

Choisir une firme de mise en service : comment construire un partenariat fructueux

2022-01-25

BOMA Québec – Atelier webinaire spécial – ReCx pour gestionnaires immobiliers

Jerome Conraud, ing.

Directeur, Gestion des services d'utilité publique et de l'énergie



McGill

Facilities Management
and Ancillary Services



Sujets couverts

- Partage d'expérience en ReCx
 - Programme couvrant 25 bâtiments majeurs représentant 80% de la consommation
 - Investissement $\pm 2M\$$ pour PRI < 1 an
- Quels pièges à éviter
- Solutions potentielles pour éviter les embûches

Établir les besoins et le modèle d'affaire

- Commencer par des projets pilotes
Ne pas commencer par un programme
- Identifier les immeubles ayant du potentiel
Pas trop efficaces, pas trop vieux, pas sur le point d'être rénovés
- Définir objectifs de performance énergétique et fonctionnelle

Établir les besoins et le modèle d'affaire

- Définir les spécificités de votre organisation
Type d'espace, activités, modèle d'affaire, clientèle
- Choisir un mode de réalisation
 - Pour chaque grandes phases : investigation – implantation – suivi
 - Interne vs externe

Choisir un agent de ReCx

- Connaître l'offre sur le marché
- Qui offre le service ?
liste des agents accrédités du MERNQ
- Qui se spécialise dans votre secteur ?
Sélectionner une firme qui connaît votre secteur mais n'a pas l'expertise en ReCx ou sélectionner une firme de ReCx qui ne connaît pas votre secteur ?
- Choisir la firme ou la personne ?
Appelez vos collègues !



Choisir un agent de ReCx

- Comment sélectionner la firme ?
Définir des critères mesurables pour évaluer la firme sélectionnée
Demander conseils à vos collègues



Garantir le succès de votre partenariat



- Pas un projet clé en main
Mettre en place une structure pour accompagner l'agent en ReCx
Définir le rôle du propriétaire
- Manque d'implication des équipes d'exploitation
Faire participer les équipes d'exploitation, ne pas leur imposer l'exercice, trouver quels seront les avantages aux équipes d'exploitation
(ex. surtemps, amélioration de la gestion au quotidien)

Garantir le succès de votre partenariat

- **Manque de crédibilité**
Bcp de communication et d'accompagnement à faire. S'assurer que l'agent ait le support des équipes d'exploitation. Bâtir la relation.

Merci !



Facilities Management
and Ancillary Services

INO DO