

## Déceler les nouveaux besoins en propreté

1

### BUREAUX EXPO by SISEG



Notre intervention au **salon Proseg 2012** (Porte de Versailles à Paris) où se retrouvaient tous les professionnels des services généraux en avril dernier, conforte notre compréhension des stratégies différenciées des entreprises selon qu'elles sont propriétaires de locaux en hyper centre ville de plus en plus réduits et de plus en plus chers à entretenir, ou bien locataires de locaux mutualisés en périphérie.

Par ailleurs, les offres concurrentes, désormais transversales ou multiples, s'éloignent des besoins pragmatiques des PME situées en province.

Comment dès lors tirer notre épingle du jeu dans un marché où les exigences de qualité demeurent ? Rhonis réaffirme son positionnement d'entreprise multiservices faisant de la réduction des coûts un critère incontournable mais nécessairement adjacent à :

- la **compétence accrue** et le **bien-être** de ses salariés
- l'appropriation de la **culture** de ses **clients**
- la **mécanisation** et la **valorisation** de ses agents de service
- la **proximité** au service de l'efficacité

Un défi qui nous oblige à une constante adaptation.

## 2 Le développement (durable) vu de l'international



Par notre implication active au **Salon industriel du nettoyage industriel, de la maintenance et des services au bâtiment à Amsterdam**, nous avons constaté que la France n'était pas représentée, ni visible, ni même positionnée. De même, étrangement, rien de concret sur la formation, la RSE, ou la qualification de la main d'œuvre. Seuls les plus grands se distinguent (ex: Karcher), souvent par une gamme fortement "robotisée", dénuée des exigences exprimées dans l'hexagone.

Si les offres fournisseurs sont clairement réservées aux plus grandes entreprises, nous avons retenu celle d'une société nord américaine dont le positionnement ultra-ciblé de nettoyage chimique des plafonds s'avère clairement à contre-courant des exigences formulées par le Grenelle II.

A regarder de plus près, elle permet de réduire de 80% le poste "remise à neuf". Une aubaine pour tous les responsables achats qui peinent à trouver des financements pour satisfaire au traitement de ce type de surfaces. En compensation d'un produit a priori peu "développement durable", l'entreprise fait gagner sur d'autres postes budgétaires et contribue à l'amélioration de l'environnement de travail avec un investissement très faible. [Une réussite signée Ceilling Pro, leader mondial dans le nettoyage et la restauration de plafonds, dont nous allons développer la méthode et le procédé pour la France.](#)

## Etre membre ARSEG : visibilité et crédibilité

3

L'ARSEG est l'**Association des directeurs et Responsables des Services Généraux**. Cette organisation référence plus de 2000 adhérents dont 15% sont essentiellement des fournisseurs particulièrement reconnus pour leur savoir-faire. C'est au titre de membre associé depuis 2 ans que nous appartenons à cette structure.

**Ce référencement nous permet de conduire et d'animer des conférences ou des ateliers de travail**, participant, selon les thématiques, à l'évolution de la profession de DRSG, son environnement et son avenir. Dernière en date : le télétravail. Une façon très sympathique d'être au plus près des attentes des annonceurs.



Retrouvez toutes nos informations sur

[www.rhoni-group.fr](http://www.rhoni-group.fr)

*Bâtiment second œuvre  
Propreté  
Ingénierie*

**Tel 04 78 05 30 20 - Fax 04 78 05 41 66**

Pour nous écrire : [communication@rhoni-group.com](mailto:communication@rhoni-group.com)