



NOUVELLES TECHNOLOGIES // L'innovation s'infiltré doucement dans l'industrie tertiaire, qui adapte ses outils de conception, de communication et de partage d'information. De quoi rendre le marché plus transparent.

L'« open data » s'invite dans le tertiaire

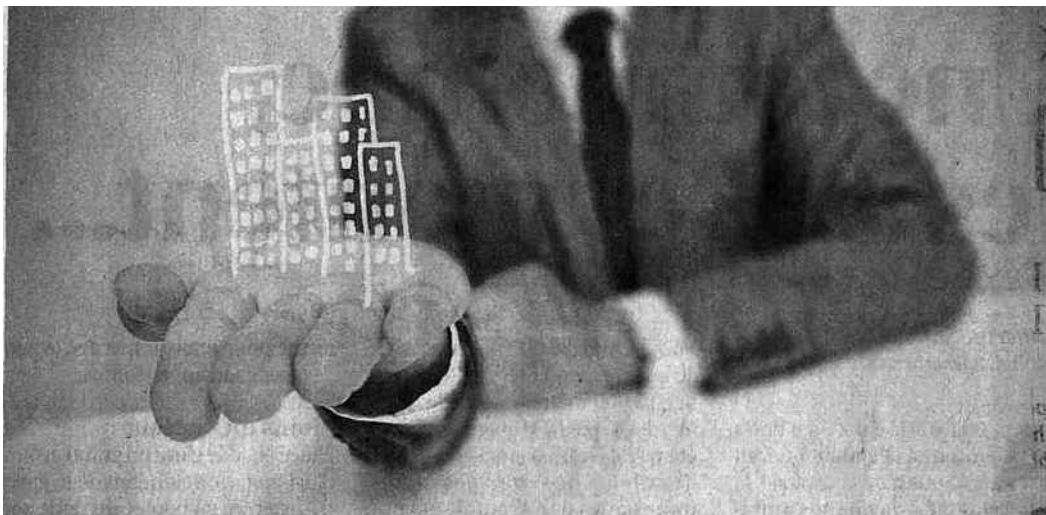
Catherine Sabbah
csabbah@lesechos.fr

Le marché tertiaire parisien serait l'un des plus transparents au monde. Diable... pas sûr que les investisseurs étrangers tout juste débarqués soient de cet avis. Ni les brokers qui se gardent bien d'échanger les informations commerciales, parfois même au sein de leur propre groupe. Paradoxalement, ceux-là mêmes qui réclament de la transparence sont ceux qui organisent l'opacité. En refusant de publier les loyers réels des immeubles, les conditions de leur location ou de leur vente, voire l'identité des propriétaires. La connaissance est un bien précieux qui se négocie à vil prix. Elle est pourtant vouée à être partagée.

Dans la rue, par exemple. **Bureauxlocaux**.com vient de lancer

une application permettant de repérer, depuis son téléphone, les bureaux à louer dans la zone que l'on traverse ou que l'on découvre. L'accès à 16.000 annonces de vente ou de location de surfaces de moins de 1.000 m², destinées aux PME, est gratuit et immédiat. « La relation est

ensuite directe avec les 300 agences immobilières qui affichent leurs mandats sur notre site », explique Audrey Blanchard, directrice du développement du site créé en 2008. Les surfaces, le descriptif des locaux figurent dans les annonces. Pas toujours les adresses précises et les prix, qui constituent pourtant l'essentiel. « Nous sommes tributaires des informations que nous communiquent les agences, ajoute Audrey Blanchard, mais nous avançons dans la fluidification du marché. » Plus technique et plus complète, la base de données Buil-



Dans l'immobilier, la connaissance est un bien précieux. Photo Shutterstock

ding in One, mise au point par Bureau Veritas, sera en ligne au début de l'année prochaine. Moyennant un abonnement de 500 euros par an, auquel s'ajoutera le prix de chaque fiche d'immeuble consultée, il devient possible de presque tout savoir. En théorie en tout cas. « Nous sommes partis de l'idée que les données n'appartiennent pas à

ceux qui les créent, mais aux bâtiments eux-mêmes », explique Marie-Caroline Dalmar, chef de projet. Le principe est limpide : « Rééquilibrer l'information entre celui qui sait ce qu'il vend et celui qui ne sait pas trop ce qu'il achète. Nous allons chercher l'information, nous la vérifions, nous la validons et nous la vendons », ajoute Philippe Lantier, vice-président en charge de l'innovation.

Loyers et charges demeurent secrets

Plusieurs centaines de données publiques, comme les règles d'urbanisme ou privées, comme la nature des contrats d'assurance ou les travaux réalisés, devraient être disponibles, en ligne, pour chaque immeuble. A condition que leurs propriétaires veuillent bien les fournir. Et s'ils se montrent plutôt généreux sur les caractéristiques techniques, les loyers et les charges demeurent secrets, la plupart du temps. Une centaine d'immeubles sont en test, avec pour l'instant des gestionnaires d'actifs comme AEW, Nexity, BNP Paribas Immobilier comme partenaires. A l'exception de Gecina, qui a confié des données sur 80 de ses immeubles, les autres foncières ne se bousculent pas.

L'idée n'est pas tout à fait nouvelle de tenter de classer les immeubles de bureaux selon leurs qualités et de rendre l'information accessible. Mais de nombreuses tentatives ont fait long feu. « Peut-être parce que la technologie n'était pas au point », pense Marie-Caroline Dalmar. Les données sont extrêmement lourdes et hétérogènes, même en ligne, c'est compliqué. » HBS Research, créé en 2006, a commencé par recenser des immeubles et travaille actuellement sur une meilleure définition du parc tertiaire parisien en croisant des bases de données publiques et privées. « Nos fiches comprennent la typologie des immeubles, la superficie, les personnes morales propriétaires, le statut d'occupation, les transactions, les permis de construire », explique Blaise Heurteux, l'un de ses fondateurs. « Nous sommes partis du stock des immeubles, nous allons nous intéresser au flux. »

Ces initiatives ne sont pas rassurantes pour les brokers. Les quatre principaux réunissent leurs informations pour alimenter les indicateurs d'Immostat. C'est un progrès, mais on est loin encore du système américain organisé par CoStar, qui permet de connaître tout sur le marché. Mais pas gratuitement. ■

Bird Office, un nid d'appoint dans l'entreprise

Les bureaux sont souvent vides ou sous-utilisés. Une start-up cible ce marché du partage temporaire de mètres carrés.

Que faire de bureaux « parfois » vides ? De salles de réunion rarement pleines, d'un auditorium sous-utilisé ? De restaurants d'entreprise occupés deux heures par jour... Les louer, mais sous quel régime juridique ? Inspirés par la société américaine Liquid Space, Michael Zribi et Arnaud Katz ont adapté le modèle à la réglementation française et lancé Bird Office, il y a un an. Ils proposent à des entreprises au large de louer leurs espaces de réunion à l'heure, à la journée ou à la semaine, à d'autres, à l'étroit dans leurs murs ou en déplacement loin de leurs bases.

« Nous sommes allés au plus simple, en sortant du contrat immobilier, explique Arnaud Katz. Il n'est pas question de sous-location et le bailleur n'a donc pas son mot à dire. Les entreprises vendent une prestation de service. » Pas de bail donc, mais une facture correspondant à la mise à disposition d'une ressource, en l'occurrence des mètres carrés. Et une assurance en responsabilité civile pour rassurer l'hébergeur, qui génère un revenu sans investir ni embaucher.

Le site permet aux entreprises en quête d'espace de chercher, trouver, réserver et payer en ligne. En connaissant les prix, souvent sans

délai et sans avoir besoin d'établir un devis. Sur le modèle de booking.com, d'Expedia.fr ou de lastminute.com, l'intermédiaire se rémunère par une commission de 20 % sur le montant hors taxes des réservations effectuées et rend possible la transaction jusqu'au dernier moment.

Le marché semble infini tant les espaces de bureaux sont sous-utilisés. Les cadres y passent à peine 30 % de leur temps. Bird Office a identifié 450 lieux dans Paris et 150 dans les autres grandes villes de France. La majorité des salles réservées peut accueillir de 6 à 20 personnes, les espaces pour des entretiens individuels sont également

recherchés. Près de la moitié des clients ayant testé le service - la Banque Postale, Publicis, le ministère de l'Agriculture, ainsi que de nombreuses sociétés étrangères, dans les villes de province - y auraient à nouveau recours.

« Nos concurrents sont les grands centres d'affaires et les hôtels, mais nous proposons des prestations moins onéreuses », poursuit Arnaud Katz. 1.000 euros, par exemple, pour la location d'un auditorium pour une journée, qui reviendrait à 3 ou 4 fois plus cher dans une structure plus institutionnelle. « Quant aux sites de petites annonces, ils ne proposent que... des petites annonces. Nous ajoutons tout le service », précise-t-il. A la mise à disposition des lieux, se greffent, sur demande, la restauration, le transport en VTC, le personnel d'accueil, etc. — C. S.

Le marché semble infini tant les espaces de bureaux sont sous-utilisés. Les cadres y passent à peine 30 % de leur temps.