



De la prise à bail à l'immeuble serviciel et expérientiel

InSitu Groupe et Korus Group s'allient pour une offre unIK !

Proposer une prestation immobilière globale aux grands comptes, de la recherche du financement jusqu'à sa maintenance technique et servicielle, en passant par l'aménagement des lieux ? Cette offre inédite 360° existe désormais, et elle s'appelle unIK ! Explication par les deux Présidents Fondateurs à l'origine de cette offre, Charles Marcolin de Korus Group et Pascal Fenasse d'InSitu Groupe, qui ont décidé d'allier leurs savoir-faire.

Qu'est-ce que l'offre unIK ?

Pascal Fenasse, InSitu Groupe : Lors du dernier salon Workplace Meetings de Cannes, nous avons officialisé l'alliance stratégique entre nos deux groupes. Il s'agit de l'union de nos expertises afin de faire valoir une offre inédite en ingénierie de l'environnement de travail ; d'où son nom, unIK. L'idée est de proposer aux entreprises une prestation immobilière globale, un projet clé en main, avec un seul et unique interlocuteur. À l'ère de l'« expérience » et du « parcours client », cette complémentarité entre un aménageur et un gestionnaire d'espaces prend tout son sens.

Qui mieux qu'un manager de site, qui vit avec ses résidents, peut proposer des agencements en adéquation avec les usages faits de ses espaces ? Plus nous apprendrons à observer les utilisateurs et l'évolution de leurs besoins, plus nous serons en mesure de leur proposer des espaces et des services adaptés. On parle alors d'amélioration continue.

Sur quel constat est née l'offre unIK ?

Charles Marcolin, Korus Group : Notre objectif est d'apporter une vision globale et systémique. C'est pourquoi être seul n'a plus de sens : il faut créer des écosystèmes de compétences à forte valeur ajoutée pour, non plus, transformer les espaces de travail, mais bel et bien aider nos clients à se transformer via leurs espaces. Avec InSitu Groupe, nous concrétisons cette stratégie : unIK signifie une offre et un interlocuteur uniques, sous une marque ombrelle qui reprend les initiales de nos deux structures. Nous accompagnons nos clients tout au long de leur projet immobilier grâce à nos différentes expertises. Nous couvrons toute la chaîne de valeur : recherche d'espace et conseil, optimisation du rapport bénéfice/coût (performances sociale, sociétale, environnementale, identitaire, commerciale et financière), jusqu'aux travaux, à la maintenance et à la gestion d'espace. L'innovation est aussi au cœur de notre démarche, puisque nous avons commencé à agréger des startups autour de

unIK. C'est cela la force d'un écosystème qui se bâtit sur des acteurs installés et de jeunes pousses prometteuses. In fine, il me semble que le « bureau » n'a plus lieu d'être, nous entrons dans l'ère de l'*officetality*, du brouillage des frontières entre l'immobilier tertiaire et l'hôtellerie. Car ce qui va faire la différence, c'est la valeur humaine ajoutée, depuis la conception des espaces centrée sur les futurs utilisateurs, jusqu'à l'expérience qu'y vivront les occupants, au travers d'un niveau de service exceptionnel. C'est de cette vision qu'est née unIK.

Comment vous répartissez-vous les tâches ?

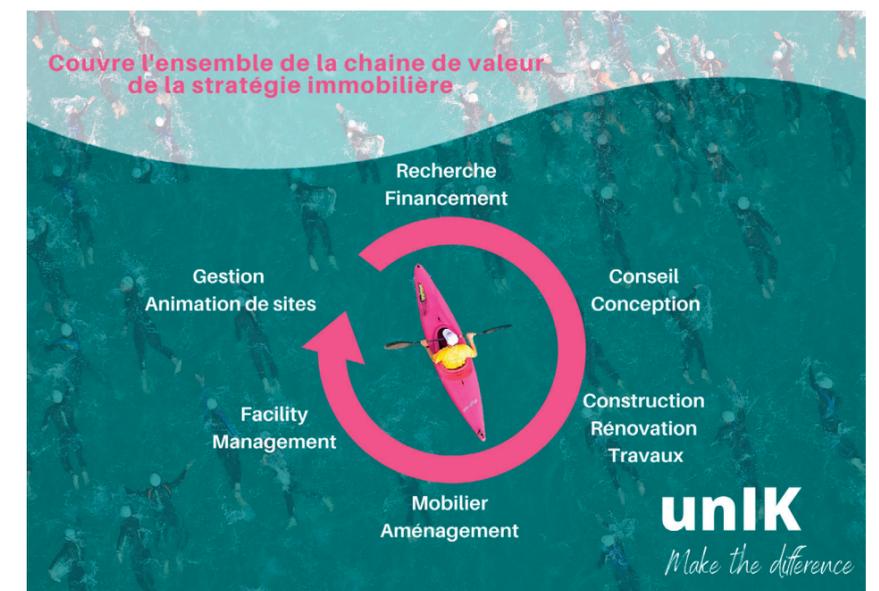
Charles Marcolin, Korus Group : Nos talents sont complémentaires. Nous avons travaillé, ensemble, la répartition des tâches afin d'élaborer un protocole opérationnel qui maximise la valeur ajoutée des deux partenaires et, j'insiste, des startups que nous avons commencé à agréger autour de nous.

Pascal Fenasse, InSitu Groupe : Nous nous connaissons bien, partageons les mêmes valeurs et c'est ce qui nous a donné envie d'avancer ensemble et de mettre en place cette alliance stratégique. Nous allons travailler en bonne

intelligence en fonction de la dimension du projet et du secteur géographique. Le client, quant à lui, n'aura qu'un interlocuteur unique, il n'aura pas à se soucier de qui fait quoi. C'est avant tout un travail commun et une démarche commerciale commune. L'union fait la force !

LES SOLUTIONS DU CONTRAT UNIK

- Recherche de bâtiment : identification du foncier / prise à bail
- Reprise de bâtiment avec rénovation
- Recherche de solutions financières
- Conception du projet
- Conseil et accompagnement au changement
- Space planning
- Réalisation des travaux
- Aménagement ou réaménagement avec ajout de la brique digitale : mise en place de capteurs, gestion des jauges sanitaires, système de réservation, qualité de vie à travers la qualité de l'air et le niveau sonore
- Mobilier intelligent (flexible, modulable et recyclable) standard et sur mesure
- Gestion du site (FM) et maintenance multitechnique
- Maintenance multiservice
- Animation du site





Quels avantages présente unIK pour les entreprises ?

Charles Marcolin, Korus Group : Après la crise que nous venons de subir, les entreprises ont éprouvé plus fortement la nécessité de confier la gestion immobilière à des professionnels du métier. D'une part, elles doivent pouvoir se centrer toujours plus sur leur cœur de métier. D'autre part, elles doivent créer, dans le contexte de l'hybridation du travail, des environnements de travail qui « donnent envie » à leurs collaborateurs de vivre l'entreprise ensemble, dans des lieux adaptés aux activités qui n'ont pas, ou guère, de sens en distanciel : collaborer autour de sujets complexes, créer de nouvelles offres, partager des moments de convivialité, vivre une formation... Nous les aidons, ainsi, à créer les conditions d'un mieux-vivre ensemble, en maximisant la valeur des moments vécus en présentiel, pour en extraire toute la saveur humaine qui nous a tant manqué durant les confinements successifs. Enfin, Korus Group développe des outils digitaux permettant de concevoir des espaces adaptés aux performances clients attendues, depuis plus de 4 ans.



À propos de Korus Group

Activité : Expertise en conseil, conception et réalisation d'espaces professionnels

Métiers : Conseil et conception, réalisation, mobilier, maintenance

Date de création : 1991

Siège social : 139, Z.A. du Vercors, 38140 La Murette

Président Directeur Général et Fondateur : Charles Marcolin

Implantations : 8 directions régionales, 4 agences (présence en Italie, Allemagne, Espagne et Luxembourg)

Chiffre d'affaires : 168 M€

Effectif : 250

Références : Harmonie Mutuelle, Orange, Siemens, De Dietrich, Enedis / EDF, SNCF, Crédit Agricole, La Poste, Mutualité Française, IBIS, Kiko, Monop', Adidas, Søstrene Grene, Biocop, Au Bureau, Factory & Co, Starbucks...

www.korus.fr



InSitu
GROUPE

À propos d'InSitu Groupe

Activité : Recherche, financement, prise à bail, conception, réalisation, aménagement, gestion et animation d'espaces de travail

Date de création : 1997

Directeur Général et Fondateur : Pascal Fenasse

Implantation : Toulouse

Filiales dédiées au service BtoB :

- InSitu Relocation : Accompagne la mobilité de vos salariés
- InSitu Business Centre : Espaces de travail clés en main avec service inspiré de l'hôtellerie
- InSitu Services : Conseil, contractant général, prestation FM
- InSitu Foodies : Parce que bien manger au bureau, c'est possible !

Chiffre d'affaires : 22 M€

Effectif : 60

Références : Airbus, Capgemini Engineering, Navblue, TeamWork, Kroissance, Bolt, Fairmat, Karos...

insitu-groupe.com et businesscentre.insitu-groupe.com

À travers unIK, nous les accompagnons depuis la compréhension de leurs intentions stratégiques jusqu'à l'exploitation des espaces de vie, créant ainsi une puissante cohérence d'interlocution de bout en bout, sans rupture inutile de « ton ». L'interlocution unique est un gain de temps, mais elle est aussi le gage d'un apprentissage commun tout au long du processus, et le vecteur de nouvelles formes de valeur ajoutée qui naîtront de cette plus grande proximité des innovations ! Nous devenons ainsi, au fil du temps, des partenaires, et non des prestataires ; nous ne leur fournissons plus des mètres carrés mais de la valeur d'usage, et cela change tout !

Pascal Fenasse, InSitu Groupe : Les entreprises ont pris conscience que la gestion immobilière était encore plus complexe en période de crise. Et elles ont toutes aujourd'hui le même objectif : préserver leur cash. Nous faisons

de l'ingénierie en intégrant la brique financière. Avec unIK, tout ce qui se vendait en CAPEX sera transformé en OPEX. Ces investissements vont sortir du bilan des entreprises, diminuant d'autant leur passif et leur permettant de préserver leur trésorerie et leur structure financière. En faisant appel à nous, le client a aussi une garantie de résultat et de qualité, et bénéficie d'un SAV durant toute la durée du contrat. Nos services permettent de valoriser la marque employeur, c'est-à-dire de capter et fidéliser les nouveaux talents et développer l'engagement des collaborateurs. Les entreprises et directeurs des environnements de travail envoient un message fort.

Avez-vous déjà réalisé un premier projet ?

Pascal Fenasse, InSitu Groupe : Nous avons réalisé de nombreux projets comme celui de Capgemini engineering à Aix-en-Provence. Voilà plus d'un an

que nous construisons cette offre et la première phase a été d'embarquer et de former nos équipes autour du projet. Une offre en adéquation avec les retours et les demandes de nos clients. La conjoncture a accéléré l'évolution des mentalités et rend notre solution encore plus pertinente.

Le triptyque « solutions financières, offre globale et interlocuteur unique » intéresse déjà de nombreux grands groupes.

unIK
Make the difference