

# bâtiment entretien

hygiène - propreté - multiservice - déchets

N° 365 - Juillet / Août 2026 - 26 €

## Équipement

**Nettoyeurs  
vapeur**

Souffler le chaud  
pour une meilleure  
hygiène

**p. 44**

## Technique

**Santé et sécurité  
au travail**

De l'analyse  
des risques  
à la prévention

**p. 52**

## Produits

**Nettoyants,  
rénovateurs, cires:**

des solutions  
porteuses  
de valeur ajoutée

**p. 58**



**GABRIELLE  
GODON**

FONDATRICE DIRIGEANTE  
D'AIRELLE SERVICES

« Faire ce que l'on dit et savoir  
évaluer ses capacités. »

**p. 26**

# Numatic

440NX Flex

Autolaveuse compacte nouvelle génération

**NUCLEAN**  
COMPACT

**FLEXCORE**  
Technology



**BATIMAT**

**RENDEZ-VOUS DU 28/09 AU 01/10 2026**

Paris Expo Porte de Versailles - Stand P24, Hall 7.2

# Gabrielle Godon

FONDATRICE DIRIGEANTE D'AIRELLE SERVICES

« Faire ce que l'on dit et savoir évaluer ses capacités. »

## PARCOURS

Diplômée d'HEC, Gabrielle Godon débute son parcours professionnel dans le secteur du luxe.

D'abord au sein de la maison Jean Patou, puis dans le groupe Hermès (1990-2006) où elle occupe la fonction d'International Marketing Director.

Elle passera ensuite quatre ans dans le groupe Rémy Cointreau au poste de Director of International Communications.

En 2011, elle crée Airelle Services et adhère rapidement à la FEP, puis devient administratrice de la FEP Île-de-France en 2020. Gabrielle Godon est également vice-présidente industrie de la CPME Paris.



DR

**« Nous nous orientons de plus en plus vers des interventions de gardiennage et de conciergerie haut de gamme. »**

**En quinze ans, Gabrielle Godon a construit une PME qui a su garder le cap et se développer harmonieusement dans une niche de marché qui correspond à son parcours et à ses engagements.**

**Vous fêtez les quinze ans de votre entreprise de propreté, Airelle Services, créée après un parcours dans l'industrie du luxe. Ces univers sont très éloignés : comment faites-vous le lien entre ces deux mondes ?**

Des univers éloignés certes, surtout quand on part d'une feuille blanche et que l'on ne connaît rien à la propreté ! Cependant, j'avais déjà une petite idée du secteur, mon ex-mari étant directeur commercial d'un fabricant corrézien de produits de nettoyage destinés aux professionnels. Je n'avais pas spécialement la fibre entrepreneuriale, comme on peut la trouver chez certains dirigeants, mais j'avais dans l'esprit de construire quelque chose de singulier. Dès la fin de mes études à HEC, complétées par une maîtrise en droit des affaires à Assas, j'ai voulu intégrer le monde du luxe en privilégiant des entreprises familiales ayant une vision à long terme. Cela a été pour moi une école incroyable et assez unique et cette

longue immersion m'a permis de bâtir une entreprise différente, fondée sur des valeurs humaines fortes.

**Du luxe à la propreté : drôle de reconversion !**

Je ne parlais pas de reconversion mais plutôt de « transposition ». À la quarantaine, et après vingt années passées dans des maisons familiales de luxe, dont seize chez Hermès, j'ai souhaité mettre à profit l'exigence, le sens du service et l'attention portée aux femmes et aux hommes qui m'avaient été transmis. Les métiers de la propreté n'ont pas une bonne image généralement, mais pourquoi ne pas appliquer les mêmes valeurs de respect, d'exigence et de savoir-faire qui ont été ma colonne vertébrale dans les maisons familiales de luxe où j'ai travaillé et où l'on ne construit pas son activité et son développement en pilotant uniquement le ROI. La notion de pérennité est une valeur essentielle que je peux pleinement mesurer aujourd'hui, en revenant sur les quinze années d'entrepreneuriat qui viennent de s'écouler.

**Concrètement, comment avez-vous démarré votre activité et recruté des agents mais aussi des clients ?**

Notre premier gros contrat est arrivé

en 2013 sur un marché tertiaire avec Nexity. Je me suis ensuite rapprochée des syndicats de copropriété car j'ai perçu le besoin d'un service de qualité avec une forte exigence sur les prestations délivrées et je me suis surtout concentrée sur les beaux immeubles parisiens. Cette volonté de transposer les standards du luxe nous a permis de nous développer harmonieusement, mais aussi d'embarquer les équipes dans ce projet. Offrir un environnement de qualité à nos clients et à leurs propres clients ne doit pas se faire au détriment du confort et de la reconnaissance que nous devons à nos équipes. Mais nous ne sommes pas pour autant hors-sol ! La réalité c'est aussi la difficulté à recruter. Le bouche-à-oreille a fonctionné, la cooptation, avec des engagements très concrets sur la mobilité de nos salariés, l'exigence du travail en journée : ce sont là des règles sur lesquelles nous n'avons jamais dérogé.

**Quelles garanties peut-on donner lorsque l'on démarre une activité pour installer la confiance ?**

Il faut donner des preuves de sa bonne foi et de son engagement et ne jamais « prétendre », comme je l'ai appris chez Hermès. Faire ce que l'on dit et savoir aussi évaluer ses capacités, ce qui nous a conduits à ne pas accepter de très beaux marchés qui étaient trop gros pour nous à l'instant T.

Dès 2014, j'ai adhéré à la FEP pour profiter de l'expérience et des échanges avec mes confrères et, dans le même temps, j'ai engagé en 2016 une démarche de certification Qualiprope. Mais nous ne nous sommes pas arrêtés là puisqu'en 2022, nous avons poursuivi avec la labellisation Engagée RSE de l'Afnor, démarche que très peu d'entreprises de propreté en Île-de-France ont lancée.



**« Nous avons des règles sur lesquelles nous n'avons jamais dérogé ! »**



DR



**Le secteur des syndicats et des copropriétés n'est pas un long fleuve tranquille avec des remises en cause des contrats qui peuvent intervenir à tout moment et une pression sur les prix. Comment abordez-vous ces clients ?**

J'ai fait le choix de travailler avec des clients exigeants mais qui savent reconnaître la qualité de nos prestations. Même si le mot peut paraître galvaudé, je n'ai pas peur de parler de partenariat : nous devons être à l'écoute, en capacité à réagir rapidement et avec efficacité ce qui est très stimulant, tout en ouvrant le champ de notre offre. Nous nous orientons de plus en plus vers des interventions de gardiennage, voire de conciergerie haut de gamme pour les résidents. Nous avons récemment été retenus sur une résidence de très grand standing à Neuilly-sur-Seine où nous assurons le nettoyage mais aussi la conciergerie, tout en faisant le lien

avec les autres prestataires et en répondant aux demandes multiples des copropriétaires. Notre technique et notre savoir-faire doivent être irréprochables bien entendu, mais c'est le savoir-être qui va faire la différence. Nous devons recruter, faire monter en compétence et former des collaborateurs avec des profils que l'on pourrait retrouver dans l'hôtellerie de luxe.

**Ce sont des nouveaux métiers que vous souhaitez ajouter à votre offre de services ?**

Le résidentiel haut de gamme fait émerger de nouveaux besoins et ouvre

**« Les codes du luxe sont transposables à nos métiers. »**

des perspectives passionnantes. Travaux spéciaux, remplacement de gardiens, conciergerie résidentielle : nous voulons accompagner cette évolution sans renier ce qui fait notre identité. Il y a de la place pour une propreté exigeante et un service sur mesure. Les codes du luxe sont transposables à nos métiers et j'aime rappeler qu'il n'y a pas de luxe sans propreté ! Nous devons nous adapter et faire évoluer nos recrutements vers le haut. C'est pour cette raison que nous avons créé cette année une formation sur mesure au savoir-être avec la Butler Academy qui accompagne les entreprises vers l'excellence de service haut de gamme, notamment dans l'hôtellerie et la restauration. Un quart de nos effectifs vont en bénéficier et c'est une réelle opportunité pour nous d'inventer un modèle différent, à notre rythme. Pour conclure, je citerais René Char : « Impose ta chance, serre ton bonheur et va vers ton risque. À te regarder, ils s'habitueront. » ■

**J'AIME...** l'audace, l'humour et aller là où l'on ne m'attend pas.

**JE N'AIME PAS...** les gens qui se prennent trop au sérieux

**AIRELLE SERVICES**

L'entreprise de propreté est basée à Paris et compte aujourd'hui 45 salariés – dont 25 équivalents temps plein – qui interviennent majoritairement dans le secteur de l'habitat résidentiel (nettoyage et gardiennage), mais également pour une chaîne japonaise de magasins spécialisés dans l'entretien et les accessoires automobiles. En 2026, Airelle Services devrait afficher un chiffre d'affaires dépassant deux millions d'euros.