

## SANS DÉTOUR AVEC **GABRIELLE GODON**



### RÔLE

Gérante et fondatrice  
d'Airelle Services

### RÉGION

Paris  
Île-de-France

### EFFECTIF

20 salariés

### CHIFFRE D'AFFAIRES

700 000 €

### DEUX DATES QUI COMPTENT

**Avril 2011** : Date d'entrée  
dans le secteur de la  
propreté.

**Octobre 2020** : Devient  
administrateur FEP  
Île-de-France.

### 1 VOTRE MOTIVATION AU QUOTIDIEN ?

Transmettre l'énergie à mes collaborateurs et à mes clients, ainsi que ma volonté de bien faire. Après une carrière de vingt ans dans le luxe, je cherchais un nouveau défi. Un de mes proches travaillait dans les produits d'entretien : nous avons donc décidé d'allier nos compétences. À sa connaissance de la chimie, j'ai apporté la minutie, le sens du détail et du service. Mon objectif est de transposer certains principes du luxe à la propreté.

### 2 LE PLUS BEAU CONTRAT REMPORTE ?

En juin 2013, au démarrage de notre activité, un site à Saint-Denis géré par Nexity, que nous avons encore comme client aujourd'hui sauf que l'entreprise de FM a changé. Une approche différente de l'organisation de la prestation, avec plus d'encadrement, était demandée. Ce contrat nous a permis de multiplier par trois le chiffre d'affaires.

### 3 UN MOT POUR QUALIFIER VOTRE RELATION AVEC VOS COLLABORATEURS ?

Proximité ! Je les ai tous recrutés. Je considère qu'ils sont de véritables ambassadeurs qui doivent, comme moi, avoir le souci du détail. Avec notre système de primes au mérite, ils se sentent valorisés. L'humain est au cœur de notre dispositif.

### 4 VOTRE PLUS BELLE RÉUSSITE ?

Avoir réussi le challenge de créer une entreprise dans un métier que je ne connaissais pas, tout en apportant à mes clients une démarche plus valorisante et plus qualitative. Je ne parle pas de prix mais seulement de ce qu'Airelle Services peut apporter.

### 5 LA PRINCIPALE DIFFICULTÉ DANS VOTRE MÉTIER ?

Gérer l'humain et notamment les remplacements. Pour maintenir le niveau de qualité, je fais en sorte de toujours faire appel aux mêmes collaborateurs.

### 6 Votre plus grande déconvenue ?

Pour la première fois, Airelle Services a perdu un client au 31 décembre 2020.

### 7 CE QUE VOUS NE DÉLÉGUEZ PAS ?

La relation avec mes clients. Mon approche sur-mesure va jusqu'à offrir chaque année un cadeau personnalisé. Avec les copropriétés de luxe dans lesquelles nous intervenons à Paris et proche banlieue, j'ai tissé des liens avec les membres du conseil syndical. Ces clients sont souvent très exigeants avec des fréquences de 4 à 6 fois par semaine. C'est un axe fort de développement pour Airelle Services (50 % de l'activité) car sur ce créneau, la perception de notre valeur ajoutée est la plus grande.

### 8 QUE CHANGERIEZ-VOUS EN UN COUP DE BAGUETTE MAGIQUE ?

La vision des autres sur les métiers de la propreté. Cette année de pandémie a fait évoluer le regard qui est devenu plus concerné, plus humain, voire plus tendre.

### 9 L'ENTREPRISE DE PROPRETÉ IDÉALE, C'EST ?

Une entreprise dont le fonctionnement permette de payer correctement ses salariés et de développer un « esprit maison » pour rendre les collaborateurs contents. C'est également une entreprise qui délivre les prestations pour lesquelles elle s'engage.

### 10 QUE FEREZ-VOUS DEMAIN ?

Le recrutement récent d'un responsable d'exploitation, qui a une longue expérience dans l'hôtellerie de luxe, va me soulager sur la partie exploitation. Et je pourrais davantage développer la relation avec les clients.