



- Les vertus de la souplesse
- Les contraintes de la liberté
- Les alternatives
- Le co-working

La solution centre d'affaires

## Le prix de la liberté

Une question directement liée au cycle de la vie de l'entreprise

Les centres d'affaires proposent des locations de bureaux à l'heure, à la journée, au mois, assorties d'une large palette de services à la carte. Plus flexibles que les baux commerciaux, ils répondent à la demande des créateurs d'entreprises confrontés à des problématiques de trésorerie et d'incertitude économique... avant que le prix de la liberté ne devienne trop élevé. Une solution qui répond aussi aux nouveaux usages des espaces de travail et aux besoins de mobilité, pour les grandes entreprises comme les auto-entrepreneurs.

Par Alain Roux

**S**i les centres d'affaires sont aux entreprises ce qu'est l'hôtel aux particuliers, ils peuvent être, pour les créateurs d'entreprises, un possible point de départ de leur parcours. Pas de réveil par téléphone au petit matin, mais un secrétariat qui répond aux appels en cas d'absence, propose des reliures de documents, de la dactylographie, etc. Pas de livraison d'oranges pressées en pleine nuit, mais certains proposent un service petit-déjeuner ou pause-café pour les réunions. L'immobilier est flexible : location à l'heure d'une salle de réunion pour recevoir un client, ou accès ponctuel au salon pour rédiger une lettre au calme, tandis que certaines entreprises sont installées depuis 15 ans. Le mobilier est adapté aux besoins : il est possible d'ajouter une table, un vidéo-projecteur, d'organiser des visioconférences. Tout est payant à la carte, ou compris dans un forfait.

Cette flexibilité s'adapte aux créateurs d'entreprises, confrontés à des problématiques de trésorerie et à l'incertitude de l'avenir. Ils disposent ainsi d'une alternative au bail commercial de 3, 6, ou 9 ans : une solution temporaire, à durée déterminée de 3 mois par exemple. "L'entreprise signe un contrat de prestation de services, pas un bail commercial d'une durée d'engagement de trois ans minimum. Il ne s'agit pas seulement d'un local. La relation est contractuelle, moins protégée par le droit commun que le bail classique, qui est légalement très encadré", indique Chantal Millier-Legrand, avocate associée du Cabinet Simon Associés, directrice du

département immobilier. "L'avantage des centres d'affaires est la souplesse. L'engagement court sur une période de trois mois, parfois renouvelable automatiquement, mais avec la possibilité de le dénoncer avec un préavis d'un mois. Des services à la carte sont proposés : de la simple domiciliation fiscale au vrai bureau à temps complet. L'entrepreneur a le choix en termes de localisation : il peut être proche de son domicile, de ses clients, de ses concurrents. Le tout dans une

*"Dans un bail classique, il faut prévoir le loyer trimestriel, le dépôt de garantie, la caution bancaire selon les cas, et les dépenses diverses : contrat de photocopie, Internet, matériel, ordinateurs, bureaux..."*

dimension haut de gamme : un cadre soigné, des zones de convivialité, des prestations d'accueil pour les visiteurs", explique Alexis Motte, PDG de Mobilitis, cabinet de conseil et de stratégie immobilière.

### Les vertus de la souplesse

Le centre d'affaires convient à la première étape de la création d'entreprise. En moins d'une heure, il est possible de s'installer, en branchant un ordinateur portable. Dans des bureaux classiques, les contraintes sont plus nombreuses. "On ne peut pas être opérationnel en moins de trois mois, car il faut compter le temps de signature du bail, les abonnements, etc.. Sans compter les travaux. Au contraire, la solution du centre d'affaires fonctionne immédiatement", indique Christophe Bertier, directeur associé de Pym Conseil. En matière de coûts, le

centre d'affaires répond aux difficultés de trésorerie à court terme. "Dans un bail classique, il faut prévoir le loyer trimestriel, le dépôt de garantie, la caution bancaire selon les cas (voire garantie autonome à première demande), et les dépenses diverses : contrat de photocopie, Internet, matériel, ordinateurs, bureaux..." prévient Grégoire Naturel, directeur équipe PMS chez Cushman & Wakefield, conseil international en immobilier d'entreprise. "Les

coûts d'installation habituellement pratiqués sont d'environ 500 euros de travaux par m<sup>2</sup> pour effectuer ses propres aménagements, auxquels s'ajoute le prix du mobilier, environ 2 000 euros pas poste", précise Christophe Bertier. Des offres visent ainsi spécifiquement les créateurs d'entreprise. Certains centres proposent à leurs locataires de créer un site Internet à leurs couleurs. Tandis que les grands réseaux proposent une carte donnant accès à l'ensemble de leurs centres franchisés, en France et dans le monde. L'entrepreneur s'installe dans les locaux au gré de ses déplacements et de ses besoins.

Les centres d'affaires s'adaptent également au cycle de vie de l'entreprise. "Avec un bail classique, dans le cas d'une croissance forte, les locaux peuvent être trop grands lors du démarrage de l'activité, et trop

petits au terme du développement. Alors que dans un centre d'affaires, vous pouvez passer de 5 postes à 3, ou de 5 à 8", indique Alexis Motte. Une jeune entreprise peut d'abord opter pour une simple domiciliation fiscale. Dans un second temps, elle peut utiliser un bureau temporaire, une fois par mois



**"Dans un centre d'affaires, l'entreprise signe un contrat de prestation de services, pas un bail commercial."** Chantal Millier-Legrand, Cabinet Simon Associés.

# Création d'entreprise

IMMOBILIER D'ENTREPRISE



**“Le centre d'affaires n'est plus rentable à partir du moment où les équipes de l'entreprise sont stabilisées. Elle peut alors s'engager sur du long terme et investir dans des travaux.” Alexis Motte, Mobilitis.**

pour ses rendez-vous. “Il s'agit d'une façade professionnelle, le reste du temps, le créateur peut travailler chez lui. La ligne téléphonique va être basculée vers son domicile sans que ses interlocuteurs s'en rendent compte”, explique Fabrice Beretti, responsable de la communication de Buro Club, un réseau indépendant de centres d'affaires. Dans une troisième étape, elle peut partager un bureau avec d'autres chefs d'entreprises, avec possibilité d'avoir accès à des salles de réunions, “pour faire passer un test de recrutement, ou si un développeur veut délivrer une formation pour son logiciel, par exemple”, indique Fabrice Beretti. Pour finir, elle peut louer un véritable bureau individuel et accueillir des employés. Ainsi le créateur d'entreprise peut se concentrer sur son cœur de métier. “Quand vous développez une société, vous préférez vous occuper davantage de votre activité que des tâches relatives à l'immobilier”, indique Grégoire Naturel.

## Les contraintes de la liberté

Mais à moyen et long terme, les coûts sont supérieurs dans un centre d'affaires. Ainsi, ils ne représentent qu'une partie infime du marché de l'immobilier de bureaux – environ 0,5 % selon le leader Regus – dominé par les baux commerciaux. “La liberté a un prix. A Paris, il faut compter de 1 000 à 1 500 euros par mois par poste de travail”,

## La solution centres d'affaires

### Il n'y a pas que les jeunes entreprises

Alors que les grands comptes cherchent à réduire la surface de leurs sièges sociaux, la flexibilité des centres d'affaires apparaît comme une solution. “60 % des managers interrogés travaillant dans une grande entreprise anticipent une baisse des espaces de bureaux nécessaires à leur entreprise en raison des nouveaux modes d'organisation. Seuls 7 % des sondés s'attendent à un accroissement des surfaces. Pour un peu plus de la moitié des managers interrogés (51 %), le bureau tel que nous le connaissons aujourd'hui est condamné à devenir un espace utilisé seulement occasionnellement”, indique une étude Regus, leader du secteur des centres d'affaires, parue le 23 mai 2011. Plusieurs réseaux de centres d'affaires

*Un pied à terre pour travailler, au gré de leurs déplacements (...)  
travailler en mode projet pour des périodes inférieures à trois ans (...)  
tester un marché local dans les villes secondaires*

proposent des abonnements donnant accès à tous leurs bureaux en France et dans le monde. Les collaborateurs disposent ainsi d'un pied à terre pour travailler, au gré de leurs déplacements. Le bureau devient mobile et les jeunes générations pourraient accélérer la tendance. “71 % des personnes interrogées pensent que les collaborateurs plus jeunes, les boomers et la génération encore à l'école rejeteront le principe des bureaux traditionnels à la faveur d'un mode de travail virtuel”, ajoute l'étude. “La société des Pages jaunes en Angleterre a fermé plusieurs de ses bureaux régionaux. Leurs collaborateurs s'installent dans nos salons d'affaires. Nous avons 160 à 170 centres en Angleterre, notre présence est donc supérieure à celle des Pages jaunes, et à celle de la plupart des entreprises. Les collaborateurs économisent ainsi du

indique Grégoire Naturel. Les tarifs varient selon trois critères: la localisation géographique, la taille du bureau, la durée de location. “Nous sommes locataires de nos immeubles. Le prix inclut tout: taxes, impôts, contrat d'assurances, de maintenance, de télésurveillance, etc.”, précise Olivier de Lavalette. D'après les responsables des centres d'affaires, les tarifs correspondent à celui du marché immobilier, grâce à une mutualisation des coûts: un secrétariat pour l'ensemble des occupants, une seule centrale d'impression, un salon commun, etc. “Mais ils réalisent forcément une marge”, explique Alexis Motte. A partir d'un certain stade de développement, acheter de la flexibilité n'est plus rentable, le bail classique redevient alors intéressant. Le tcosin sonne lorsque l'entreprise arrive à maturité. “Le centre d'affaires n'est plus rentable à partir du moment où

les équipes de l'entreprise sont stabilisées. Elle peut alors s'engager sur du long terme et investir dans des travaux”, estime Alexis Motte. “Le centre d'affaires s'adapte bien au démarrage de l'activité. Mais à partir de 4-5 postes de travail, il est préférable de passer à des bureaux traditionnels”, confirme Grégoire Naturel. D'autant que les loyers des immeubles de bureaux ont baissé de 3 % en 2010, selon l'IPD (Investment Property Databank). “Nos locataires restent 1 an à 1,5 an en moyenne”, constate Olivier de Lavalette. Sur le long terme, l'option centre d'affaires peut toutefois s'adapter à de nouveaux modes d'organisation de l'espace: “un cabinet de recrutement qui a pignon sur rue concentre ses ren-

dez-vous dans un centre d'affaires sur deux jours et demi. Le reste du temps est consacré à la prospection, à l'extérieur”, indique Christophe Bertier. Selon une étude Regus de mai 2011, “pour un peu plus de la moitié des managers interrogés (51 %), le bureau tel que nous le connaissons aujourd'hui est condamné à devenir un espace utilisé seulement occasionnellement”.

## Les alternatives

Outre les centres d'affaires, le créateur d'entreprise peut se tourner vers les incubateurs, les pépi-

nières ou autres hôtels d'entreprises, qui offrent une souplesse et des services comparables et des loyers plus faibles, grâce aux subventions des pouvoirs publics. Quelles sont donc les différences avec les centres d'affaires? Dans les incubateurs, un dispositif d'accompagnement aide le créateur à mûrir son projet. Ils sont plutôt axés sur les nouvelles technologies et l'innovation, adossés à des grandes écoles et des instituts de recherche. Ils ne sont pas accessibles à tous: une rude sélection est opérée sur la base du business plan. Les pépinières filtrent également les dossiers. Mais elles ne sont pas réservées aux entreprises innovantes et accueillent de jeunes pousses qui ont dépassé le stade de la création. Elles partagent avec les centres d'affaires l'offre de services – accueil, secrétariat, Internet, salles de réunion, etc. – à laquelle s'ajoute un accompagnement (juridique, fiscal,

marketing). Leur vocation est de servir d'instrument de développement économique aux collectivités locales. Mais il s'agit de solutions temporaires, puisque l'entrepreneur ne peut pas y rester au-delà de 36 mois pour un incubateur, et de 24 à 48 mois pour les pépinières. Les hôtels d'entreprises peuvent accueillir l'entrepreneur au moment de sa sortie, avec des services comparables. Non subventionnés, les centres d'affaires n'opèrent quant à eux aucune sélection à l'entrée. Ils sont plus onéreux, mais davantage situés dans les quartiers d'affaires et les centres-villes. “Lorsque vous accueillez un client en pépinière, vous ne bénéficiez pas du même standing. Le centre d'affaires dispose d'un cadre prestigieux, et peut vous accueillir avec un café. C'est un atout important en terme d'image”, indique Buro Club. Avec les baux commerciaux 3-6-9 ans, le chef d'entreprise dispose également de quelques marges de manœuvre, même s'ils sont moins flexibles que les contrats en centre d'affaires. Avant l'échéance des trois ans, si le locataire constate que la surface ne correspond pas à ses besoins, deux solutions s'offrent à lui. “D'abord il peut tenter de quitter les lieux en trouvant un successeur. Le propriétaire peut l'accepter ou non”, indique Grégoire Naturel. “Après signature d'un bail commercial, vous pouvez céder votre droit au bail, avec ou sans le fonds de commerce. En cas de cession du droit au bail sans le fonds de commerce, l'autorisation du bailleur est nécessaire”, précise maître Chantal Millier-Legrand. Deuxième solution: la sous-location d'une partie de la surface. “Le locataire est alors responsable des encaissements du sous-locataire, mais doit demander l'autorisation du propriétaire”, constate Grégoire Naturel. Le locataire peut aussi négocier les coûts d'installation. “Dans les bureaux traditionnels, les travaux d'infrastructures peuvent être pris en charge par le propriétaire, via une franchise, à hauteur d'un mois par année d'engagement, selon la négociation du bail”, ajoute-t-il.

A.R.

nières ou autres hôtels d'entreprises, qui offrent une souplesse et des services comparables et des loyers plus faibles, grâce aux subventions des pouvoirs publics. Quelles sont donc les différences avec les centres d'affaires? Dans les incubateurs, un dispositif d'accompagnement aide le créateur à mûrir son projet. Ils sont plutôt axés sur les nouvelles technologies et l'innovation, adossés à des grandes écoles et des instituts de recherche. Ils ne sont pas accessibles à tous: une rude sélection est opérée sur la base du business plan. Les pépinières filtrent également les dossiers. Mais elles ne sont pas réservées aux entreprises innovantes et accueillent de jeunes pousses qui ont dépassé le stade de la création. Elles partagent avec les centres d'affaires l'offre de services – accueil, secrétariat, Internet, salles de réunion, etc. – à laquelle s'ajoute un accompagnement (juridique, fiscal,

marketing). Leur vocation est de servir d'instrument de développement économique aux collectivités locales. Mais il s'agit de solutions temporaires, puisque l'entrepreneur ne peut pas y rester au-delà de 36 mois pour un incubateur, et de 24 à 48 mois pour les pépinières. Les hôtels d'entreprises peuvent accueillir l'entrepreneur au moment de sa sortie, avec des services comparables. Non subventionnés, les centres d'affaires n'opèrent quant à eux aucune sélection à l'entrée. Ils sont plus onéreux, mais davantage situés dans les quartiers d'affaires et les centres-villes. “Lorsque vous accueillez un client en pépinière, vous ne bénéficiez pas du même standing. Le centre d'affaires dispose d'un cadre prestigieux, et peut vous accueillir avec un café. C'est un atout important en terme d'image”, indique Buro Club. Avec les baux commerciaux 3-6-9 ans, le chef d'entreprise dispose également de quelques marges de manœuvre, même s'ils sont moins flexibles que les contrats en centre d'affaires. Avant l'échéance des trois ans, si le locataire constate que la surface ne correspond pas à ses besoins, deux solutions s'offrent à lui. “D'abord il peut tenter de quitter les lieux en trouvant un successeur. Le propriétaire peut l'accepter ou non”, indique Grégoire Naturel. “Après signature d'un bail commercial, vous pouvez céder votre droit au bail, avec ou sans le fonds de commerce. En cas de cession du droit au bail sans le fonds de commerce, l'autorisation du bailleur est nécessaire”, précise maître Chantal Millier-Legrand. Deuxième solution: la sous-location d'une partie de la surface. “Le locataire est alors responsable des encaissements du sous-locataire, mais doit demander l'autorisation du propriétaire”, constate Grégoire Naturel. Le locataire peut aussi négocier les coûts d'installation. “Dans les bureaux traditionnels, les travaux d'infrastructures peuvent être pris en charge par le propriétaire, via une franchise, à hauteur d'un mois par année d'engagement, selon la négociation du bail”, ajoute-t-il.

faire dispose d'un cadre prestigieux, et peut vous accueillir avec un café. C'est un atout important en terme d'image”, indique Buro Club.

Avec les baux commerciaux 3-6-9 ans, le chef d'entreprise dispose également de quelques marges de manœuvre, même s'ils sont moins flexibles que les contrats en centre d'affaires. Avant l'échéance des trois ans, si le locataire constate que la surface ne correspond pas à ses besoins, deux solutions s'offrent à lui. “D'abord il peut tenter de quitter les lieux en trouvant un successeur. Le propriétaire peut l'accepter ou non”, indique Grégoire Naturel. “Après signature d'un bail commercial, vous pouvez céder votre droit au bail, avec ou sans le fonds de commerce. En cas de cession du droit au bail sans le fonds de commerce, l'autorisation du bailleur est nécessaire”, précise maître Chantal Millier-Legrand. Deuxième solution: la sous-location d'une partie de la surface. “Le locataire est alors responsable des encaissements du sous-locataire, mais doit demander l'autorisation du propriétaire”, constate Grégoire Naturel. Le locataire peut aussi négocier les coûts d'installation. “Dans les bureaux traditionnels, les travaux d'infrastructures peuvent être pris en charge par le propriétaire, via une franchise, à hauteur d'un mois par année d'engagement, selon la négociation du bail”, ajoute-t-il.

## Le co-working

Enfin, parmi les nouveaux modes d'organisation de l'espace émerge le “co-working”, des bureaux partagés où les locataires travaillent en réseau. “Dans ces lieux de co-working se réunissent pour l'essentiel des auto-entrepreneurs, qui rencontrent leurs homologues afin de stimuler et de se nourrir de leurs expériences, plutôt que d'évoluer dans un environnement privatif, à leur domicile”, explique Alexis Motte. Un des espaces de “co-working” le plus célèbre est La Cantine à Paris, axé sur le Web et les nouvelles technologies. “Le terme co-working provient de la Silicon valley. Les développeurs travaillaient en réseau, de manière naturelle, dans les cafés ou dans des locaux partagés en sous-location, dont le bail appartenait généralement à un grand compte”, indique Paul Richardet, le responsable. Dans cet espace “branché”, des indépendants viennent d'horizon divers. “Plus on mélange, plus on favorise l'intelligence. En opposition avec l'ancien schéma: le copier-coller, l'industrialisation des modèles. C'est un chaos, mais un chaos créatif, les nouveaux venus ne doivent pas avoir peur”, rassure-t-il. Il est possible de s'installer dans l'espace café gratuit ou dans des locaux payants. “Mais nous ne four-



**“Dans des bureaux classiques, on ne peut pas être opérationnel en moins de trois mois.” Christophe Bertier, Pym Conseil.**

nissons pas de locaux sur de longues périodes, pour éviter la saturation. Ma vocation n'est pas de répondre au problème du foncier à Paris. Notre offre est différente”, explique Paul Richardet, qui tient à distinguer La Cantine des centres d'affaires et des solutions immobilières. “Notre espace vit, nous organisons énormément d'événements. Il ne s'agit pas de caser des entrepreneurs autour d'une table, mais de favoriser le travail en réseau sur des projets”, insiste-



**“La liberté a un prix. A Paris, il faut compter entre 1 000 à 1 500 euros par mois par poste de travail dans un centre d'affaires”, Grégoire Naturel, Cushman & Wakefield**

t-il. Dans sa quête d'un environnement de travail adéquat, le créateur d'entreprise dispose donc d'une panoplie de choix à sa disposition. ■

## CHIFFRES REVELATEURS

### La domination des bureaux classiques

Les bureaux d'affaires représentent environ 0,5 % du marché de l'immobilier d'entreprise, dominé par les baux commerciaux (Regus).

Les loyers des immeubles de bureaux ont baissé de 3 % en 2010, selon l'IPD (Investment Property Databank)

Les coûts d'installations dans des bureaux classiques atteignent environ 500 € de travaux par m<sup>2</sup>, auxquels s'ajoute le prix du mobilier, environ 2 000 € par poste (Pym conseil).

## A lire également

**Dossier immobilier d'entreprise - CENTRES D'AFFAIRES**  
Liberté temporaire

(Le nouvel Economiste N° 1499 du 26 novembre 2009)

Les archives numériques  
Consultation gratuite - [nouveleconomiste.fr](http://nouveleconomiste.fr)