

# R

Réseau



## Véronique Lhoste : CTSO Vendée marche du tonnerre

**Mme Véronique LHOSTE**  
(Consultant CTSO 85 La Vendée  
Sud)

VL CONSULT'EN TRAVAUX

Siège : 28, rue des chaumes  
longues 85770 VIX

Tél : 06 69 98 14 24

Email : [ctso85@ctso.eu](mailto:ctso85@ctso.eu)

«



Arrivée début 2010 au CTSO elle a su faire preuve dès le début d'un acharnement dans le travail. Découverte de cette jeune entrepreneuse.

**« Il est essentiel de se créer un réseau de confiance solide auprès des meilleurs artisans de son secteur pour pouvoir bien travailler. »**

« Il est essentiel de se créer un réseau de confiance solide auprès des meilleurs artisans de son secteur pour pouvoir bien travailler. Je travaille avec des entreprises reconnues qui reconnaissent ma pratique honnête du commerce et du service. Quand je me rends chez un client, il est important qu'il puisse s'identifier à l'entreprise que je

lui conseille. Il faut qu'il sente la présence d'une véritable relation professionnelle et de confiance. En tant que Consultante en Travaux, je me dois d'être le noyau de cette relation. Il est indispensable que les artisans aiment travailler avec moi et qu'ils travaillent bien. Nous sommes ainsi certains que chacun assurera son travail de la manière la plus correcte qui soit. Et ça le client et les artisans ne s'y trompent pas.

Mon relatif succès en ce mois de juin ne dépend pas que de moi. Ceux qui m'entourent (artisans, en-

treprises, partenaires) m'ont fait confiance et je les en remercie. Je souhaite que nous continuions à collaborer afin que je puisse apporter toujours plus de qualité au client en tant que Consultante en Travaux. Et je sais que ce n'est pas parce que ça a bien marché ce mois-ci qu'il faudra perdre du sérieux par la suite. Je compte bel et bien franchir mon prévisionnel d'ici la fin de l'année ! »



# R

Réseau

## Définition du métier de Consultant en Travaux selon Véronique Lhoste

« Ce métier, qui est récent, est une prestation de services.

Le consultant fait la mise en relation entre les clients qui ont des besoins en travaux et les artisans.

choix des artisans. Dans mon réseau, j'ai fait en sorte de prendre des artisans de qualité, ceux dont la réputation est reconnue depuis des années. Car le plus important, c'est que je sois là moi aussi pour les pro-

fiance. Ainsi, le réseau s'agrandit sereinement.

Etre bien entouré permet de travailler en toute confiance et toute transparence.

Lorsque je vais chez les clients avec un des artisans, ils ont tout de suite le sourire et savent que je leur propose de bons artisans. La plupart des clients ne veulent pas plusieurs devis car ils sont en totale confiance

m'ont apporté de nouveaux contacts : clients et artisans.

Les artisans s'intéressent à ce nouveau métier : l'atout majeur est qu'ils n'ont pas à payer un « droit d'entrée ». On peut leur apporter un plus mais ont conscience que s'ils n'ont pas de chantiers, ils ne peuvent pas nous en tenir

### « Ce métier est une prestation de services »

Les artisans proposés aux clients par le consultant ont signé une charte de qualité. Cette charte de qualité regroupe des clauses importantes pour le client (qualité-prix-délai).

Pour le consultant, se faire un réseau avec de bons artisans est un atout majeur.

Pour ce qui est de mon expérience perso, j'ai réfléchi aux

chaines années, je réfléchis déjà aux impacts positifs que m'apportent ces artisans. Je ne veux pas que l'on me dise dans 2 ans que je n'ai pas un bon réseau de professionnels.

Ce noyau d'artisans formé m'a permis de me développer, eux-mêmes me recommandant leurs collègues : ils se connaissent tous et savent qui peuvent rentrer dans le réseau en toute con-

### « Il ne faut pas hésiter à se faire connaître »

(surtout s'ils ont déjà fait des devis auparavant et qu'ils ont un prix).

Il ne faut pas hésiter à se faire connaître : salon de l'habitat, foire expo.

Le salon et la foire

rigueur.»

