

Service. Rénovation, agencement, conception, décoration, construction, aménagement...

Activ Travaux : un courtier s'active pour vos travaux

Lorsqu'il s'agit de se lancer dans des travaux, la course aux devis ressemble parfois au parcours du combattant. La solution ? Le courtage en travaux ; il fait partie de ces nouveaux services qui ont le vent en poupe...

Pierre Lapalus a découvert cette profession atypique « par hasard », il ouvre, sous l'enseigne Activ Travaux - un réseau spécialisé dans ce type de prestation - une concession à Saint Apollinaire. Le rôle du courtier est simple : il définit avec le client son projet de travaux et le met ensuite en relation avec des entreprises ou des artisans préalablement sélectionnés. « C'est gagnant-gagnant », précise Pierre Lapalus. Les clients

gagnent du temps et les artisans des clients ». Et ces derniers ont la garantie de travailler avec des prestataires sérieux et compétents parmi un panel d'entreprises capables de répondre à toutes les attentes : rénovation, agencement, conception, décoration, construction, aménagement paysager... L'offre est globale (c'est d'ailleurs le slogan d'Activ travaux). Si pour l'instant, sur le réseau, 80 % des clients sont des particuliers, Pierre Lapalus entend développer l'activité auprès des entreprises et des collectivités locales pour l'aménagement de bureaux ou l'agencement de magasins. « Les travaux sont quasiment clé en main pour les artisans » précise Pierre Lapalus. D'ailleurs, « tous les prestataires contac-



ALICE BEET/STUDIOIA.COM

tés m'ont reçu et la moitié ont signé un contrat de courtage. En moyenne, 20 % des devis proposés par les professionnels sont acceptés par les clients. Avec l'aide d'un courtier, nous atteignons 50 % de réponses favorables ». Le courtier prend une commission de l'ordre de 5 à 15 % sur le montant global des travaux, mais la prestation reste purement com-

merciale. Le courtier n'est pas un maître d'œuvre : il assure simplement un suivi qualitatif auprès des clients. Avec l'objectif de conclure chaque semaine au moins un contrat de 10.000 euros, Pierre Lapalus prévoit un chiffre d'affaires de 40.000 euros pour la première année.

ÉMILIE CHAPULLIOT