

Indépendance et transparence, des valeurs du Conseil en Facility Management

Après 25 années d'expérience en Facility Management dont 15 en Angleterre, Gabriel Lambert-Laurent a créé, en 2016, le cabinet de conseil MetaFM, avec Philippe-Henri Ternoir. Nous l'avons rencontré.

« Le marché français du conseil en Facility Management reste un océan bleu, la concurrence de « pure players » est présente mais en nombre restreint. Dans une recherche constante d'optimisation globale (qualitative et économique), les donneurs d'ordres, maintenant conscients de l'importance des charges FM, engagent des réflexions sur l'amélioration de leur exploitation des bâtiments. Par ailleurs, le confort des collaborateurs devient un axe central des projets d'optimisation : source non négligeable d'optimisation des capacités productives et de fidélisation des collaborateurs », explique en guise d'introduction Gabriel Lambert-Laurent, président et fondateur du cabinet MetaFM. Pour le dirigeant qui a fait ses armes en Facility Management outre-Manche, la culture business et la législation du secteur d'activité restent plus favorables et en avance par rapport à la France. « Au début des années 1990, les organisations publiques et privées adoptent une approche d'externalisation des métiers sans valeur ajoutée pour se recentrer sur leur cœur de métier et rationaliser leurs coûts immobiliers. Le FM a connu un véritable essor pendant cette période et on



> Gabriel Lambert-Laurent

a vu naître les leaders du marché d'aujourd'hui ainsi qu'en 1992, la politique sur les contrats de Partenariats Publics Privés (PPP) - Private Finance Initiative (PFI) en Angleterre. Les PPP ont été les vecteurs de l'innovation du FM, tant sur des aspects techniques, serviciels que contractuels, permettant aux précurseurs de prendre un lead considérable sur leurs concurrents en Europe. « En France, la culture « Services Généraux » et les conventions collectives ont été des freins au développement des « pure player » FM. La première génération « SG » partant à la retraite et de nouvelles constructions aux techniques complexes incitent de plus en plus les grandes entreprises à confier la gestion de leurs actifs à des prestataires externes, en France. » « À l'instar du FM en Angleterre, le conseil en Facility Management est bien plus développé qu'en France et une partie intégrante de la chaîne de valeur de l'Immobilier. Le conseil FM se doit d'être indépendant, sans conflit d'intérêt, car c'est là qu'est sa valeur ajoutée par rapport « aux produits de substitution » des solutions de conseils que peuvent offrir les FM-er. »





Indépendance totale

Pour lui, « la plupart de la concurrence provient de cabinets de type BET, dans le domaine de la Maintenance technique, de la Conception d'Espaces de Bureau, de Restauration ou des Achats... Ces cabinets ont stratégiquement élargi leur gamme de services au FM, cependant, le vrai domaine d'expertise reste dans leur cœur de métier ainsi que la majorité de leur CA ». Gabriel Lambert-Laurent le martèle : « MetaFM est un cabinet de Conseil FM, créé par des FM-er et dont les collaborateurs ont une vaste expérience professionnelle dans le FM. Le Conseil « indépendant » en Facility Management est peu présent sur le Marché. On constate que les grands groupes FM capitalisent sur leurs expériences et proposent une offre Conseil à leur Client et prospects. Notre société est entièrement indépendante, sans conflits d'intérêt, notre offre est globale, intégrant la partie « SoftFM et HardFM », poursuit-il. « Nos

consultants, anciens FM-er expérimentés, connaissent toutes les ficelles du métier. Tant généraliste que spécialiste, notre équipe de collaborateurs a la capacité de traiter du spécifique tout en gardant une vision globale des opérations, des possibilités d'optimisation de la performance FM et des risques business », indique encore Gabriel Lambert-Laurent.

Des valeurs intrinsèques qui guident l'avenir

Gabriel Lambert-Laurent a voulu en créant MetaFM développer un certain nombre de valeurs. « Nous croyons que le succès se construit avec le client : dans le cadre de notre relation et essentiellement, celle du Client avec ses futurs prestataires. Nous pensons que la transparence est un facteur clef de succès : la transparence de notre démarche, de l'information nécessaire aux préconisations, à la prise de décision ainsi que la bonne compréhension des modèles opérationnels des prestataires et les difficultés associées à l'exploitation spécifique des bâtiments. Nous croyons au bon usage de chaque euro. Nos solutions de service trouvent l'équilibre entre les attentes stratégiques, l'évolution des tendances, les besoins essentiels et le confort superflu. Nous estimons que l'environnement de travail est intrinsèquement lié aux capacités productives et à la fidélisation des salariés. Nous croyons à l'unicité de chaque projet : nous partons systématiquement d'une feuille blanche et modélisons le « service design » pour répondre aux besoins évolutifs du business et du marché », explique encore Gabriel Lambert-Laurent.

Le Conseil en Facility Management, la solution d'optimisation globale des prestations FM pour les administrations.

« Il n'est pas forcément nécessaire d'externaliser pour optimiser le FM. MetaFM ambitionne de devenir le conseil des administrations, pour une gestion performante de leurs actifs. « Que ce soit pour le ministère de la Santé ou de la Défense, notre expérience nous permet de proposer des solutions optimisées au plus près des besoins spécifiques du secteur d'activité du client. Notre indépendance est la clef de notre objectivité, nous apportons notre expertise pour améliorer les prestations externalisées comme internalisées, si la solution la plus adaptée reste un service internalisé « repensé / amélioré », telle sera notre recommandation. Bénéficier d'un accompagnement ponctuel ou dans la durée, MetaFM se veut la nouvelle solution de la performance FM des administrations. »

Un patron qui a de nombreux projets à court terme : outre le recrutement de Project Managers et un déménagement de la société à Paris, Gabriel Lambert-Laurent annonce qu'en 2018, le cabinet se focalisera sur le développement de ses pôles Audit Conseil et Projet (AMOA et Pilotage Délégué). ▀

