

BIODIVERSITÉ & ENTREPRISES

Les enjeux de la commercialisation d'un savoir-faire de gestion des espaces verts pour favoriser la prise en compte de la biodiversité en entreprise.

CONTEXTE

STORENGY, DE LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE À LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE

Storengy, filiale à 100 % d'ENGIE, est le 1^{er} opérateur de stockage de gaz naturel en Europe. Propriétaire d'un **patrimoine foncier** d'environ 1600 ha, Storengy est un acteur important du territoire. Dès 2010, il inscrit dans son **projet d'entreprise** une **démarche volontaire** en faveur de la biodiversité. Cette démarche passe par l'identification des enjeux naturalistes de chacun de ses sites. Un **plan de gestion écologique** est ensuite défini, intégrant contraintes d'exploitation et sécurité industrielle. En 2015, l'engagement volontaire de Storengy à la Stratégie Nationale pour la Biodiversité est labellisé puis, en juillet 2018, Storengy réaffirme cette volonté en prenant part à l'initiative Act4nature.

Fort de son expérience sur ses 14 sites industriels Seveso 3 répartis sur le territoire français, Storengy développe **l'offre Bee to Bio®**. Ce service vise la préservation de la biodiversité **pour réduire l'impact environnemental du client** et **optimiser l'entretien de ses espaces verts**. Cet accompagnement repose sur deux axes majeurs indissociables :

L'ingénierie environnementale

Elle consiste en la mise en place de la gestion différenciée des espaces verts, en adaptant l'entretien à la fonctionnalité de chaque zone.

L'ingénierie sociétale

Il s'agit de prendre en compte les attentes du client en termes de valorisation des actions dans un esprit de co-construction et de souci éthique.

Si l'interdépendance Entreprise / Biodiversité n'est plus à prouver, il reste toujours à savoir à quel point celles-ci sont prêtes à s'engager afin d'avoir un réel impact positif et durable.

MISSION

DÉVELOPPER L'OFFRE BEE TO BIO® ÉCONOMIQUEMENT ET ÉCOLOGIQUEMENT EN QUATRE AXES :

1. STRATÉGIE D'APPROCHE & COMMUNICATION

Définition d'une **méthode de prospection**

Deux types de cibles ont été choisis :

- **Client local**, à proximité des sites de Storengy pour participer au développement des continuités écologiques (Trames Vertes et Bleues).
- **Client national**, industriel rencontrant des problématiques similaires à celles de Storengy.

Choix de communication :

- Valorisation de la **biodiversité ordinaire** sur les sites client.
- **Sensibilisation auprès des salariés** afin d'éviter les biais de compréhension.

AUDIT ÉCOLOGIQUE & SOCIÉTAL 2.

Définition des **attentes** et des **besoins** du client ainsi que le **potentiel biodiversité** du site grâce à un double audit :

- **Audit écologique** : travail de mise en contexte par rapport aux Schémas Régionaux de Cohérence Ecologique et aux TVB & visite du foncier par un écologue.
- **Audit sociétal** : définition du contexte général du prospect (historique, économique, social) & rencontre des porteurs du projet (logique de co-construction depuis l'existant).
Par cet audit sont définis le plan de gestion et l'annonce d'un coût global pour l'offre.

4. CHOIX DES PARTENAIRES

Sélection des **prestataires** pour le suivi écologique, la réalisation des aménagements et l'entretien des espaces verts :

- Choix d'**écologues locaux**, connaissant les problématiques environnementales spécifiques de la région ainsi que les **acteurs du territoire**.
- Choix d'un **partenaire de confiance**, partageant la même vision des questions écologiques. L'entreprise TARVEL, partenaire de longue date de Storengy, va **porter de façon commune l'offre** Bee to Bio®.

Le développement de tels partenariats est toujours **source de richesses** : partage de savoirs, validité écologique et technique, innovations.

VALIDITÉ ÉCOLOGIQUE & VIABILITÉ ÉCONOMIQUE 3.

Élaboration d'une offre montrant que la valorisation de la biodiversité peut être un **levier de performance économique**.

Construction du business model en trois temps :

- **Chiffrage** de chaque action écologique et sociétale de l'offre (préparation, réalisation, suivi).
- **Validation** des calculs **par l'outil Ecological** (développé par l'association Noé et Véolia), notamment pour confirmer le coût dégagé par le passage d'une tonte pluriannuelle à une prairie de fauche tardive.
- **Validation** de la viabilité **du modèle économique** nécessaire.



Brune PALU
brunepalu@gmail.com

