

**RSE** La SARL Le Choix du Bois accompagne des particuliers lancés dans l'autoconstruction. Création ou rénovation, chaque collaboration est l'occasion de partager bien plus qu'un simple chantier.

PAR PIERRE LELIÈVRE

## Ils se spécialisent dans l'autoconstruction

**À** l'heure où l'économie collaborative n'en finit pas de faire des émules, la société sarthoise de menuiserie et charpenterie, Le Choix du Bois, propose à ses clients une approche innovante dans leurs projets de construction et de rénovation. « L'idée est toute simple : nous proposons une aide à l'auto-

construction en accompagnant les clients dans leur projet », détaille Sébastien Monérie, cogérant de la société. En fournissant les outils, les matériaux et leur savoir-faire, Sébastien Monérie et Bruno Lelièvre guident le client durant toute la durée du

chantier. Une démarche qui diffère quelque peu d'un chantier classique. « Lorsqu'un client vient nous voir avec une envie ou un projet, nous prenons le temps de la réflexion et nous finissons de l'élaborer ensemble. Nous pouvons aussi l'orienter vers des choses qui nous semblent intéressantes », précise le trentenaire. Lors de la réalisation du devis, Sébas-

**« Le client est couvert par son assurance en cas d'accident. »**

**Sébastien Monérie, Le Choix du Bois**

tien Monérie et Bruno Lelièvre essaient d'estimer quelle sera l'implication du client. En fonction du prévisionnel apprécié par les professionnels, un devis est présenté. Il intègre aussi bien le détail de chaque poste et des matériaux que le temps d'exé-

cution du chantier. Et l'affaire peut se révéler très intéressante pour le client. « Sur un chantier de cent heures, il peut espérer une économie d'une trentaine d'heures en main-d'œuvre », confie-t-il. Un calcul qui est réalisé en fonction des compétences et des capacités de chaque prospect. Et de préciser que « certains ne font que des manœuvres simples, d'autres s'impliquent beaucoup plus ».

La sécurité est également une priorité pour les cogérants. Sébastien Monérie assure : « Le client est de toute façon couvert par sa propre assurance en cas d'accident, comme toutes les personnes qui font de l'autoconstruction. En revanche, de notre côté, nous avons investi dans de l'outillage de qualité. Toutes les précautions sont prises et nous expliquons au client comment se servir du matériel. Nous gardons toujours un œil sur eux ».

### Maintenir un lien social

Une idée qui a trouvé son public selon ses instigateurs, même si le chiffre d'affaires reste plutôt stable d'une année à l'autre. « Aujourd'hui, nous faisons aux alentours de 200 000 euros de CA par an. L'aide à l'autoconstruction représente environ 80-90 % de notre activité. Avec le bouche-à-oreille, les gens sont assez vite convaincus par le principe », confirme Sébastien Monérie.

La démarche peut raisonnablement surprendre. « Généralement, les artisans n'aiment pas trop avoir les clients sur le chantier », assure-t-il. « Chez nous, la démarche est

différente. Nous souhaitons travailler autrement et avoir une relation de proximité avec nos clients ». Établir un lien, développer une relation et partager le travail, voilà comment peut se résumer le leitmotiv de la société basée à Tennie, en banlieue du Mans.

Un cheminement intellectuel qui s'est forgé tout au long des expériences de son collègue. « L'idée est venue de Bruno, qui travaillait depuis quelques années de cette manière, après avoir fait de l'humanaire. Tisser du lien, échanger et partager nous paraît naturel ». Une manière innovante d'aborder chaque nouveau projet et qui satisfait les clients. « Nous avons d'excellents retours sur l'expérience et ce qu'ils ont pu apprendre », se réjouit le cogérant. Une démarche qui parfois en appelle d'autres. « Certains nous refont confiance pour d'autres projets », conclut-il. ■



### Repères

**Raison sociale :** SARL Le Choix du Bois Lelièvre et Monérie

**Activité :** Menuiserie-charpenterie

**Année de création :** 2014

**Ville :** Tennie (Sarthe)

**Effectif :** 0 salarié

**Dirigeants :** Fatoumia et Bruno Lelièvre, 56 ans et Sébastien Monérie, 34 ans

**CA 2015 :** 175 k€ (sur onze mois)

Le devis intègre aussi bien le détail de chaque poste et des matériaux que le temps d'exécution du chantier.

