

Le succès des bureaux équipés ne se dément pas

LE FIGARO : A quel type de clientèle s'adressent les bureaux équipés ?

Dominique Verlinde (NCI) : La clientèle est très diverse puisqu'elle va du créateur d'entreprise à la multinationale. Elle est constituée pour moitié environ d'entreprises françaises et pour moitié de sociétés étrangères. Des administrations utilisent aussi nos services pour la flexibilité de nos solutions.

Barbara Recanati (ATEAC) : Toutes les entreprises peuvent recourir à un bureau équipé, surtout lorsqu'elles traversent des phases clés : à la création, après une fusion ou encore à l'occasion d'un plan de développement. Les clients apprécient notre flexibilité en termes d'espace et de durée.

Frédéric Dathy (BURO Club) : Notre offre convient en particulier aux entreprises naissantes et aux nouvelles implantations. Nombre de créateurs commencent chez nous avec un bureau puis passent à deux, voire trois bureaux. En province, le centre d'affaires est souvent incontournable pour une société étrangère qui s'implante.

François de Sonis (BFI) : Nous sommes souvent approchés par de grandes entreprises qui souhaitent délocaliser provisoirement une équipe dans un

centre d'affaires. En province, en revanche, le bureau équipé est souvent considéré comme une solution pérenne par nos clients.

Quels sont les spécificités de vos centres d'affaires ?

François de Sonis : BFI a 6 centres à Paris et 8 dans des métropoles régionales. Nous proposons des bureaux équipés et des salles de réunion tant pour nos clients que pour les entreprises environnantes. Nous leur offrons également un bureau en ligne qui leur permet, entre autre, de se créer leur propre extranet.

Frédéric Dathy : BURO Club dispose de 29 centres, dont quatre à Paris, offrant des surfaces comprises entre 800 et 2 000 m². Notre couverture nationale représente un atout pour les sociétés souhaitant plusieurs implantations. Nous leur proposons un suivi commercial centralisé.

Barbara Recanati : ATEAC gère 14 centres en France - 8 en Ile-de-France, 4 en province - un au Luxembourg et un autre à Bruxelles. Nous développons en particulier des relations avec la clientèle étrangère comme en témoigne le partenariat signé récemment avec la Chambre de commerce espagnole.

Dominique Verlinde : NCI compte 18 centres d'affaires situés à Paris, en province, à Bruxelles et au Luxembourg. Et nous allons ouvrir un centre à Dubaï en 2009. A Paris, nous sommes situés dans le quartier des affaires tandis qu'en province nous sommes souvent localisés dans des zones franches.

Quels services réclament les clients ?

Dominique Verlinde : Les clients veulent disposer de réseaux informatiques sécurisés et fiables, un « bureau équipé intelligent ». Ils souhaitent également des services de « confort » : cafétérias, restaurants, et complémentaires comme la garderie ou le fitness.

Barbara Recanati : Nos clients souhaitent de la proximité et du sur-mesure, que ce soit en termes d'informatique ou de secrétariat. Ils veulent aussi être entourés de prestataires compétents.

Frédéric Dathy : Les clients recherchent d'abord un service immobilier de qualité. Ensuite, ils souhaitent pouvoir externaliser des fonctions opérationnelles comme l'accueil et le secrétariat, voire une partie de leur gestion commerciale.

François de Sonis : Il y a plusieurs strates dans la de-

mande. Les clients souhaitent en premier un bureau équipé avec toutes les nouvelles technologies, ensuite une assistance commerciale, enfin de véritables espaces sur-mesure, etc.

Comment se porte l'activité ?

François de Sonis : En 2007, l'activité a été très bonne avec des demandes en forte hausse.

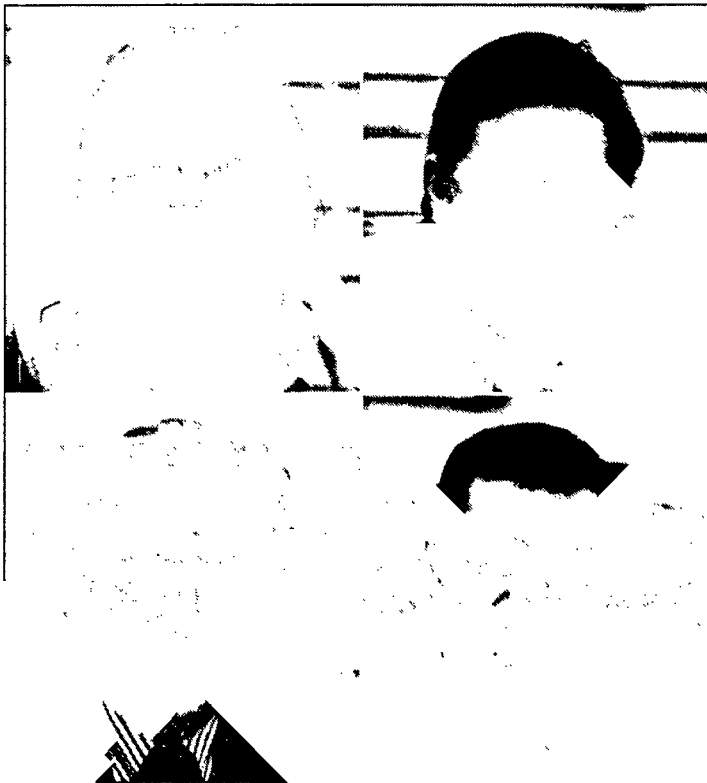
Frédéric Dathy : Le marché des centres d'affaires est porteur et son potentiel de croissance reste considérable. Nous sommes donc optimistes pour 2008.

Barbara Recanati : La notoriété des centres d'affaires progresse et le secteur s'affirme. Je pense que nous avons encore des parts de marché à prendre, surtout en proposant des offres sur-mesure.

Dominique Verlinde : Les centres d'affaires ne représentent encore que 0,4% de l'offre immobilière globale. Or, je constate que de plus en plus de grandes entreprises recherchent nos services et que nos centres ont un taux de remplissage moyen de 94%.

Quels sont les prix pratiqués par poste de travail ?

Dominique Verlinde : Notre moyenne est de 650 euros. A Paris, elle atteint 816 euros.



En haut, de gauche à droite : Barbara Recanati (ATEAC), Dominique Verlinde (NCI), François de Sonis (BFI), Frédéric Dathy (BURO Club).

Barbara Recanati : Les tarifs varient selon les critères retenus. En province, la moyenne se situe entre 650 et 950 euros ; à Paris elle est un peu supérieure à 1 000 euros.

Frédéric Dathy : Les taux de remplissage sont importants, ce qui explique les prix. En province,

nous sommes entre 450 et 600 euros et à Paris entre 800 et 1 000 euros.

François de Sonis : Ce sont également nos prix. Il faut préciser que nos prestations constituent un package qui intègre les diverses taxes, l'électricité, le ménage, etc.