

Cibler davantage le particulier

✓ Indépendant situé à Nîmes, dans le Gard (30). Trois salariés (son épouse technicienne, un second technicien et un employé non certifié pour le moment).

✓ 34 ans.

✓ Entreprise Edimm fondée en février 2007.

✓ Donneurs d'ordre.

Agences immobilières : 20 % ; notaires : 30 % ; particuliers : 50 % ; CA : NC.

✓ **Certification.** « J'ai un technicien qui dispose de toutes les certifications pour les diagnostics obligatoires à ce jour et un autre employé qui va les obtenir. Mon épouse est également certifiée pour les termites, l'amiante, la performance énergétique et le plomb ; moi-même, je suis certifié pour le plomb, l'amiante, le gaz, le DPE et les termites. Je vais prochainement suivre la formation pour le diagnostic électrique. Pour gagner des affaires, nous devons être capables de tout faire. »

✓ **Expérience.** « J'ai passé 8 ans dans l'informatique et j'ai terminé comme responsable adjoint d'un service au sein de la CMA CGM, 3^e groupe mondial du transport maritime. Un jour, avec mon épouse, nous avons acheté un appartement : le diagnostic immobilier n'était pas très satisfaisant. J'ai donc approfondi le sujet, pris des renseignements et rencontré des professionnels. Neuf mois plus tard, Edimm était née. »

✓ **Matériel.** « Je dispose d'un détecteur de plomb Horizon Pbi (Cegelec) et vais en acheter un deuxième. Je possède également un laser mètre Leica. Pour le matériel informatique, je ne suis pas favorable au tablet PC, car trop lourd et encombrant. Aujourd'hui, chacun réalise ses rapports sur papier et les rentre ensuite sur Excel au bureau. »

✓ Périmètre géographique.

« Je couvre un périmètre assez large : Nîmes, Marseille, Alès et une partie de l'Hérault. »

✓ **Stratégie.** « J'essaie d'avoir un mix des différents donneurs d'ordre afin de ne pas dépendre d'un notaire ou d'une agence immobilière. Quand j'ai démarré Edimm, j'ai aussi choisi de cibler davantage le particulier. Que ce soit en locatif ou à la vente, l'essentiel du parc est géré par les particuliers. J'insiste beaucoup sur une communication efficace envers eux puisque les réseaux ont tendance à noyauter les donneurs d'ordre classiques. J'utilise les Pages jaunes, le référencement sur Google, les petites annonces de Particulier à particulier... Si je dois avoir un poste prioritaire, c'est la communication : environ 30 % du chiffre d'affaires pour la première année d'exercice. C'est par ce biais que je peux me développer, pérenniser et embaucher. »

✓ **Projets.** « J'envisage d'ouvrir une seconde agence à Marseille pour continuer à développer l'axe Marseille-Nîmes. » ●