

8 Loire-Atlantique

Activ travaux trouve des artisans pour vous

Courtier en travaux, un métier qu'Activ travaux propose en franchise depuis Nantes. Le réseau est présenté au salon Préférences habitat, actuellement à la Beaujoire.

Le boum de l'immobilier a forcément engendré le boum de la rénovation de son petit chez soi. Les artisans n'ont pas une minute à eux et les particuliers s'arrachent souvent les cheveux : comment trouver le bon corps de métier, comment coordonner l'ensemble, faire appel à un maître d'œuvre ou non ? Le métier de courtage en travaux surfe sur la vague et vient à la rescousse des propriétaires ! Et les artisans qui les suivent se reposent sur des clients « fiables », en contrepartie d'un pourcentage laissé au courtier.

« Nous sommes des anciens de la vente de mobilier de bureau. Quand nous changions des ensembles entiers pour les professionnels, ces derniers nous demandaient souvent une offre globale intégrant un aménagement des lieux. » Christian Gahinet et son collègue Manuel Hautreux n'avaient pas cette dernière compétence. Avant la quarantaine, ils ont franchi le pas en créant le concept Activ travaux entre Nantes et Rennes, avec quatre autres associés. « Nous avons choisi la franchise pour associer avec nous des entrepreneurs indépendants. »

Depuis 2005, ils ont convaincu

une cinquantaine de personnes à les suivre dans l'aventure. Anciens cadres, technico-commerciaux, informaticiens ou autres salariés grisés par l'aventure de la création d'entreprise, Activ travaux les épaula (*lire ci-dessous*) et leur inculqua leur état d'esprit.

90 franchises en 2008 sur la France

D'autres sociétés de courtage en travaux déploient leur réseau en France. « Nous, nous privilégions les zones urbaines rassemblant au minimum 150 000 habitants », précise Christian Gahinet. Si un quart des franchises actuelles se trouvent dans l'Ouest, le maillage hexagonal se déploie à coup de grand recrutement régional (1). « Notre ambition est d'arriver à 80 concessions en 2008. »

Actuellement, les clients sont principalement des particuliers qui envisagent, en moyenne, 30 000 € de travaux. Le développement des professionnels s'inscrit dans les priorités du réseau. Et la vente de produits en marge vient de faire son apparition. Sur le site Internet, des luminaires sont déjà disponibles. « Mais nous pensons également à



Activ travaux, créé par Manuel Hautreux et Christian Gahinet, développe le métier de courtiers en travaux depuis Nantes. Le réseau est présenté au salon Préférences habitat qui a lieu actuellement à la Beaujoire à Nantes.

un concept de lieu de vente de produits de finition ou d'éléments d'ornement. Un lieu qui permettrait également une visibilité de notre savoir-faire », annonce déjà Christian Gahinet.

Élisabeth BUREAU.

Salon Préférences habitat ce week-end, de 10 h à 19 h, parc des expos de la Beaujoire, à Nantes. Tarifs : 5,50 € ; 4,50 € réduit ; gratuit pour les moins de 10 ans.

(1) Renseignements sur www.activ-travaux.com

« Mettre en relation les bonnes personnes »

« Je n'étais pas dans l'univers du bâtiment. » Et pourtant Thibault Willemse passe maintenant tout son temps entre plans et devis. Il jongle avec un carnet d'une trentaine d'artisans, tous corps de métiers confondus, pour répondre aux besoins de ses clients dans la région nantaise. « Pour des travaux dans des maisons secondaires quand les propriétaires sont loin, pour des personnes qui n'ont pas le temps ou tout simplement pour des gens qui ont un peu peur de se lancer dans des travaux. »

Ancien directeur commercial régional dans le mobilier professionnel, négociateur avec différents partenaires était son quotidien. À 40 ans, il a été séduit par l'idée, « facilitateur de travaux. On agit un peu comme pour nous. Et puis forcément par

le statut indépendant de la franchise et l'accompagnement qui va avec. »

Une commission variable

Côté artisans, beaucoup y viennent pour la « sécurité » d'un client recommandé par un courtier ou le « lissage » d'activité en cas de creux. « Pour moi, le boulot ne manque pas », reconnaît le jeune peintre Pascal Plantive, à La Chevrolière. « Et je suis souvent démarché par des courtiers à des prix attractifs, mais je recherche le sérieux et la proximité ! » C'est pourquoi il a signé avec Activ travaux. Pas le moins cher. Le montant de la commission varie de 8 à 10 % selon le devis de l'artisan. Il l'a surtout fait pour élargir son champ de travail dans l'ave-

nir. « Je réalise moins de 10 % de mon chiffre d'affaires avec le courtage, mais un petit chantier peut toujours en cacher un autre plus gros », argumente Pascal Plantive.

Thibault Willemse tient aussi à préciser les limites du courtage et l'explique bien aux clients. « Le contrat est passé entre le particulier et l'artisan. Nous ne sommes pas maîtres d'œuvre ou architectes. Ces derniers sont dans notre carnet de prestataires. Nous mettons en relation, et en confiance, les bonnes personnes dans la transparence. C'est tout, mais cela est déjà beaucoup ! » Jeter un coup d'œil à la gestion des plannings, c'est possible. En revanche, devant des propriétaires mauvais payeurs, par exemple, il peut y avoir des relances bien-



Courtier en travaux, Thibault Willemse a passé le pas avec la création de la franchise Activ travaux. Il passe encore du temps à expliquer ce métier qui demeure peu connu !

veillantes, mais elles s'arrêteront avant le recouvrement !

E.B.