

Buro Club. Le centre d'affaires trouve ses marques

Le réseau Buro Club propose des prestations allant de la domiciliation à la location de bureaux à temps plein. L'antenne de Metz trouve doucement sa place.

Buro Club se présente comme le seul réseau de centres d'affaires bien implanté sur l'ensemble du territoire français. Plutôt qu'une franchise, les six membres fondateurs ont préféré un réseau de centres d'affaires indépendants, qui puissent mutualiser leurs efforts en termes de communication et de réseau. C'est ainsi qu'est né Buro Club en 1992, qui propose des prestations allant de la simple domiciliation à la location de bureaux à temps plein ou à la carte, avec prestations de service dont une ligne téléphonique dédiée et du secrétariat. Réseau d'entrepreneurs « Après une expérience en franchise qui s'est avérée désastreuse, j'ai rejoint le réseau Buro Club en 1999, confie Alain Choppy, actuel président du réseau et patron du centre de Metz ainsi que de deux centres franciliens (Paris Vendôme et la Défense). Nous sommes patrons de nos centres, ce qui signifie que nous comprenons exactement les problématiques de nos clients et de nos prospects. Indépendants ou détachés d'un grand groupe, ils sont tous soumis à une forte pression, liée à des exigences de rentabilité, et ils apprécient de pouvoir se confier à un pair. De plus, nous leur proposons des prestations sans condition de durée, loin de la rigidité d'un bail commercial, qui permettent de s'adapter en fonction de l'évolution de l'activité ». L'entrepreneur parisien reprend le centre d'affaires de la Tannerie à Saint-Julien-lès-Metz en 2003, séduit par l'opportunité. La clé de la notoriété « Les locaux étaient parfaitement adaptés mais ce centre lancé en 1998 ne marchait pas, preuve s'il en est qu'exercer ce métier en indépendant devient très difficile ». Pour relancer les affaires, Alain Choppy développe la notoriété du centre en faisant référencer auprès de nombreux prescripteurs dont la CCI, les avocats et les experts-comptables. En Moselle, 300 personnes reçoivent ainsi la lettre trimestrielle éditée par le réseau. Si le centre de Metz a plutôt généré du trafic vers les centres de Paris Vendôme et de la Défense que le contraire, il a tout de même suffisamment développé son activité pour renouer avec l'équilibre financier. Lui qui comptait moins d'une dizaine de domiciliations en 2003 en affiche désormais plus de 60, sur un objectif d'une centaine. « La reprise a été délicate avec un net reflux des demandes étrangères. Et puis les entreprises étrangères sont revenues », observe Alain Choppy. Très confiant quant au potentiel de développement des centres d'affaires, il prévoit un alignement du marché français par rapport à des marchés plus matures, qui verrait naître des centres d'affaires dans de petites villes, comme c'est le cas en Allemagne.