



PORTRAIT
Didier Beaufiles
Denis Andrieu
Diagamter
Le Havre &
Bernay

« Nous avons la même philosophie de vie professionnelle »

Partager l'aventure de la création d'entreprise avec un associé peut s'avérer particulièrement efficace si les deux partenaires possèdent une forme de complémentarité de compétences, de caractères et de terrains d'expressions. D'autant plus si cette complémentarité a été éprouvée au cours d'un parcours professionnel commun. Ce qui a été l'un des fondements de l'association durable de Didier Beaufiles, 52 ans, indépendant depuis toujours, et Denis Andrieu, 50 ans, épanoui dans une carrière salariée. Réunis par une passion commune pour le bâtiment, ils sont devenus franchisés Diagamter au Havre (en 2010) et à Bernay (en 2013).

Anticiper la reprise d'un cabinet

Figurant parmi les plus belles réussites au sein de l'enseigne Diagamter, Denis Andrieu et Didier Beaufiles ont été **durant huit ans au service du même cabinet de diagnostic immobilier à des postes complémentaires**, avant de reprendre ensemble l'entreprise. Jusque-là, **rien ne prédestinait pourtant les deux hommes à réussir un tel développement en commun**, avec des parcours professionnels certes enrichissants, mais sur des chemins bien éloignés : l'un épanoui dans une carrière salariée lui offrant de gravir progressivement les échelons et n'ayant jamais imaginé devenir chef d'entreprise, et l'autre indépendant dans divers secteurs depuis ses débuts dans la vie professionnelle.

« Durant plus de quinze ans, j'ai travaillé pour Bouygues Construction à l'international **dans l'industrie sur des chantiers d'envergure** : centrale nucléaire thermique, coulée continue dans une aciérie, quai de déchargement dans un port... **Le bâtiment était encore un secteur qui permettait de monter en compétences et jouer un rôle d'ascenseur social.** D'ouvrier, je suis devenu chef de chantier.

En 2002, alors que j'étais toujours basé au Havre, **je devais être muté à Bordeaux, sur un beau projet**, Le Laser Mégajoule, une installation du programme de Simulation d'essais nucléaires. J'ai préféré refuser ce nouveau déplacement pour préserver mon mariage. D'autant plus que Denis Coustet, mon beau-père, ne parvenait plus à assurer seul toute la production pour son cabinet Diagamter après trois ans d'activité. **A la cinquantaine passée, il songeait déjà à transmettre son entreprise...** J'ai ainsi été son premier salarié, avec **l'idée de reprendre le cabinet à un moment opportun pour tous les deux...** », explique Denis Andrieu, franchisé Diagamter au Havre et à Bernay.

De son côté, Didier Beaufils a développé son sens du commerce en indépendant dans l'artisanat et le secteur tertiaire à travers des activités menées en indépendant.

« J'ai été formé à **l'Institut National de la Boulangerie Pâtisserie à Rouen, puis à l'école Valrhona**, avant d'être boulanger-pâtissier durant une quinzaine d'années. C'est en achetant des appartements et des maisons pour les rénover que, par relationnel, j'ai intégré, en 1996, une agence immobilière au Havre, en tant qu'indépendant durant près une dizaine d'années.

Je n'ai jamais postulé nulle part, ma vie professionnelle n'est qu'une succession de rencontres et d'opportunités. J'étais l'un des prescripteurs de Denis Coustet. Lorsque la tendance dans mon métier a été de vouloir salarier les détenteurs d'une carte professionnelle d'agent immobilier, j'ai intégré comme commercial le cabinet Diagamter du Havre », indique Didier Beaufils, aujourd'hui franchisé Diagamter au Havre et à Bernay.

Apprécier et respecter l'autre pour ce qu'il est et ce qu'il fait

Réunis par une passion commune pour le bâtiment, Denis Andrieu et Didier Beaufils ont repris le cabinet du Havre en 2010, puis celui de Bernay en 2013. Ils sont aujourd'hui à la tête d'une entreprise de 11 salariés.

« Chacun possède son domaine de prédilection : je manage l'équipe de production et les secrétaires, et **Didier, qui a passé ses certifications de diagnostiqueur immobilier**, gère toute la prospection commerciale. **Cette complémentarité nous permet de gagner en efficacité et de prendre des décisions plus mesurées.** L'association ne peut être heureuse et équilibrée que si chacun apprécie et respecte l'autre pour ce qu'il est et ce qu'il fait.

Dans la production, travailler en équipe, c'est une nécessité, un mode de fonctionnement déterminant que je connaissais déjà chez Bouygues. Chaque technicien est certes seul pour opérer dans un bien, mais il doit pouvoir constamment échanger avec ses collègues sur toute particularité découverte durant sa mission. **De plus, la vie professionnelle ne doit jamais être vécue comme une contrainte.** Notre moteur en tant que chefs d'entreprise, c'est aussi de donner de l'emploi et de faire en sorte que **nos salariés, tout comme nous, viennent travailler avec le sourire.** C'est d'autant plus simple à mettre en place qu'avec Didier que nous avons la même philosophie de vie professionnelle », assure Denis Andrieu.

Si vous voulez qu'on vous respecte, il faut respecter les autres.

Didier Beaufils confirme cet état d'esprit au sein de leurs cabinets, favorisé par une confiance réciproque avec son associé.

« Dans une association, il faut bien se connaître mutuellement – je suis plutôt impulsif, alors que Denis montre plus de sagesse -, se répartir clairement les tâches à exécuter, ne pas se contredire devant les salariés et ne pas intervenir sur le domaine de l'autre. **Dès qu'un salarié me parle d'une problématique en lien avec le personnel, je le renvoie vers Denis pour régler la question.** Si vous voulez qu'on vous respecte, il faut respecter les autres. Nous voulons rester une petite entreprise familiale, en fidélisant nos salariés, par la rémunération comme par l'ambiance de travail. **C'est aussi un personnel compétent et motivé qui nous permet de développer les bénéfices du cabinet.**

Dans la prospection commerciale, il faut aussi maintenir une certaine bonne humeur dans la relation, rencontrer régulièrement les prescripteurs, qu'ils travaillent avec vous ou non. Ils vous seront reconnaissants de cette qualité dans l'échange lorsque des commandes se présenteront pour eux. **La vente, c'est avant tout savoir s'adapter à tout le monde en ayant toujours un petit geste convivial de plus que les autres,** qui vous fera être préféré à la concurrence, sans que cela soit d'abord une question de tarifs.

Chercher à développer son affaire est un challenge naturel pour un chef d'entreprise, sinon autant aller à l'usine pour accomplir une journée convenue d'avance. **C'est d'autant plus motivant qu'il faut avoir conscience que les problématiques pour gérer 2 ou 10 personnes sont les mêmes**, et que déléguer rapidement des tâches administratives ou juridiques offre de mieux exploiter son propre potentiel », souligne Didier Beaufiles.

Le réseau, source de crédibilité face aux clients

Pour accélérer leur développement, les deux associés ont su s'appuyer sur la force d'un réseau.

« Notre enseigne, Diagamter, possède une vision à moyen et long terme des tendances de notre marché et anticipe les évolutions réglementaires. Nous échangeons aussi avec les autres franchisés, qui pratiquent la même activité que nous sans entrer en concurrence directe avec notre cabinet. **Ce benchmark mutuel nous aide, par exemple, à connaître ce qui fonctionne ou pas dans l'approche des agences immobilières sous enseigne, ou à mieux manager les techniciens** », observe Denis Andrieu.

« Dans l'activité commerciale, je bénéficie de publicités de qualité, tant à la télévision que dans les documents remis aux prospects. Je vends ainsi une prestation professionnelle, une image de marque. Au-delà du soutien technique et juridique dont ne peut pas disposer une entreprise isolée dans notre secteur, **appartenir à un réseau nous donne de la crédibilité face aux clients** », conclut Didier Beaufiles.