

RÉGION UNE PREMIÈRE CHEZ NOUS

Faire des travaux? Facile...

S. Thiébau est courtier en travaux. Il est l'intermédiaire entre les particuliers et les artisans

Courtier en travaux. La profession est toute nouvelle dans la région. Stéphane Thiébau, de Dour, est le premier à s'être lancé. Il joue les intermédiaires entre les particuliers et les artisans. Objectifs: faciliter les recherches et éviter les problèmes sur le chantier. Pour le client, c'est gratuit, le courtier est rémunéré par les entrepreneurs.

À 38 ans, Stéphane Thiébau a décidé de tourner la page. Il était employé dans la grande distribution, il travaille désormais à son propre compte. Depuis 4 mois, il est courtier en travaux. La profession est toute nouvelle en Belgique. Ils ne sont qu'une dizaine dans le pays. Dans la région, le Dourois est le premier à s'être lancé.

Il est devenu un intermédiaire entre les particuliers et les entrepreneurs. Rénover une façade, aménager des combles, refaire l'électricité... Côté travaux, les idées et les ambitions ne manquent pas. La concrétisation est souvent plus délicate. Il faut prendre le temps de trouver un entrepreneur et surtout faire le bon choix pour éviter les malfaçons et les retards. À qui s'adresser? Stéphane Thiébau gère tout ça pour vous.

"Quand un client me soumet un projet, je me déplace chez lui pour voir précisément de quoi il s'agit. Je peux déjà lui dire si c'est faisable ou pas. On liste alors les corps de métier nécessaires. Je vais les voir, je leur

montre le projet. S'ils acceptent, on retourne sur place pour que l'artisan puisse préparer un devis."

C'est le courtier en travaux qui rassemble les différents devis pour son client, que ce soit un particulier ou une PME. Détail important: la prestation est gratuite. Stéphane Thiébau est payé par les artisans-entrepreneurs.

"Je leur fais gagner beaucoup de temps. C'est moi qui me déplace chez les clients. D'habitude, quand on leur demande un devis, les entrepreneurs doivent prendre un rendez-vous et bien

SON PROJET POUR 2009: OUVRIR UN BUREAU D'ACCUEIL À MONS

souvent, il n'y a qu'un devis qui aboutit sur 10. Et puis, les petits artisans n'ont pas le temps de faire du relationnel. Là, sur les salons comme Bâtiments, je représente aussi les entreprises qui travaillent avec moi."

Et pour cela, les artisans doivent montrer des garanties. Stéphane Thiébau leur demande leur assurance professionnelle, leurs documents administratifs. "On regarde aussi leur situation financière, via un organisme, la Coface, qui émet un avis sur l'entreprise. Cela permet d'éviter les soucis et les faillites en plein chantier!"

Stéphane Thiébau s'est formé en France, pays où la profession

est beaucoup plus développée. "Je les avais vus sur un salon. En même temps, j'avais le désir de lancer mon propre projet. Dans la région tout était à créer. Je suis le premier en Hainaut. En décembre, il devrait y avoir quelque un sur Soignies."

Aujourd'hui, Stéphane Thiébau a une cinquantaine d'entreprises dans son carnet d'adresses. "On privilégie souvent les locaux pour éviter les frais de transport. Je choisis par cooptation. C'est un autre artisan qui me recommande telle ou telle société." «

L.J.

À NOTER Plus d'info sur www.illico-travaux.be

"Je ne savais pas à qui m'adresser"

■ A Pâturages, les ouvriers sont en plein travail. Le propriétaire de la maison, M. Doom, un client, voulait refaire sa façade. "Je ne savais pas à qui demander. J'ai fait des recherches sur internet et j'ai fini par tomber sur le site du courtier en travaux. Je ne connaissais pas. J'ai envoyé un mail et il m'a recontacté. C'est lui qui a fait les démarches, je n'ai pas eu besoin de prendre congés. Et puis, il apporte aussi une garantie pour les travaux. Je ne sais pas si c'est plus ou moins cher, mais ça correspondait à notre budget."



La profession est nouvelle. Stéphane Thiébau (à droite) vous aide à concrétiser vos travaux. ■ E. G.