

# J A I C O S T

ACCÉLÉRATEUR DE RÉUSSITE

## Facility Management Business Case

Juin 2022

J A I C O S T

01

# Introduction

*Le Facility Management, quels enjeux ?*

## **GESTION ET L'OPTIMISATION DES PRESTATIONS TECHNIQUES ET SERVICIELLES À L'IMMEUBLE ET AUX OCCUPANTS.**

Quelles que soient les prestations techniques ou de services aux occupants d'un immeuble ou d'un site industriel, Nos Clients ont en général plusieurs prestataires :



- Comment choisir les futurs opérateurs, sur quels critères, pour répondre à quel niveau de service, pilotés par quels indicateurs?
- Comment déployer et suivre la bonne mise en œuvre de ces prestations ? Comment les monitorer, les optimiser, les challenger ?

## **Objectifs et enjeux du Facility Management**



Optimisation des coûts  
Optimisation énergétiques  
Gain financier, amélioration de la QVT  
Externalisation

J A I C O S T

02

## Business case

*Jaicost en pleine action* 

“ **Réussir un projet de transformation de l'exploitation et du pilotage de ses actifs nécessite d'impliquer et de fédérer au bon moment l'ensemble des parties prenantes autour d'une ambition commune.** ”

A l'ère post-covid l'exigence liée à la gestion des actifs, tant en terme serviciel que technique est croissante.

Les entreprises se tournent de plus en plus vers des contrats FM intégrés, pour rester focus sur leur cœur de métier et améliorer l'expérience collaborateurs

Ce document présente un cas client concret, avec ses multiples complexités, pour montrer le panel de problématiques adressées par le FM et les enjeux en conséquence. En espérant que ce business case saura apporter des pistes de réflexion ou un éclairage sur le contexte actuel en pleine évolution.

Chaque contexte, chaque client, est unique.

Cependant la force de l'expérience et un savoir faire éprouvé au fil du temps viennent enrichir et nourrir chaque nouvelle problématique à laquelle nous sommes confrontés.

Il n'y a pas de réponse toute faite, de remède miracle. Chaque nouvelle situation est un challenge qui nécessite une stratégie sur mesure, prenant en compte les spécificités client et les enjeux sous-jacents.

## **Business case**

**01** Typologie, spécificités, périmètre

**02** Objectifs et enjeux

**03** Déroulé de la mission

**04** Timeline & conclusions

### 01 Typologie, spécificités, périmètre

### 02 Objectifs et enjeux

### 03 Déroulé de la mission

### 04 Timeline & conclusions

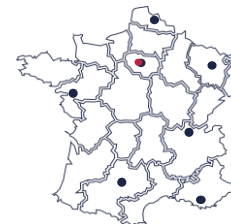
#### **ENTREPRISE SEMI-PUBLIQUE**

contrainte de marché public



#### **EMPRISE NATIONALE**

territoire découpé en régions  
avec écarts géographiques  
d'un site à l'autre



#### **200 SITES TERTIAIRES ET INDUSTRIELS**

≠ typologies de sites avec  
superficie de 40.000m<sup>2</sup>  
à 300 m<sup>2</sup>



#### **SITES PIV ET SITES SENSIBLES**

accès restreint soumis à  
enquête



**CONTRAINTES  
MULTIPLES**

=

**CHALLENGE**



CONTEXTE

avec un parc immobilier aussi **diversifié, épars et complexe**, comment **suivre, manager, monitorer et optimiser** les prestations ? Comment **améliorer les services** aux immeubles et aux occupants tout en **facilitant la vie des responsables** de sites ?

01 Typologie, spécificités, périmètre

02 Objectifs et enjeux

03 Déroulé de la mission

04 Timeline & conclusions

**POUR LIRE LA SUITE DU  
BUSINESS CASE,  
CONTACTEZ-NOUS**

NOUVELLE ORIENTATION STRATÉGIQUE

Volonté d'aligner les modalités de prestation et de services sur les sites en fonction des structures de pilotage interne :

- △ Les sites dit « sièges », sont appelés à passer sous un modèle de contractualisation de type Facility Management global.
- △ Les sites distants sont appelés à passer sous des modèles de contractualisation Multitechnique et Multiservices à raison d'un contrat régional typologie de service

NOUVEAUX ENJEUX

- △ Mettre en place une **nouvelle stratégie d'ilotissement** par typologie de site
- △ **Discrimer l'offre servicielle** au **♥ de la refonte de la stratégie d'exploitation** du patrimoine immobilier
- △ **Créer une dynamique** capable de **féderer** l'ensemble des parties prenantes du projet
- △ **Gommer les faiblesses** identifiées dans le mode de fonctionnement et de contractualisation actuel
- △ Respecter un **calendrier global** qui intègre des liens avec les **appels d'offres Multi technique** et le déploiement d'une **GMAO**