



Confidentiel

2-15 Quel client peut être dangereux pour vous.

Les particuliers:

1 – La mise en œuvre de la plaque de plâtre peut être très mal faite, les plaques mal posées, cela peut se déceler immédiatement, mais certaines parties ne se voient pas au premier coup d'œil. Si la pose de la plaque de plâtre n'a pas été faite dans les normes DTU, votre joint risque de ne pas tenir dans le temps et vous en serez responsable. Vous êtes le professionnel, pas eux, ils rejettent fatalement la faute sur vous. Si vous avez prévenu votre client oralement, cela n'a aucune valeur juridique : en cas de problème il n'y a malheureusement plus de parole.

2 – Si votre client est insatisfait pour une raison ou pour une autre, il utilisera tous les moyens pour vous faire une mauvaise publicité. Les moyens peuvent être très divers : bouche à oreille, internet, réseaux sociaux, forums, c'est une pratique très courante pour dire tout et n'importe quoi. Il suffit que vous fassiez la moindre erreur pour que la terre entière soit au courant, et vous n'aurez aucune possibilité de faire un démenti.

3 – Si votre client met du temps ou ne vous règle pas, il sera difficile d'entamer une procédure, de plus il sait très bien que, dans tous les cas, il n'aura pas besoin de vos services de sitôt.

Le client particulier n'est cependant pas à exclure de votre clientèle potentielle. Il y a des clients particuliers très biens, chez qui vous trouverez une très bonne mise en œuvre de la plaque de plâtre, qui vous régleront en temps et en heure et qui vous feront une bonne publicité. Il faut juste être conscient des risques que vous pouvez rencontrer avec ce genre de clientèle.

Le plaquiste professionnel:

Les entreprises de plaque de plâtre de moins ou de plus de dix personnes sont un bon potentiel pour notre métier. Il faut cependant être vigilant sur certains points.



- 1 - Du fait des prix très bas qu'ils pratiquent, il n'ont que le choix d'avoir un minimum de personnel administratif et en conduction de travaux. Ce qui a fatalement un gros impact sur leur organisation, et cela à tous les niveaux. Cette désorganisation va avoir des conséquences, tant au niveau de vos prévisions de planification de chantier, que dans les documents administratifs à leur fournir. Ce sera régulièrement au dernier moment et dans l'urgence totale.
- 2 - Ils peuvent inconsciemment vous pousser à la faute : à tout faire dans l'urgence, vous pouvez être amené à faire l'impasse sur certains papiers administratifs ou, sous leur pression permanente, votre qualité de travail pourrait en pâtir.
- 3 - Ils ont souvent du mal à trouver de bons jointeurs qui ont le même fonctionnement qu'Artech Joint, tant sur le terrain qu'administrativement, ce qui est un bon point pour nous. Mais, *a contrario*, cela peut avoir un effet néfaste, ce serait qu'ils vous noient sous le travail, qu'ils vous en donnent de plus en plus et que vous vous retrouviez piégé dans le choix de vos clients.
- 4 – Il peut arriver un moment où vous n'aurez plus le choix, vous serez rentré dans un processus dont il est difficile de sortir. De plus, vous aurez inévitablement instauré un rapport convivial avec ce client, ce qui ajoute à la difficulté de s'en séparer, malgré tous les inconvénients que cela peut engendrer.
- 5 – Ce sont souvent des clients qui ont tous les styles de chantiers, des bons comme moins bons, et vous vous trouverez contraint de tout accepter. Il vous deviendra difficile de ne prendre que le meilleur, d'ailleurs il vous le fera très vite savoir.
- 6 – Travailler pour un seul client est interdit par la loi, de plus cela est très dangereux : le jour où vous le perdez, pour une raison ou pour une autre, vous vous retrouvez, du jour au lendemain, sans travail. Et il faut savoir qu'une clientèle ne se crée pas dans l'instantané, mais plutôt dans le temps.
- 7 – Dès le premier rendez-vous, si un client vous fait miroiter qu'il va vous donner beaucoup de chantiers, très rapidement, il faut être très prudent, surtout si le premier chantier qu'il vous donne n'est pas terrible. Il peut avoir fait appel à vous uniquement pour le dépanner sur ce



chantier et non pour vous faire travailler régulièrement.

En général, les entreprises sérieuses vont vous demander de leur faire un chantier, ils vérifieront que tout se passe bien avant de vous promettre des chantiers à profusion et s'ils sont satisfaits, ils vous les donneront petit à petit.

8 - Renseignez vous sur l'année de création de l'entreprise et sur son effectif. Si l'entreprise a 2 ou 3 ans et que son effectif a augmenté en très peu de temps, il faut être méfiant, elle risque d'avoir des problèmes de trésorerie avec, pour conséquence, des difficultés à vous faire payer dans les temps, voire, plus grave, de ne pas pouvoir être payé.

Obligation de confidentialité

Les parties s'engagent à respecter la plus stricte confidentialité s'agissant des informations et documents, quelle qu'en soit la forme ou la nature, qu'elles seront amenées à s'échanger dans le cadre du développement du réseau Artech Joint.

Emmanuel Comte.