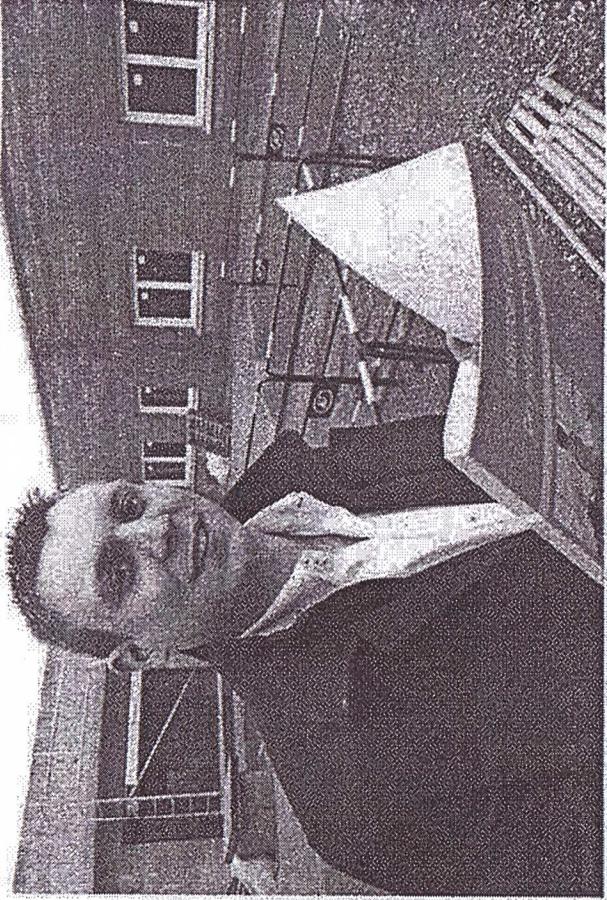


L'interface du courtier en travaux

Julien Détrès, 25 ans, a créé à Laon la Sarl Aisne devis. Il y exerce le métier de courtier en travaux. Il met donc en relation des particuliers qui ont besoin d'aménager leur logement avec des entreprises locales qui pourraient réaliser parfaitement les travaux, et ce, quel que soit le corps de métier. Julien Détrès a prévu de réaliser un chiffre d'affaires de 36 000 € au cours de sa première année d'activité dans un métier peu connu et qui s'étend dans la France des petites villes.

Que fait précisément un courtier en travaux ? Le mensuel Bati gratuit pro, dans son numéro de décembre 2010 et janvier 2011, lui a consacré un dossier et a donné une définition complète de ce métier qui n'a pas 15 ans d'ancienneté. « Véritable interface entre les industriels, les négociants, les artisans et les particuliers, qu'ils soient indépendants ou franchisés, ces nouveaux venus dans l'acte de construire (les courtiers en travaux donc) ont pour objet d'apporter la solution qualitative la mieux placée. » Concrètement, le courtier apporte des affaires, clarifie les relations entre les clients finaux et les artisans (voire de plus grandes entreprises). Brief, en exprimant un sens commercial certain, le courtier en travaux rend service à tout le monde car il met en relation les professionnels du bâtiment et les clients désireux d'effectuer des travaux d'amélioration de l'habitat, d'extension ou de rénovation.

« Le courtier présente aux clients des devis d'entreprises indépendantes et sélectionnées en fonction de plusieurs critères garantissant leur sérieux et la qualité de leur savoir-faire », explique-t-on encore. « Le client bénéficie de ses conseils avisés et gratuits et l'artisan, à qui le courtier apporte des affaires qualifiées, se voit décharge de tous leurs aspects relationnels. » Selon la revue professionnelle, quelque 600 courtiers en travaux exerceraient aujourd'hui en France et se concentreraient dans les grandes villes. C'est aussi le constat de Julien Détrès, 25 ans, qui vient de créer à



Julien Détrès a créé Aisne devis en décembre 2011 à Laon.

demande d'un client me parvient, je puise dans mon réseau d'entreprises que j'ai référencées pour faire établir plusieurs devis, affirme le jeune courtier. Je vérifie toujours la cohérence des devis. Si l'un des devis est accepté par le client, je suis rémunéré par l'entreprise qui a émis ce devis et que j'ai moi-même sollicitée. C'est un pourcentage qui varie entre 5 et 10 % du coût des travaux exprimé dans le devis accepté par mon client. Je peux aussi conseiller ce dernier dans le montage d'un dossier de financement. »

Avec un réseau d'entreprises

Avant de se lancer dans ce métier, Julien Détrès, qui avait été auparavant vendeur de voitures, puis commercial dans des sociétés du confort de l'habitat à Soissons, avait réalisé une étude de marché. « J'ai travaillé dans le Soissonnais et le Laonois, explique-t-il. L'étude s'est avérée très prometteuse dans cette profession sur ces deux petites régions du département de l'Aisne. » Ainsi devis s'est installée en décembre 2011 dans un bureau neuf, loué pour l'instant 110 € par mois, à l'hôtel d'entreprises Vincent-de-Goumny à Laon, propriété de la communauté de communes du Laonois. De là, le jeune courtier peut rayonner sur 30 à 40 kilomètres. Il y a établi des relations professionnelles avec des entreprises artisanales pour la plupart de tous les corps de métiers de la construction. « Quand la

Sarl Aisne devis, sa petite entreprise de courtier en travaux, en y investissant 4 500 € d'économies familiales. « Je suis parti du constat suivant : beaucoup de gens que je rencontrais et qui voulaient réaliser des travaux chez eux étaient très inquiets quant au sérieux des entreprises auxquelles ils s'adressaient. Car leur choix se faisait au hasard. »

Une entreprise sur la bonne voie

Dans son business plan, au moment de créer sa Sarl, Julien Détrès a prévu de réaliser 36 000 € de chiffre d'affaires au cours de sa première année d'activité, puis 45 000 € pendant la deuxième année et 50 000 € à l'issue de la troisième année. « Je suis parti de la situation la plus pessimiste, souligne-t-il. Mais je m'aperçois maintenant, au bout de deux mois pleins, que la tendance est bonne. Les mois de mars, de juin et de septembre seront pour moi des périodes d'activités redoublées car ce sont des moments dans l'année où les particuliers décident de réaliser des travaux chez eux. »

Yves-Marie Lucot