

Yves FAVIER, concessionnaire ACTIV TRAVAUX sur l'Ain

→ Enlever un maximum de stress au client ←

LE PROGRÈS

25 Mai 2009



Yves Favier travaille en collaboration avec une vingtaine d'artisans dont il connaît le travail
/ Photo Anne-Lise Durif

Un courtier pour « enlever un maximum de stress au client »

« Un métier où l'homme est au cœur du dispositif ». Voilà ce que souhaitait trouver Yves Favier au bout de 34 ans d'activité professionnelle. Après avoir exploré toutes les facettes de la vente dans le secteur de l'agroalimentaire, il voulait continuer d'exploiter ses compétences, tout en travaillant dans un domaine où la notion de service à la personne est primordiale. Le courtage en travaux a fini par s'imposer de lui-même il y a quelques mois. Le courtage, on l'aura compris, pour l'aspect relationnel, mais les travaux ? « Quand j'étais enfant, mes parents aimaient acheter des maisons pour les retaper. J'ai des souvenirs de vacances passées dans les travaux qui me reviennent... Peut-être qu'inconsciemment, il y a un peu de ça », plaisante-t-il avant d'ajouter : « Je suis très admiratif de ceux qui travaillent de leurs mains : les artisans produisent à la fois quelque chose de créatif, de concret et de pérenne ». Autre raison : « Je trouvais qu'il manquait un maillon entre le client et les artisans », un unique intermédiaire entre les clients et les artisans.

Yves Favier se veut « un facilitateur » de projet, et un accompagnateur. Principale qualité requise pour cet exercice : l'écoute. « C'est important de bien comprendre le projet du client. Je lui consacre beaucoup de temps, pour lui offrir du sur-mesure ». Et pour ceux qui hésitent sur les détails, Yves Favier leur prête des brochures, des livres et des magazines sur les arts de la maison. Ou les oriente sur des show-rooms ou des magasins qu'il connaît. « Je donne juste des pistes pour qu'ils trouvent des idées eux-mêmes. C'est très personnel, un chez-soi. Et je ne suis pas décorateur d'intérieur ». Pour cela, il collabore avec une professionnelle qui intervient si besoin. Le courtier travaille ainsi en collaboration avec une vingtaine d'artisans de toutes compétences, du gros œuvre jusqu'aux travaux de finitions (feronnier, vitrailliste, mozaïste). Il connaît bien le travail de ces professionnels dont le mot d'ordre est : qualité du travail, propreté, réactivité « et transparence ». Exemple : « un devis doit être entièrement détaillé, jusque dans la marque de la peinture utilisée. Le

client doit savoir ce qu'il paye ». L'objectif du courtier : « Enlever un maximum de stress au client. Un souci ? Il m'en parle et j'essaie de trouver une solution avec le ou les artisans, par exemple. Mais attention, je ne suis pas le maître d'œuvre... Le courtier enlève les mille petits tracas qui souvent s'accumulent lorsqu'on fait des travaux chez soi ». Le confort parmi le plâtre et la peinture...

> Note

Yves Favier

y.favier@activ-travaux.com

« Un métier où l'homme est au cœur du dispositif »

Anne-Lise Durif