel élan en 2009, Camif Habitat espère atteindre à l'horizon 2011, les 100 millions d'euros de CA. Pour y parvenir, elle a pris différentes mesures visant à diminuer les risques liés aux travaux, accroître la dynamique commerciale, développer ses offres de développement durable et renforcer le pilotage de son réseau de partenaires.

## **2. Un cadre bien défini pour des projets sécurisés**

### **2.1 : UN SOLIDE RÉSEAU DE PARTENAIRES**

Pour assurer la pleine réussite des projets d'aménagement et de rénovation, Camif Habitat a mis en place une organisation reposant sur deux piliers complémentaires : une structure interne et une structure réseau composée de partenaires indépendants, professionnels du bâtiment.

#### **→ LA STRUCTURE INTERNE**

Les départements qui structurent l'entreprise ont pour mission d'assurer le suivi de la relation client, le développement de l'activité, la gestion administrative des contrats et l'animation du réseau de partenaire.

#### **→ LE RÉSEAU DE PARTENAIRES**

Camif Habitat s'est toujours engagée sur la rigueur et le savoir-faire de ses intervenants. Répartis sur l'ensemble du territoire français, les professionnels agréés sont des partenaires indépendants, sélectionnés sur la base de leur sérieux et professionnalisme. Signataires d'un contrat de partenariat, ils s'engagent sur la qualité de leur prestation.

#### **300 maîtres d'œuvre agréés**

Architectes ou maîtres d'œuvre du bâtiment, ils sont environ 300 et ont pour mission de concevoir le projet, conseiller le client sur les solutions techniques et architecturales, concilier ses attentes et son budget avec le programme des travaux, puis sélectionner les artisans, et coordonner le chantier.

#### **3 000 artisans agréés**

Sélectionnés localement par le maître d'œuvre et agréés par Camif habitat, les 3.000 artisans et entreprises du bâtiment sont des spécialistes d'un ou plusieurs corps d'état, maîtrisant parfaitement les techniques locales de construction et reconnus pour leur savoir-faire. Pilotés par le maître d'œuvre, ils réalisent les travaux dans le cadre du projet défini.

## 2.2 : LES GRANDES ÉTAPES D'UN PROJET

Tout projet se déroule en cinq étapes :

### → LE PREMIER CONTACT

Le client contacte Camif Habitat, expose son projet tout en évoquant son budget et les délais souhaités pour la réalisation. Il est alors orienté vers le maître d'œuvre agréé le plus proche du lieu des travaux et ayant les meilleures compétences pour répondre au projet.

### → LA DÉFINITION DU PROJET

#### La visite avant travaux

Avant de se lancer dans les travaux, le maître d'œuvre agréé visite le lieu afin de guider le client dans ses choix et pouvoir évaluer les travaux à effectuer de façon claire et objective.

A l'issue de cette visite, il effectue un bilan oral, et livre son avis sur les aspects technique, architectural et budgétaire afin de permettre au client de prendre une décision éclairée et réfléchie. Ce service payant (60 €) ne fait pas office d'engagement pour le client.

#### La proposition

Lors de cette phase de conception, et selon la complexité du projet, le maître d'œuvre agréé propose au client soit directement un chiffrage (pour les projets simples) soit une étude approfondie (pour les projets plus complexes nécessitant des solutions techniques et architecturales appropriées) dont le montant pourra varier entre 0,5 et 1,5% du montant total des travaux (selon la complexité du projet), soit 2 à 3 fois moins que dans le cadre d'une opération menée par un architecte ou un maître d'œuvre indépendant. .

#### Le contrat

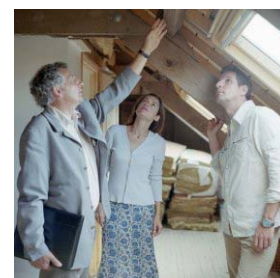
Il concrétise l'engagement de Camif Habitat auprès du client en définissant les conditions juridiques, techniques et financières. Ce contrat garantit la livraison au prix convenu, le respect des délais et la conduite à terme des travaux ainsi que les garanties légales (parfait achèvement, bon fonctionnement, garantie décennale).

#### Les travaux

Le maître d'œuvre agréé planifie le chantier, transmet les consignes de réalisation aux artisans et entreprises locales agréés qu'il a au préalable sélectionnés. Il coordonne leur travail jusqu'à la réception des travaux, valide la conformité des prestations et informe régulièrement le client, de l'avancement des travaux.

#### L'après travaux

Camif Habitat reste l'interlocuteur privilégié du client, en assurant les garanties du contrat et en répondant à ses éventuelles sollicitations.



## 2.3 : UN RÉFÉRENT EN MATIÈRE DE RELATION CLIENT

En 1999, Camif Habitat décide de faire certifier un ensemble d'engagements vis-à-vis du consommateur. Ce parti pris novateur aboutit en 2002.

**Camif Habitat devient la première entreprise française du bâtiment certifiée pour sa qualité de services.**

Systématiquement, Camif Habitat contacte chaque client par téléphone, afin de préciser le profil du projet et les orienter vers le professionnel le mieux adapté.

Exceptionnel dans l'univers du bâtiment, Camif Habitat communique ensuite à ses clients le nom de la personne qui suivra son dossier tout au long de son projet ainsi qu'un numéro de téléphone consommateur.

**Info consommateur : 05 49 34 55 55**  
**Pour tous renseignements : 0 810 712 800**

### → SES VALEURS AJOUTÉES

- L'assurance d'une réelle expertise grâce à sa longue expérience et ses 50.000 chantiers menés avec succès.
- La prise en charge globale des travaux
- La sécurité d'un contrat dans lequel Camif Habitat s'engage sur le prix, les délais et la qualité
- Un seul interlocuteur assure la coordination de l'ensemble du projet et l'équipe "Relation Client" de Camif Habitat reste entièrement disponible tout au long du projet
- La conception d'un projet sur mesure, établi en étroite collaboration avec le client
- Un service après-vente performant.

## 2.4 : DES AVANTAGES CONCURRENTIELS

Sa volonté de satisfaire au mieux ses clients a fait naître un certain nombre d'atouts qui concourent à identifier et positionner l'entreprise dans l'univers du bâtiment de façon incontestable et pérenne.

### → UN ENGAGEMENT CONTRACTUEL FORT

Bien qu'aucune réglementation ne l'exige, Camif Habitat a élaboré des contrats écrits adaptés à chaque type de travaux. Conçus pour fournir une information objective et assurer une réelle sécurité aux clients, quelles que soient les spécificités des projets, ces contrats concrétisent les engagements de Camif Habitat en définissant précisément les conditions juridiques, techniques, et financières tout en précisant clairement le délai d'achèvement des travaux clés en main et le prix ferme et définitif.

### → UNE PARFAITE TRANSPARENCE SUR LES GARANTIES

En plus des garanties sur les prix et la livraison dans les délais impartis, Camif Habitat a souscrit des contrats d'assurance pour couvrir ses responsabilités. De même, les maîtres d'œuvre et artisans s'engagent à respecter les règles et les normes en vigueur ainsi que les mesures nécessaires à l'application des garanties légales.

### → UNE REELLE EXPERTISE DANS LA CONDUITE DES PROJETS

Avec 27 ans d'expérience et plus de 50.000 chantiers réalisés, Camif Habitat peut affirmer être une enseigne spécialisée dans la conduite des projets. Et même lorsqu'une problématique survient lors du déroulement d'un chantier, Camif Habitat met tout en œuvre pour la résoudre. Ainsi, elle est capable de garantir à ses clients la conduite du projet jusqu'à son terme.

### → UNE QUALITÉ CONTROLÉE EN PERMANENCE

Du premier contact à la réception des travaux, un contrôle régulier et systématique du bon avancement du projet illustre le degré d'implication de Camif Habitat.

Par ailleurs, avant, pendant et après les travaux, un questionnaire est proposé à chaque client, sur la base de ses attentes et pour prendre en compte son degré de satisfaction globale de la prestation réalisée.

## 2.5 : [www.camif-habitat.fr](http://www.camif-habitat.fr) : UN GUIDE EN LIGNE POUR BIEN PRÉPARER SON PROJET

Primé à trois reprises aux trophées Internet de la construction et de l'immobilier, le site de Camif Habitat contient une multitude d'informations pratiques, de témoignages clients et de reportages photos qui illustrent parfaitement les capacités et le savoir-faire de l'entreprise et qui permettent de bien préparer un projet.

La navigation est simple et intuitive, le site est clair et bien conçu, et les animations variées apportent une touche de dynamisme.

Enfin, le consommateur trouve immédiatement les informations attendues en choisissant entre quatre thèmes : "extension", "rénovation", aménagement" et "diagnostics".

De plus, il peut accéder à des conseils selon son profil de projet de travaux (rénover son appartement, créer des combles...)

