

«REDONNER DU SENS À L'ACTIVITÉ D'UNE ENTREPRISE POUR LE BIEN-ÊTRE DE TOUS»

Thierry Bléard est géomètre-expert à Boulogne-sur-Mer. Il multiplie les initiatives pour redonner du sens à ce qu'il fait et avoir un impact sociétal positif, en phase avec les enjeux de la RSE... Entretien.

Corentin ESCAILLET



Thierry Bléard, à droite, aux côtés de son cogérant, Olivier Lecocq

La Gazette : comment fait-on pour avoir une responsabilité sociale et environnementale lorsqu'on est géomètre ? Quand est-ce que l'idée vous est venue ?

Thierry Bléard : Très tôt, dès les années 2000, je me suis sensibilisé à la RSE, attentif aux conséquences économiques, sociales et environnementales de notre activité. En 2017/2018, j'ai suivi le parcours de forma-

tion à l'économie de la fonctionnalité et de la coopération avec le Réseau Alliances. Pour moi, l'enjeu est de transformer suffisamment son modèle économique pour tendre vers la RSE, sans qu'il soit nécessaire d'y penser. C'est avant tout sortir du modèle industriel qui demande toujours plus de volumes pour maintenir une rentabilité, un système qui est toujours à l'avantage

des plus grosses structures, au détriment d'une juste redistribution de la valeur ajoutée au niveau des acteurs économiques (notamment les salariés) et aussi de l'environnement, sans nourrir correctement l'économie qu'il nous faut relocaliser pour lutter contre sa financiarisation outrancière. Il faut passer d'une économie mortifère à une économie résiliente en matière sociale et environnementale. C'est aussi une façon de redonner du sens à l'activité d'une entreprise, pour le bien-être de tous.

Comment cela se traduit-il face à vos clients ?

Dans mon activité principale, qui consiste en la transformation de gisements fonciers à bâtir en projets immobiliers, je me suis vite rendu compte que ma valeur ajoutée pouvait plus facilement être prise en charge par l'auteur d'un projet immobilier (l'acquéreur) que par le vendeur, pour qui ces informations ne restaient qu'une donnée brute. Ainsi, en rester à exécuter une division pour le compte du vendeur, sans se soucier de la concrétisation des ventes ultérieures (pour qui, quel type de projet ?), ni même de la valorisation qu'il pourrait en attendre (à quel prix ?), produisait un service qui pouvait apparaître suffisant pour le vendeur, mais très en deçà de la plus-value sociétale que nous pouvions apporter. Nous nous inscrivons dans un écosystème de professionnels indépendants travaillant tous dans une même démarche progressiste, et avec qui

nous cherchons à constituer une charte de valeurs communes pour des constructions «choisies, abordables et durables».

Qu'est-ce que cela vous apporte personnellement ? Que répondez-vous aux plus cyniques qui diront qu'au final, vous n'y gagnez rien ?

Nous commençons à constater que notre démarche suscite de la confiance chez le client, car nous lui proposons non plus la vente d'un service standard (ici le trait de division), mais plutôt une performance d'usage et les effets utiles liés à celle-ci (tranquillité des acquéreurs, anticipation de la faisabilité du projet, accès à un écosystème d'acteurs...). Ainsi, la relation client ne porte plus sur une transaction classique mais sur une relation basée sur la coopération, et donc une relation durable. La plus-value de cette nouvelle approche ne doit pas se mesurer en chiffre d'affaires, mais bien en impact sociétal, puisqu'elle nous apporte le contact avec le client et son projet immobilier. Et nous avons à cœur de l'orienter vers des professionnels de qualité qui peuvent répondre à ses problématiques. C'est ainsi que nous offrons une remise commerciale sur notre mandat de recherche à l'acquéreur qui apporte la facture d'un architecte qui l'aura aidé à dessiner les grandes lignes de son projet, même s'il se rabat ensuite sur un contrat de construction de maison individuelle.

UNE PLATEFORME INNOVANTE

Thierry Bléard propose aussi une plateforme des terrains officiellement en vente dans son secteur géographique et des mandats de recherche de terrain qui comprennent :

- une réflexion sur les réels besoins de l'acquéreur en termes de localisation géographique et en surfaces terrain/construction,
- un accompagnement vers des gisements fonciers en voie d'être mis en vente,
- des conseils en matière de maîtrise d'ouvrage (CCMI ou maîtrise d'œuvre et groupement d'artisans)
- l'orientation vers un architecte et d'autres professionnels de la construction pour la conception,
- l'assistance à l'obtention du permis de construire,
- l'accompagnement jusqu'à la signature de l'acte authentique chez le notaire.