

BURO CLUB À VILLENEUVE-D'ASCQ

Service de location de bureaux "à la carte", une solution très prisée des entreprises



D. R.

Claude Dermaux dans la salle de réunion de son nouveau BURO Club à Villeneuve-d'Ascq.

► Edith DESSEIN

Encouragée par le succès de son premier Buro Club, implanté à Lille depuis quatre ans, Claude Dermaux en ouvre un second à Villeneuve-d'Ascq, en bordure d'autoroute, sur un axe très passant qui dessert l'Eurorégion. Buro Club mise sur une clientèle belge, hollandaise, britannique, et sur... sa clientèle régionale. Sa formule de location de bureaux "à la carte" – un jour, une semaine, un mois, un an – attire de plus en plus d'entreprises séduites par la flexibilité et la qualité des prestations.

A la sortie "Les Prés", face à Decathlon Campus, sur la rocade de Villeneuve-d'Ascq, se trouve le bâtiment qui abrite Buro Club, inauguré ce 20 septembre. Un parc paysager, une desserte facile, des parkings, contribuent au charme de petits immeubles en briques et alu, en R+1, construits il y a une dizaine d'années. C'est l'endroit qu'a choisi Claude Dermaux, gérante de Buro Club, pour l'implantation de

son deuxième complexe de service de location de bureaux à la carte. A Lille, le tout premier fonctionne à plein rendement. Il était intéressant de créer une seconde structure. D'un point de vue stratégique, Villeneuve-d'Ascq se révélait le meilleur choix. Ce Buro Club de Villeneuve-d'Ascq est proche de l'aéroport Lille-Lesquin, il est desservi par la ligne 2 du métro et est à proximité des lignes de bus qui mènent au centre de Lille et des gares en dix minutes ►►►

▶▶▶ **Les 650 m² du plateau de Villeneuve-d'Ascq ont nécessité 180 000 euros de travaux.** Claude Dermaux a cloisonné l'espace en 27 bureaux climatisés, câblés, équipés en matériel, insonorisés. Une surface moyenne de 13 m² par bureau permet d'accueillir à tout moment des locataires qui ne doivent amener que... leur ordinateur. Deux salles de réunion lumineuses, une petite cafétéria et deux open spaces complètent l'ensemble. L'accueil est tenu par une secrétaire-hôtesse parfaitement multilingue (dont le néerlandais !) qui est en capacité de solutionner une problématique si le client le lui demande. Il lui suffit dans ce cas de la former en quelques heures à sa "culture de l'entreprise". Comme le standard téléphonique est ouvert de 8h30 à 19h, ce service est très apprécié. Rien ne vaut un contact direct. Il suffit de peu de choses pour perdre une commande et les utilisateurs peuvent compter sur les compétences de ce secrétariat commun qui les décharge de missions diverses. Claude Dermaux qui présente les lieux ajoute : "Ma petite cafétéria constitue un atout car, autour d'un café, les gens échangent et ceci rompt leur solitude." Ceci est d'autant plus apprécié que la durée moyenne d'hébergement varie entre un an et une semaine, parfois un jour ou deux – tout est possible –, mais dans tous les cas de figure, la convivialité est de mise.

Des clients en recherche d'une solution d'hébergement. Qui sont les clients ? Des cadres qui doivent couvrir des missions courtes et recherchent un bureau agréable, sécurisé,

confidentiel, pour une période que, parfois, ils ne peuvent pas déterminer d'emblée. Grâce à l'axe autoroutier proche, ce centre devrait attirer de nouveaux clients belges, luxembourgeois, hollandais... "Mes clients du Nord de l'Europe aiment se retrouver ici car ils ont l'impression d'être chez eux. En effet, ce mode de gestion est assez fréquent dans leur pays, c'est davantage un modèle anglo-saxon que latin !", assure Claude Dermaux. Les Français également font de plus en plus appel à ce système de services implanté dans les grandes villes. En effet, avant d'acheter ou de louer des bureaux permanents, il faut tester le marché. Buro Club constitue en ce cas une formule qui offre un confort moral et financier. C'est également une solution sympathique pour les créateurs. En début d'activité, il est difficile de s'engager financièrement sur un bail "3-6-9". et il est préférable de dissocier le lieu de vie de la famille du lieu du travail. Par mois, 650 euros pour un bureau complètement équipé de 13 m² : c'est le premier tarif proposé aux utilisateurs. Ils peuvent compléter ce service par diverses prestations de secrétariat. La domiciliation est proposée : à partir de 55 euros par mois, on peut utiliser la boîte aux lettres de Buro Club, demander la gestion du courrier, obtenir un numéro de téléphone personnalisé, être inscrit sur les pages jaunes....

Une dimension humaine. La valeur ajoutée de ce Buro Club repose aussi sans doute sur l'implication personnelle de sa dirigeante, Claude Dermaux qui effectue chaque jour des allers et retours sur ses deux

sites et assume toute la gestion administrative, financière et juridique. Toute la responsabilité de la bonne marche de l'entreprise lui revient. En effet, Buro Club n'est pas une franchise mais une enseigne, créée il y a 15 ans et qui réunit en réseau 28 structures dans toute la France (Villeneuve-d'Ascq compris). Chaque dirigeant est indépendant. Ceci plaît beaucoup à Claude Dermaux, ancien cadre financier qui affirme que "pour rien au monde, je ne retournerais au salariat. Mener ma propre entreprise dope mon énergie !". Ainsi, il appartient à chaque dirigeant de trouver son implantation, ses salariés. Claude Dermaux ajoute : "Pour la première fois, cette année, j'ai pu m'offrir un salaire sur les bénéfices de mon centre de Lille. C'est un peu dur mais j'adore ce travail. Je suis toujours présente et je peux répondre ainsi à toute demande. J'apprécie ce contact direct avec mes clients que je conseille et guide car je leur fais partager souvent mes connaissances du milieu économique de la métropole lilloise..." Elle ajoute avoir un petit faible pour les créateurs car "j'ai connu moi aussi le stress de la création et je le comprends. Comme j'ai une certaine expertise en finances et en relations publiques, il m'arrive de donner des conseils, en toute convivialité", ajoute en souriant Claude Dermaux.

Le réseau Buro Club. De son côté, elle peut s'appuyer sur la communication du groupe Buro Club et bénéficier de son enseigne. Elle rencontre ses homologues régulièrement. Ils s'apprécient, s'épaulent, établissent, travaillent sur

leurs fichiers clients qu'ils fidélisent. Ce qui différencie Buro Club de ses nombreux concurrents est sans doute le fait que les locataires établissent un contact direct avec la dirigeante et ses équipes, toujours disponibles. Cette proximité constitue un atout. On pourrait craindre qu'un système de location de bureaux à durée déterminée gomme les contacts personnels. Dans les Buro Club" lillois et villenuevois, on n'entre pas comme dans un hall de gare et le client d'un jour est salué et estimé de la même manière que le client d'un an. Preuve que ça fonctionne ? Le client d'un jour devient souvent le client d'un an. ■

www.buro.com