



DÉVELOPPEMENT

ENQUÊTE

CROISSANCE PME

CENTRES D'AFFAIRES

# S'installer vite, démarrer facile !

POUR CERTAINS COMMERCES, L'EMPLACEMENT EST ABSOLUMENT PRIMORDIAL. POUR D'AUTRES PROFESSIONS, IL SUFFIT D'UN BUREAU OU D'UN LOCAL. ENCORE FAUT-IL TROUVER LA SOLUTION IDÉALE, MAIS AUSSI RELATIVEMENT PEU ONÉREUSE, CAR LE FINANCEMENT EST SOUVENT UN VRAI SOUCI POUR LES DÉBUTS. LE CENTRE D'AFFAIRES PEUT ÊTRE UNE BONNE IDÉE, À CONDITION DE PARTIR D'UNE ANALYSE SÉRIEUSE DE SES BESOINS.



- Pour les bureaux, les entrepreneurs aiment les grands quartiers d'affaires où ils veulent s'implanter et contactent généralement les promoteurs directement pour vérifier si les bureaux peuvent convenir.

En ce qui concerne les créateurs de PME et TPE, certains critères deviennent prioritaires, comme :

- Le prix du loyer, possible à assumer ou pas, auquel cas il est envisageable dans certains cas de travailler à partir de chez soi.
- Le besoin d'une adresse assez prestigieuse ou connue.
- Le besoin d'un service complet.

## La solution des centres d'affaires de domiciliation

Avec la crise, les centres d'affaires connaissent un regain d'intérêt, surtout en centre-ville. Il en existe de toutes les

**L**es TPE et PME sont les premiers clients de l'immobilier d'entreprise. Lors de la création et de l'installation, mais aussi lors des périodes de développement, ou au contraire lorsqu'il convient de réduire la voilure et qu'une recherche d'économies sur les frais fixes se fait sentir. Tous les segments sont concernés : bureaux, commerces, entrepôts. La demande est évidemment très élevée en région parisienne, mais des centres d'affaires se sont créés partout sur le territoire national.

## Choisir une zone

Les critères suivis par l'entrepreneur sont divers.

- Pour les entrepôts, c'est le nœud logistique et autoroutier qui est essentiel. Pour les bureaux, c'est le quartier. Il peut s'agir de motivations toutes personnelles, du type « pas trop éloigné du domicile » ou de critères de prestige « le quartier des banques, celui des concessionnaires automobiles etc ». C'est ensuite le critère du prix qui va entrer en jeu.

## Tendance à la hausse

La tendance est on ne peut plus positive pour les centres d'affaires et de domiciliation. D'après le *Synapbe* (syndicat national des professionnels de l'hébergement d'entreprises), sur la période courant de juin 2012 à mai 2013, ce secteur a enregistré une croissance de plus de 4 %.

tailles, du plus petit au plus grand et la plupart sont aussi des centres de domiciliation.

### > Les centres de domiciliation

Ils connaissent un certain succès. La différence avec le centre d'affaires est que la domiciliation est un service en premier lieu de boîte à lettres, mais qui permet également la mise à disposition de certains matériels, un secrétariat à distance pour une prise de rendez-vous, une salle de réunion ou la mise à disposition d'un bureau de façon ponctuelle.

C'est le choix adopté par environ 30% des créateurs. Mais attention à bien vérifier que la société vous offre une palette de services véritables et non pas seulement la domiciliation pure et simple.. Les centres-villes et les quartiers d'affaires sont les plus recherchés.

### > Les centres d'affaires

Le créateur a l'intention de travailler dans le bureau qu'il loue avec la mise à disposition de services complets plus ou moins sur-mesure : une secrétaire à temps partiel, des matériels bureautiques mis à disposition des différents locataires, une salle de réunion possible, téléphone, internet, etc.

### Des intérêts évidents

#### - En dehors de chez soi

Contrairement à la solution du domicile, cela permet d'avoir un endroit dédié entièrement au travail. Cela permet également de ne pas divulguer l'adresse du domicile privé. Ne pas mélanger le privé et le professionnel est en soi souvent apprécié par toute la famille.

#### - Une adresse qui fait de l'effet

Certains centres d'affaires bénéficient de coordonnées prestigieuses ou faisant bonne impression, en étant dans un quartier d'affaires prisé. Les centres d'affaires peuvent aussi se faire discrets en posant directement les plaques des entreprises sur l'entrée plutôt qu'uniquement celle du centre d'affaires. Difficile alors de savoir pour un client ou un fournisseur que l'on est dans un centre à plusieurs locataires plutôt que dans un bureau totalement privé.

#### - De la souplesse

Dans un premier temps, cela permet soit de réduire les frais, ou de prendre le temps pour trouver l'emplacement idéal. Sans compter qu'il est ainsi possible de tester l'activité sans pour cela avoir à trop investir durablement. Un bail commercial engage pour une période minimale de trois ans ne

Les leaders des centres d'affaires sont  
*Regus et  
Servcorp.*



l'oublions pas. A moins de pouvoir trouver un bail précaire qui dure en général 23 mois. De plus, si l'activité se développe, il est possible de prendre un local plus grand, voire de prendre un bureau dans une autre ville.

#### - Pas d'investissement bureautique

Lorsque l'on démarre, il n'est pas toujours aisé de disposer de fonds suffisants pour acheter un fax/photocopieur performant, voire un bureau confortable. La salle de réunion est aussi possible dans certains centres, inutile d'investir, tout est prévu. Il est soit mis à disposition et inclus dans le loyer, soit loué ou payé au coup par coup. Idem pour la maintenance qui est également incluse.

#### - Un secrétariat à temps partiel.

Ce service en plus est très pratique évidemment, puisqu'il est inutile de se charger du recrutement, du contrat, de tout l'aspect administratif qui entoure le fait d'avoir un salarié. C'est le centre de domiciliation ou d'affaires qui gère ce personnel et répercute un pourcentage du temps passé sur les sociétés qui ont recours à ce service. Si l'activité le demande, il est alors possible d'avoir une personne qui répond au téléphone, prend les rendez-vous ou accueille les visiteurs. Il s'agit d'un gain de temps appréciable pour le créateur qui commence en solo.

#### - La mise en relation avec d'autres entreprises.

Le fait de se lancer seul est stressant et il arrive que l'on crée des liens avec d'autres

entrepreneurs et que l'on échange des informations intéressantes. Cela est possible en incubateur bien entendu ou en pépinières d'entreprises en cours de lancement, mais une fois l'activité lancée, le centre d'affaires peut éventuellement présenter cet intérêt supplémentaire.

### Des coûts variables mais souples

Un contrat de prestation de services est proposé. Il a l'avantage d'être extrêmement souple, puisqu'il est normalement possible de l'interrompre moyennant un préavis de un mois à trois mois au maximum. Le contrat est également évolutif : si vous avez besoin d'un deuxième bureau, il est tout à fait possible de le rajouter en temps voulu ou au contraire de demander à supprimer certains services. Cela dépend du centre d'affaires. Généralement, les plus petits sont les plus souples.

La durée du contrat peut être adaptée, un bureau peut ainsi parfois être loué au mois. L'aménagement du bureau peut également parfois être ad hoc. Le souci est que l'on a souvent tendance à prendre plus de services que l'on en a réellement besoin, il convient donc de ne pas se laisser aller, car cela mène évidemment à une dérive des coûts.

En effet, chaque prestation supplémentaire induit une facturation. C'est la raison pour laquelle il est essentiel d'avoir une idée précise des besoins pour que la société démarre son activité sans problème, mais sans services inutiles.

Le coût pour une domiciliation postale simple est d'une cinquantaine d'euros par mois et l'engagement est habituellement au trimestre. En cas d'absence, il est aussi possible de demander à faire réexpédier le courrier et si nécessaire passer à la vitesse supérieure avec un service de standard téléphonique. Ce dernier service est largement utilisé par les professions médicales.

## Combien ?

En province, le coût pour un bureau peut varier entre 400 et 800 euros mensuels pour un local de taille modeste. Mais cela peut monter à beaucoup plus en fonction du quartier et de la surface.





Multiburo



## Une solution temporaire

On retrouve fréquemment de jeunes entreprises, ou des professions libérales dans les centres d'affaires, mais la plupart du temps, ils sont envisagés comme une solution temporaire le temps que la société trouve sa vitesse de croisière. Même si cela peut durer plus longtemps que prévu. En termes de gestion du temps, il est clair que la solution est très économique puisqu'il suffit de gérer une facturation mensuelle, ce qui est le plus simple administrativement.



## Les principaux acteurs du marché

Sur ce marché encore éclaté, Xerfi distingue trois grandes catégories d'acteurs. Tout d'abord, les leaders anglo-saxons Regus et Servcorp qui s'affichent comme les plus internationalisés et dégagent les revenus



**BURO Club**

Accueil Contact Qui sommes-nous Presse Réseau international English

**Espaces bureaux**  
Location de bureaux équipés toutes durées avec services

**Accueil d'entreprises**  
Domiciliation d'entreprise & permanence téléphonique

**Réunions Rendez-vous**  
Location de salles de réunion bureaux & visioconférences

28 centres d'affaires en France pour accueillir votre entreprise. Location de bureaux équipés, domiciliation et permanence téléphonique. Toutes durées et sur mesure. Bureaux à la journée, salles de réunion et visioconférences.

Un bureau équipé sur mesure...  
Contactez-nous !

N° Indigo 0 820 000 800 e-mail

**28 centres d'affaires**  
CARTE DIRECTORY

PARIS  
RENNES  
NANTES  
LE MANS  
BORDEAUX  
TOULOUSE  
ALBI  
MONTPELLIER  
SOPHIA ANTIPOLIS  
NICE  
LYON  
GRENOBLE  
LILLE  
ANTILLES  
GUYANE

Multi-lingue offert  
buro.com

**Formations & réunions**  
Réservation EXPRESS  
+ DE 100 SALLES DE RÉUNION

**31 centres d'affaires agréés**  
Domiciliation siège social  
Contactez-nous !

**Vos RDV partout en France**  
Bureaux équipés à la journée  
Renseignez-vous !

**Accueil personnalisé**  
Permanence téléphonique  
Découvrez nos offres

moyens par centre les plus élevés. Regus a d'ailleurs consolidé son leadership incontestable en France suite au rachat de BFI et d'Argyll en 2010 (850 centres à travers le monde). Viennent ensuite les "pure players" français - Multiburo, Ateac, NCI ou Sofrapart - dont le fort ancrage local est un des principaux avantages concurrentiels. Enfin arrivent les groupements d'indépendants, comme Buro Club, qui s'appuient sur des réseaux nationaux étendus.

## Vers toujours plus de flexibilité

Les TPE rencontrent souvent des difficultés d'implantation, raison pour laquelle la location prend largement le pas sur l'achat. Normal, étant donné qu'il faut déjà verser en tout six mois d'avance à la signature du bail ce qui représente une somme importante pour la trésorerie d'une société modeste, d'autant que certains propriétaires réclament aujourd'hui une garantie bancaire. De nombreuses études ont mis en avant le fait que les entreprises jugent l'offre inadaptée tant en termes de coûts, de surface ou d'environnement.

A priori, les entreprises semblent plus optimistes quant à une certaine reprise et plus de la moitié d'entre elles prévoient de trouver de nouveaux bureaux début 2014, soit +10% par rapport à 2012. Mais le tout se fait avec prudence, la plupart précisant également qu'elles s'orienteront vers des solutions souples. La flexibilité est le maître



mot : baux précaires, sous-location et bien évidemment centres d'affaires sont privilégiés. C'est certain, les baux traditionnels 3-6-9 n'ont plus la côte. ■

E.S.

## Bureauxlocaux.com

Ce site est spécialisé dans les annonces immobilières pour les entreprises, bureaux, locaux d'activités et commerce à louer ou à acheter partout en France. 15 000 annonces en ligne et une information pratique gratuite sur la rédaction du bail, le prix du marché, etc.