

AON France : les motivations pour passer au Flex Office

Peau neuve pour le site parisien du groupe de courtage en assurance et réassurance, qui a fait le choix du Flex Office et d'Eco'Services.

 Lire 3 minutes

Comment en finir avec les bureaux vides ? La filiale française d'AON, groupe de courtage en assurance et réassurance, a souhaité résoudre ce problème pour son site parisien, qui accueille plus de 600 personnes. « *Sur le plateau dédié aux commerciaux, les postes de travail étaient très souvent vacants, ce qui impactait la motivation des personnes présentes, et qui était par ailleurs une aberration quand on connaît le coût de l'immobilier parisien* », explique Robert Leblanc, PDG. L'entreprise fait alors appel à Steelcase pour tester le passage au Flex Office pour ce plateau : un espace collaboratif, dont les postes de travail se composent et recomposent au gré de la présence et des besoins des collaborateurs.

Changement de perception

L'aménagement de l'espace est allé de pair avec la suppression des nombreux couloirs, au profit de la création de diagonales. « *Cela a changé la perception des locaux, en créant de la profondeur alors que la structure de l'immeuble est assez étroite* », précise Robert Leblanc. Ce changement a été bien accueilli au sein des équipes, au point qu'il a été décidé de passer l'ensemble du site en Flex Office, en maintenant un macrozoning, c'est-à-dire une pré-affectation, pour chaque métier. Seul l'étage de la direction conserve quelques bureaux fermés : « *La DRH et la direction juridique ont besoin de stabilité, tout le monde n'est donc pas passé au Flex* », indique le PDG, « *mais moi-même je suis souvent dans les espaces flex, je passe très peu de temps dans mon bureau !* »

Recours à Eco'Services

Outre le réaménagement des bureaux, AON a adhéré à la proposition de Steelcase concernant le devenir de l'ancien mobilier. Le programme Eco'Services permet en effet de faire don du mobilier devenu inutile, ou de le recycler. « *Nous étions convaincus sur le principe, car il colle aux valeurs de notre entreprise et à la culture de nombreux collaborateurs* », pointe Robert Leblanc, « *revendre le mobilier nous aurait en outre pris beaucoup trop de temps pour un gain peu intéressant !* » Après discussion en interne, le choix d'Eco'Service s'est donc fait naturellement, facilité par son côté « clé-en-main ».

Une opération réussie à tous les niveaux !