

Management

Juin 2017



LES ENTREPRISES A SUIVRE EN 2017

META FM CONSULTING

Conseil en Facility Management



Cabinet spécialisé dans le conseil en Facility Management, MetaFM déploie toute une palette de services à forte valeur ajoutée.

Reconnue pour son expertise, la jeune entreprise est en forte croissance comme le souligne son fondateur et CEO, Gabriel Lambert-Laurent.

Présentez-nous MetaFM.

MetaFM est un cabinet de conseil en Facility Management que j'ai fondé en mai 2016, fort de plus de 25 ans d'expérience acquise auprès de grands groupes leaders de ce secteur d'activités, en France et en Grande-Bretagne. Philippe Ternoir, également expert FM, est directeur associé de MetaFM.

Quels services proposez-vous ?

MetaFM qui fait partie de l'association IFMA, est un expert indépendant, objectif et pragmatique, notre ambition est d'apporter à nos clients des solutions personnalisées et opérationnelles, une lecture transparente de leur exploitation FM et un décryptage des solutions du marché. En termes de services, nous pouvons intervenir sur un maillon de la chaîne de valeur du FM comme sur son intégralité. Nous assurons du pilotage délégué de prestations ou «une DET externalisée» mais aussi, de l'assistance à l'externalisation, de l'accompagnement «au changement» et de projets de transformation, du conseil dans l'intégration des solutions «smart buildings» ou de l'audit de contrats. Pour ce dernier service, nous évaluons le contrat sous ses différents aspects, tant financiers que sociaux ou opérationnels, avant d'effectuer un benchmark des coûts pour finalement proposer à notre client des pistes d'amélioration pour plus de performances. Dans le cadre d'une mission globale, nous élaborons une véritable stratégie de services FM, sur-mesure. A partir d'une feuille blanche et compte tenu, bien entendu, des attentes et des besoins de notre client, nous pilotons l'ensemble des étapes du projet, de l'analyse de l'existant à la modélisation financière en passant par l'étude de différents scénarios.

Qui sont vos clients ?

Notre approche pragmatique et le fait que nous ayons une vision exhaustive et une expertise globale de l'écosystème d'affaires nous permet d'accompagner différents clients. MetaFM travaille pour de grands donneurs d'ordres et de grandes entreprises mais nous sommes aussi sollicités par les éditeurs de logiciels ainsi que par les cabinets de conseil en achats ou en immobilier. L'une de nos ambitions est de renforcer notre position sur le marché des administrations publiques et dans le domaine de la santé. Nous pouvons aider les hôpitaux à optimiser leurs résultats, tant sur le plan économique qu'en termes de qualité de soins et de travail, sans en passer par l'externalisation systématique de nouveaux services.

Quelles sont vos priorités à court terme ?

La priorité immédiate c'est l'ouverture de notre bureau à Paris qui s'accompagnera du recrutement de trois consultants. Nous avons également été approchés par différents cabinets de conseil pour imaginer des partenariats qui nous permettraient d'étoffer encore notre offre, en amont de la chaîne de valeur FM. Nous étudions leurs propositions. Si nous multiplions déjà les missions à l'international, notamment en Afrique, des contacts prometteurs ont été noués en Chine et en Grande-Bretagne. Notre objectif est de multiplier par 10 notre chiffre d'affaires en 5 ans.

META FM
CONSULTING

www.metafm.fr

Découvrez notre dossier des entreprises à suivre en 2017 celles qui présentent des exemples concrets de réussite de projets.

Nous sommes allés à la rencontre de ces managers enthousiastes et impliqués, qui nous donnent de beaux modèles d'innovation, de pérennisation, de réussite individuelle et collective. Lire leurs interviews ou visionner leurs vidéos a de quoi encourager et rassurer les futurs créateurs d'entreprise, en leur montrant qu'il est possible de réussir et de grandir, même sur fond de crise. De nombreuses études témoignent de ce que la « profession d'entrepreneur » est plébiscitée en France, où les aspirations à l'autonomie sont particulièrement fortes. Selon une étude menée par OpinionWay, à l'occasion du Salon des entrepreneurs de Marseille, 30 % des Français ont envie de créer leur entreprise, ce taux s'élevant même à 62 % chez les 18-24 ans. 47 % envisagent de le faire dans les deux ans, et 28 % ont déjà un projet précis de création-reprise. Selon un autre sondage OpinionWay, réalisé à Paris en 2017, six jeunes sur dix ont envie de se mettre à leur compte, soit en reprenant une entreprise, soit en montant leur propre affaire. La proportion s'avère ainsi deux fois plus importante que la moyenne de la population. A en croire le « Baromètre des professionnels » réalisé par Odoxa fin 2016 pour la société d'assurances Aviva, 84 % des Français ont une opinion positive sur les entrepreneurs. Et 57 % d'entre eux conseilleraient à leur enfant ou à un jeune de « devenir entrepreneur en créant ou en reprenant une entreprise ». Et, à la question : « Etes-vous plutôt plus confiant ou plutôt moins confiant concernant l'avenir de votre propre situation économique personnelle / de la situation économique de votre entreprise ? », les entrepreneurs potentiels, ceux qui souhaitent entreprendre mais ne l'ont pas encore fait, se disent confiants à 45 % d'entre eux (contre 38% des entrepreneurs déjà confirmés). Un état d'esprit constructif et volontaire qui rejoint celui de Phil Libin, PDG d'Evernote, éditeur de logiciels, qui déclarait : « Il y a de nombreuses mauvaises raisons de créer son entreprise. Mais il en existe une seule, bonne et légitime. Et je pense que vous savez de quoi je veux parler : il s'agit de changer le monde ! »