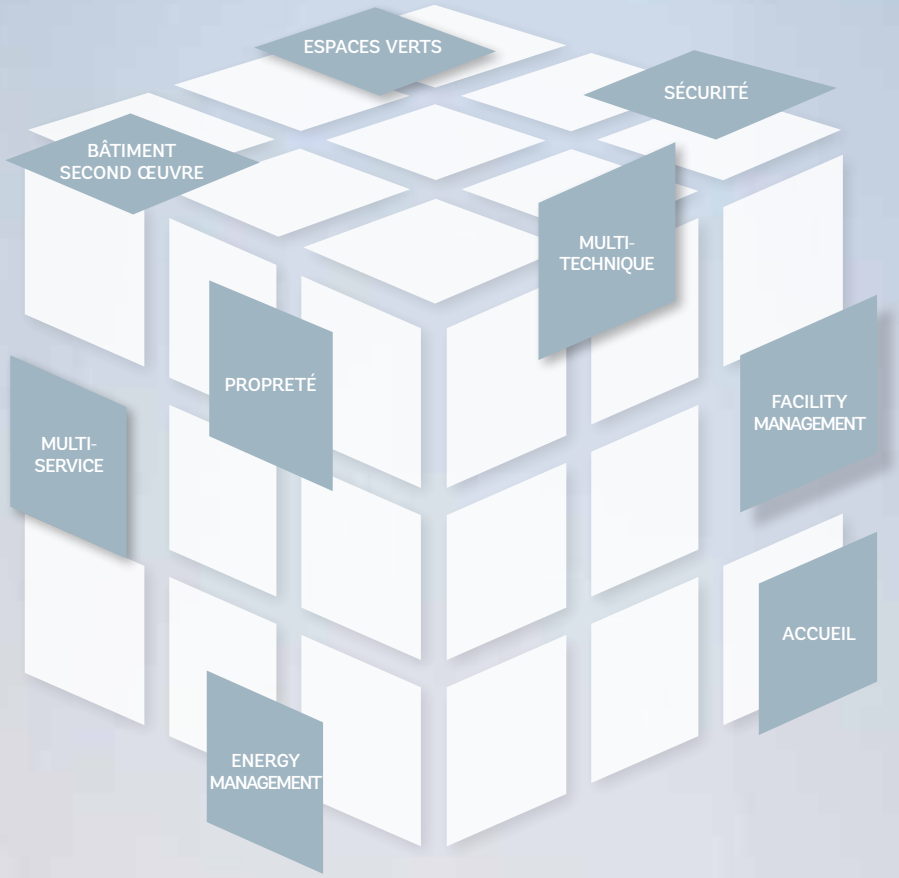
VERS UN MONDE DE SERVICES
RAPPORT ANNUEL 2015



ATALIAN
GLOBAL SERVICES

VERS UN MONDE DE SERVICES

RAPPORT ANNUEL 2015

ATALIAN
GLOBAL SERVICES

+ DE 70 ANS
D'EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE

2015
Implantations en **Malaisie**, **Philippines**, **Bosnie**, **Serbie**, **Russie** et **Côte d'Ivoire**.

2014
Ouverture de l'Asie : **Thaïlande** et **Indonésie**.
Prise de participation majoritaire au capital d'**Ergelis** (GTC et performance énergétique).

2013
Création de l'**alliance paneuropéenne** :
UFS - United Facility Solutions.
Cotation au marché obligataire.
Implantation en **Turquie**.

2010-2011
Accélération du développement à l'international **(Slovaquie, République Tchèque, Belgique, Croatie, Maroc).**

2009
Acquisition de **VEOLIA Propreté Nettoyage et Multiservices**.
Achat d'**EUROGEM**.
TFN devient **ATALIAN GLOBAL SERVICES**.

2007
Partenariat exclusif avec le **Groupe City One** (accueil).
Lancement de l'activité **Espaces verts** avec l'achat de **Pinson Paysage**.

2003
Lancement de l'activité **Multitechnique** avec la création de **MTO**.

2000
Lancement de l'activité **Sécurité & Sûreté**.
Ouverture à l'international (premières implantations en Europe Centrale : **Hongrie**, **Pologne**).

1999
Création du **Groupe TFN.**
Franck JULIEN nommé Président du Directoire.

1944
Création de **TFN**. Son métier d'origine : la **Propreté**.

NOS VALEURS

L'ESPRIT ENTREPRENEURIAL

L'INTÉGRITÉ

LA RESPONSABILITÉ

L'AGILITÉ

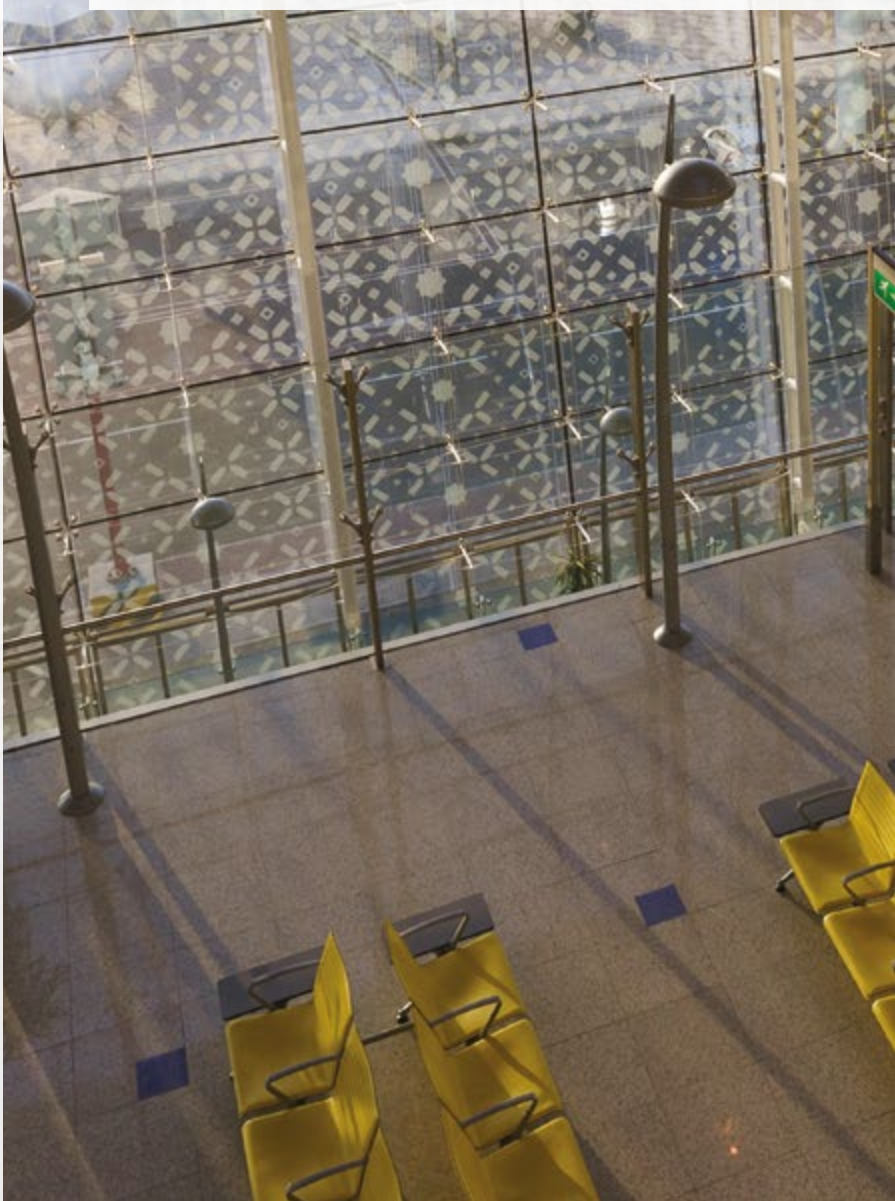
LA SIMPLICITÉ

© Couverture : Joyfull / Shutterstock

ATALIAN
GLOBAL SERVICES

est un groupe français indépendant, leader européen du service. Chaque jour, les 65 000 collaborateurs du Groupe s'engagent et accompagnent les entreprises et les collectivités en façonnant avec elles les solutions adaptées à leurs besoins.

Expert reconnu du multimétiers depuis plus de 70 ans, ATALIAN GLOBAL SERVICES s'attache aujourd'hui à créer toujours plus de valeur pour ses 25 000 clients, dans 21 pays dans le monde.



LE MOT DU PRÉSIDENT

Malgré un environnement économique toujours tendu, 2015 est une année très positive pour ATALIAN. Notre expertise multimétiers déployée au travers d'un réseau multi-pays et multi-continents nous permet de confirmer la croissance durable annoncée l'année dernière. Avec en tête une ambition inchangée pour le Groupe : être un acteur majeur du service global dans le monde.

Que ce soit en Europe, en Afrique ou en Asie du Sud-Est, nous avons très tôt fait le choix de développer nos savoir-faire hors de nos frontières pour y trouver des relais de croissance. Avec 238 M€, le chiffre d'affaires de l'international représente cette année près de 20 % de nos revenus. Nous sommes aujourd'hui présents dans 21 pays, et ce n'est pas fini ! D'ici 3 ans, nous visons une contribution de l'international à hauteur de 50 % du chiffre d'affaires. Une implantation dans un nouveau continent est également en projet pour 2016.

Sur le plan national, notre croissance est continue. Safran, Bosch, Carrefour, Orange, SNCF… L'optimisation de nos processus de développement, notre proactivité et notre capacité à fidéliser nos clients nous ont permis de remporter ou de renouveler de beaux contrats, tous métiers confondus.

Une dynamique positive donc, qui s'appuie sur des fondamentaux solides. ATALIAN puise sa force dans sa culture viscéralement entrepreneuriale, qui véhicule des valeurs fortes : l'agilité, l'écoute, la proactivité, l'audace, la proximité… Être entrepreneur, c'est aller au bout des choses et voir plus loin. C'est créer de la valeur. C'est trouver de nouvelles solutions, c'est innover.

> ÊTRE ENTREPRENEUR, C'EST ALLER AU BOUT DES CHOSES ET VOIR PLUS LOIN.
> **C'EST CRÉER DE LA VALEUR.**

Les objets connectés et la robotique vont transformer les modèles et les réponses des métiers de service. Nous avons choisi d'anticiper ces révolutions pour développer une offre nouvelle de services à forte valeur ajoutée. Le programme « *Innovation by ATALIAN* » lancé cette année a par exemple permis d'identifier, tester, valider et déployer les innovations les plus utiles à nos clients.

Autre levier de création de valeur pour le Groupe : la RSE. Elle fait partie intégrante de notre ADN et nous la considérons comme un véritable moteur de performance. Performance pour le Groupe, car elle nous incite à mettre en œuvre un processus d'amélioration continue, mais aussi et surtout performance pour nos clients ! Notre offre d'Energy Management en est le parfait exemple, alliant responsabilité environnementale, performance énergétique et réduction des coûts.

Cette année encore, nos résultats prouvent que notre stratégie est pertinente. Nous continuerons de nous appuyer sur la solidité du Groupe et sur l'engagement des équipes pour poursuivre notre ambition. Voir plus loin, chercher en permanence à atteindre l'excellence, proposer de nouvelles solutions et réinventer nos métiers. C'est ainsi que nous créerons de la valeur et pérenniserons notre croissance.

Président ATALIAN Holding

SOMMAIRE

1 UNE STRUCTURE QUI CONJUGUE SOLIDITÉ ET AGILITÉ

UN GROUPE INDÉPENDANT 10
UN RAYONNEMENT INTERNATIONAL ET UN ANCRAGE LOCAL 12
UNE GOUVERNANCE STABLE ET STRUCTURÉE 14
DES VALEURS FORTES AU SERVICE DU PROGRÈS 16
FAITS MARQUANTS 2015 17
PERFORMANCE FINANCIÈRE : SÉCURISER ET ACCOMPAGNER LA CROISSANCE 18

2 UN ACTEUR MONDIAL, UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

INTERNATIONAL : VERS UN GROUPE MONDIAL 22
FACILITY MANAGEMENT : LA CULTURE CLIENT 26

3 DES EXPERTISES MÉTIERS POUR GARANTIR L'EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE

UNE EXPERTISE SECTORIELLE RECONNUE 30
PROPRETÉ & SERVICES ASSOCIÉS : DÉVELOPPER DES COLLABORATIONS DE QUALITÉ 32
MULTITECHNIQUE & MULTISERVICE : RELEVER LES DÉFIS DE DEMAIN 34
SÉCURITÉ & SÛRETÉ : DÉVELOPPER UNE OFFRE GLOBALE 36
ACCUEIL : POURSUIVRE UNE STRATÉGIE DE CROISSANCE PÉRENNE 38
ENERGY MANAGEMENT : FAIRE ÉVOLUER L'EXPLOITATION DES BÂTIMENTS 40
ESPACES VERTS 42
BÂTIMENT SECOND ŒUVRE 43

4 DES ENGAGEMENTS CONCRETS POUR UNE PERFORMANCE DURABLE

INNOVATION : INSUFFLER LE MOUVEMENT 46
QHSE : L'EXCELLENCE AU SERVICE DE LA PERFORMANCE CLIENT 48
LE CAPITAL HUMAIN 52

MUSÉE DU LOUVRE, PARIS (FRANCE)
Depuis 2015, le pôle Propreté & Services Associés opère sur le site historique du Musée du Louvre.

1 UNE STRUCTURE QUI CONJUGUE SOLIDITÉ ET AGILITÉ

UN GROUPE INDÉPENDANT 10
UN RAYONNEMENT INTERNATIONAL ET UN ANCRAGE LOCAL 12
UNE GOUVERNANCE STABLE ET STRUCTURÉE 14
DES VALEURS FORTES AU SERVICE DU PROGRÈS 16
FAITS MARQUANTS 2015 17
PERFORMANCE FINANCIÈRE : SÉCURISER ET ACCOMPAGNER LA CROISSANCE 18

UN GROUPE
INDÉPENDANT

UNE STRUCTURE SOLIDE
CHIFFRES CLÉS 2015

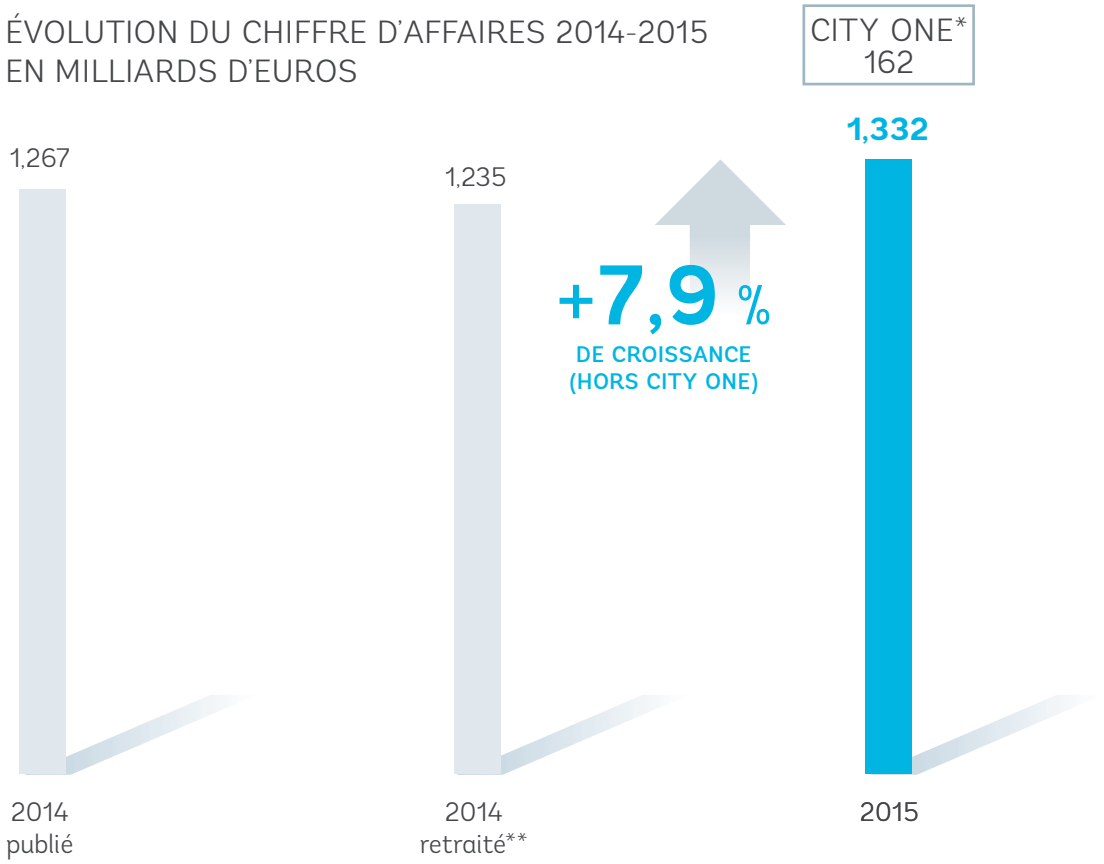
65 000
COLLABORATEURS

25 000
CLIENTS

1,332 MDS€
DE CHIFFRE D'AFFAIRES

21
PAYS DANS LE MONDE

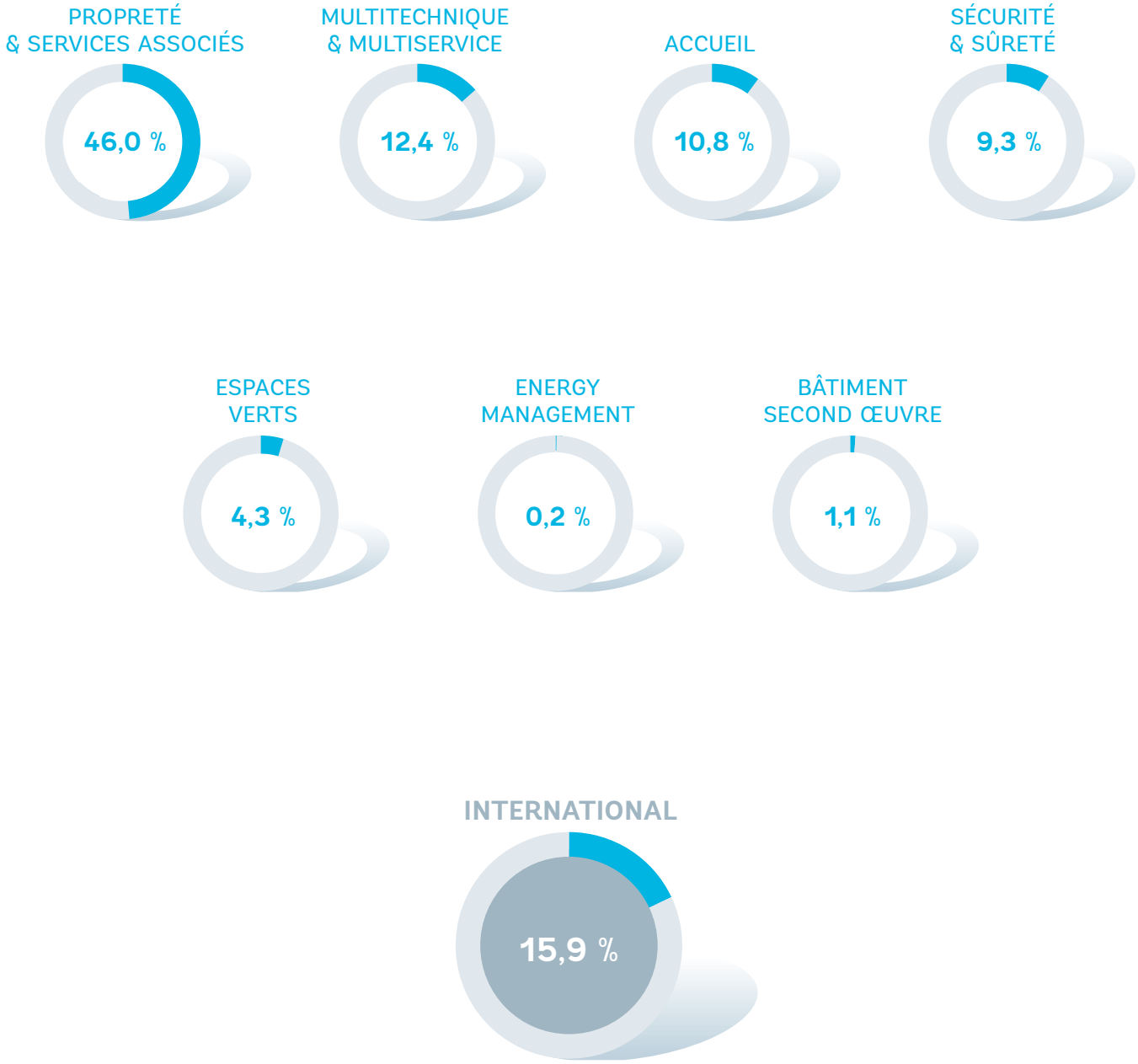
UNE CROISSANCE DURABLE
ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES 2014-2015
EN MILLIARDS D'EUROS



* Partenaire exclusif
** Hors transport et éclairage public.

DES EXPERTISES MÉTIERS INTÉGRÉES

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ACTIVITÉ*



*Y compris CA de City One.

UN RAYONNEMENT
INTERNATIONAL

UNE DYNAMIQUE SOUTENUE DE DÉPLOIEMENT À L'INTERNATIONAL

52
IMPLANTATIONS
À L'INTERNATIONAL

21
PAYS
DANS LE MONDE
(DONT LA FRANCE)

EUROPE

Belgique
Bosnie
Croatie
France
Hongrie
Luxembourg
Pologne
République Tchèque
Roumanie
Russie
Serbie
Slovaquie
Turquie

ASIE

Indonésie
Malaisie
Philippines
Thaïlande

AFRIQUE

Côte d'Ivoire
Ile Maurice
Maroc

MOYEN-ORIENT

Liban

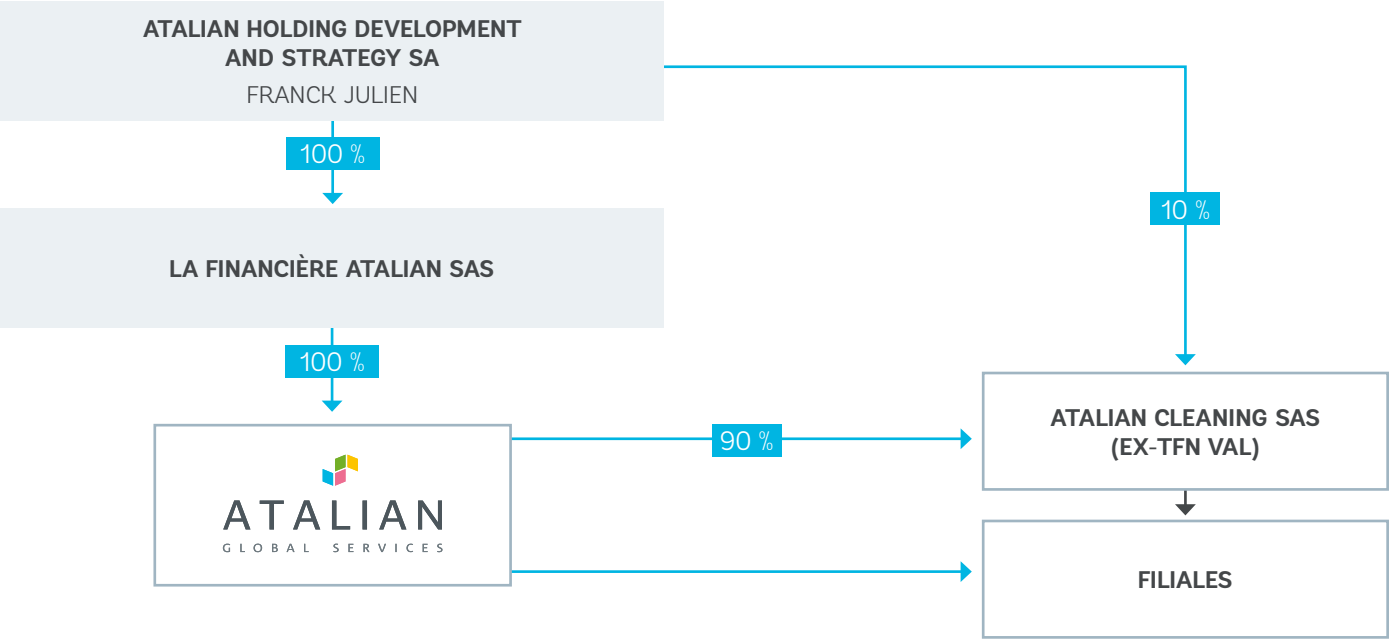
UN ANCRAGE LOCAL

UN MAILLAGE TERRITORIAL ÉTROIT EN FRANCE

PLUS DE **100** IMPLANTATIONS EN FRANCE

UNE GOUVERNANCE
STABLE ET STRUCTURÉE

STRUCTURE CORPORATE



ATALIAN HOLDING - DEVELOPMENT AND STRATEGY (AHD&S)

CONSEIL D'ADMINISTRATION :

Franck JULIEN - **Président AHD&S**
Sophie PÉCRIAUX-JULIEN
Jean-Pierre JULIEN
Loïc ÉVRARD
John PENNING
Quentin VERCAUTEREN DRUBBEL

LA FINANCIÈRE ATALIAN

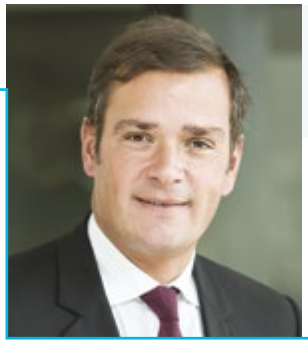
La Financière ATALIAN est une « *société par actions simplifiée* », détenue à 100 % par la famille JULIEN et au sein de laquelle 3 comités dédiés sont créés pour son animation.

PRÉSIDENT
UMS représenté par Jean-Claude SALTIEL

COMITÉ DES INVESTISSEMENTS
Jean-Claude SALTIEL
Loïc ÉVRARD
Matthieu DE BAYNAST DE SEPTFONTAINES
Antoine TERZIKHAN
Pierre VACHERON
Richard TRANCHÉ

COMITÉ DE LA CLÔTURE DES COMPTES
AHD&S représentée par Franck JULIEN
Jean-Claude SALTIEL
Loïc ÉVRARD

COMITÉ DES RÉMUNÉRATIONS
AHD&S représentée par Franck JULIEN
Jean-Claude SALTIEL
Loïc ÉVRARD



FRANCK
JULIEN

SOPHIE
PÉCRIAUX-JULIEN

LOÏC
ÉVRARD

JEAN-CLAUDE
SALTIEL

ANTOINE
TERZIKHAN

PIERRE
VACHERON

RICHARD
TRANCHÉ

SERGE
VIVIER

THIERRY
BRÉMENT

MATTHIEU
DE BAYNAST

DES VALEURS FORTES
AU SERVICE DU PROGRÈS

RENCONTRE AVEC
JEAN-CLAUDE SALTIEL
Président de la Financière ATALIAN

QUEL EST VOTRE RÔLE AU SEIN D'ATALIAN ?

En tant que Président de La Financière ATALIAN, mon rôle au sein du Groupe est celui de catalyseur, mais aussi de coordinateur. Je suis en charge de la mise en place d'une organisation plus efficiente de l'entreprise, notamment sur les services support.

Grâce à mon expérience et à ma connaissance des métiers de services, je me dois, tout comme l'ensemble des collaborateurs, de faire en sorte qu'ATALIAN poursuive sa croissance pour être un acteur « global ».

QUELLES SONT POUR VOUS LES VALEURS DU GROUPE ?

ATALIAN est un groupe familial indépendant avec une identité forte, dont les principales valeurs sont l'intégrité, l'agilité, l'effort et la solidarité. Nous sommes une entreprise qui a la volonté de soutenir ses employés pour conforter le bien-être de ses clients. Car être responsable et proche de ces acteurs est véritablement important. Être attentif, en interne comme en externe, nous permet ainsi d'avoir une vision globale de nos actions et d'anticiper les difficultés à venir en faisant preuve d'une plus grande réactivité.

Pour ATALIAN, « contribuer à une meilleure qualité de vie » c'est donc concilier son engagement de qualité de service et son implication à rendre l'existence de chacun plus motivante, et garder un esprit entrepreneurial.

Et ces valeurs, chères à l'entreprise, sous-tendent les savoir-faire techniques et organisationnels du Groupe : le goût du travail bien fait, une présence constante sur le terrain, une grande disponibilité, une motivation indéfectible, le respect du travail des hommes et des femmes, une démarche qualité implantée dans toutes les divisions, ainsi qu'une prise en compte rigoureuse des enjeux du développement durable.

QUELLES SONT LES FORCES DU GROUPE ?

Depuis sa création en 1944, ATALIAN compte plus d'une centaine d'implantations de proximité réparties sur l'ensemble du territoire et concrétise son projet initial en affirmant sa présence à l'international dans 20 pays (21 avec la France). Grâce à une culture entrepreneuriale forte, le Groupe a également pu faire du multimétiers un nouveau métier, ainsi qu'allier service global et spécialisation pour proposer un service gagnant qui se traduit, chaque année, par une croissance dynamique et rentable.

> **CONTRIBUER À UNE MEILLEURE QUALITÉ DE VIE,** C'EST CONCILIER NOTRE ENGAGEMENT ET NOTRE IMPLICATION À RENDRE L'EXISTENCE DE CHACUN PLUS MOTIVANTE

Quand on parle d'ATALIAN, on parle d'expertise, et notre force est bien d'être l'un des seuls groupes multitechnique et multiservice à intégrer 8 métiers complémentaires (Propreté, Multitechnique, Facility Management, Accueil, Sécurité, Espaces Verts, Bâtiment Second Œuvre et Energy Management) pour répondre aux besoins du marché. Nous permettons dès lors à nos clients de se décharger complètement et de se concentrer sur leur cœur de métier.

Ce sont d'ailleurs ces métiers experts et notre cellule innovation, en constante recherche de nouveautés, qui ont permis au Groupe d'être force d'attraction. En effet, s'il semblait difficile de s'affranchir des a priori rattachés aux métiers de service, leur image évolue, puisqu'ils attirent aujourd'hui de nouveaux collaborateurs qualifiés voulant apporter leur pierre à l'édifice. Du sang neuf, qui associé à notre expérience, nous offre ainsi une forte valeur ajoutée !

FAITS MARQUANTS
2015

21 PAYS
DANS LE MONDE

Avec 4 pays ouverts cette année et pas moins de 12 acquisitions, ATALIAN confirme son ambition de devenir un des leaders mondiaux du marché du service aux entreprises.

Retrouver toutes les implantations du Groupe page 12.

1,332 MDS€
DE CHIFFRE D'AFFAIRES

Dans un contexte économique complexe, ATALIAN poursuit le déploiement de sa stratégie offensive.

En savoir plus sur la politique de croissance du Groupe page 18.

© Patryk Kosmider

ATALIAN POLOGNE INTÈGRE LE
TOP 3
DES ACTEURS DU FM

Avec une offre de services élargie et 50 M€ de chiffre d'affaires en année pleine, le Groupe renforce ses positions en Europe de l'Est

Plus d'informations sur la stratégie de développement d'ATALIAN à l'international page 22.

UN CONTRAT DE
30 M€
AVEC AREVA

Un succès synonyme d'expertise et de maîtrise des enjeux locaux de chaque client.

Connaître l'offre Facility Management d'ATALIAN page 26.

PERFORMANCE FINANCIÈRE
SÉCURISER ET ACCOMPAGNER LA CROISSANCE

RENCONTRE AVEC
LOÏC ÉVRARD
Directeur Général Finances

QUE RETENEZ-VOUS DE L'EXERCICE ÉCOULÉ ?

Nous avons atteint un chiffre d'affaires de 1 332 M€, avec une croissance organique de 0,7 % et une croissance externe de 6,9 %.

Dans un contexte économique toujours aussi complexe, nous parvenons à maintenir notre chiffre d'affaires en France (1 094 M€).

En 2015, ATALIAN a conduit une stratégie offensive, en dynamisant sa politique de croissance au-delà des frontières européennes, notamment en Asie du Sud-Est, et en réalisant des opérations de concentration en Europe Centrale. Avec 12 acquisitions et de nouveaux pays d'implantation (Malaisie, Côte d'Ivoire, Philippines, Russie…), l'international réalise 238 M€ de chiffre d'affaires, soit 51 % de plus que l'année dernière. Il contribue à hauteur de 18 % du chiffre d'affaires global (hors City One), nous confortant ainsi dans la pertinence de nos choix stratégiques. Nous poursuivons ainsi notre trajectoire et visons d'ores et déjà un chiffre d'affaires à hauteur de 350 M€ pour l'exercice 2015/2016 à périmètre constant.

Notre endettement est contenu à 327 M€ contre 319 M€ en 2014, malgré une dynamique d'investissements très forte en 2015 (33 M€, contre 15 M€ en 2014). La gestion de notre BFR reste maîtrisée et nos ratios financiers sont bons : nous améliorons en l'occurrence légèrement notre levier à 3,46 dans la continuité depuis 3 ans.

Nous continuons ainsi d'être perçus comme une valeur solide par la place financière et nos investisseurs nous renouvellent leur confiance. En effet, dans cette période difficile pour les marchés, nous avons bien résisté et sommes restés stables, contrairement à d'autres valeurs similaires en baisse.

QUELS SONT VOS PRINCIPAUX ENJEUX POUR MENER À BIEN LES AMBITIONS D'ATALIAN ?

Avec plus de 200 collaborateurs qui se consacrent à notre performance financière et la mise en place d'une cellule d'audit interne, nous avons la possibilité de nous assurer du respect de nos processus internes et de sécuriser au maximum nos flux financiers. Cette sécurisation des flux représente un enjeu d'avenir pour notre modèle : avec la démultiplication des pays et le nombre de continents dans lesquels nous sommes implantés, nous faisons face à des échanges de trésorerie qui se complexifient et à des risques de change permanents. C'est un sujet délicat et complexe, auquel nous sommes de plus en plus confrontés dans le cadre de notre développement à l'international. En effet, le flottement désordonné ou la volatilité des monnaies a pour conséquence d'accroître considérablement la difficulté de prévision en matière d'évolution des cours de change, et par conséquent, la gestion du risque de change.

> NOUS CONTINUONS AINSI D'ÊTRE PERÇUS COMME UNE **VALEUR SOLIDE**

Notre Direction de la Trésorerie doit déterminer une stratégie fine afin de se protéger contre ce risque. Cette stratégie dépend d'une part du degré d'aversion envers le risque et d'autre part des résultats de nos prévisions par continent. De cette base ressortent trois stratégies possibles : la non couverture, la couverture systématique et la couverture sélective.

Deuxième enjeu majeur pour la Direction : notre croissance externe. Nous nous attachons à évaluer précisément le niveau de risque lié à chaque acquisition et ainsi à déterminer une stratégie adaptée, qui permette l'intégration rapide et optimale des nouvelles structures quelle que soit la complexité des environnements réglementaires. C'est grâce au travail rigoureux de nos équipes que notre modèle d'intégration est de plus en plus performant.

QUELLES SONT VOS AMBITIONS POUR L'EXERCICE À VENIR ?

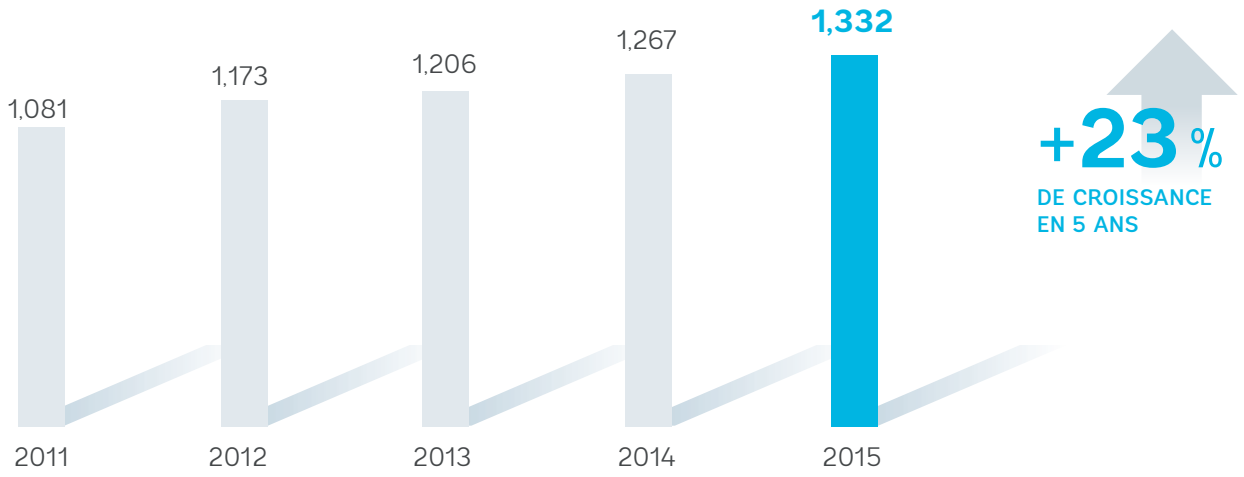
D'une manière générale, nous avons pour principaux objectifs d'être en perpétuelle amélioration sur tous ces sujets. Il nous faut gagner en qualité sur le traitement de l'information à l'international et y poursuivre la mise en place de processus aussi performants que ceux installés en France. L'audit actuellement mené sur nos outils existants, particulièrement dans nos implantations à l'étranger, doit d'ailleurs permettre la création d'un système d'information homogène et la mise en œuvre des mêmes outils de gestion et de pilotage qui ont fait notre réussite en France.

Cette montée en gamme qualitative passera par la digitalisation de nos outils, pour gagner en performance, en rapidité et en transparence. Il nous faudra également accompagner nos collaborateurs dans ce changement, pour être plus proches encore de nos clients. Un chantier lancé cette année qui devrait se poursuivre jusqu'en 2017.

POINTS DE REPÈRE 2015

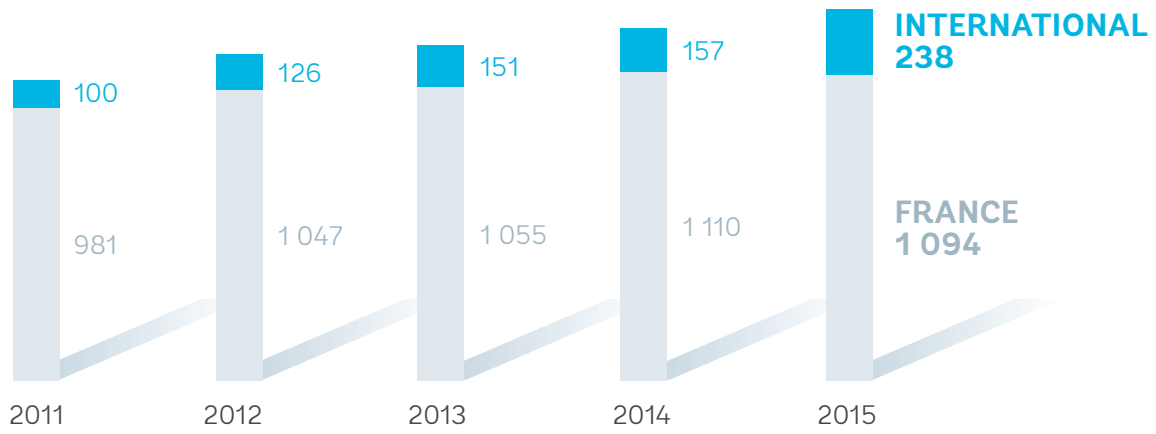
ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES (2011-2015)

EN MILLIARDS D'EUROS



ÉVOLUTION DE LA RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES INTERNATIONAL ET FRANCE (2011-2015)

EN MILLIONS D'EUROS



SIAM DISCOVERY CENTER,
BANGKOK (THAÏLANDE)
En 2015, ATALIAN consolide sa position sur le marché asiatique grâce à de nouvelles implantations en Malaisie, en Thaïlande et aux Philippines.

2 UN ACTEUR MONDIAL,

UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

INTERNATIONAL : VERS UN GROUPE MONDIAL 22

FACILITY MANAGEMENT : LA CULTURE CLIENT 26

INTERNATIONAL
VERS UN GROUPE MONDIAL

RENCONTRE AVEC
MATTHIEU DE BAYNAST
Président d'ATALIAN International

QUELS ONT ÉTÉ VOS GRANDS ENJEUX EN 2015 ?

La contraction des marchés ces dernières années avait incité de nombreux acteurs majeurs à se replier sur leurs positions historiques. Nous avions de notre côté choisi d'être audacieux, de continuer à investir hors de nos frontières pour élargir notre champs d'action et saisir de nouvelles opportunités. Avec un chiffre d'affaires de 238 M€, 4 pays ouverts et pas moins de 12 acquisitions, nous avons cette année franchi un nouveau cap dans notre ambition de devenir un leader mondial du marché des services.

Nous avons consolidé notre position sur le marché asiatique en acquérant de nouvelles structures en Malaisie, en Thaïlande, et en nous implantant aux Philippines.

Nous avons également renforcé notre présence en Europe Centrale par l'ouverture de la Serbie au mois de novembre 2015 et avons confirmé notre position de leader européen par une nouvelle acquisition en Russie.

Notre stratégie s'avère donc payante puisqu'elle nous permet aujourd'hui de rentrer en phase de consolidation et de densification de notre réseau sur les pays dans lesquels nous étions déjà implantés, et d'y connaître une croissance organique forte. C'est le cas par exemple en Turquie, où nous nous positionnons désormais parmi les leaders du marché.

QUELS SONT LES LEVIERS QUI ACCOMPAGNENT CE DÉPLOIEMENT ?

Cette stratégie d'implantation à l'international est rendue possible par la solidité financière du Groupe qui nous permet de maintenir notre dynamique d'investissements (33 M€ en 2015), ainsi que par l'excellence de notre modèle d'intégration.

> « D'ICI TROIS ANS, NOUS SOUHAITONS QUE L'**INTERNATIONAL REPRÉSENTE 50 %** DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU GROUPE »

L'internationalisation du Groupe passe aussi par celle de ses collaborateurs. Nous avons consolidé notre *key management* et renforcé notre équipe centrale, en intégrant de nouvelles compétences et des profils multiculturels, experts des zones où nous opérons.

Nous avons également réorganisé l'équipe commerciale dédiée à l'animation du réseau et aux appels d'offres de Grands Comptes. Elle s'appuie sur les bureaux d'études internes que nous avons créés. Spécifiques à chaque zone géographique, ils soutiennent nos filiales locales et les aident à répondre au mieux aux besoins de nos clients, qui diffèrent selon les pays.

ZOOM SUR

DES SUCCÈS COMMERCIAUX
AU RENDEZ-VOUS

Prologis, en République Tchèque et en Slovaquie, Bosch en Turquie, Tesco pour la Slovaquie et la Thaïlande, Electrolux en Hongrie et Roumanie... Quelques exemples emblématiques des groupes qui ont choisi de faire confiance à ATALIAN cette année. De belles collaborations placées sous le signe de la créativité et de l'excellence opérationnelle.

POINTS DE REPÈRE
2015

238 M€
DE CHIFFRE D'AFFAIRES

10 000
COLLABORATEURS

+51 %
DE CROISSANCE VS 2014

20
PAYS D'IMPLANTATION
(HORS FRANCE)

12
ACQUISITIONS EN 2015

INTERNATIONAL
VERS UN GROUPE MONDIAL

QUEL BILAN FAITES-VOUS DE LA DEUXIÈME ANNÉE D'EXISTENCE DE L'ALLIANCE EUROPÉENNE UFS – UNITED FACILITY SOLUTIONS ?

Cette deuxième année est marquée avant tout par deux changements de partenaires. Si Manutencoop et Mitie ont choisi de se retirer de l'alliance, nous avons intégré cette année le Groupe Servest en tant que nouveau membre. Présent en Afrique du Sud et au Royaume-Uni, ce nouvel acteur permet d'étendre encore le territoire couvert par UFS - United Facility Solutions.

Nous entrons ainsi dans une nouvelle phase du partenariat. Chaque membre a renforcé son soutien en termes de moyens et nos relations sont excellentes.

Cette dynamique positive nous permet d'avancer sur de nombreux sujets d'optimisation, tels que des contrats d'achats globaux, et d'établir une réelle synergie commerciale. Nous avons ainsi remporté cette année encore de beaux contrats, tels que Tesla ou Stanley Black & Decker en France, Belgique, Allemagne et Espagne.

QUELS SONT VOS OBJECTIFS POUR 2016 ?

Poursuivre toujours plus notre déploiement ! D'ici trois ans, nous souhaitons que l'international représente 50 % du chiffre d'affaires du Groupe.

Cela passera par davantage de synergie commerciale, en faisant communiquer nos réseaux et en partageant nos bonnes pratiques afin de saisir des opportunités plus importantes avec de Grands Comptes et fidéliser nos clients.

Nous poursuivrons également la mise en place d'outils performants pour affiner encore nos analyses et ratios de qualité, et continuerons de former nos collaborateurs en déployant notre culture d'entreprise et notre savoir-faire au sein de nos filiales.

Pour finir, nous sommes toujours en quête de nouvelles opportunités en lien avec la stratégie et l'ADN du Groupe. Après l'Asie, l'Afrique et l'Europe, d'autres continents restent à conquérir ! 2016 sera l'année où ATALIAN passera d'un groupe international à un groupe mondial !

ZOOM SUR

ATALIAN POLOGNE : CHRONIQUE D'UN DÉPLOIEMENT RÉUSSI

Implanté en Pologne depuis 2001 sur le segment multitechnique, ATALIAN n'a cessé depuis de renforcer ses positions dans ce pays. Salué par le titre de Gazelle du Business en 2014, ATALIAN Pologne a élargi cette année son offre de services (nettoyage, catering, sécurité et energy management) en acquérant le Groupe Aspen et certaines filiales de Metro. Avec 19,2 M€ de chiffre d'affaires réalisé en 2015 et 3 500 collaborateurs, le Groupe intègre ainsi le Top 3 des acteurs du Facility Management en Pologne.

	BELGIQUE	BOSNIE	CROATIE	HONGRIE	ILE MAURICE	INDONÉSIE	LIBAN	LUXEMBOURG	MALAISIE
CHIFFRE D'AFFAIRES AOÛT 2015 (MILLIERS D'EUROS)	18 116	571	12 525	18 081	1 537	8 322	1 648	15 754	20 459
EFFECTIFS (ETP)	446	41	382	292	62	1 803	-	364	680

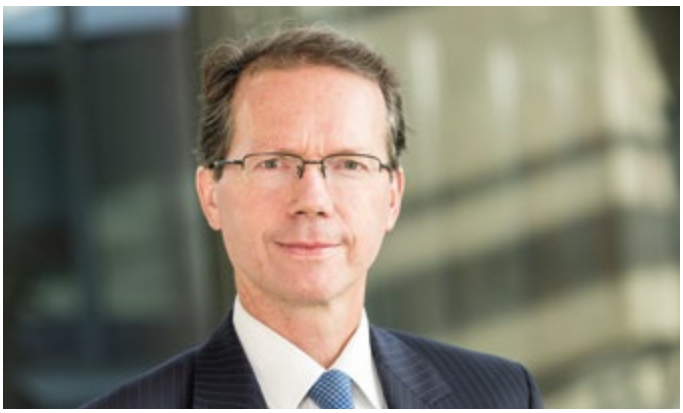
Acquisitions de renforcement dans des pays existants en 2015

Acquisitions d'implantation dans de nouveaux pays en 2015

	MAROC	PHILIPPINES	POLOGNE	RÉPUBLIQUE TCHÈQUE	ROUMANIE	SLOVAQUIE	THAÏLANDE	TURQUIE
CHIFFRE D'AFFAIRES AOÛT 2015 (MILLIERS D'EUROS)	6 503	3 012	19 200	42 296	4 056	11 171	7 152	48 683
EFFECTIFS (ETP)	1 363	1 318	3 536	967	101	481	1 419	2 356

FACILITY MANAGEMENT
LA CULTURE CLIENT

RENCONTRE AVEC
PHILIPPE LÉONARD
Directeur Général de la Stratégie Corporate



QUELS ONT ÉTÉ VOS GRANDS ENJEUX EN 2015 ?

Nous avons poursuivi la consolidation de notre organisation commerciale, en créant une Direction Corporate centrale qui a pour objectif de positionner le Groupe en France et à l'international sur les marchés *full FM* Grands Comptes. C'est aujourd'hui une équipe de six Directeurs Généraux Adjoints qui travaillent au développement de nos offres. Nous constatons en effet depuis plusieurs années que le marché du Facility Management se complexifie. Nous devons donc adapter notre stratégie de développement pour répondre à ces nouvelles exigences.

Cette proactivité s'est traduite par de beaux succès commerciaux en 2015. Nous avons entre autres remporté un contrat de 30 M€ avec le Groupe Areva. Une belle reconnaissance puisqu'il s'agit d'un site sensible, qui requiert une véritable expertise, tant en termes de savoir-faire technique que d'ingénierie sociale. Le choix de passer au *full FM* est en effet un véritable engagement pour une entreprise nucléaire. Le succès de la démarche réside avant tout dans l'anticipation et la préparation minutieuse de l'organisation à mettre en place. C'est donc un accompagnement basé sur la connaissance du tissu local, la compréhension des enjeux, l'échange et la transparence que nous avons proposé au Groupe Areva, et qui nous a permis de remporter ce contrat.

DEUX ANS APRÈS VOTRE ENTRÉE DANS L'ALLIANCE UFS - UNITED FACILITY SOLUTIONS, QUEL BILAN EN FAITES-VOUS ?

Le bilan est positif ! UFS - United Facility Solutions nous ouvre les portes du marché paneuropéen et nous positionne comme un acteur de ce marché. Grâce à cette alliance, notre présence en France trouve une résonnance à l'international et nous permet de nous challenger. Outre l'accroissement du « terrain de chasse », UFS - United Facility Solutions ouvre les portes à un réel partage des savoirs et des bonnes pratiques entre les pays membres.

« AVEC 2016 UN NOUVEAU CHAPITRE S'OUVRE »

QUELS SONT LES GRANDS ENJEUX DE 2016 ?

Avec 2016, un nouveau chapitre s'ouvre. Cette fois, l'innovation sera à l'honneur. Il ne s'agira pas simplement de mettre en place des outils ou machines innovantes pour gagner des marchés, mais désormais, les grands donneurs d'ordres attendent de leurs fournisseurs et/ou partenaires une véritable réflexion sur le cadre de vie de leurs collaborateurs. Notre modèle FM est en pleine adéquation avec ces attentes.

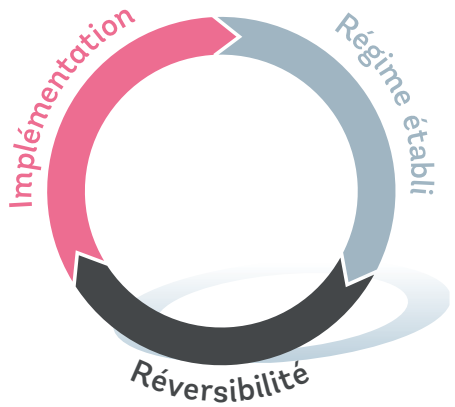
ZOOM SUR

DU « SOFT FM » AU « HARD FM »,
UN SERVICE SUR-MESURE POUR AIR FRANCE

140 000 m², 1 500 vols par jour… Roissy-Pôle est un site complexe, qui regroupe à la fois des espaces d'accueil du public, des zones sécurisées, les locaux de la Direction Générale, ou encore les espaces de vie du personnel navigant… Depuis septembre 2014, c'est ATALIAN qui accompagne le Groupe Air France sur ce site dans le cadre d'un contrat *full FM* signé pour 4 ans. Le Groupe s'est attaché à préparer bien en amont la supervision trans-métiers afin de garantir un pilotage de qualité. Une équipe dédiée à la relation client et un help desk opèrent au quotidien pour conduire la traçabilité des services proposés. C'est donc dans une véritable logique de gestion hôtelière qu'ATALIAN assure 7j/7 et 24h/24 la gestion technique, la sécurité, l'accueil ou encore la propreté des bâtiments. Un contrat de performance énergétique a également été conclu. En 2015, 12 % d'économies d'énergie ont ainsi été réalisées.

LE CYCLE DE VIE D'UN CONTRAT FM

LE SUCCÈS DU CONTRAT PASSE PAR LA PRÉPARATION MINUTIEUSE DE CHACUNE DE CES ÉTAPES



ILS NOUS FONT CONFIANCE

3M · AIR FRANCE · AREVA · ATOS
EDF · ORANGE · PÔLE EMPLOI

CENTRE D'AFFAIRES, CRACOVIE (POLOGNE)
Présent depuis 14 ans sur le territoire, ATALIAN est aujourd'hui un des leaders du multiservice en Pologne.

3

DES EXPERTISES MÉTIERS POUR GARANTIR

L'EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE

UNE EXPERTISE SECTORIELLE RECONNUE 30

PROPRETÉ & SERVICES ASSOCIÉS :
DÉVELOPPER DES COLLABORATIONS DE QUALITÉ 32

MULTITECHNIQUE & MULTISERVICE : RELEVER LES DÉFIS DE DEMAIN 34

SÉCURITÉ & SÛRETÉ : DÉVELOPPER UNE OFFRE GLOBALE 36

ACCUEIL : POURSUIVRE UNE STRATÉGIE DE CROISSANCE PÉRENNE 38

ENERGY MANAGEMENT :
FAIRE ÉVOLUER L'EXPLOITATION DES BÂTIMENTS 40

ESPACES VERTS 42

BÂTIMENT SECOND ŒUVRE 43

UNE EXPERTISE SECTORIELLE
RECONNUE

3

Fort de ses 25 000 clients et de ses 70 ans d'expérience, ATALIAN a développé une culture client forte, qui place ce dernier au cœur de son offre.

Au-delà de ses compétences techniques, de ses méthodes éprouvées et de son engagement quotidien, la valeur ajoutée du Groupe réside aussi dans sa connaissance parfaite des différents secteurs d'activités dans lesquels il opère. Environnements réglementaires, normes de sécurité, certifications, référentiels, enjeux environnementaux, climat social, prérequis techniques ou comportementaux… Chacun des univers dans lesquels les collaborateurs du Groupe interviennent est unique et conditionne le dimensionnement et la structure des prestations proposées.

Les métiers du Groupe intègrent des experts et référents sectoriels pour anticiper ces enjeux et intégrer les solutions en amont du projet, quel que soit l'établissement ou le type de site. Les équipes opérationnelles sur site sont ainsi sensibilisées aux spécificités du secteur et peuvent les prendre en compte dès le démarrage du contrat.

ILS NOUS FONT **CONFIANCE**

AÉROPORTUAIRE

- AÉROPORTS DE PARIS
- AIR FRANCE

AGROALIMENTAIRE

- AGROMOUSQUETAIRES
- LABEYRIE
- SOCOPA
- WILLIAM SAURIN

CENTRES COMMERCIAUX

- ATRIUM
- KLEPIERRE
- UNIBAIL-RODAMCO

COSMÉTIQUE / PHARMACEUTIQUE

- APTAR PHARMA
- DIOR PARFUMS / LVMH CENTRE DE RECHERCHE
- GALDERMA

GRANDE DISTRIBUTION

- AUCHAN
- CARREFOUR
- CONFORAMA
- LE PRINTEMPS
- METRO
- MONOPRIX

HAUTE TECHNOLOGIE

- AIRBUS
- ST MICROELECTRONICS

INDUSTRIE

- AIRBUS
- ARCELORMITTAL
- BOSCH
- LAFARGE
- SAFRAN
- ST GOBAIN

LUXE

- BERLUTTI
- CARTIER
- DIOR PARFUMS
- MUMM PERRIER-JOUËT

NUCLÉAIRE

- AREVA
- EDF

PUBLIC

- L'ÉLYSÉE
- MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES
- MUSÉE DU LOUVRE
- OCDE

SANTÉ

- AREPA
- ASSISTANCE PUBLIQUE HÔPITAUX DE PARIS
- INSTITUT CURIE
- INSTITUT PASTEUR

RÉSEAUX DE TRANSPORTS

- AIR FRANCE
- RATP
- SNCF

RETAIL

- SEPHORA
- SOCIÉTÉ GÉNÉRALE
- ZARA

TERTIAIRE

- AXA
- BNP PARIBAS
- ERNST&YOUNG
- ICADE
- ORANGE

3

PROPRETÉ & SERVICES ASSOCIÉS

DÉVELOPPER DES COLLABORATIONS DE QUALITÉ

Nettoyage classique ou spécialisé, gestion sur site des déchets, assainissement, traitement antiparasitaire, hygiène de l'air, petite maintenance, manutention, gestion des stocks et approvisionnements, mise en place de salles de réunions, gestion des espaces communs, déménagements de bureaux à bureaux…

Si ses expertises techniques et sectorielles ne sont plus à démontrer, le pôle Propreté & Services Associés continue de se renouveler en développant avec ses clients et ses collaborateurs des relations à forte valeur ajoutée.

2 QUESTIONS À

PIERRE VACHERON

Président du pôle Propreté & Services Associés

QUELS ONT ÉTÉ VOS GRANDS ENJEUX EN 2015 ?

Malgré un environnement toujours instable et attentiste, nous avons maintenu le cap et tenu nos objectifs.

Nous avons poursuivi notre travail de fidélisation et de consolidation de nos Grands Comptes, via notamment le renforcement de notre Direction dédiée. Elle nous permet de rester au plus proche de nos clients et d'instaurer une véritable relation de partenariat, notamment par des projets communs de réflexion autour de la RSE, l'innovation et le partage de bonnes pratiques.

Début 2015, nous avons remporté la gestion du site historique du Musée du Louvre. Un succès qui démontre à nouveau notre capacité à répondre aux enjeux d'environnements hors du commun.

L'année a également été marquée par les signatures phares de contrats pour tous les sites français de Safran et Snecma, qui confortent notre position de leader dans l'aéronautique. Sans oublier le développement de certains secteurs tels que l'ultra-propreté, le ferroviaire ou la grande distribution.

Les résultats de la stratégie déployée cette année se concrétisent par une fidélisation en constante amélioration. L'activité Propreté & Services Associés peut afficher aujourd'hui un taux de renouvellement de ses clients en progression.

QUELLES SONT VOS AMBITIONS POUR L'ANNÉE 2016 ?

Nous sommes optimistes et tablons sur un marché plus ouvert. Pour saisir ces nouvelles opportunités, nos maîtres mots seront proximité et proactivité !

> « NOS MAÎTRES MOTS : **PROXIMITÉ** ET **PROACTIVITÉ** »

Les besoins de nos clients changent : nous allons continuer de faire évoluer nos réponses, tant opérationnelles que managériales. Nous travaillons sur le développement de solutions techniques innovantes, créatrices de valeur, de performance et de transparence.

Nous continuons plus que jamais de capitaliser sur l'engagement et l'expertise de nos collaborateurs en les accompagnant notamment au travers de plans de formation individualisés.

L'acquisition ciblée d'entreprises à forte valeur ajoutée demeure également un axe fort de notre stratégie de croissance, d'autant que l'efficacité et la pérennité de nos modèles d'intégration n'est plus à démontrer.

ZOOM SUR

GRANDE DISTRIBUTION ET RETAIL : MANAGER LA QUALITÉ

Pour répondre aux besoins spécifiques de transparence et de suivi de ses clients nationaux multi-sites, le pôle Propreté & Services Associés leur propose un pilotage via une structure centrale dédiée. Les indicateurs de performance de chaque site sont actualisés et mis à disposition en temps réel via une plateforme personnalisée. L'analyse des contrôles qualité contradictoires effectués sur chaque site donne lieu à des actions correctives immédiates pour une optimisation en continue des prestations. Conjuguer local et global : un atout différenciant qui permet aujourd'hui au pôle d'accompagner au quotidien des enseignes telles que Carrefour ou Auchan.

POINTS DE REPÈRE 2015

700 M€
DE CHIFFRE D'AFFAIRES

20 000
COLLABORATEURS

2ème
OPÉRATEUR EN FRANCE

ILS NOUS FONT CONFIANCE

AIRBUS · APTAR PHARMA · ASSISTANCE PUBLIQUE HÔPITAUX DE PARIS · AUCHAN · BNP PARIBAS CARREFOUR · CONFORAMA · CRÉDIT AGRICOLE · DIOR ERNST & YOUNG · GALDERMA · HÔPITAL DES ARMÉES VAL-DE-GRÂCE · HÔPITAL SAINT-LOUIS · INSTITUT CURIE LABEYRIE · LAFARGE · MINISTÈRE DES FINANCES ET DES COMPTES PUBLICS · MUSÉE DU LOUVRE · SAFRAN SNCF · SOCIÉTÉ GÉNÉRALE · SOCOPA ST MICROELECTRONICS · STALLERGÈNES

MULTITECHNIQUE & MULTISERVICE
RELEVER LES DÉFIS DE DEMAIN

3

Pilotage de bâtiments, climatisation, chauffage, plomberie, ventilation, éclairage, télésurveillance des réseaux, maintenance des installations, services aux occupants, environnement…

Le pôle Multitechnique & Multiservice prend en charge 85 % des services production et de la réalisation technique d'un actif au travers des ressources propres du Groupe.

2 QUESTIONS À
ANTOINE TERZIKHAN
Président du pôle Multitechnique & Multiservice

QUELS ONT ÉTÉ VOS GRANDS ENJEUX EN 2015 ?

Avec la fermeture de deux parcs d'activités importants, 2015 a été une année contrastée pour le pôle Multitechnique & Multiservice. Néanmoins, grâce à notre engagement et notre technicité reconnue, nous avons réussi à absorber cette baisse d'activité en renouvelant l'ensemble de nos contrats d'exploitation… et en en remportant de nouveaux ! Avec Areva, Orange, 450 sites de Pôle Emploi en région PACA, 3 sites de Sonepar, nous confortons notre image de partenaire de confiance et de facilitateur.

Le pôle puise sa force dans son réseau d'ingénieurs conseil et de techniciens très réactifs et passionnés de challenges, présents sur l'ensemble du territoire. Ils opèrent au plus proche de nos clients et s'attachent à leur proposer chaque jour de nouvelles solutions d'optimisation.

Nous avons donc consolidé notre chiffre d'affaires et notre rentabilité et, malgré ce contexte en demi-teinte, nous restons en croissance !

> « 2016 SERA **L'ANNÉE DE L'OFFENSIVE** »

QUELLES SONT VOS AMBITIONS POUR L'ANNÉE 2016 ?

2016 sera l'année de l'offensive. Nous souhaitons poursuivre le renforcement de notre dynamique commerciale. L'idée étant de défendre activement notre portefeuille et de développer notre activité, notamment en région.

Cette politique sera soutenue par l'élargissement de notre offre et par la mise en place de notre service d'ingénierie thermique. Une stratégie qui nous permettra sans nul doute de conquérir de nouveaux marchés et de compléter d'autant mieux l'offre Facility Management du Groupe.

ZOOM SUR

PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE : S'ENGAGER AUPRÈS DE NOS CLIENTS

Initiée cette année, la création d'un service d'ingénierie thermique vise à répondre encore mieux aux besoins en optimisation des bâtiments des clients du pôle Multitechnique & Multiservice. Collaborant étroitement avec Ergelis, 4 personnes travaillent à la conception de solutions innovantes en termes de performance énergétique. Une démarche concrétisée par un engagement sur les économies d'énergie qui seront réalisées sur la durée du contrat.

POINTS DE REPÈRE 2015

186 M€
DE CHIFFRE D'AFFAIRES

1 300
COLLABORATEURS

6ème
OPÉRATEUR EN FRANCE

ILS NOUS FONT CONFIANCE

AIRBUS · ASTRAZENECA · AXA · BNP PARIBAS · BPCE
BULL · CCIP · CENTRE HOSPITALIER NATIONAL
OPHTALMOLOGIQUE DES QUINZE-VINGTS · CENTRES HOSPITALIERS
LABORIT, LAVAL, SAINT-NAZAIRE, PONTOISE · COFINOGA
CONSEIL GÉNÉRAL DES BOUCHES-DU-RHÔNE · DANISCO
GROUPE GALERIES LAFAYETTE · HÔTEL HILTON · ICADE
LA POSTE · L'ÉLYSÉE · MBDA · MBDA EADS · MERCK
MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES · OCDE
SAFRAN · UGAP · UNIBAIL

SÉCURITÉ & SÛRETÉ
DÉVELOPPER UNE OFFRE GLOBALE

3

Accueil sécuritaire en entreprise, filtrage, tenue des postes centraux de sécurité, surveillance des sites sensibles et classés, service rondes et interventions, audit et conseil…

Réunies sous la marque Lancry, les activités Sécurité & Sûreté d'ATALIAN sont depuis longtemps synonymes de qualité et de confiance.

2 QUESTIONS À
RICHARD TRANCHÉ
Président du pôle Sécurité & Sûreté

QUELS ONT ÉTÉ VOS GRANDS ENJEUX EN 2015 ?

En dépit d'un contexte économique difficile, nous améliorons nos résultats, avec une progression de 10,2 % de l'EBITDA. Une croissance notamment soutenue par le renouvellement de tous nos contrats avec, entre autres, Orange, Monoprix et Le Printemps.

Nous avons conforté notre position de leader de la sécurité en gare et gérons depuis de nombreuses années des sites tels que la gare de Lyon, Saint-Lazare, Austerlitz, la gare du Nord, Lyon Part-Dieu et la gare Saint-Charles à Marseille. Nous nous positionnons ainsi comme un expert reconnu et plébiscité dans ce secteur.

En octobre 2015, nous avons également créé ce que nous appelons le BEST, le Bureau des Études des Stratégies Techniques. Nous offrons à nos clients la possibilité de faire expertiser leurs infrastructures par nos ingénieurs afin de leur proposer une gamme de supports techniques complémentaires adaptés à leurs contraintes, tels que le contrôle d'accès, la vidéosurveillance ou encore les clôtures intelligentes. Nous nous inscrivons ainsi dans la stratégie d'innovation enclenchée par le Groupe depuis deux ans.

QUELLES SONT VOS AMBITIONS POUR L'ANNÉE 2016 ?

Nos beaux succès en matière de sûreté aéroportuaire nous amènent aujourd'hui à vouloir renforcer notre présence dans ce secteur, et notamment en région.

À moyen terme, nous souhaitons également faire du BEST un point incontournable des bonnes pratiques de nos activités de gardiennage.

> « LA RÉVOLUTION DIGITALE VISE À **RÉPONDRE TOUJOURS MIEUX À NOS OBJECTIFS** »

Autre sujet phare de 2016 : l'accompagnement de nos collaborateurs dans la digitalisation de nos métiers. Dès mars prochain, la saisie des prises et fins de poste sera dématérialisée via l'intégration de puces RFID* dans les badges de nos collaborateurs. Les informations seront ainsi automatiquement transmises, collectées et accessibles en ligne et en temps réel. Nous travaillons également à d'autres outils de gestion sur tablettes ou smartphones. Une révolution digitale qui vise à répondre toujours mieux à nos objectifs de transparence, d'optimisation et d'allégement des processus administratifs de nos équipes.

* Identification par Radio Fréquence

ZOOM SUR

LA SNCF NOUS DÉCERNE
LE PRIX DE LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE

En 2015, Lancry a été récompensé pour son accompagnement en termes de performance économique auprès de la SNCF. Au-delà de la simple réduction des coûts, c'est toute la démarche d'optimisation et de compréhension des enjeux du client par Lancry qui a été saluée au travers de ce prix. Une récompense qui met en lumière les relations de confiance construites depuis de nombreuses années avec ce client.

POINTS DE REPÈRE
2015

138 M€
DE CHIFFRE D'AFFAIRES

4 500
COLLABORATEURS

5ème
OPÉRATEUR EN FRANCE

ILS NOUS FONT CONFIANCE

AIR FRANCE · BOSCH · CARREFOUR · CRÉDIT AGRICOLE · EDF · KLÉPIERRE · LE PRINTEMPS · MONOPRIX NATIXIS · ORANGE · SAFRAN · SCHLUMBERGER · SNCF SOLVAY · UGAP · UNIBAIL-RODAMCO

3

ACCUEIL
POURSUIVRE UNE STRATÉGIE DE CROISSANCE PÉRENNE

Depuis 25 ans, le Groupe City One a su gagner la confiance de grands groupes grâce à son approche innovante en matière de gestion et d'organisation de l'accueil.

Cette activité s'organise autour de cinq secteurs : le service aux entreprises, le service aux passagers, la logistique / manutention, la formation et le travail temporaire. City One est le partenaire exclusif d'ATALIAN.

2 QUESTIONS À
SOPHIE PÉCRIAUX-JULIEN
Présidente de City One

QUELS ONT ÉTÉ VOS GRANDS ENJEUX EN 2015 ?

C'est une très bonne année pour City One, marquée par une croissance toujours dynamique (15 %) et le maintien de notre deuxième place en tant qu'acteur de prestations de services en France.

Nous avons également renforcé nos positions, notamment par le développement de nos activités pour de Grands Comptes tels que la SNCF ou encore le renouvellement de clients historiques comme Business France.

L'atteinte de nos objectifs passe par trois piliers essentiels dans lesquels nous nous impliquons et investissons tout au long de l'année.

Au vu de la complexité du recrutement de notre activité, nous mettons l'accent sur la formation de nos collaborateurs. Nous disposons d'un personnel hautement qualifié, que nous formons techniquement sur les contraintes des métiers de nos clients.

Le second pilier de notre stratégie est bien évidemment l'innovation. En effet, notre taux assez remarquable de renouvellement de contrats clients est lié à notre capacité à faire preuve de remise en question sur nos marchés et à élargir la gamme de nos offres. Pour exemple, nous avons développé cette année de nouveaux outils qui répondent aux besoins de rapidité et d'optimisation de nos prestations.

« L'HUMAIN EST AU CŒUR DE NOTRE ACTIVITÉ »

Enfin, parce que l'humain est au cœur de notre activité, nous avons poursuivi nos actions concrètes en matière de RSE. Notre démarche engagée avait été saluée en 2014 par le Trophée de la performance RSE de Women Equity. Une confiance renouvelée cette année encore avec ma participation au jury de sélection.

QUELLES SONT VOS AMBITIONS POUR L'ANNÉE 2016 ?

Maintenir notre croissance à deux chiffres, continuer de développer nos activités pour de Grands Comptes, et préserver notre taux de renouvellement proche des 100 % !

Nous souhaitons poursuivre notre politique d'innovation, indispensable pour proposer des solutions pérennes à nos clients. Nous travaillerons notamment à la dématérialisation de nos données administratives, au déploiement et à l'amélioration d'outils de mesure de la qualité pour nos clients.

ZOOM SUR

CITY ONE
SUR LES TOITS DE PARIS

Le Groupe City One a été choisi pour créer une dynamique commerciale, gérer et faire vivre le sommet de l'Arche de la Défense à Paris. En association avec Eiffage Concessions, City One, assurera l'animation et la gestion des Auditoriums et de l'Observatoire du Monde Contemporain où 1 200 m² seront dédiés à la photographie d'actualité et son lien avec l'Histoire.

POINTS DE REPÈRE 2015

162 M€
DE CHIFFRE D'AFFAIRES

4 500
COLLABORATEURS

2ème
OPÉRATEUR EN FRANCE

15 %
DE CROISSANCE

ILS NOUS FONT CONFIANCE

ACNA · AÉROPORTS DE PARIS · AIR CANADA
AIR FRANCE · AMERICAN EXPRESS · BANQUE LAZARD
DANONE · DASSAULT · ESSILOR · L'ORÉAL
LA CINÉMATHÈQUE FRANÇAISE · LE MONDE · LE PRINTEMPS
MICROSOFT · NOKIA · NRJ · PERNOD RICARD
PHILARMONIE DE PARIS · RENNES MÉTROPOLE
ROLAND GARROS · SERVAIR · SNCF
STADE DE FRANCE · UBS

ENERGY MANAGEMENT
FAIRE ÉVOLUER L'EXPLOITATION DES BÂTIMENTS

3

RENCONTRE AVEC
FLORENCE TANTOT
Présidente du pôle Energy Management

POUVEZ-VOUS NOUS PRÉSENTER L'ACTIVITÉ DU PÔLE ENERGY MANAGEMENT ?

Notre cœur de métier est la performance énergétique des bâtiments. Nous analysons, puis améliorons les outils de Gestion Technique du Bâtiment (GTB) dans une démarche concertée avec nos clients, en privilégiant les investissements les plus immédiatement rentables.

> NOUS FAISONS **ÉVOLUER LE MÉTIER D'EXPLOITATION DES BÂTIMENTS**

Nous proposons également le déploiement de services de management énergétiques innovants, pour une exploitation optimisée des bâtiments. Nous associons la surveillance et le pilotage à distance et en temps continu des infrastructures via des technologies poussées et une plateforme d'*energy managers*, qui interviennent en support des équipes locales.

Nous accompagnons aussi nos clients au quotidien sur ces sujets : nous animons par exemple pour eux des comités verts et mettons à leur disposition notre expertise, nécessaire à une logique d'amélioration continue.

Tout ceci dans le cadre d'un engagement très fort vis-à-vis de nos clients : nous contractualisons en effet le montant de la réduction de leurs factures d'énergie à venir.

DEPUIS VOTRE ENTRÉE DANS LE GROUPE ATALIAN, QUELS ONT ÉTÉ VOS GRANDS ENJEUX ?

Ergelis et ATALIAN se positionnent historiquement sur des métiers à la fois proches et différents. Notre principal enjeu a donc été de réussir au mieux notre intégration au sein du Groupe, de rencontrer et de partager avec les équipes opérationnelles et de trouver la meilleure façon d'intégrer nos solutions aux processus en place. Plusieurs belles opérations commerciales menées de concert témoignent de notre réussite sur ces sujets. Nous travaillons désormais avec Unibail, pour lequel nous allons installer un système de pilotage à distance des équipements sur plusieurs bâtiments.

Nous avons également participé aux prestations mises en place pour Air France. Présents pour la rénovation du système GTB, nous nous sommes engagés dans le cadre d'un contrat de performance énergétique sur quatre ans. Le succès est au rendez-vous, puisque nous réalisons pour la première année de ce contrat une économie de 12 % !

QUELLES SONT VOS AMBITIONS POUR L'ANNÉE 2016 ?

Pour l'année 2016, nous souhaitons poursuivre nos avancées en matière d'économies d'énergie sur les contrats en cours et maintenir notre veille technique et R&D en termes d'objets connectés.

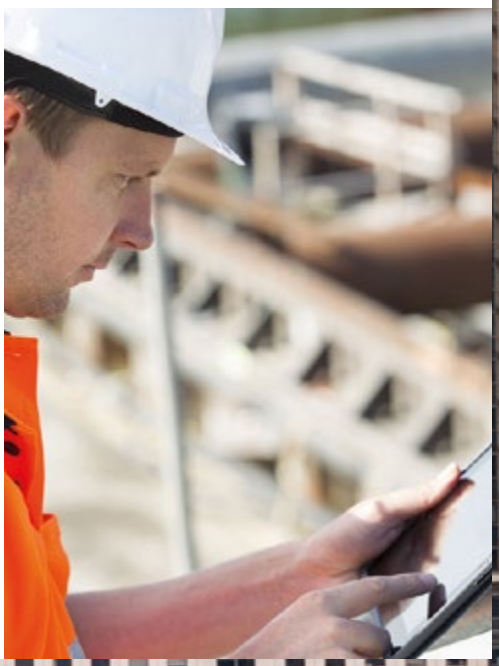
Il faut bien évidemment continuer notre travail de transversalité et d'intégration pour enrichir toujours plus l'offre ATALIAN.

Notre intégration au Groupe nous permet aujourd'hui de cibler des Grands Comptes et donc de viser des contrats multi-sites plus importants. Ce sont sur des périmètres larges que nos solutions prennent tout leur sens, car le client peut avoir grâce à nos outils une vision homogène et consolidée des indicateurs énergie et technique de tout son parc de bâtiments.

ZOOM SUR

LE BÂTIMENT
CONNECTÉ

Le pôle Energy Management est capable de piloter à distance et en temps continu l'ensemble des installations techniques d'un bâtiment via les systèmes de GTB. Qualité de l'air, climatisation, chauffage, incidents... toutes ces données sont consultables par le client via une application personnalisée et disponible sur smartphones, tablettes et ordinateurs. Un outil qui s'inscrit dans la volonté de transparence et de partenariat promue par le Groupe.



POINTS DE REPÈRE 2015

2,3 M€
DE CHIFFRE D'AFFAIRES

PLUS DE **200**
BÂTIMENTS ACTUELLEMENT GÉRÉS EN FRANCE ET EN EUROPE

4 M€ ET **8 000**
TONNES DE CO_2 ÉCONOMISÉS PAR NOS CLIENTS CETTE ANNÉE

ILS NOUS FONT CONFIANCE

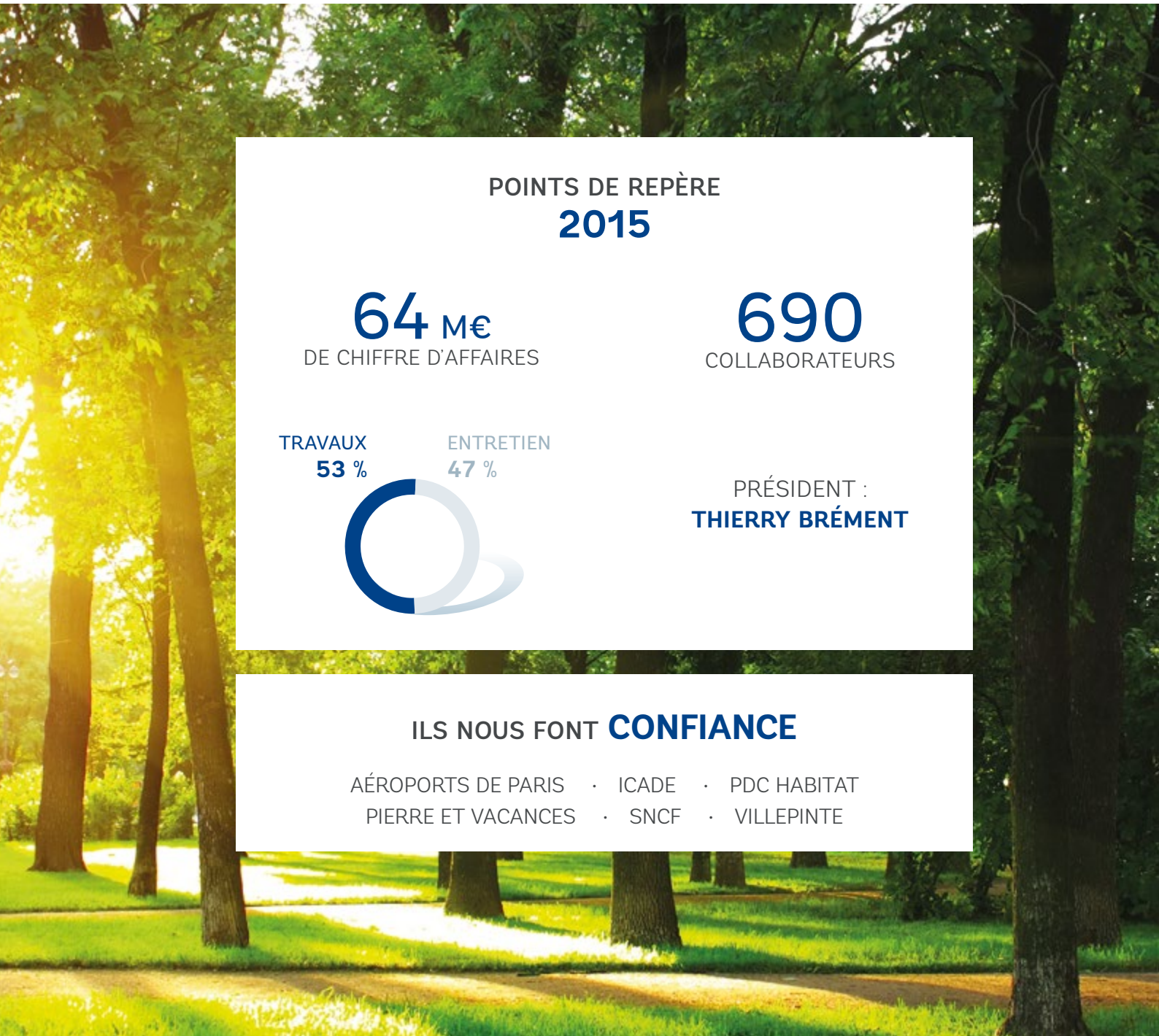
ACCENTURE · AIR FRANCE · ALLIANZ · ARGAN SA
BRICORAMA · CBRE · DEKA · DTZ · GOODMAN
ICADE · IMMOFINANZ · METRO · NEXITY · PROLOGIS
SCOR · TECHNIP · TOYS'R'US · UNIBAIL-RODAMCO

3

ESPACES VERTS

Taille et soins aux arbres, élagage, fertilisation raisonnée, haubanage, désherbage thermique, paillage, éco-pâturage ou encore reforestation, gestion arboricole, protection et réhabilitation de sites naturels… Acteur de référence du paysage depuis plus d'un siècle, le pôle Espaces Verts décompose son activité en deux volets :

- L'entretien et la maintenance d'espaces verts, paysagers et de terrains de sport ;
- La création et l'aménagement de ces mêmes espaces.



POINTS DE REPÈRE 2015

64 M€
DE CHIFFRE D'AFFAIRES

690
COLLABORATEURS

TRAVAUX **53 %**
ENTRETIEN **47 %**

PRÉSIDENT :
THIERRY BRÉMENT

ILS NOUS FONT CONFIANCE

AÉROPORTS DE PARIS · ICADE · PDC HABITAT
PIERRE ET VACANCES · SNCF · VILLEPINTE

BÂTIMENT
SECOND ŒUVRE

Revêtements de sols et parquets, peinture et revêtements muraux, maçonnerie, agencement, menuiserie et transformation des locaux, installations de plomberie et de chauffage, dépannage et entretien…

Le pôle Bâtiment Second Œuvre se positionne comme un véritable ensemblier des métiers du second œuvre.

POINTS DE REPÈRE 2015

17 M€
DE CHIFFRE D'AFFAIRES

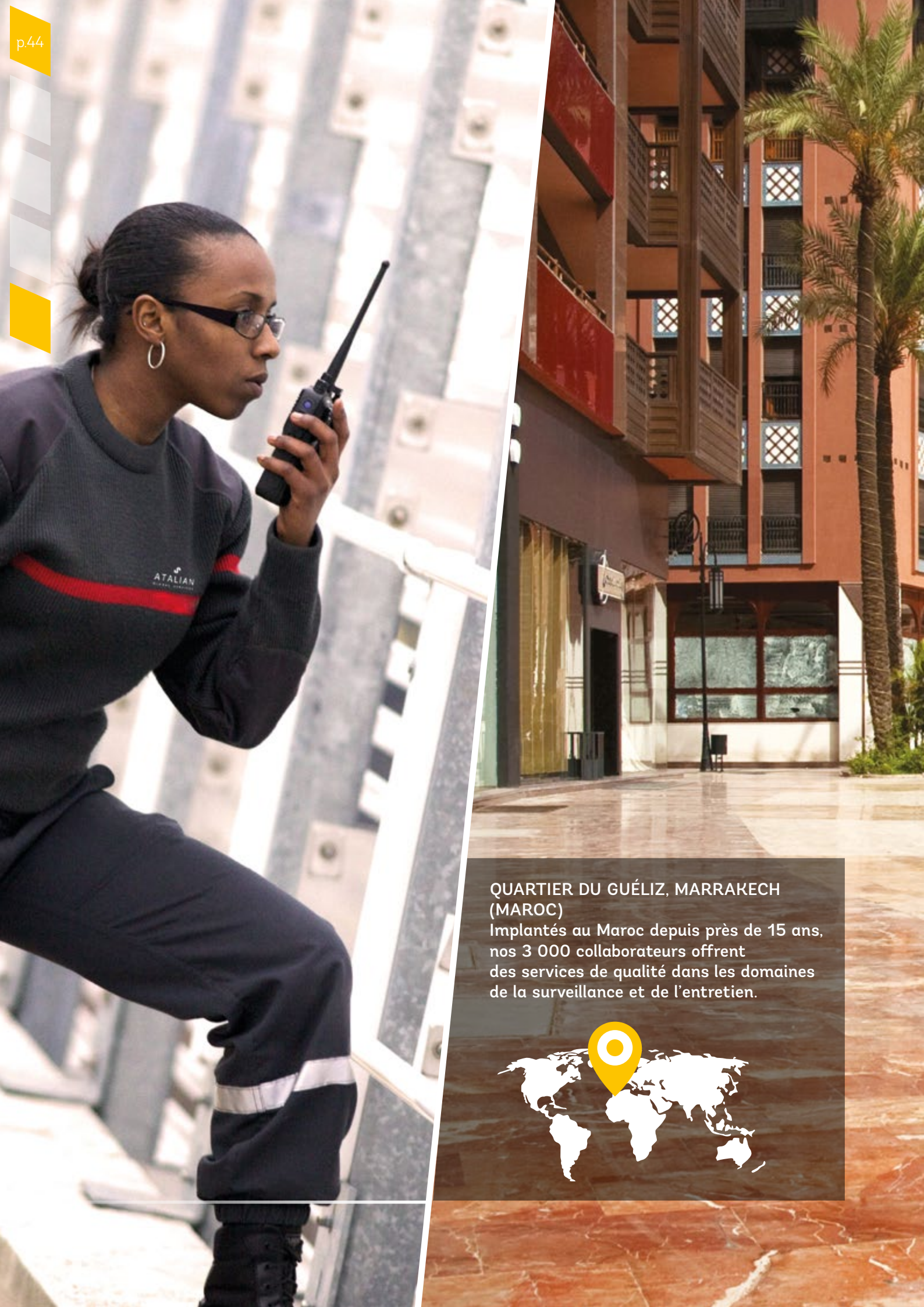
80
COLLABORATEURS

4
FILIALES EN FRANCE

PRÉSIDENT :
SERGE VIVIER

ILS NOUS FONT CONFIANCE

ALTAREA COGEDIM · BNP PARIBAS IMMOBILIER
BOUYGUES BÂTIMENT · CRÉDIT AGRICOLE IMMOBILIER
EIFFAGE CONSTRUCTION · ICADE · KAUFFMAN & BROAD
NEXITY · PARIS HABITAT · SNCF RÉSEAU · SOGEPROM
VINCI CONSTRUCTION



QUARTIER DU GUÉLIZ, MARRAKECH (MAROC)
Implantés au Maroc depuis près de 15 ans, nos 3 000 collaborateurs offrent des services de qualité dans les domaines de la surveillance et de l'entretien.

4

DES ENGAGEMENTS CONCRETS POUR UNE PERFORMANCE DURABLE

INNOVATION : INSUFFLER LE MOUVEMENT 46
QHSE : L'EXCELLENCE AU SERVICE DE LA PERFORMANCE CLIENT 48
LE CAPITAL HUMAIN 52

INNOVATION
INSUFFLER LE MOUVEMENT

4

« CES ÉVOLUTIONS, NOUS AVONS DÉCIDÉ DE LES ANTICIPER ET DE LES UTILISER POUR **DÉVELOPPER UNE OFFRE NOUVELLE DE SERVICES À FORTE VALEUR AJOUTÉE.** »

FRANCK JULIEN

innovation by ATALIAN

RÉINVENTER LE MONDE DU SERVICE

Avec pour double objectif la performance et la différenciation, il était naturel pour ATALIAN de mettre en place un pôle Innovation dédié à l'observation, la recherche et l'optimisation de l'ensemble de ses solutions.

Une démarche aujourd'hui concrète au sein du Groupe et qui s'inscrit dans un processus structuré, une forte approche terrain et un champ d'exploration transverse sur les métiers d'ATALIAN.

Composée de 11 collaborateurs, cette cellule a construit son action autour de deux axes majeurs : l'innovation en multiservice et la R&D en Energy Management.

Leur démarche est construite autour de trois étapes essentielles.

La première étape comprend la surveillance et l'identification de solutions à fort potentiel. Si ces dernières sont avant tout guidées par la volonté de répondre immédiatement aux besoins des clients, le Groupe promeut également une dynamique d'anticipation en étant attentif à la R&D de ses fournisseurs et en parcourant les salons professionnels du monde entier.

La deuxième étape consiste à tester et qualifier les solutions innovantes notamment avec le support des différents métiers du Groupe. Le développement de ces solutions innovantes est ensuite approuvé, ou non, en fonction de critères de sélection précis.

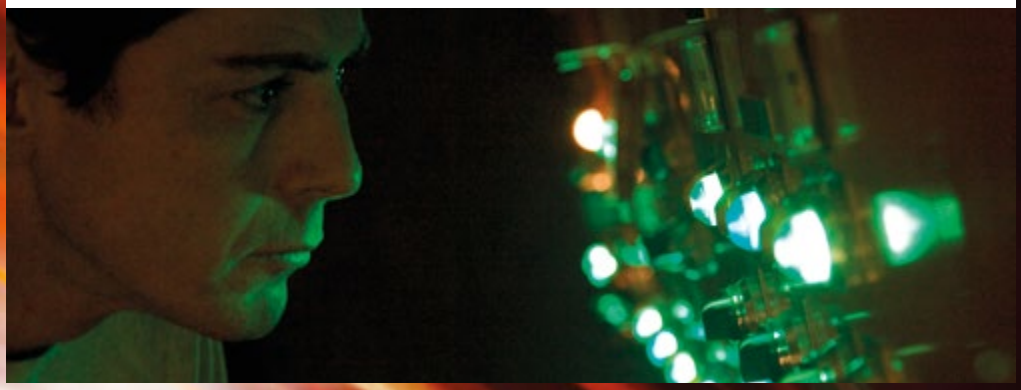
Enfin, la dernière étape consiste dans le déploiement de ces innovations, que ce soit sur le terrain ou dans les offres commerciales. Lors de cette dernière phase, les retours du terrain sont captés pour être soigneusement inspectés.

Les thèmes explorés par le Groupe sont larges : *Smart Building* (détection des besoins et des anomalies des bâtiments), objets et machines connectés (informations en temps réel, état des équipements, gestion à distance), outils mobiles (retours usagers, pointage agent, géolocalisation)... Autant de sujets qui réinventent, au quotidien, le monde du service.

ZOOM SUR

L'INNOVATION
CLÉ DE VOÛTE DES MÉTIERS DU GROUPE

Un exemple avec le pôle Sécurité & Sûreté qui propose une solution innovante : la clôture intelligente, destinée à lutter contre les intrusions sur les sites sensibles. Ce nouvel outil vient compléter l'expertise des collaborateurs du Groupe en alertant les services de sécurité de toute activité suspecte et en contrôlant l'accès des visiteurs. Ces clôtures sont équipées de capteurs et de systèmes d'analyse qui peuvent être installés sur des clôtures déjà en place.

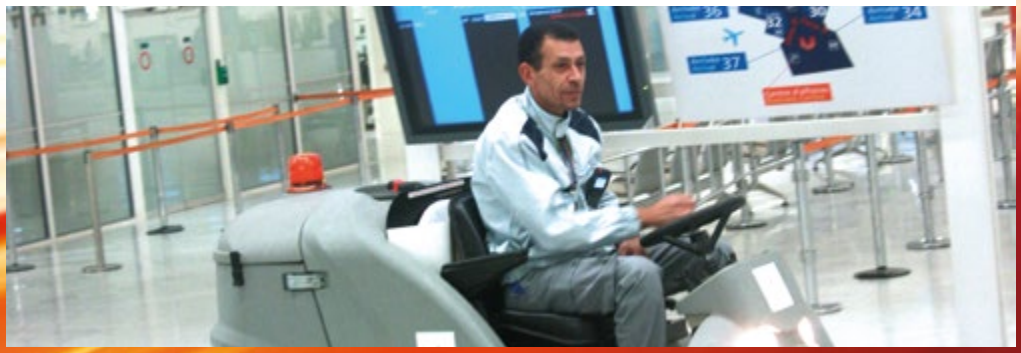


ZOOM SUR

LA ROBOTIQUE
AU SERVICE DU NETTOYAGE INDUSTRIEL

Depuis janvier 2015, ATALIAN expérimente, sur plusieurs sites pilotes (notamment avec Aéroports de Paris à l'aéroport Charles de Gaulle), une autolaveuse autonome qui évolue aux côtés d'un collaborateur. Développé en partenariat avec une société américaine de robotique, l'équipement peut être activé à différents endroits du bâtiment pour des sessions de nettoyage des sols (aspiration et/ou lavage).

ATALIAN a mobilisé une équipe pluridisciplinaire, composée d'ingénieurs de son service Innovation et de référents opérationnels venant de France et du pôle International, pour piloter cette expérimentation. Une technologie de pointe qui permettra ainsi de dégager du temps aux opérationnels pour réaliser des prestations à plus forte valeur ajoutée.



QUALITÉ HYGIÈNE SÉCURITÉ ENVIRONNEMENT

L'EXCELLENCE AU SERVICE DE LA PERFORMANCE CLIENT

4

RENCONTRE AVEC

TAYEB BELDJOUDI

Directeur Qualité, Hygiène, Sécurité, Environnement (QHSE)

QUELS SONT LES ENJEUX DE LA POLITIQUE QHSE DU GROUPE ?

La QHSE fait partie intégrante de l'ADN d'ATALIAN. Comme nous l'avons dit dans le passé, elle est un pilier de tous les processus métiers qui permet de structurer l'organisation et d'obtenir une réelle cohésion en interne. Au-delà de simples directives, elle représente un axe stratégique et culturel intrinsèque à nos métiers de service dont l'objectif reste les notions d'efficacité, d'efficience et de performance. L'idée étant d'organiser tous nos métiers autour d'une ligne directrice commune afin d'harmoniser nos pratiques et méthodes, tout en prenant en compte les spécificités de chaque métier, pour contribuer à la satisfaction de nos clients et répondre de façon durable et proactive à leurs enjeux. Depuis début 2015, je suis d'ailleurs membre du Collège des Directeurs du Développement Durable (C3D). Un groupe de travail qui me permet d'être en phase avec les réflexions stratégiques de grands groupes et d'anticiper les évolutions des problématiques de nos clients.

QUELLES ONT ÉTÉ EN 2015 LES GRANDES AVANCÉES DANS LA MISE EN ŒUVRE DE VOS AXES STRATÉGIQUES ?

Dans la stratégie de performance, notre travail quotidien réside dans l'amélioration continue de nos méthodes, tant au sein de la Direction (achats, innovation, ressources humaines...) que de nos métiers. Nous avons mis en place des processus et nous les consolidons afin d'exceller en termes de qualité, de sécurité et d'environnement.

Nous avons également pleine satisfaction des nombreux audits de certification que nous avons menés sur nos différentes entités. Le pôle Espaces Verts a par exemple passé l'évaluation ISO 26000 avec succès et le pôle Sécurité est certifié OHSAS 18001 depuis janvier 2015, au niveau national, toutes prestations confondues.

> « LA QHSE EST UN **PILIER DE TOUS LES PROCESSUS MÉTIERS** »

Dans la continuité de l'année 2014, nous poursuivons notre politique d'Excellence Achats en collaboration avec la Direction des Achats. Il s'agit d'un plan de rationalisation et d'optimisation des coûts et des moyens dont les audits ont permis d'obtenir des informations utiles aux progrès des méthodes employées chez certains Grands Comptes, tels que Carrefour. C'est en effet dans la synergie de tous nos leviers (opérationnels, supports) que notre démarche QHSE contribue à renforcer la valeur ajoutée du Groupe pour ses clients.

QUELS SONT VOS ENJEUX POUR 2016 ?

De manière générale, nos enjeux sont avant tout de conforter le savoir-faire du Groupe et d'asseoir notre crédibilité et notre reconnaissance en France, tout en développant nos compétences à l'international.

Nous concentrerons plus particulièrement nos efforts sur le management de la qualité, au travers de la nouvelle norme ISO 9001 2015. Tous les pôles d'activité du Groupe pourront ainsi utiliser cette nouvelle version, davantage orientée vers la notion d'analyse de risque par processus, une orientation d'ailleurs déjà intégrée à nos systèmes de management.

Nous souhaitons enfin mettre l'accent sur la santé et la sécurité de nos collaborateurs : nous travaillerons cette année à l'obtention de la norme OHSAS 18001 pour le pôle Multitechnique, tout comme le pôle Sécurité ou le pôle Propreté avant lui.

ZOOM SUR

UNE POLITIQUE QHSE
SANS FRONTIÈRES

Loin de se limiter aux nombreuses certifications obtenues pour les différentes prestations proposées par le Groupe sur le territoire français, ATALIAN a également souhaité voir sa démarche reconnue à l'international en déclinant son savoir-faire en fonction des besoins et des réglementations en vigueur dans ses pays d'implantation.

ATALIAN est ainsi certifié Qualité avec la norme ISO 9001 en Belgique, Croatie, République Tchèque, Hongrie et en Roumanie. Le Groupe est également certifié ISO 14001 pour l'Environnement en Roumanie, République Tchèque, Hongrie, Croatie. Il est aussi certifié OHSAS 18001 pour la Sécurité en République Tchèque, Croatie et au Luxembourg.

PROPRETÉ & SERVICES ASSOCIÉS
- ISO 9001
- OHSAS 18001
- MASE
- ISO 14001
- CERTIPHYTO
- ACTIVITÉS 3D
- ECOVADIS

ACCUEIL
- NF SERVICE

NUCLÉAIRE
- CEFRI E
- UTO 85-114

TECHNIQUE & BÂTIMENT
- ISO 9001
- MASE
- QUALIBAT
- QUALIFELEC
- EXPLOITATION DE BÂTIMENTS HQ

ESPACES VERTS
- ISO 9001
- MASE
- QUALIPAYSAGE
- QUALISPORT
- QUALIGOLF
- CERTIPHYTO
- ISO 26000

SÉCURITÉ
- ISO 9001
- OHSAS 18001
- MASE

QUALITÉ HYGIÈNE SÉCURITÉ ENVIRONNEMENT

L'EXCELLENCE AU SERVICE DE LA PERFORMANCE CLIENT

Avec une démarche de Responsabilité Sociétale d'Entreprise (RSE) intégrée à part entière dans sa stratégie, ATALIAN est un acteur engagé dans une politique de développement durable qui se traduit par la réduction des impacts de l'entreprise sur l'environnement, la responsabilisation de ses managers ou encore la prévention Santé Sécurité au Travail de ses équipes.

Depuis 2013, ATALIAN est abonné Premium chez EcoVadis et conforte chaque année son positionnement de « bonnes pratiques » RSE. Le Groupe a été médaillé d'argent pour la deuxième année consécutive sur l'ensemble du Groupe et médaillé d'or pour son entité USP en charge de la Propreté des transports ferroviaires.

Pour ATALIAN, la volonté de réduire l'impact sur l'environnement passe également par sa cellule innovation, dont la veille technologique et les recherches donnent naissance à des produits et du matériel responsables. Pour exemple, le Groupe réfléchit et sensibilise ses équipes aux types de matériaux utilisés, à leur durabilité et leur potentiel de recyclage, tout en permettant par ses innovations d'améliorer les méthodes de travail de ses collaborateurs.

POINTS DE REPÈRE 2015

30-35 %
DE PRODUITS ÉCOLOGIQUES
UTILISÉS POUR LES ACTIVITÉS PROPRETÉ

100 %
DE RÉUSSITE AUX CERTIFICATIONS ENVIRONNEMENTALES

ZOOM SUR

AMÉLIORER
LA SATISFACTION CLIENT

ATALIAN propose à ses clients des audits qualité méthode effectués par ses équipes QHSE sur le terrain. Le but étant d'analyser l'existant in situ, de recenser les problématiques client et de mesurer les aspects sécurité, qualité, coûts, délais de réalisation et ressources humaines, pour apporter de la valeur et de réels axes de progrès. Ces audits ont permis à ATALIAN, dans le cadre du contrat Air France, de fixer de nouveaux objectifs : réduire les dépenses énergétiques d'au moins 10%.

ANALYSER
LE CYCLE DE VIE DES PRESTATIONS DE SERVICES

Dans le cadre de sa politique RSE et Développement Durable, ATALIAN s'inscrit dans une démarche d'amélioration continue à travers, entre autres, une analyse du cycle de vie de ses prestations de services. L'objectif est d'être en mesure de répertorier les produits et outils utilisés pour chaque prestation de service et d'en mesurer la longévité, afin de réduire l'impact environnemental et de diminuer les déchets. Amorcé en amont, ce travail permet ainsi de proposer des composants toujours plus performants et étudiés en partenariat avec le client.

LE CAPITAL HUMAIN

Ressources humaines : le terme prend tout son sens dans les métiers de service d'ATALIAN. Parce que l'homme est au cœur de l'ADN et moteur de la croissance durable du Groupe, ATALIAN se veut novateur et concret en matière de politique sociale, dans la continuité des valeurs d'égalité, d'épanouissement et de respect qu'il a toujours eu à cœur de défendre.

2 QUESTIONS À

CAROL RAMBON

Directrice des Ressources Humaines

QUELS ONT ÉTÉ VOS GRANDS ENJEUX EN 2015 ?

Un des enjeux majeurs dans nos métiers est la gestion et l'anticipation des risques. Cette année encore, le déploiement des indicateurs de performance a donc été au cœur de notre actualité. Au-delà du simple contrôle ou suivi, c'est une véritable démarche d'accompagnement de nos collaborateurs qui nous permet de nous inscrire dans une gestion de nos effectifs proactive et transparente, tant pour nos personnels que pour nos clients. L'objectif est de diminuer le recours aux contrats précaires, privilégier les contrats à durée indéterminée et augmenter les horaires contractuels de nos propres salariés, plutôt que de passer par de la sous-traitance. Cela favorise une intégration durable de nos collaborateurs et garantit une qualité de service pour nos clients.

Autre critère de fidélisation de nos collaborateurs et de transmission de notre ADN : la gestion prévisionnelle des emplois et des compétences (GPEC). Nous avons poursuivi notre travail sur le sujet, avec la mise en place d'un comité de pilotage et des outils de gestion et de suivi. Près de 500 encadrants ont été formés aux enjeux de la formation, afin de mener les entretiens de l'ensemble de nos collaborateurs et de bâtir avec eux leur projet professionnel. Une première étape qui s'achèvera fin mars 2016 et qui nous permettra de construire un référentiel de compétences pour certains postes, de détecter plus facilement les potentiels présents dans le Groupe et de leur offrir des possibilités d'évolution en interne.

QUELS SONT VOS DÉFIS POUR 2016 ?

Les grands enjeux de 2016 s'inscrivent dans la droite lignée des projets que nous avons entrepris en 2015 : poursuivre notre démarche GPEC, en débutant les parcours de formation dès septembre, intégrer des outils de plus en plus efficaces pour le suivi de nos indicateurs de performance...

C'est en attirant, en intégrant et en fidélisant les talents que nous préparons demain. Nous travaillons donc sur de nouvelles actions pour soutenir notre marque employeur : nouveaux partenariats universitaires pour former les futurs professionnels de nos métiers, développement accéléré de l'alternance dans nos modèles.

ATTIRER, INTÉGRER ET FIDÉLISER LES TALENTS NOUS PERMET DE MIEUX PRÉPARER DEMAIN

Nous poursuivrons également le renforcement des fondamentaux de notre politique sociale : l'égalité des chances, la diversité, l'insertion sociale, la santé et la sécurité... Le plus beau capital d'ATALIAN est son capital humain. Nous avons donc à cœur de le préserver et de nous engager au quotidien aux côtés de nos collaborateurs.

NOS ENGAGEMENTS

CHARTE DE LA diversité EN ENTREPRISE

THE GLOBAL COMPACT WE SUPPORT

ZOOM SUR

TRAVAILLEURS HANDICAPÉS :
DES COLLABORATIONS À FORTE VALEUR AJOUTÉE

Depuis un an, ATALIAN développe la cotraitance avec des entreprises adaptées auprès de ses principaux clients afin de favoriser l'intégration durable des travailleurs handicapés. Actuellement en œuvre chez Airbus et Air France, ces partenariats sont inclus dans les réponses aux appels d'offres et s'inscrivent dans la politique d'insertion des personnes en situation de handicap qui a toujours été un point fort du Groupe.

POINTS DE REPÈRE
2015

136
NATIONALITÉS

+ DE 16 500
COLLABORATEURS FORMÉS

455
CONTRATS EN ALTERNANCE

9,40 %
DE TRAVAILLEURS HANDICAPÉS

27 %
DE – 26 ANS EMBAUCHÉS EN 2015

20 %
DE SALARIÉS DE + 55 ANS

9 853
ETP MOYEN INTERNATIONAL

26 711
ETP MOYEN FRANCE

45 %
HOMMES

55 %
FEMMES

Crédits photos : Shutterstock, ATALIAN GLOBAL SERVICES.
Conception et réalisation : Momentys Corporate.

© ATALIAN GLOBAL SERVICES
111-113 quai Jules Guesde - 94400 Vitry-sur-Seine
Tél. : 01 55 53 03 00
www.atalian.com

Imprimé sur du papier FSC recyclé avec des encres végétales.

www.atalian.com

member of

United Facility Solutions
Global Outsourcing Specialists

ATALIAN
GLOBAL SERVICES