

RENCONTRE

Ivan Rimbaud s'est lancé dans un « métier passion », qui coche bien des cases : la curiosité, la collaboration avec les scientifiques, la recherche, l'aide à la personne, l'exigence de la qualité, l'innovation permanente, et la vision transverse sur plusieurs écosystèmes.

IVAN RIMBAUD

dirigeant de
Halte Nuisibles
administrateur
Prosane



HALTE NUISIBLES EN CHIFFRES

2019

Création de Halte Nuisibles à Paris, certifiée EN 16636, ouverture d'agence en Vendée qui intervient à Cholet (49) et Mauléon.

80 %

Part de la clientèle B to B dans le portefeuille.

7

Nombre de salariés présents dans l'entreprise mi-2026.

Entre 800 K€ et 900 K€

Chiffre d'affaires réalisé à Paris, en Île-de-France et dans l'Oise et avec l'agence de Vendée.



Comment et pourquoi créer une entreprise 3D, alors que l'on a pour vocation toute tracée celle de développeur informatique au sein de start-up ?

Par chance ! Sans rien connaître de ce métier, j'ai eu la chance de croiser par hasard le dirigeant d'une société 3D complètement passionné par son métier. De mon côté, je voulais absolument exercer ma fibre entrepreneuriale. J'ai compris que l'on pouvait plutôt bien en vivre, travailler dans un secteur où les relations humaines sont importantes, et satisfaire ma volonté de proposer des prestations de qualité. Je me suis formé, j'ai acheté mon premier véhicule, le matériel nécessaire et j'ai réalisé mes premiers chantiers... Et puis le Covid est passé par là. L'activité B to B s'est effondrée, mais j'ai été sollicité pour intervenir chez les particuliers. Confinés, ils ont été plus attentifs à la présence de nuisibles. Dans ces moments d'interactions avec des clients, j'ai saisi une dimension supplémentaire de notre métier, qui touche à la santé, à apporter des solutions à des personnes parfois en grand stress. C'est gratifiant.

Vous avez également ouvert une agence en Vendée. C'est une première étape vers un développement plus important ?

Notre présence en Vendée tient aussi à une rencontre et à une demande formulée par un bailleur social auquel nous avons été en mesure de répondre de façon efficace. Nous sommes dans une activité récurrente et cette implantation locale nous a permis de nous développer dans le secteur.

De la même façon, nous intervenons sur le traitement du bois dans l'Oise et en grande couronne parisienne car je me suis formé avec un professionnel qui a arrêté son activité et m'a cédé son matériel et mes premiers chantiers. Notre zone d'intervention en Île-de-France est déjà très importante et le marché continue de se développer. Il faut savoir que même si la progression a ralenti sensiblement au cours des dernières années, les entreprises du secteur enregistrent quand même une croissance annuelle de l'ordre de 6 % ! La confiance est une composante essentielle de notre métier qui repose sur la maîtrise technique et le partage d'expérience. La solidarité est une dimension que j'ai découverte avec surprise en arrivant dans ce métier.

C'est-à-dire ?

Nous travaillons sur le vivant et chaque situation est différente, les protocoles doivent évoluer, se nourrir de l'expérience, être confrontés. Profiter de l'expertise de mes confrères au sein de Prosane m'a énormément aidé et, de mon côté, je partage les protocoles qui fonctionnent. Nous ne sommes pas dans une logique de concurrence ou de protection d'un quelconque savoir-faire. C'est un métier dynamique, qui accueille de nombreux nouveaux. À nos débuts, on a besoin d'acquérir cette expérience, la transmission entre professionnels est très importante. Bien faire son travail profite à l'ensemble de la profession. C'est pour cette raison que nous devons nous battre et réagir face à certains voyous qui pratiquent une arnaque à grande échelle : dénués de compétences et de connaissances techniques, ils s'introduisent chez les particuliers à grand renfort de pub, en les escroquant la plupart du temps, sur la base de traitements inappropriés (quand ils ne sont pas dangereux) et de tarifs indécents.

Comment réagissez-vous face à cette situation ?

C'est un réel sujet de préoccupation. Nous conduisons des actions d'information, notamment via les grands opérateurs qui peuvent avoir un poids économique et savent se faire entendre. Au niveau de Prosane et de la profession, nous intervenons auprès des pouvoirs publics pour aller plus loin dans l'encadrement de notre métier. Nous ne subissons pas la réglementation, nous la sollicitons ! C'est ce combat que nous avons mené pour mettre en place la certification Cepa qui permet désormais aux entreprises adhérentes d'offrir toutes les garanties de formation, de traçabilité et d'expertise dans le cadre de la norme EN 16636.



PARCOURS

Ivan Rimbaud, 31 ans, est diplômé en commerce international de l'Oxford Brookes University. À la fin de ses études, il poursuit dans le secteur de la tech en devenant développeur et en mettant son expertise au service de start-up. Après une expérience au sein d'un cabinet immobilier comme marchands de biens, il s'engage dans l'entrepreneuriat et crée Halte Nuisibles en 2019. Adhérent de CS3D, devenu Prosane aujourd'hui, Ivan Rimbaud est membre du conseil d'administration.



La confiance est une composante essentielle de notre métier qui repose sur la maîtrise technique.





Le Cepa permet aux entreprises d'offrir toutes les garanties de formation.



Le contrôle des nuisibles – ou « pest control » dans un langage plus international – souffre encore d'une mauvaise image auprès du public, comment la faire évoluer ?

La déclinaison de Prosane, Association des professionnels de la protection de la santé et des environnements, résume bien notre mission. Nous sommes les seuls professionnels à intervenir à la fois sur trois écosystèmes essentiels : animal, végétal et environnemental. Nous avons une mission de santé publique qui commence à être bien perçue et prise en compte, même s'il y a encore beaucoup de chemin à parcourir. On a pu le mesurer avec les punaises de lit il y a quelques années. Nous avons mis en place des protocoles, les avons fait évoluer, nous nous adaptons et avons appris à connaître le parasite.

Quels sont les grands sujets du moment ?

Aujourd'hui, mon inquiétude porte sur le moustique tigre. Alors que nous devrions faire de la prévention, anticiper dès le mois de mars avant les infestations, nous en sommes encore réduits à faire du curatif en pleine saison. Nos voisins italiens, que j'ai eu l'occasion de rencontrer lors de journées européennes organisées à Rome récemment, ont des années d'avance sur nous, et nous allons profiter de leur expérience. Je pourrais aussi citer les frelons asiatiques ou les fourmis de feu. Nous avons un rôle essentiel à jouer, encore plus dans le contexte climatique qui évolue. Notre action a aussi une incidence sur l'environnement et la biodiversité. Tout est intimement lié.

Quelles sont les principales innovations technologiques ou en termes de produits dans votre métier ?

Les principales évolutions portent sur la lutte intégrée, et, par exemple, sur les systèmes connectés qui nous permettent d'installer des box chez nos clients, et de déclencher une intervention dès qu'un rongeur aura été signalé, parfois même avant que le client ne l'ait remarqué. Pour un coût d'abonnement minime, l'entreprise ou le restaurant qui utilise cette



option bénéficie d'une couverture complète. D'un point de vue organisation, l'IA a joué un rôle important dans le développement de l'outil spécifique dont j'ai équipé tous les techniciens de mon entreprise.

Comment cela se passe-t-il concrètement ?

Au travers de leur smartphone, tablette ou ordinateur, toutes les interventions sont suivies, les demandes clients directement interfacées, la facturation, ainsi que les protocoles à suivre. Cette application propriétaire garantit aussi une optimisation des déplacements. L'IA m'a aidé au stade de l'écriture et du développement du programme. Sans elle je n'aurais pas pu disposer d'une solution aussi aboutie et adaptée. En revanche, nous maîtrisons complètement les données qui sont hébergées sur nos propres serveurs, en Europe, sans dépendance à un éditeur tiers. Ce qui change vraiment la donne, c'est que nous ouvrons cette plateforme à nos clients et à nos partenaires. Un gestionnaire multisite commande une intervention, suit son avancement, récupère ses rapports et l'historique de chaque site sans avoir à courir après un mail. Pour une entreprise de propreté ou un Facility Manager qui porte la responsabilité devant son propre client, c'est la différence entre dire que c'est fait et pouvoir le prouver. ■



J'AIME...

- ▶ la voile.
- ▶ le théâtre.
- ▶ le partage entre confrères, que je n'attendais pas en y arrivant.

JE N'AIME PAS...

- ▶ le manque de respect et de considération pour les personnes, ceux qui vendent de la peur au lieu d'une solution.



Nous avons un rôle essentiel à jouer, encore plus dans le contexte climatique.

