

Hervé de Fraissinette, concessionnaire ACTIV TRAVAUX sur le Doubs

→ Courtier en travaux, un métier en plein essor ←

“**Expression**
active»

Mai-Juin 2009

Conseil Pour accompagner ses clients dans un environnement foisonnant d'offres, le courtier en travaux apporte un conseil de professionnel et un réseau.
Témoignage d'un homme de terrain.

Courtier en travaux : un métier en plein essor

Le métier qu'exerce Hervé de Fraissinette est nouveau. Il est apparu il y a une dizaine d'années seulement et la Fédération française de courtage en travaux (FFCT) n'a été créée que très récemment, en 2008. Ce qui n'est pas nouveau en revanche, c'est la fonction de courtier. On connaît mieux le courtier en assurances ou le courtier en crédits, mais depuis des années déjà ils ne sont plus les seuls à assurer cette fonction d'intermédiation entre le consommateur et les prestataires du marché. La location et le voyage ont aussi désormais leurs courtiers. Dans tous les secteurs marchands, les offres sont de plus en plus nombreuses et plus en plus complexes. Choisir devient angoissant pour le consommateur qui craint tout à la fois de se noyer dans les offres et de perdre de l'argent. Le secteur du bâtiment n'échappe pas à cette loi. « Les gens sont pris par leur travail », constate Hervé de Fraissinette, « Ils n'ont pas le temps de s'occuper de leur projet. Ou alors ils ne savent pas comment s'y prendre et craignent de faire des choix malheureux, économiquement et techniquement. »

En France, le marché global des travaux représente un volume d'environ 89 milliards d'euros.



— Ce n'est pas le client qui paie l'intervention du courtier mais le professionnel retenu.

Il est vrai que le moindre projet de rénovation nécessite facilement l'intervention successive de deux ou trois artisans, sans que le chantier ne justifie pour autant le recours à un maître d'œuvre. Car un courtier n'est pas un maître d'œuvre. Le gérant de Facciit Travaux, installé à Vauchamps, le précise : « Mon rôle est celui d'un conseiller. Ma valeur ajoutée, c'est ma connaissance globale des métiers du bâtiment mais surtout ma connaissance de l'offre régionale, mon réseau d'entreprises et leur qualité. Tel type de carrelage nécessitera l'intervention de tel artisan parce qu'il pratique beaucoup le matériau en question. Favoriser cette rencontre est intéressant pour les deux, pour le client

comme pour le professionnel. C'est d'ailleurs ce dernier qui rémunère mes services. Car il faut le souligner, le client donneur d'ordre, qu'il soit un particulier ou un commerçant ou une entreprise, ne paye pas l'intervention du courtier. » À ce jour, 200 courtiers ont rejoint la FFCT. La Fédération oeuvre actuellement à l'encadrement et la reconnaissance de ce nouveau métier dont les contours juridiques sont encore flous, l'objectif étant d'apporter aux clients et aux artisans une garantie du professionnalisme, et peut-être obtenir la création d'un Ordre, comme pour les architectes et les médecins.

www.activ-travaux.com

