

CÔTE D'AZUR *Qualité et professionnalisme au royaume des copropriétés*

→ Le soleil, la mer, un niveau de vie jugé globalement plus favorable et une densité de population élevée. Les ingrédients sont réunis pour faire des Alpes-Maritimes, du Var et d'une partie des Bouches-du-Rhône une des zones de France les mieux pourvues en résidences et copropriétés haut de gamme. Nous sommes allés à la rencontre de deux acteurs locaux qui œuvrent chacun à leur façon pour offrir un service de qualité, mais aussi une image plus valorisante des métiers de l'hygiène et de la propreté. Une valeur ajoutée qui passe par le conseil, l'expertise et la formation, qu'il s'agisse d'un distributeur spécialisé ou d'une entreprise de propreté ayant pignon sur rue.



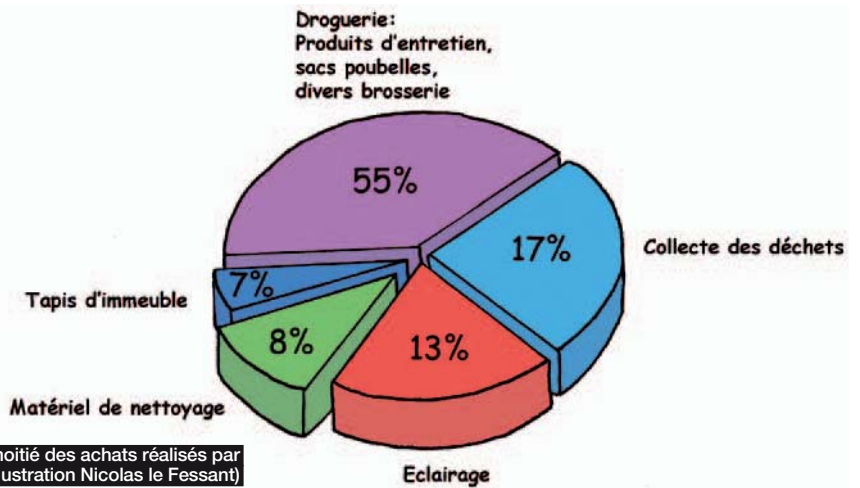
Sophie Papone-Desmarais et son frère, Thierry Papone, ont repris l'entreprise créée par leur père il y a quarante-cinq ans, et se recentrent aujourd'hui sur le secteur de l'habitat. (Photo Papone)

PRODUITS, MACHINES, MÉTHODES

Un distributeur en quête permanente de valeur ajoutée

Dans l'univers de l'habitat, où leurs clients sont aussi bien des entreprises de propreté que des gardiens ou des syndics, les distributeurs doivent savoir composer avec un portefeuille très diversifié. Des montants de commandes qui peuvent être limités, mais un vrai besoin de conseil, d'accompagnement et de logistique. La société Papone, spécialisée dans ce secteur depuis plusieurs décennies joue avec succès la carte de la formation et de l'anticipation.

« Notre grand-mère avait une droguerie dans le centre-ville d'Antibes, beaucoup de professionnels venaient se servir chez elle. C'est ainsi qu'est née l'entreprise créée par mon père il y a quarante-cinq ans et que nous avons repris aujourd'hui avec mon frère. Notre clientèle est principalement composée de syndics, de bailleurs sociaux, mais aussi d'entreprises de propreté. Nous avons voulu nous spécialiser dans ce secteur d'activité qui est très important et qui nécessite beaucoup de formation et d'information. C'est pour cette raison que nous avons revendu en 2015 la branche CHR qui représentait une part significative de notre chiffre d'affaires pour nous recentrer sur notre métier d'origine » insiste Sophie Papone-Desmarais, dirigeante de la société Papone. Pour mesurer à quel point le métier de distributeur dans le secteur de l'habitat est impor-



Les produits de «droguerie» représentent plus de la moitié des achats réalisés par les syndicats et les copropriétés. (Source Papone-Illustration Nicolas le Fessant)

tant il suffit de se rendre sur le site de la société qui multiplie, vidéos, documents techniques et informations sur les nouveaux produits, mais aussi d'écouter les huit collaborateurs présents dans la société dont le rôle va bien au-delà de la simple prise de commandes !

UNE SALLE DE FORMATION DÉDIÉE

«L'habitat représente 70 % de notre chiffre d'affaires qui est de l'ordre de 1,5 millions d'euros, sur une zone géographique qui

couvre les Alpes-Maritimes, le Var et une partie des Bouches-du-Rhône en fonction des marchés que nous pouvons avoir avec certains bailleurs sociaux comme «Le Logement français». Nos interlocuteurs sont très divers avec des attentes et des contraintes très différentes. Nous devons savoir anticiper les nouvelles méthodes de travail qui aujourd'hui intègrent toutes les questions liées au développement durable, à la RSE mais aussi, bien entendu, à la prévention des TMS» énumère la chef d'entreprise qui insiste sur →

En juin 2016, découvrez E⁴ le programme innovant du Groupe RESO...
un grand pas pour l'hygiène professionnelle

- 1 + d'ergonomie
- 2 + d'efficacité
- 3 + d'écologie
- 4 + d'engagement

Groupe RESO - N° azur 0810 810 868 (prix d'un appel local) - www.groupe-reso.fr



→ le rôle de conseil que doit jouer un distributeur spécialisé. Si les bailleurs sociaux sont particulièrement sensibles aux questions liées au développement durable, aux impératifs de formation et de respect des réglementations, les syndics de copropriétés adoptent de plus en plus souvent les mêmes postures. Le métier est le même, mais la différence porte souvent sur les budgets alloués et sur la taille des structures.

La société Papone, qui dispose d'une salle de formation dans ses locaux, accorde une importance prépondérante à l'accompagnement des professionnels, qu'il s'agisse de gardiens, syndics et bien entendu entreprises de propreté, dont le nombre ne cesse d'augmenter. Elle souhaite toutefois aller plus loin au travers d'un partenariat avec Pôle Emploi afin de former spécifiquement des gardiens et employés d'immeubles aux techniques, machines et produits utilisés dans ce secteur.

DIFFICILE VALIDATION D'UNE COMMANDE À 300 €

«Avant toute préconisation, il est important que nos conseillers puissent réaliser un audit sur site, présenter le matériel et les produits les mieux adaptés aux gardiens mais aussi aux membres

des conseils syndicaux. C'est pour cette raison que nous éditons des newsletter à leur intention. Il est parfois symptomatique de voir le temps passé sur la validation d'une commande de produits à 300 €, et le peu de discussions au moment de s'engager sur un ravalement de 1 million d'euros ! Aujourd'hui encore, trop de copropriétaires ne voient que le prix mais ne réalisent pas toutes les économies et la plus-value liées au conseil et à la formation » constate Sophie Papone-Desmarais un rien amusée. La gamme de produits mis à disposition des gardiens et des agents d'entretien se concentre de plus en plus autour des produits écolabel et respectueux de l'environnement. «Il s'agit encore de produits mal connus et mal reconnus. Les utilisateurs doivent être bien formés. Aujourd'hui les grandes marques proposent des bouchons doseurs avec un système de recharge. Nous voyons aussi apparaître des produits sous forme de doses hydrosolubles. Côté méthode le lavage à plat est de plus en plus utilisé, l'objectif est bien de réduire les coûts et de gagner en efficacité en simplifiant le travail » conclut la dirigeante de la société Papone.





Les «pousseurs» ou «tracteurs» pour conteneurs trouvent un écho de plus en plus favorable auprès des bailleurs sociaux et syndicis de copropriétés. (Photo Papone)

Déchets, mécaniser pour soulager

Depuis quelques années, les gardiens comme les entreprises de propreté voient avec soulagement évoluer l'offre de machines et systèmes d'assistance à la sortie des bacs et conteneurs de 660 litres. Le nombre de journées d'arrêt de travail n'a rien d'anecdotique. Patron d'entreprises de propreté et bailleurs sociaux sont les premiers à reconnaître qu'il faut parfois parcourir plusieurs centaines de mètres et faire face à des rampes d'accès cauchemardesques pour assurer l'incontournable «sortie des poubelles». Même si l'utilisation de tracteurs à conteneurs n'est pas la règle partout, de plus en plus de professionnels recourent à des rouleurs manuels pour les bacs de 240 ou 360 litres ou des pousseurs électriques permettant de tracter jusqu'à quatre conteneurs. Le lavage des bacs et conteneurs peut aussi présenter des risques en imposant des postures pénibles et répétitives. Pour réduire ces inconvénients, les distributeurs proposent des positionneurs de lavage qui permettent de manipuler sans effort et plus rapidement un conteneur de 240 à 750 litres. ■

L'INNOVATION AU NATUREL

Attentif à la protection de l'homme et de l'environnement, le **Groupe Europe Hygiène** met à votre disposition une nouvelle gamme de produits d'hygiène professionnelle performants, **À BASE DE COMPOSANTS NATURELS D'ORIGINE VÉGÉTALE, SANS ALLERGÈNES.**

NETTOYANTS ÉCOLOGIQUES POUR SOLS ET SURFACES CERTIFIÉS ÉCOLABEL
ET PARFUMS D'AMBIANCE À BASE D'HUILES ESSENTIELLES

GEH
Groupe Europe Hygiène

Contactez-nous au
N°Azur 10 810 026 826
PREMIER APPEL LOCAL

vous serez mis en relation avec le distributeur le plus proche.

GEH # 12, rue des Cortots # 21121 Fontaine-les-Dijon # geh@geh.fr # www.geh.fr