

LD2I : le nouveau réseau au développement « mesuré »



Acteurs. Actif depuis la fin 2015, le réseau LD2I annonce pour l'heure une dizaine d'agences réparties dans tout l'Hexagone.

PAR JENNIFER
LEGERON

Le marché du diagnostic immobilier semble reparti. Un vent nouveau souffle depuis l'année dernière sur les transactions immobilières avec une progression de 15%. Quant aux trois nouveaux diagnostics (gaz, électricité et amiante) à la location désormais dans les tuyaux, ils devraient entrer en vigueur pour certains logements, dès le 1^{er} janvier 2017. Une aubaine pour les diagnostiqueurs déjà bien implantés dans le paysage national.

Profitant de ce nouvel essor, Guy Depresle, Francis Depresle et Fabien Peyrichoux, déjà chefs d'entreprises dans le secteur du diagnostic immobilier et comptabilisant, à eux trois, trente ans d'expérience, ont mutualisé leurs compétences pour créer le réseau LD2I.

Créée en octobre dernier, la structure affiche un modèle défendant une vision communautaire. « Tous les trois, nous faisons déjà parti d'un réseau bien ancré en France. C'est ce qui nous a permis de mesurer nos besoins et de définir la politique actuelle de notre réseau. D'autres professionnels se sont positionnés sur le projet. L'idée d'accueillir des diagnostiqueurs souhaitant bénéficier de la force d'un réseau tout en restant indépendants a véritablement séduit. Tout s'est passé très vite et LD2I a vu le jour, presque par hasard. Le réseau tend actuellement à instaurer une vraie proximité entre les adhérents », confie le président Guy Depresle, soutenu par ses deux associés, aujourd'hui directeurs généraux.

Flexibilité et entraide

Le réseau LD2I est né de la volonté de fédérer les diagnostiqueurs indépendants autour du partage d'expérience et d'apporter des solutions clé en main aux créateurs d'entreprises, à l'assaut d'un secteur concurrentiel. D'ailleurs, les nouveaux entrants sur le marché du diagnostic immobilier représenteraient approximativement 30% du réseau, avec pour objectif de profiter de l'image de marque nationale,

“ Les nouveaux entrants sur le marché du diagnostic immobilier, représenteraient près de 30% du réseau. ”

d'acquérir la formation nécessaire et d'être à la pointe des réglementations. « Nous apportons à nos adhérents de nombreux outils afin de suivre avec précision l'évolution du marché, comprenant une veille réglementaire permanente. Se lancer seul en tant que diagnostiqueur immobilier actuellement, sans être entouré, est presque suicidaire », avance le président.

Quant à l'ancrage de ses membres qui se présentent généralement d'eux-mêmes, le réseau plaide en faveur d'un esprit d'entraide et de flexibilité. « Les diagnostiqueurs seront prochainement amenés à travailler en binômes sur leur zone d'intervention. Nous souhaitons apporter une aide, mais aussi un confort de vie à nos adhérents », précise Guy Depresle.

Pour autant, LD2I n'intervient pas dans les affaires d'un entrepreneur et adopte une stratégie différente : « C'est la valeur du travail qui importe. Nous aidons le novice à se confronter à la réalité du terrain, mais pas à ratisser des clients ni à gonfler son chiffre d'affaires. Aujourd'hui, tous les réseaux proposent les mêmes services, mais ici chacun œuvre à son rythme sans épée de Damoclès au-dessus de la tête, puisqu'il n'y a pas de commissions sur le chiffre d'affaires. C'est notre valeur ajoutée. »

Un développement prometteur

Pour l'heure, sans évoquer de bénéfices, LD2I plante ses jalons pour conquérir l'ensemble du territoire français. « Nous confions pour le moment une dizaine d'implantations disséminées en Ile-de-France, à Paris, ou dans d'autres villes comme Caen, Orléans, Nantes, Annecy, Tours et Toulouse. Bientôt une nouvelle enseigne devrait voir le jour à Bordeaux. Notre feuille de route s'inscrit dans la pérennité. Nous adoptons un rythme mesuré », exprime la tête du réseau.

En quatre mois d'existence, chacun des membres fondateurs semble avoir trouvé sa place afin de concrétiser la phase de développement. « Je m'occupe du côté administratif, financier et de la communication. Francis Depresle et Fabien Peyrichoux se chargent de développer les zones Nord et Sud, ainsi que les relations extérieures afin d'élargir les connaissances du réseau. » La structure compte poursuivre son ascension principalement par cooptation, par l'appui des partenaires et par le bouche-à-oreille.

Au-delà d'une expansion géographique déjà bien entamée et d'un développement prometteur, LD2I planche sur un modèle de formation digitale.

« Nous proposons déjà une formation avec l'aide d'un prestataire, mais dès le mois d'avril, des modules numériques seront lancés afin de compléter cette offre ». ●