



TRIBUNE LIBRE

1.1.1 1. Présentation personnelle

Bonjour à toutes et à tous,

Je m'appelle Mickael MEUNIER, j'ai **50 ans**, et je suis **issu des Compagnons du Devoir**.

J'ai appris le métier de **charpentier bois**, du **CAP jusqu'au Brevet de Maîtrise**, un parcours exigeant mais passionnant, qui m'a transmis des valeurs fortes : **le respect du travail bien fait, la rigueur, la solidarité et la transmission du savoir**.

J'ai eu la chance, au fil des années, d'occuper de nombreux postes :

conducteur de travaux, directeur de travaux, chef de projet, chef d'agence, et entrepreneur.

Cette diversité d'expériences m'a permis d'avoir une vision à 360° du bâtiment, du chantier jusqu'à la stratégie d'entreprise.

Le sport a également beaucoup compté dans mon parcours : j'ai été **rugbyman semi-professionnel**, puis **coach**.

Le rugby m'a appris la discipline, la gestion des temps forts et faibles, et surtout l'importance du collectif. Sur un chantier comme sur un terrain, **on gagne ensemble, on perd ensemble**.

Aujourd'hui, je vis en concubinage, j'ai deux adolescents, et je crois qu'ils me rappellent chaque jour qu'il faut savoir s'adapter — parce qu'entre un chantier, un match de rugby et une discussion avec un ado, il y a parfois des points communs !

1.1.2 2. Présentation de l'entreprise

Mon entreprise est née en **avril dernier**, à la suite d'un **licenciement économique**.

C'est une étape de vie qui peut déstabiliser, mais que j'ai choisie de transformer en **opportunité**.

J'ai voulu créer une activité qui corresponde à **mes convictions profondes** : être **un conseiller de confiance pour les particuliers**, à **mi-chemin entre le courtier en travaux et le maître d'œuvre**.

Pourquoi ce positionnement hybride ?

Parce qu'après plus de vingt ans dans le bâtiment, j'ai observé plusieurs dérives :

- Des clients souvent perdus face à la complexité d'un projet,
- Des devis incompréhensibles,
- Des entreprises peu rigoureuses ou peu assurées,
- Et une perte de confiance globale dans notre métier.

Mon objectif, c'est de **réconcilier les particuliers avec le monde du bâtiment**, en leur offrant une vision claire, un accompagnement sur mesure, et surtout, **une vraie sécurité technique et humaine**.

Je ne me considère pas comme un **courtier en travaux**, car je suis avant tout un **homme de métier** — diplômé, assuré, expérimenté.

Mais je ne suis pas non plus un **maître d'œuvre traditionnel**, car j'accepte **tous les projets**, petits ou grands, sans hiérarchie de taille ni de budget.

Concrètement, j'accompagne le client **du tout début de son envie** — souvent une idée vague, un rêve, une photo Pinterest — jusqu'à la **livraison complète du projet**, avec la même rigueur et la même implication.

1.1.3 3. Les valeurs de l'entreprise

J'ai commencé par me présenter parce que **mes valeurs personnelles sont le fondement même de mon entreprise**.

Éthique

L'éthique, c'est ce qui m'a poussé à créer cette entreprise.

Je ne supporte plus de voir certains courtiers facturer à la fois **le client et les entreprises**, tout en

n'étant **pas assurés** pour suivre un chantier.

Certains font croire qu'ils accompagnent, mais disparaissent dès que les premiers problèmes surgissent.

Moi, je pars d'un principe simple :

☞ **On est toujours le client de celui qui nous paie.**

Et cela change tout dans la relation, car cela redonne de la **transparence** et de la **confiance**.

Morale

Je crois profondément au **sens du service**.

Nous travaillons dans un métier concret : on construit, on rénove, on transforme.

Mais derrière chaque mur, il y a une histoire, une famille, un projet de vie.

Et c'est ce qui rend notre métier beau.

Être prestataire de service, c'est savoir écouter, comprendre, rassurer.

C'est aussi savoir dire non quand il le faut, ou réorienter un choix quand il n'est pas cohérent.

Le service, ce n'est pas dire oui à tout, c'est **accompagner avec honnêteté**.

Professionnalisme

Enfin, la valeur centrale : **le professionnalisme**.

Je mets toute mon **expérience de terrain** au service de mes clients :

- En les aidant à **faire les bons choix financiers**,
- En garantissant la **qualité technique** des prestations,
- En **sélectionnant des artisans compétents**, avec de vraies garanties.

Le bâtiment, ce n'est pas qu'un savoir-faire, c'est aussi **une question de méthode** : planifier, anticiper, sécuriser.

Et c'est ce que je fais pour mes clients, comme un conducteur de travaux le ferait pour son entreprise.

1.1.4 4. Développement

Aujourd'hui, mon ambition dépasse le cadre de ma seule activité.

Je veux **créer un réseau de confiance** — un réseau de professionnels partageant les mêmes valeurs.

Des **conducteurs de travaux, anciens artisans, économistes de la construction, anciens chefs de chantier...**

Bref, **des hommes et des femmes de terrain**, compétents, passionnés, qui savent ce que c'est de tenir un chantier, de gérer une équipe, de trouver des solutions quand tout dérape à 17h un vendredi soir.

L'idée, c'est de fédérer ces profils autour d'une même vision du métier :

- Transparence,
- Efficacité,
- Respect du client et du partenaire,
- Et goût du travail bien fait.

C'est d'ailleurs pour cela que j'ai choisi de **donner mon nom à mon entreprise** : parce que j'en incarne les valeurs et que j'en porte la responsabilité.

Quand on met son nom sur la porte, on s'engage personnellement.

À terme, j'aimerais que ce réseau devienne une **référence locale**, une sorte de **label de confiance** pour les particuliers comme pour les professionnels.

1.1.5 Conclusion

Pour conclure, mon projet n'est pas seulement professionnel, il est **humain**.

Il est né d'une envie simple : **remettre de la confiance, de la clarté et de la compétence dans le bâtiment.**

Je crois qu'aujourd'hui, les clients cherchent moins le prix le plus bas que **la sécurité et la sincérité.**

Et c'est là que nous avons un rôle à jouer, en redonnant ses lettres de noblesse à notre métier. Parce que le bâtiment, c'est plus que des murs.

C'est un lien entre les générations, c'est un savoir-faire transmis, c'est une fierté française.

Et si je peux, à mon échelle, contribuer à cela — alors ma mission est remplie.

Merci de votre attention.

1.



VOTRE TEMPS EST PRÉCIEUX !

Confiez-nous la gestion de vos
travaux

CONTACTEZ-NOUS

06 10 44 33 98

www.meunier-travaux.fr

