

LA GTB AU SERVICE DES HABITANTS

Alors que la maîtrise énergétique et la gestion technique du bâtiment prennent une ampleur sans précédent, Esmé associe l'expertise et l'audace française dans le but de redéfinir les contours d'un marché en perpétuelle mutation !

Informations Entreprise : Face aux tendances actuelles du marché immobilier de bureau, comment Esmé Solutions a-t-elle adapté sa stratégie ?

Jean-Christophe Roehrig : Aujourd'hui, deux facteurs prédominent : la surconstruction de surfaces de bureaux au cours de la dernière décennie et, parallèlement, les répercussions de la crise COVID, accentuées par l'essor du travail hybride et la reconnaissance d'un besoin moindre en mètres carrés.

Toutefois, pour les propriétaires de bâtiments, réduire l'espace utilisé ne signifie pas que le bâtiment diminue de taille. Il est donc impératif de le rendre attractif pour garantir son occupation et assurer son rendement.

Face à la surabondance des surfaces de bureau, deux orientations majeures se dessinent donc.

La première, adoptée par certains investisseurs, consiste à convertir ces espaces en habitats, à l'image des bâtiments olympiques qui, post-événement, deviennent des logements. Cela répond à une crise persistante de l'immobilier résidentiel. Bien que ce créneau soit l'apanage des promoteurs, notre prérogative chez Esmé Solutions est de valoriser les surfaces de bureau existantes. En cette période de crise énergétique, notre mission est d'aider les propriétaires à maîtriser leurs coûts énergétiques.

En parallèle, nous offrons des outils pour optimiser la gestion de l'espace, notamment dans le cadre du FLEX Office, permettant aux locataires de maximiser l'efficacité de leurs surfaces.

I.E : Pouvez-vous nous éclairer sur la manière dont Esmé Solutions aborde la gestion technique du bâtiment ?

Jean-Christophe Roehrig : La mission de Esmé Solutions est double.

D'une part, nous fournissons du matériel et des logiciels, incluant des automates et des systèmes de supervision, afin de piloter efficacement les équipements consommateurs et producteurs d'énergie. L'objectif est d'optimiser la consommation énergétique.

D'autre part, nous mettons à la disposition des équipes de maintenance des outils pour maximiser la durée de vie de leurs équipements, réduisant ainsi les dépenses énergétiques. Nous fournissons également aux occupants des solutions pour gérer leur confort et analyser l'utilisation des espaces, aidant ainsi à rendre le bâtiment plus attractif et efficient.

En somme, Chez Esmé Solutions, nous avons fait le choix audacieux de conserver le modèle historique de constructeur-intégrateur. Bien que de taille plus modeste que certains concurrents, notre maîtrise complète nous permet de rivaliser avec les plus grands.

Notre proximité avec le terrain nous confère une connaissance profonde et une réactivité sans faille. Je tiens d'ailleurs à souligner notre engagement envers le «Made in France». Nos produits sont fabriqués localement, et nos équipes de développement et de support sont basées en France, ce qui, dans le contexte actuel, s'avère être un choix écologique et sociétal pertinent.

I.E : Quelle est votre stratégie pour les années à venir ?

Jean-Christophe Roehrig : Notre démarche repose sur une agilité constante et une adaptation systématique aux exigences du marché. Si nous proposons d'ores et déjà des solutions en adéquation avec les besoins actuels, notre élan visionnaire nous porte à anticiper les évolutions futures.

Cette prospective relève autant de la recherche que d'une analyse minutieuse des tendances. L'écoute attentive de nos clients nous guide en cela. Notre domaine d'expertise demeure la gestion technique du bâtiment et la maîtrise énergétique, tout en élargissant notre palette aux services destinés aux occupants. Ainsi, si le marché français demeure notre cible privilégiée, je n'exclus pas d'élargir notre horizon au-delà de nos frontières, vers d'autres contrées européennes !

Jean-Christophe Roehrig

