

Il sélectionne les entreprises pour vous

# Pour des travaux, sans bobos

**Ce Laonnois vient de lancer sa société de courtage en travaux. Le but : éviter les mauvaises surprises quand on décide de faire un chantier.**

**L**ES travaux, on sait quand cela commence... L'adage populaire est révélateur des problèmes que l'on peut parfois rencontrer quand on décide de faire quelque chose chez soi.

« Chaque entreprise vous dira qu'elle est la meilleure, mais on sait jamais vraiment à quoi s'en tenir », explique Julien Détrès, de Mauregny-en-Haye.

Souvent, c'est le bouche-à-oreille ou la réputation qui préside. Une méthode aléatoire.

Pour y remédier, depuis quelques années, l'activité de courtage en travaux se développe, surtout dans les grandes villes. « Il s'agit d'opérer pour les clients une sélection d'entreprises selon différents critères pour leur épargner justement des désillusions », poursuit Julien Détrès qui vient de se lancer dans les locaux de l'hôtel d'entreprises.

« J'ai travaillé plusieurs années comme représentant, puis comme responsable commercial au niveau de la rénovation de l'habitat. J'ai pu constater l'inquiétude des gens. Et comme

les opportunités d'évolution étaient restreintes, j'ai décidé de relever le challenge. » Aisne devis est née.

Julien Détrès démarche les entreprises, en fonction du besoin notamment comme pour l'assainissement individuel par exemple.

Il s'assure qu'elles ont bien souscrit les assurances obligatoires, comme la garantie décennale, la RCE (responsabilité civile) ou la RCPRO (responsabilité professionnelle).

« J'effectue aussi un scoring pour vérifier la solidité financière. C'est un gros risque : le nombre d'entreprises qui font faillite. Une somme a été avancée et les travaux ne sont pas effectués. »

Le travail consiste, par ailleurs, à veiller aux qualifications : « Si un peintre fait une ouverture ou installe deux-trois prises, vous ne serez peut-être couverts en cas de soucis. »

Une fois tous les critères retenus, Julien Détrès établit un rapport. « Soit le client a déjà fait faire un devis, soit il n'en a pas. Je mets alors deux devis en



Julien Détrès s'est installé à l'hôtel d'entreprises pour y créer une activité de courtage en travaux.

concurrence que j'ai fait faire, en essayant de proposer deux offres différentes. A l'arrivée, le client est libre de choisir entre les deux. »

Pour rémunération, il n'y a

pas de pourcentage fixe, cela dépend de l'importance du chantier. « Cela varie entre 3 et 5 %, mais généralement j'arrive à obtenir des devis 5 à 10 % moins que la moyenne. »

Pour lui, cela ne rentre pas en concurrence avec l'activité de maître d'œuvre. « Je ne fais pas de suivi de chantier. Mon activité se fait sur des petits chantiers pour lesquels il n'aurait pas été

fait appel de toute façon à un architecte. S'il y a plusieurs corps de métier, j'ai des maîtres d'œuvre que je peux proposer. »

**Yann LE BLÉVEC**  
yblevec@journal-lunion.fr