

“L'ère de l'industrialisation du Facility Management s'achève”



L'ARSEG, créée en 1975, fédère les Directeurs de l'environnement de travail. Joël Larousse, son responsable des opérations, répond à nos questions.

La révolution digitale constitue-elle un risque ou une chance pour le Facility Management ?

Clairement une opportunité. L'ère de la consolidation et de l'industrialisation du FM s'achève. Nous entrons dans une deuxième époque, où le FM doit s'accepter comme une activité de service, et d'avoir pour mission de faire de la création de valeur au bénéfice de l'utilisateur final. Le digital est un outil magique dans ce cadre, en ce qu'il oblige l'informatique de production en support des méthodes de travail et de la relation clients à assumer la mission industrielle d'outiller un service de masse, mais distribué à chacun, en temps réel.

Ressentez-vous une bonne écoute chez les FMEurs ?

Je les sens extrêmement vigilants. Nombreux sont ceux qui ont identifié les risques et les



opportunités associés à ce changement de modèle. Au-delà des nouveaux entrants qui ont d'emblée un ADN orienté client, c'est l'univers du FM dans son ensemble qui a pris la mesure de cette nouvelle donne.

Comment jugez-vous l'apport des start-ups au secteur ?

C'est évidemment positif. On ne peut pas compter sur les acteurs historiques du FM

pour entrer en rupture et changer profondément et rapidement la nature du rapport donneur d'ordre-prestataire. Même s'ils sont conscients de l'enjeu, ils ne le peuvent pas, surtout aussi vite qu'ils le voudraient. L'effort est considérable. Les nouveaux acteurs, qui n'ont pas l'inertie de leur histoire à assumer, raisonnent à tous les étages en entrepreneur, avec une capacité à se mettre immédiatement et partout en support du cœur de métier du client. ■



VINCI Facilities accompagne la performance du bâtiment dans la durée, avec une offre de **Facility Management sur-mesure**. Ses solutions conjuguent maintenance technique, exploitation et services, en prenant soin des bâtiments, de leurs occupants et de l'environnement.

vinci-facilities.com
@VINCIFacilities

Acteur du bien-être des occupants, VINCI Facilities met à leur disposition ses innovations et son expérience du service en créant, exploitant et animant des espaces permettant à chacun de révéler tout son potentiel.

VINCI
FACILITIES

“Une exigence de professionnalisation accrue envers les FMeurs”



Le Sysemi, Syndicat Professionnel des Entreprises de Multiservice Immobilier, regroupe l'ensemble des acteurs du Facility Management. Son président honoraire, Denis Szkobel, dresse l'état des lieux d'une filière en mutation.

Quelles sont les grandes évolutions du secteur du Facility Management ?

On note d'abord une très forte attente de la part des clients vis-à-vis des FMeurs. Pour les clients à “grande échelle”, il s'agit d'externaliser la fonction support pour trouver de la flexibilité et générer des économies tout en sécurisant les services généraux et l'immobilier à travers des partenaires fiables. Cela impose d'avoir des partenaires FMeurs capables de gérer ce nouveau champ de mutualisation, tout en offrant de nouveaux parcours professionnels. Cette exigence de professionnalisation ne trouve pas encore tout l'écho nécessaire chez des FMeurs auxquels on demandait jusqu'alors une simple prestation de services. C'est positif: l'externalisation ne consiste plus à “se débarrasser” d'un certain nombre de sujets.

Qu'en est-il pour les clients intermédiaires ?

On relève une forte résistance des équipes

internes pilotant les prestations de services, pour conserver leur emploi dans les services généraux. Ils cherchent à contraindre le prestataire à faire le grand écart entre un prix de contrat réduit et la prestation en elle-même. La prestation se dégrade donc, le personnel est sous pression. On atteint les limites d'un modèle. Ce n'est pas tenable.

L'un des grands sujets sur la table est le digital et l'intégration des objets connectés...

Les plus gros FMeurs s'en sont emparés. Sur le terrain, émergent des interrogations sur l'usage de plateformes numériques destinées à traiter au plus près la demande (nouvelle mobilité, nouvel usage des espaces de travail, etc.).

Que pensez-vous de l'apparition des premiers robots dans les métiers du FM ?

Cela peut avoir du sens pour le nettoyage et

la filtration à l'entrée: des robots sont testés, afin de rajouter différents paramètres de contrôle de la personne, en complément d'un accueil “humain” plus personnalisé. Les FMeurs commencent à réfléchir là-dessus. Se posera la question de l'emploi. Il conviendra de trouver la ligne de crête, car il y aura de plus en plus de robots, qui seront de plus en plus efficaces. ■

Marketing direct : industrialiser le sur-mesure

Spécialisé dans le marketing direct, D'Haussy innove pour conserver son rang de leader sur le marché. Le groupe lance une nouvelle solution tout-en-un avec impression, personnalisation et connectivité du papier. “Jusqu'ici la finalité, c'était le papier. Aujourd'hui, le papier est un vecteur, nous l'enrichissons, en déposant un échantillon, en le personnalisant et en le connectant grâce à la réalité augmentée”, explique Aldjia Guirous, directrice du développement. Reprise par le groupe Paragon, l'imprimerie D'Haussy bénéficie de nouvelles ressources pour continuer de développer de nouvelles offres novatrices.

“Retenir le juste nécessaire”



Gérant de Frati Facility Engineering, Alexandre Frati met un point d'honneur à proposer à ses clients une prestation de conseil personnalisée en Facility Management. Entretien.

Quelles sont les problématiques de vos clients ?

Il existe autant de modèles de Facility Management que d'entreprises. Chacune cherche à optimiser ses services, en fonction de sa situation, sur le plan de la qualité, des coûts ou encore de son empreinte environnementale; tout cela sans déstabiliser son fonctionnement.

Quels sont vos engagements et quelle méthodologie suivez-vous ?

Nous proposons un accompagnement dans l'organisation et le pilotage des services supports à l'environnement de travail. Après analyse du contexte et des objectifs de l'entreprise, nous mettons en lumière les poten-

tiels de progrès. Nous assistons ensuite nos clients dans la mise en œuvre de la solution adaptée.

Comment imaginez-vous l'avenir du Facility Management ?

La transition numérique fait émerger de nouveaux services connectés. Des capteurs permettent par exemple de mesurer en temps réel le niveau d'encrassement d'un équipement. Nous pensons que les prestations aujourd'hui définies selon une fréquence d'intervention théorique pourront à terme être réalisées au moment où on en aura vraiment besoin. ■

En savoir plus : www.frati-facility.com

ATALIAN
GLOBAL SERVICES

Pour de meilleures performances.

ATALIAN est un Groupe français, indépendant, leader des services externalisés aux entreprises. Présent dans 30 pays sur 4 continents, ATALIAN réalise un CA de 2 milliards d'euros. Chaque jour, les 95 000 collaborateurs du Groupe s'engagent et accompagnent les entreprises et collectivités en façonnant à leurs côtés les solutions adaptées à leurs besoins. Notre mission est de contribuer à la performance économique, sociale, sociétale et environnementale de nos clients.

Suivez-nous sur : atalian.com | LinkedIn

Plus écolos et économiques, Onet mise sur **les produits biotechnologiques**

Les agences Onet Propreté et Services ont engagé une démarche de substitution des produits d'entretien classique par des produits biotechnologiques respectueux de l'environnement.

Onet poursuit de longue date une démarche globale de développement responsable. 2017 marque une étape importante dans son déploiement. Toutes les agences Onet Propreté et Services ont choisi de s'engager, d'ici la fin de l'année, dans une démarche de substitution : celle des produits d'entretien classiques par des produits de nettoyage biotechnologiques, plus respectueux de l'environnement et de la santé des salariés, et économiques.

Le principe de ces nettoyeurs plus écologiques ? À la place des molécules chimiques, ce sont des extraits fermentaires qui rendent solubles les salissures dans l'eau et des micro-organismes qui les digèrent. Tout aussi efficaces que les produits

de nettoyage classique, leur dilution dix fois plus importante engendre d'importantes économies. La gamme Innuscience s'inscrit dans ce cadre.

Lors de chaque nouvelle livraison des produits, les bidons vides seront récupérés pour un nouveau remplissage. Ce cycle de recyclage réduit l'empreinte écologique liée au rejet de plastique. Cette démarche globale positionne Onet dans le top 1 % des fournisseurs évalués par Ecovadis sur le thème Environnement. ■



"Optimiser le Facility Management **accroît la compétitivité**"



N° 1 un mondial du conseil en immobilier d'entreprise, CBRE réalise depuis deux ans des prestations de Facility Management. Gilles Mahut, son Directeur Général, répond à nos questions.

Quelle est la palette de vos offres et à qui s'adressent-elles ?

Nous sommes positionnés sur l'ensemble du scope du Facility Management. Notre modèle mêle intervention directe et recours à des sous-traitants pour arriver à la satisfaction optimale. Ces offres s'adressent à tous types d'organisations : sièges sociaux, usines, points de vente, etc.

Le FM reste perçu comme un centre de coûts. Comment en faire une opportunité de création de valeur ?

Le FM permet aux entreprises d'utiliser leurs bâtiments de manière optimale mais aussi de bénéficier des meilleures pratiques et innovations. Les

notions de satisfaction et de bien-être des salariés arrivent au centre de la vie de l'entreprise. Nous sommes en ligne avec ces aspirations nouvelles et accompagnons nos clients dans cette démarche.

L'immobilier peut-il devenir une fonction stratégique ?

C'est déjà le cas. Les loyers et les coûts sont des postes de dépenses à long terme ; le deuxième d'une entreprise après les salaires. Pour se projeter sur la même durée dans des actions de compétitivité, il faut identifier ces coûts. Le FM permet de le faire, et de mettre en place des actions d'optimisations. ■

"Nous accompagnons **les mutations** de l'environnement de travail"



Arrivée des **millennials**, digitalisation, nouvelles formes d'organisation plus "nomades", etc. : le monde du travail se transforme en profondeur, rapidement. Face à cette nouvelle donne, Sodexo, acteur majeur du Facility Management, évolue pour accompagner ses clients dans leur propre mutation. Entretien avec Stéphane Sailly, Directeur des Opérations Facility Management chez Sodexo.

Comment chez Sodexo avez-vous repensé vos offres de services pour vous adapter aux mutations de l'environnement de travail ?

Nous nous sommes réinventés tout en nous appuyant sur nos métiers historiques. Ce qui a vraiment changé, c'est l'expérience de services. L'entreprise est en effet devenue un véritable lieu de vie. On est passé d'un FM au m² à un FM à l'occupant, qui est de plus en plus demandeur de qualité de vie au travail. Pour exemple, le restaurant d'entreprise qui servait à heures fixes est maintenant ouvert toute la journée, du petit-déjeuner à l'after work. Le salarié peut y travailler comme s'y restaurer. D'autres métiers sont également

impactés par ces évolutions de l'environnement de travail. La propreté s'est transformée d'un métier de fréquence à un métier interactif, plus proche des attentes des collaborateurs, davantage soucieux de leur santé et de leur bien-être. L'engagement de Sodexo à savoir "apporter le bon service au bon moment" prend tout son sens.

En somme, la prestation est de plus en plus personnalisée...

C'est en effet ce que nous expérimentons. Nous avons mis en place des **floor captains**, gouvernants d'étage visant à organiser et animer une expérience de vie au travail optimale, tout au long de la journée. Ce design de

services est fait sur-mesure, en fonction du client, des modes de vie et des collaborateurs. La prestation est intégrée, de l'anticipation à la gestion d'un éventuel dysfonctionnement.

Du point de vue de vos clients, qu'apportent ces nouvelles offres ?

Les entreprises font face à des enjeux d'image et d'attractivité. Les solutions que nous leur proposons ne sont plus seulement mises en adéquation avec un cahier des charges préétabli mais véritablement co-élaborées avec elles, toujours dans le respect de notre engagement RSE. Sodexo est le leader mondial des services de qualité de vie et ces nouveaux services illus-

trient cette mission ancrée dans la culture de notre entreprise depuis plus de cinquante ans. ■



Le Segment Sodexo Entreprises en France, c'est 12 000 collaborateurs au contact quotidien de 400 000 consommateurs chaque jour sur 1 500 sites.

Le Segment Sodexo Entreprises opère des services et conçoit des espaces qui améliorent la qualité de vie de l'adulte au travail tout au long de la journée.

Le Groupe Sodexo a été élu pour la treizième année consécutive leader mondial en matière de développement durable par l'indice de référence DJSI.

COGIBOX, le logiciel qui change le déménagement



Le logiciel COGIBOX permet aux entreprises de gérer de manière optimale leur déménagement. Guy Moussy, dirigeant de la société Acteasys, nous présente cette offre innovante.

Expert dans la gestion de projets d'aménagement et de déménagement, j'ai fait développer le logiciel COGIBOX pour mettre au service des entreprises des outils professionnels afin de gérer de manière optimale leur déménagement.

COGIBOX propose 2 versions :

- La **version Classique**, rassemble dans une même base de données toutes les informations composant l'organisation fonctionnelle et matérielle d'une entreprise.

- La **version Premium**, assure une maîtrise de projet et vous

propose une gestion de tâches planifiées et suivies.

Accessible depuis un PC, une tablette, un smartphone, COGIBOX est le seul outil numérique sécurisé et facile d'accès dédié aux déménagements.

Il offre d'autres possibilités d'utilisation à découvrir sur notre site www.cogibox.fr ■



"Rétablir l'équilibre bailleur-occupant"



Laurence Dumas et Christine Docher ont créé leurs sociétés respectives en même temps il y a 4 ans. Ces deux spécialistes s'allient pour apporter de la création de valeur aux entreprises par

les leviers immobiliers.

"Le bailleur est dans son cœur métier, l'occupant des locaux pas du tout, constate Laurence Dumas. Nous intervenons pour rétablir un équilibre et apporter une force de frappe aux entreprises sur ces sujets." Les données sont centralisées et analysées, en fonction de quoi sont formulées des préconisations. Les gains sont substantiels, de 10 à 20 % pour les renégociations des baux.

Secteur mouvant au possible, l'immobilier requiert une expertise de plus en plus "pointue". "En externalisant cette relation auprès d'entreprises dont c'est le

cœur métier, on est plus technique en négociation. Le client n'identifie pas toujours ses leviers, et ne dispose pas de la technicité nécessaire pour les actionner", explique Christine Docher. "L'immobilier est le deuxième ou troisième poste de coût dans l'entreprise ! Un véritable casse-tête pour l'optimiser allié au besoin d'agilité. Nous fournissons les solutions qui permettent aux entreprises de gagner en compétitivité", concluent Laurence Dumas et Christine Docher. ■

Renseignements :
www.cinqasset.com
www.solutimo.com

Facilog, facilitateur logistique en mode digital



Facilog accompagne depuis plus de 13 ans ses clients de toutes tailles dans les domaines des Services informatiques (SI) et du Facility Management. Ce facilitateur logistique décline désormais son expertise en mode digital via la solution Logaparc. Entretien avec Alexandre Gaudin, fondateur de Facilog, et Lionel Cohen, responsable technique de la société Logaparc.

Cette offre se limite-t-elle à la France ?

Nous intervenons principalement en France et en Belgique, mais sommes également capables d'assister nos clients dans d'autres pays d'Europe et à l'international, et toujours dans des délais très courts. Une des forces de Facilog est notre agilité : nous sommes une structure légère, réactive, au plus près de nos clients. Nous faisons nôtres les problématiques de nos clients pour les traiter au plus près de leurs attentes.

Facilog a décidé de digitaliser cette expertise. Pouvez-vous nous en dire davantage ?

Facilog est depuis plus d'un an l'incubateur d'une nouvelle société, Logaparc. Cette solution, mise à disposition de ses collaborateurs, partenaires et clients, leur permet d'optimiser leurs interventions et de simplifier l'échange d'information sur chaque projet. A ce titre, Logaparc a concrétisé un partenariat avec un des leaders français du transfert pour déployer cette application chez ses principaux clients.

En quoi Logaparc est-elle novatrice ?

Il s'agit d'une plateforme basée sur un site web en mode SaaS associé à une application mobile. Totalement modulaire, elle permet de ne choisir que les fonctions de gestion de parc dont chaque entreprise a besoin à un moment donné.

L'application mobile est la clé de voûte de l'ensemble car elle permet aux équipes de terrain d'intervenir sur un périmètre d'actions défini à l'avance via la partie Web, puis de remonter les informations en temps réel via cette application. La gestion des parcs mobiliers, informatiques et réseau est simple, rapide, immédiatement disponible et partageable avec tous les intervenants concernés.

Enfin, le mode SaaS a l'énorme avantage de permettre à l'utilisateur de ne payer que ce qu'il utilise : la facturation se fait mensuellement au nombre de modules activés et par utilisateur validé. ■

Quel est le périmètre d'intervention de Facilog ?

Facilog accompagne les entreprises dans :

- l'inventaire de parc mobilier et SI ;
- le transfert informatique, téléphonie et serveur de grande ampleur à l'image de la prestation réalisée lors de la fusion des Banques Populaires et du Groupe Caisse d'Épargne ;
- la migration logiciel de parc informatique comme nous l'avons réalisé pour l'entité Trading du Groupe Engie ;
- le brassage et le cleaning des locaux techniques ;
- la gestion quotidienne de la logistique de "site client" (salles de marchés, centres d'appels, etc.) ;
- le déploiement de parc informatique, téléphonie et réseau, prestation réalisée lors de l'installation du ministère de la Défense sur son nouveau site de Balard.

Le digital bouleverse le Facility Management

La révolution digitale impacte profondément les métiers du Facility Management. D'abord sceptiques à propos de leur retour sur investissement, les entreprises investissent sur des solutions porteuses d'optimisation des coûts et de confort de travail.



La révolution digitale bouleverse le Facility Management. BIM (Bâtiments et informations modélisés), capteurs de présence, applications dédiées sur smartphone facilitant la mobilité dans l'entreprise: la liste des nouveaux services désormais accessibles grâce au digital ne cesse de s'allonger.

Rassurés sur le ROI (retour sur investissement), les entreprises sont de moins en moins réticentes

à investir sur ces solutions innovantes, malgré leur coût total (qu'il s'agisse du coût de mise en place, du coût des licences récurrentes et du coût du matériel).

Ces nouvelles solutions digitales donnent lieu à des gains non seulement économiques mais également environnementaux. Le BIM oblige les acteurs à concevoir et entretenir leurs sièges et locaux différemment. Ce processus fait également naître de nouvelles interactions. Rendus "intelligents" par la pause de capteurs, les bâtiments sont aujourd'hui générateurs de datas. Le pilotage à distance s'en trouve facilité, et permet de repenser les espaces de travail dans une logique d'optimisation, en évitant notamment leur sous-utilisation. ■

Avis d'expert : Le Facility Management face aux nouvelles demandes des occupants

Par Philippe Léonard,
Directeur Général de la Stratégie Corporate Atalian

Le marché du Facility Management progresse, soutenu par le besoin croissant des organisations de gagner en productivité et d'exploiter des niches de création de valeur. Un autre enjeu, tout aussi important pour nos clients, est de répondre aux nouvelles demandes des occupants en termes de technologies, de gestion énergétique, de qualité de vie. Dans ce contexte, le fait d'être le seul acteur du marché à combiner en propre la gamme complète des métiers du Facility Management (les métiers du service – soft FM – et de la technique – hard FM) nous a permis de consolider nos positions. Cela s'est traduit, entre autres, par la conquête de contrats significatifs sur les secteurs du nucléaire, du tertiaire et des comptes stratégiques.

Les échanges entre métiers et le foisonnement des activités font partie de notre ADN : nous avons ainsi développé au fil du temps une expertise très importante dans le pilotage de projets complexes, dont nous faisons bénéficier nos clients.

Notre dimension mondiale représente également un avantage concurrentiel majeur pour nos comptes stratégiques, qui nous sollicitent dans le cadre de leur déploiement international.

La concurrence est féroce dans ce secteur, et rester proactif constitue notre principal défi. Ne jamais nous laisser dépasser : c'est tout l'enjeu des années à venir, que nous préparons déjà, en relation étroite avec nos Directions Innovation et Grands Comptes.

Un dépannage rapide, compétitif et sans engagement

Bob! Dépannage est une start-up créée en 2015. Son ambition? Rendre le dépannage simple, sûr et économique.

La market-place propose une sélection d'artisans en plomberie, chauffage, serrurerie, électricité, électroménager et petits travaux. Le diagnostic en ligne, intuitif, permet d'obtenir en quelques clics un devis et de réserver un dépannage express. La sélection drastique et le suivi permanent des artisans permettent de garantir un service premium à un tarif juste.

Initialement orientée BtoC, la start-up a capitalisé sur son réseau d'artisans pour capter une clientèle BtoB à la recherche de réactivité, de flexibilité et de baisse des coûts.

"Les principaux acteurs du marché se disputent les appels d'offres qui constituent leur unique canal d'acquisition or les clients, petits ou gros, recherchent désormais pour leur



réseau un dépannage rapide, compétitif et sans engagement", explique Hamza Hassoun, fondateur de Bob! Dépannage.

La start-up a ainsi développé une offre BtoB spécifique et propose en complément un outil de gestion de maintenance optimisée. Bob! Desk permet aux responsables maintenance de gérer plus efficacement le ticketing, l'attribution des dépannages et le suivi des interventions. ■

Les grands groupes se couvrent avec Abaque Bâtiment Services

Abaque Bâtiment Services a été créé pour les institutionnels et les grands groupes peinant à trouver des prestataires qualifiés pour répondre à leurs besoins en gestion des toitures de leurs sites. Entretien avec son fondateur, Cédric Gallineau.

Comment vous est venue l'idée de créer une entreprise de couverture qui couvre toute la France?

J'ai découvert que l'organisation des métiers de la couverture était resté archaïque en France. Un véritable problème pour les grands groupes multinationaux, obligés de faire appel à une multitude de prestataires, étrangers à la culture du service. C'est pour combler cette grosse lacune que je me suis proposé de mettre en place une solution multi-régions et multi-besoins. Nous avons créé des agences et nous sommes développés au fur et à mesure. Les grands groupes viennent aujourd'hui à nous et nous demandent de travailler avec eux.

Quelles sont leurs priorités?

La plus importante est la sécurité. La couverture est le métier causant le plus de morts par heure travaillée. Nous sommes la seule entreprise du secteur en France à être certifiée MASE (Manuel d'Amélioration Sécurité des Entreprises). Ensuite, vient la qualité. Tous nos employés sont diplômés en couverture et en charpente. Enfin, le service: il ne suffit pas de faire des travaux techniques, il faut savoir rendre compte et conseiller les clients. Chacun d'eux a un interlocuteur unique. Nous vendons à nos clients l'objectif zéro fuite et les accompagnons dans la gestion de leurs sites. ■

En savoir plus : www.abaque-s.fr

“Rendre un caractère stratégique à l’environnement de travail”



Lancé en novembre 2015, Camileia propose des logiciels de gestion des bâtiments qui s’adressent à tous les acteurs de l’immobilier. Son fondateur, Krim Bechina, nous présente ces offres innovantes.

Camileia apporte un savoir-faire en matière de logiciels et des méthodes de gestion pour l’immobilier et l’environnement de travail. Le Facility Management est une manière de gérer ces derniers. En France, on l’associe à l’externalisation. Pour moi, le FM doit rendre un caractère stratégique à l’environnement de travail. Nous aidons les entreprises à aller dans ce sens, en ne considérant plus cette fonction comme un centre de coût.

Etes-vous favorable à l’externalisation ?

Les deux fonctionnent. Si on opte pour l’externalisation, il

faut garder en interne une compétence pour la gérer.

Quels “plus” vos logiciels apportent-ils ?

Dans le monde de la gestion immobilière, il importe en premier lieu de savoir ce que l’on doit gérer. Nos outils permettent de le faire avec précision. Une multitude de logiciels gèrent un ou deux aspects. Le nôtre compte 16 modules et permet de gérer l’ensemble des prestations liées à l’environnement de travail. Nos trois solutions interopérables sont uniques et particulièrement pertinentes pour les configurations multisites et multi-régions. ■

Güt Parapluie, du nouveau pour vos halls d’accueil

Le distributeur Güt adapté aux halls d’accueil permet d’emballer d’un geste simple son parapluie court ou long dans un sachet 100 % recyclable, ainsi le parapluie sèche sans goutter sur les sols. Güt Parapluie est une marque française qui travaille déjà avec des références des secteurs suivants : sièges sociaux, Facilities, hôpitaux, hôtels, musées, cinémas, restaurants.



Personnalisez le distributeur avec votre logo ou design.

Sécurisez vos halls, limitez les risques de glissade et gardez vos sols propres.

Offrez la possibilité à vos salariés et visiteurs de garder leurs parapluies avec eux.

Pour toute demande de devis sous 24 h, rendez-vous sur :

www.gut-parapluie.com

Avis d’expert : Des espaces de travail en mutation accélérée



Par Philippe Conus,
Directeur de marque Vinci Facilities.

L’émergence des nouvelles générations, avec l’arrivée des Millenials, bouleverse les habitudes. De nouvelles manières de collaborer apparaissent, alors que la séparation entre la vie en entreprise et la sphère privée se fait moins nette, sur fond d’attachement plus marqué à la technologie.

Les lieux de travail sont impactés par cette nouvelle donne. La révolution numérique encourage l’émergence de nouvelles forme de travail et d’emploi. Si l’espace de travail est de plus en plus éclaté, émergent en parallèle des lieux symboliques cristallisant certaines valeurs communes à l’entreprise et l’attachement des salariés à celles-ci.

Du point de vue des FMeurs, le clivage entre Hard Service et Soft Service s’en trouve dépassé. A partir de leur métier historique (la maintenance technique), les équipes Vinci sont au cœur du bâtiment et observent au plus près les besoins qui s’y font sentir, en suivant quatre directions prioritaires :

1. Optimisation de l’espace de travail ;
2. Bien-être au travail (Hospitality Management) ;
3. Performance énergétique ;
4. Pérennité du bâtiment (passage à une maintenance prédictive).

Le digital vient irriguer chacun de ces quatre domaines. L’exemple de la gestion de l’occupation de l’espace de travail est très parlant. Ces nouvelles solutions sont synonymes d’automatisation de certaines tâches. En retour, le temps ainsi dégagé permet de concentrer les moyens humains sur l’amélioration de l’expérience de vie au travail. Cela participe du smart-building.

My’Spresso, créateur d’instantanés café en entreprise

My’Spresso est créateur d’instantanés café en entreprise, leur métier : allier plaisir gustatif et confort du service. Parce que le café a de tout temps rythmé les aventures humaines, My’Spresso développe des solutions adaptées à vos besoins, pour le bien-être de tous.



Café en grain de torréfaction artisanale,
Corner café écologique,
Service complet, Sans engagement.



Gestion autonome :
livraison sur mesure,
entretiens réguliers,
SAV illimité,
recyclage des déchets...