

Initié au début des années quatre-vingt dix, le métier de courtier en travaux trouve peu à peu sa place parmi les nombreux acteurs du marché de la rénovation des bâtiments. Il existe 600 courtiers en exercice, soit en réseaux, soit indépendants.

L'activité consiste en une consultation d'entreprises artisanales de qualité, préalablement sélectionnées pour répondre à une demande de travaux de la part d'un consommateur (particulier, petite entreprise) : des travaux d'entretien et d'amélioration de l'habitat ou de locaux qui ne nécessitent pas l'intervention de la maîtrise d'œuvre.

L'activité peut séduire par son côté relationnel, elle nécessite peu d'investissement mais demande de fortes compétences organisationnelles pour gérer toutes les visites de chantiers avant la signature définitive des devis, moment où s'arrête la responsabilité du courtier.

Le chantier moyen tourne autour de 15 000 euros. Pour son service commercial et relationnel, le courtier est commissionné par l'artisan du bâtiment.

Le courtier en travaux doit nécessairement effectuer au préalable une sélection de ses contacts afin de réduire les déplacements et donc les chantiers qui n'aboutiraient pas. Cette présélection est indispensable car elle aboutie à un taux de transformation (chantier validé) plus élevé.

## ■ ■ ■ C HIFFRES CLES

Nombre d'entreprises	Créations annuelles	Investissement de départ
Environ 600 courtiers fin 2010	Il existe de nombreux candidats à l'installation mais faute de code APE spécifique il est difficile de dénombrer les nouveaux venus	On peut démarrer avec les outils d'une bonne mobilité (voiture, téléphone) voire des logiciels pour gérer tous les contacts et chantiers.  Une formation initiale est indispensable pour éviter de s'engager dans des interventions liées à la maîtrise d'œuvre.

## ■ . . ACTIVITES

La profession est née d'un besoin : assurer le lien entre les 370 000 entreprises du bâtiment, leurs fournisseurs et industriels, et leurs clients : particuliers, petites entreprises ou collectivités.

Elle est née d'un constat simple : l'impossibilité pour les petites entreprises du bâtiment d'apporter faute de temps les conseils, la disponibilité souhaitée par l'ensemble des porteurs de projets de travaux ne nécessitant pas de faire appel à de la maîtrise d'œuvre traditionnelle (il s'agit de travaux d'entretien, d'amélioration, d'extension de logements ou locaux professionnels d'un montant inférieur à 15 000 euros).

Le courtier en travaux intervient à la demande du particulier ou d'entreprises souhaitant faire réaliser des travaux. Le courtier présente au client des devis d'entreprises indépendantes qu'il a sélectionnées en fonction de plusieurs critères garantissant leur sérieux (immatriculation au RCS, assurance, solvabilité..) et la qualité de leur savoir faire ; une fois les devis effectués, il vérifie leur cohérence avant de les communiquer au client à qui il appartient de faire le choix final (*source FFCT dossier de presse 2010*).

Le courtier est donc là pour faire se rencontrer la demande et l'offre : il effectue le repérage du chantier à venir, estime les travaux, conseille sur les nouvelles normes, il sélectionne sur sa zone d'intervention des artisans fiables – voire des industriels et des négociants - qui se mobiliseront en temps et heure pour les devis et les travaux à effectuer. En d'autres termes, le rôle du courtier consiste à mettre en rapport des entreprises de second œuvre du bâtiment et de finitions avec le client final, dont le projet a été "validé", c'est-à-dire qu'une première visite sur place a permis de renseigner la demande.

Avantages de la formule d'intermédiation :

- Pour le client ou consommateur, l'avantage est multiple : trouver des artisans adéquats, disponibles et fiables, obtenir un devis rapidement.
- Pour l'artisan du bâtiment, le chantier à réaliser a déjà été observé par le courtier, il est souvent le seul à être sélectionné et ne va donc pas se déplacer pour rien, sa charge de travail est optimisée. De plus, il n'a pas eu besoin de faire une démarche commerciale (le particulier s'est adressé au courtier directement). Une partie de sa charge commerciale est ainsi réalisée par ce courtier qui agit comme un prescripteur d'affaires.

Au delà de ce rôle d'intermédiaire, le courtier est un facilitateur, un chef d'orchestre. Il doit :

- recruter un réseau d'entreprises fiables dans tous les corps d'état du bâtiment,
- s'assurer de leur professionnalisme sur la durée,
- savoir vendre les entreprises sélectionnées aux clients,
- prospecter les clients (TPE et particuliers) pour qu'ils fassent appel à ses services en cas de besoin,
- se faire connaître des clients et donc les prospecter,
- se tenir au courant des tendances des produits.

## ● ● ● La conjoncture

Actuellement, le marché de l'entretien amélioration est en malmené ; après une croissance forte dans les années 2000, 2009 enregistre un repli de -1,7% (source CAH [www.cah.fr](http://www.cah.fr))  
On pourra suivre l'évolution par métiers de l'artisanat sur le site de la Capeb [www.capeb.fr](http://www.capeb.fr))  
Mais d'une part, il existe des aides pour l'amélioration de l'habitat, au titre notamment des économies d'énergie (voir chapitre 4) et d'autre part le potentiel du secteur reste important car peu à peu le courtage s'inscrit dans le paysage.

De plus, le marché de la rénovation est en principe rendu plus dynamique grâce aux crédits d'impôt, au PTZ +, aux exigences en matière d'adaptation pour les personnes à mobilité réduite, aux diagnostics immobiliers et à leurs conséquences...  
Du reste, fin 2010, la conjoncture s'éclaircit pour tous les professionnels du bâtiment.

Enfin, avec la crise, les artisans se rapprocheraient des courtiers en travaux, faute de carnets de commandes suffisamment remplis.

## ● ● ● Perspectives

Le métier attire car il permet de nombreux contacts, en toute indépendante, à proximité de son domicile (zone d'intervention). Il nécessite peu de capitaux et il n'est pas nécessaire d'avoir une qualification particulière même si la connaissance du bâtiment est un plus.  
Toutes les zones d'intervention sur le territoire ne sont pas couvertes, tant s'en faut, et les principaux réseaux continuent de recruter.

Cependant, le métier pour être rémunérateur, devra limiter les surcoûts inutiles ne permettant pas de faciliter l'efficacité commerciale qui nécessite un nombre de visites important à effectuer (voir rubrique 4).

La rémunération dépend de l'implication du courtier. La majorité des professionnels qui exercent aujourd'hui en France le font à temps complet. On ne peut imaginer exercer cette profession à mi-temps ou comme complément d'activité. Un chantier ne peut-être suivi à mi-temps et la demande d'un client est à traiter rapidement sous peine d'être écarté de son projet. Quant à la partie commerciale, elle occupe une grande place comme n'importe quelle autre activité de service et doit être suivi de relance.

Comme précisé page 4, la présélection des clients est indispensable pour ne pas passer son temps à se déplacer sur des projets qui ne verront jamais le jour.

## ■ ■ ■ CLIENTELE

Etant un intermédiaire, le courtier a affaire à deux types de clients : ceux qui font les travaux et ceux qui les occasionnent et consomment. Seuls les premiers rémunèrent le courtier.

La rémunération du service est en effet supportée par les entrepreneurs du bâtiment, et même par les architectes lorsque la surface à rénover l'exige : le courtier va leur mâcher le travail, en évitant par exemple de mettre en relation un artisan avec un chantier qui ne lui correspond pas (éviter des allers et retours inutiles chez les particuliers lors de la prise de contact) : il s'agit de renseigner le chantier aussi, en donnant à l'artisan le maximum d'informations possibles avant qu'il se déplace. Comme le courtier fait gagner du temps aux artisans, ceux-ci ne répercutent pas, en principe, les frais du courtage (la commission) auprès de leurs clients : l'opération serait neutre pour les clients de l'artisan.

Afin de préserver la transparence de l'opération, le courtier est rémunéré par l'artisan, selon un pourcentage convenu dès la réalisation du devis par l'entreprise du bâtiment. Cette commission d'apporteur d'affaires est versée par l'artisan uniquement en cas de succès, c'est-à-dire, quand le client choisit et signe le devis.

En moyenne le courtier travaille avec 30 à 40 entreprises.

Le bénéficiaire du service est principalement le particulier qui a de nombreux besoins à satisfaire : 70% des personnes qui acquièrent un bien font des travaux dans les deux ans qui suivent.