

ANTARES CONSEIL LIVRE LE NOUVEAU SHOWROOM DE SCHNEIDER ELECTRIC

Cabinet de conseil en aménagement, architecture et ingénierie, Antares Conseil construit l'espace intérieur des entreprises. Le groupe vient de livrer le nouveau showroom du siège monde de Schneider Electric. Interviews croisées.



Shawn Burns, Senior Vice President, Marketing and Communications Schneider Electric, répond à nos questions sur l'importance du showroom dans la nouvelle stratégie du géant industriel.

POURQUOI AVOIR CRÉÉ LE GLOBAL INNOVATION HUB À PARIS ?

Schneider Electric est une société française du CAC 40, dont le siège mondial est à Paris. Cet Innovation Hub, où nous recevons clients et invités venus du monde entier, est un outil essentiel pour nous. Il permet aux visiteurs internationaux de comprendre nos offres et notre savoir faire. Nous avons de nombreux autres sites de présentation de nos solutions, mais avec ses 1 000 m², le Hub de Paris va devenir la référence des showrooms Schneider Electric dans le monde, notre *gold standard*. Nous y présentons l'intégralité des produits, solutions et offres digitales, conçus et développés pour les marchés du bâtiment, des centres de données, de l'industrie ou des infrastructures...

EN QUOI LE HUB ILLUSTRÉ-T-IL LA STRATÉGIE DE SCHNEIDER ELECTRIC ?

Nous avons ouvert notre premier showroom parisien en 2007. Nous l'avons constamment amélioré depuis lors, mais avons décidé de le rénover totalement en 2020.



Ce nouveau Hub est une révolution : la présentation de nos solutions est à 90 % digitale et reflète parfaitement l'évolution de nos métiers, combinant aujourd'hui hardware, software et services. Nous voulons être le partenaire numérique de nos clients pour leur efficacité et leur développement durable. L'Innovation Hub est la vitrine de cette transformation et reflète nos valeurs.

LE SHOWROOM A-T-IL PU OUVRIR SES PORTES ?

Depuis janvier, nous avons commencé à recevoir nos clients français en *soft opening* dans le strict respect des normes sanitaires en vigueur. Nous espérons pouvoir organiser en juillet une inauguration officielle avec notre comité exécutif et notre clientèle internationale. Les réactions des premiers visiteurs nous laissent à penser que ce Hub va être une grande réussite !

Nous avons néanmoins déjà mis en place notre programme « Ambassadeurs » avec la participation de collaborateurs volontaires. Plus



de 60 personnes ont déjà répondu à notre appel pour devenir des guides spécialisés dans chacun de nos secteurs d'activités. Ainsi, nos clients bénéficient d'un traitement VIP et d'un accueil personnalisé ; ils sont accompagnés durant leur visite du Hub par une personne à même de leur présenter nos solutions en anglais, en russe, en espagnol ou en

chinois. Mais « Ambassadeurs » est aussi un programme de formation. Accompagner des visiteurs internationaux pendant 6 mois est une opportunité unique de comprendre l'histoire de Schneider Electric, ses valeurs, ses solutions, sa clientèle. Ceux qui y ont participé sont ensuite de vrais ambassadeurs de la marque.



Christophe Dondon, technical manager et chef de projet Schneider Electric, nous explique la manière dont le showroom a été imaginé.

COMMENT AVEZ-VOUS AMÉNAGÉ L'INNOVATION HUB ?

Le parcours client est divisé en 3 espaces : une partie *accueil et futurs clients*, une partie *welcome projection* sur grand écran, et un *périple* à travers la galerie d'accueil et la galerie des solutions, puis la salle de contrôle à distance et la salle immersive. Des écrans permettent

de présenter nos produits et nos solutions en fonction de chaque segment d'activité, au travers de présentations vidéo, audio, de représentations 3D, etc. La zone *futurs clients* comprend une partie lounge confortable, avec un escalier en bois, des canapés, une cuisine, un grand écran tactile pour présenter l'entreprise. Nous disposons d'une surface de 1 000 m² pleinement exploitée. C'est un lieu modulable qui peut aussi devenir un plateau pour les événements ou un lieu de séminaires internes.

POURQUOI AVOIR CHOISI ANTARES CONSEIL ?

Antares Conseil travaille avec nous depuis plusieurs années. La direction de site étant totalement satisfaite de leurs interventions, nous les avons choisis pour réaliser l'étude de faisabilité de ce nouveau showroom. Satisfaits du résultat, nous les avons invités à participer à l'appel d'offres. Antares Conseil est devenu contractant général, un avantage en termes de délais et de connaissance du projet. Ils sont devenus, sur certains points, forces de proposition et même partenaires.



Lionel Dugué, directeur de Projets, nous confie les défis techniques relevés par Antares Conseil lors de la phase chantier.

QUELLE A ÉTÉ VOTRE INTERVENTION SUR LE PROJET ?

Nous sommes intervenus sur la partie travaux et agencement. Nous avons entièrement curé l'ancien showroom de dalle à dalle (plafonds et sols) avec la mise en place d'un faux plancher technique, rendant l'espace beaucoup plus modulable. Nous avons aussi revu les équipements de désenfumage des deux plateaux, de même que les autres lots techniques, pour les rendre plus flexibles. Nous avons ainsi prévu *l'après* : quand le client modifiera son aménagement ou quittera les locaux, les contraintes techniques seront minimales.

Nous avons créé des agencements spécifiques pour que le prestataire audiovisuel puisse intégrer ses écrans selon le design imaginé. Nous avons aussi travaillé sur la partie éclairage et BAES avec des partenaires de

Schneider Electric, dont les produits vont adopter le protocole KNX du groupe via la nouvelle version du Wiser, avec une passerelle qui sera aussi reprise sur la GTB (Gestion Technique de Bâtiment).

QUELLES DIFFICULTÉS AVEZ-VOUS RENCONTRÉES DURANT LE CHANTIER ?

Le chantier a été réalisé en site occupé. Nous avons dû être particulièrement discrets lors de la casse de l'ancien showroom, car, à l'étage supérieur, se trouvent les salles de formation et de réunion. Nous avons confiné le plateau et même travaillé la nuit.

Le siège de Schneider Electric, The Hive, a été, en 2016, le premier bâtiment en France à avoir reçu les principales certifications en exploitation : HQE V2 (Exceptionnel), BREEAM In-Use (Exceptionnel) et LEED Ebom (Platinum). Il nous fallait donc être parfaitement écoresponsables pendant les travaux. Les éléments ont été, autant que possible, revalorisés et remis au goût du jour. Par exemple, nous avons gardé et remanié les ventilo-convecteurs ; Schneider Electric y a connecté sa nouvelle technologie GTB en adressage IP.

Nous avons intégré 44 baladeuses Mobiya sur un lustre en modifiant leur état pour qu'elles fonctionnent via le protocole KNX du Hub, (plutôt qu'individuellement via des petits panneaux solaires).

Notre pôle architectural a conçu l'inversion du nouvel escalier en respectant les normes en vigueur avec une trémie existante ; les structures métalliques sur la partie de l'agencement ont été calculées en fonction des contraintes structurelles (charge admissible des plateaux) et du design existant.

Enfin, la dernière difficulté a été le confinement. Nous avons mis des protocoles en place avec le coordonnateur SPS et le service sécurité de Schneider Electric pour que nos intervenants puissent travailler, se restaurer au RIE et utiliser les vestiaires en respectant les normes sanitaires. Nous avons laissé un pilote sur place, une stricte planification étant nécessaire, car nos équipes ne travaillaient pas dans les mêmes zones les mêmes jours.



70 T, rue de Pontoise
95290 L'ISLE-ADAM
www.antaresconseil.com
Yannick Pihen, directeur commercial
y.pihen@antares-conseil.fr