

Bureaux d'avenir

L'offre des centres d'affaires colle aux nouveaux besoins d'agilité et de flexibilité des entreprises et des modes de travail

Face aux nombreuses mutations du marché du travail et à l'évolution des besoins des organisations, les centres d'affaires ont dû ces dix dernières années repenser leurs offres. Délocalisation, création d'espaces de réseautage, offres de coworking, prise en charge opérationnelle des besoins de leurs clients ou offres de services innovants, les professionnels du secteur ont fait preuve d'ingéniosité et d'agilité pour maintenir des offres concurrentielles malgré la crise qui perdure. Comment les centres d'affaires ont-ils pu s'adapter aux évolutions du marché du travail ? En quoi les nouveaux besoins des entreprises et des salariés ont-ils influencé le secteur des centres d'affaires en France ?



MARIE VARASSON

La France compte des centaines de quartiers d'affaires sur son territoire. D'une superficie variant de quelques centaines de mètres carrés à plusieurs centaines d'hectares, ces espaces dédiés à l'accueil des entreprises et de leurs salariés dans des conditions optimales, sont très prisés. Outre les plus emblématiques, tels que la Défense dans les Hauts-de-Seine, Euro-Méditerranée à Marseille ou encore le Technopole en Alsace, la France affiche de nombreuses poches d'attractivité localisées selon les besoins régionaux et locaux. Le Nord-Pas-de-Calais, l'Alsace, la région Rhône-Alpes, l'Aquitaine ou encore le Languedoc-Roussillon offrent de nombreux espaces dédiés au travail ponctuel ou régulier des salariés français ou étrangers. Alors que les grands quartiers d'affaires ne sont plus plébiscités par les entreprises à l'aune de la crise, de nombreux centres d'affaires, inclus dans les quartiers d'affaires ou disséminés dans des localisations à forte valeur ajoutée, proposent des formules attractives à bien des égards. Forts de nombreux services et de configurations plus flexibles que la location classique, les centres d'affaires se sont

fait une place de choix dans l'écosystème des locaux d'entreprises. *"Le centre d'affaires correspond à l'état d'esprit et à l'évolution de l'économie. Depuis 2008, les sociétés ne peuvent plus prévoir leurs chiffres d'affaires comme avant. Il faut par conséquent que l'offre immobilière s'adapte à ces variations. Louer sur la base d'un bail 3-6-9, compte tenu de l'environnement beaucoup plus mouvant qu'avant, n'est plus vraiment adapté. Donc le modèle actuel répond à ce besoin de flexibilité et de rapidité"*, estime Nicolas Dulion, directeur d'Espace Entreprise Montpellier. Après l'ère glorieuse des quartiers d'affaires mastodontes, à l'image de la Défense, premier quartier d'affaire d'Europe, les entreprises privilégient désormais l'agilité à l'installation définitive. Le coût des loyers est évidemment un levier majeur. Deux mètres carrés en fixe à la Défense se louent entre 600 et 800 euros selon l'immeuble, tandis que le prix d'un poste en coworking démarre à 280 euros. Premier point pour les centres d'affaires, le coût joue dans la balance, bien que cet argument ne soit pas le seul à expliquer l'engouement pour ces locaux alternatifs. *"Nos clients cherchent la flexibilité, notamment concernant la durée d'engagement. Actuellement à Paris, on demande 6 à 9 mois de*

loyer d'avance, parfois même un an. Les entreprises doivent présenter de très nombreuses garanties, c'est une contrainte énorme. Alors que nous nous offrons la possibilité de signer sur 6 mois, sans garantie de plus d'un an", décrit Anne Guinebaud, senior Manager France chez Servecop. Et ces opportunités n'exigent en aucun cas d'abandonner les adresses prestigieuses des grandes villes. *"Nous avons des adresses dans des quartiers cotés tels qu'Opéra à Paris – et pour cause, ce sont des quartiers très appréciés des salariés – et nous sommes présents sur ces territoires. Et même si la domiciliation représente une part non négligeable de notre activité, nos offres de services sont également très demandées et appréciées. C'est pour cela que nous proposons à nos clients des formules avec réceptionnistes, soutien informatique ou encore aide administrative"*, explique Anne Guinebaud.

Mutualiser les services et les charges, des arguments de poids

"Nos offres avec réceptionnistes, services de collation ou restaurants, possibilités de location de salles de réunion etc. sont très prisées. Les clients se sentent pris en charge comme dans un bureau classique, tout en mutualisant les coûts" note Nicolas Dulion. Un bureau classique

Un bureau classique représente de nombreuses contraintes: loyer, assurance, contribution économique territoriale, sans oublier les charges courantes, eau, électricité, entretien, gardiennage ou nettoyage



"Le centre d'affaires correspond à l'état d'esprit et à l'évolution de l'économie. Depuis 2008, les sociétés ne peuvent plus prévoir leurs chiffres d'affaires comme avant." Nicolas Dulion, Espace Entreprise Montpellier.

De nombreux centres d'affaires, inclus dans les quartiers d'affaires ou disséminés dans des localisations à forte valeur ajoutée, proposent des formules attractives à bien des égards