

La concierge n'est plus dans l'escalier

→ Le marché de la propreté et de la sortie des poubelles dans les copropriétés est en pleine évolution. La disparition progressive des concierges et la multiplication des bacs à déchets ont contribué au développement de sociétés comme Somainnet. Une PME installée au cœur de Paris qui s'est implantée avec succès sur cette niche.

Pour Christian Fourdrinier les salariés ne sont pas corvéables... (PD)



Un créneau peu intéressant pour les fournisseurs ?

Pour le patron de Somainnet, un des dommages collatéraux de cette niche d'activité se traduit par le très faible intérêt manifesté par les fournisseurs de produits et de machines. À l'exception de quelques sociétés – comme Eyrein avec laquelle l'entreprise entretient des liens réguliers – peu de professionnels sont prêts à s'investir pour une PME dont les achats peuvent paraître bien maigres comparés à ceux d'une plus grosse structure. « Nos achats sont limités de par notre activité, bien entendu. Mais en revanche je suis très demandeur de conseils et d'accompagnement pour résoudre certains problèmes. Nous sommes confrontés par exemple à l'entretien d'escaliers cirés, ce qui est le cas dans 90 % des immeubles. Les marches sont le plus souvent encrassées au dernier degré par des années ou des décennies sans avoir été décapées. Les propriétaires de leur côté ne veulent pas payer une entreprise qui va réaliser le ponçage pour une remise en état. Nous avons vécu cela aussi avec la cristallisation. Nos besoins concernent quelques mètres carrés, rien à voir avec des halls d'entrée de sièges sociaux ! Aujourd'hui, heureusement, on arrive à réaliser ce genre d'opération pour 10 fois moins cher qu'il y a dix ans. » ■