

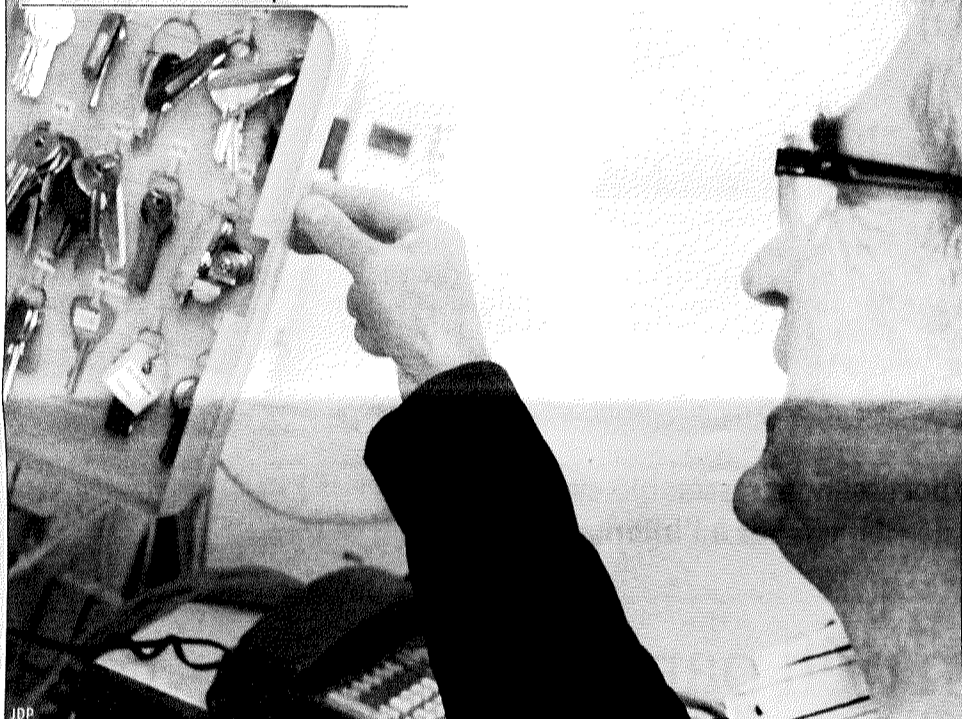
ENTREPRISES

Avec la crise, les centres d'affaires sortent de l'ombre

Services. Pendant longtemps on s'est demandé à quoi ils servaient, jusqu'à ce que la crise les impose comme des solutions pour entrepreneurs qui se lancent ou pour ceux qui veulent limiter les risques. Mais les centres d'affaires ne se résument plus seulement à des bureaux disponibles.

Sandrine Riger n'a pas eu besoin d'aller chercher bien loin des raisons de créer son propre centre d'affaires. La fondatrice du centre LBA l'a ouvert en 2007 à Beaune parce qu'elle-même avait été confrontée, en tant que jeune entrepreneuse, à la difficulté de disposer de locaux corrects... « *Je me suis dit que l'idée n'était pas mauvaise!* » affirme-t-elle aujourd'hui. En janvier dernier, elle a créé une antenne dijonnaise et prouve, à sa manière, que le principe même des centres d'affaires à le vent en poupe. C'est aussi vers 2007 qu'Hervé Leguai a ouvert le centre d'affaires de La Noue, à Longvic. En reprenant des locaux qui étaient délaissés, il a, d'emblée, compris une chose : ce type de structure ne peut pas se résumer à une offre de bureaux, elle doit apporter un service global à ceux qui y ont recours. « *Les locaux où je me suis installé présentaient plusieurs avantages, explique-t-il. Ils sont facilement accessibles depuis l'autoroute, permettent de se garer facilement sur un parking réservé et il sont dans un cadre calme, ce qui ne gâche rien.* » Sandrine Riger, pour sa part, a fait le choix d'être proche du centre-ville, mais aussi de la gare, que ce soit à Beaune ou à Dijon. « *La majorité de nos clients ne sont pas de la région, précise-t-elle, ils viennent de Grenoble, Lyon, Paris, ils disposent souvent de peu de temps et la proximité avec une gare est un atout. De plus, à Beaune,*

Pour Hervé Leguai, l'hébergement d'entreprises ne saurait se limiter à la mise à disposition de locaux. Le développement de services annexes est indispensable.



nous sommes sur un carrefour autoroutier.» Ces clients, de quelles prestations peuvent-ils bénéficier ? Ils ont accès à des bureaux de tailles différentes, parfois à des salles de réunion. Au centre de La Noue, les lieux sont équipés en Wifi, les clients peuvent compter sur une machine à affranchir. Chez LBA, une secrétaire peut

vous préparer un power point... On le comprend, les centres d'affaires mettent en avant leur capacité à apporter du service au-delà des mètres carrés. « *C'est une chose essentielle,* insiste Hervé Leguai, *à laquelle les clients de centres doivent prendre garde lorsqu'ils recherchent des prestations parce que*

derrière l'appellation de centre d'affaires, on trouve des réalités très diverses. » Attaché à la structuration de cette activité, Hervé Leguai, par ailleurs membre du Syndicat national des professionnels de l'hébergement d'entreprises (Synaphe), souligne qu'au-delà de la location de bureaux, les centres d'affaires servent aussi de domiciliation fiscale ou commerciale pour nombre d'entreprises.

antenne sur place. « *Les centres d'affaires sont aussi appréciés pour des séances de négociation ou pour des entretiens de recrutement qui nécessitent de la confidentialité et un lieu neutre,* » souligne Hervé Leguai. Au-delà de tous ces aspects, les centres d'affaires représentent une solution de temps de crise même si, paradoxalement, ils subissent aussi les effets du ralentissement économique. « *La rentabilité n'est pas toujours suffisante, concède Sandrine Riger, mais tous les ans, l'activité se développe. Indéniablement, les centres d'affaires correspondent aux besoins de beaucoup d'entreprises qui estiment qu'elles ont aujourd'hui un patrimoine immobilier disproportionné.* » Hervé Leguai tourne actuellement avec trente clients qui assurent un taux de remplissage d'environ 60%. « *Nous correspondons à une attente du marché mais ce dernier n'est pas, pour l'instant, en phase de développement, c'est le paradoxe du moment... Nous sommes flexibles, nous évitons aux entreprises des investissements lourds, inutiles ou trop difficiles à assumer. La seule voie de développement, pour nous c'est d'accroître les services que nous pouvons proposer en plus des locaux* » conclut-il.

BERTY ROBERT

À Chalon, une voie de diversification

Acti-Cap est un centre d'affaires qui a ouvert récemment sur Chalon-sur-Saône. Son inauguration remonte au mois de février dernier. La particularité de cette entité c'est qu'elle résulte d'une diversification. À la base, on trouve le cabinet comptable dijonnais Capec. « *Le cabinet recherchait des locaux sur Chalon,* explique Philippe Froux, chargé de clientèle au sein de Capec et responsable du développement du centre d'affaires. *Il a acquis un bâtiment, avenue de Paris, offrant une bonne visibilité et une bonne accessibilité. Mais nous nous sommes rendus compte que la surface*

de ce bâtiment était finalement trop importante par rapport aux besoins propres du cabinet. Le choix a donc été fait de transformer les surfaces restantes en centre d'affaires. Avant de nous lancer, nous en avons visité un à Lyon. » La structure propose cinq bureaux, un espace de convivialité, un parking, des lieux sécurisés... Comme tous les centres d'affaires, il conjugue une activité de location de locaux et de domiciliation d'entreprises, avec un certain nombre de services annexes. « *De plus,* poursuit Philippe Froux, *nous nous trouvons dans une zone qualifiée Aide*

à finalité régionale (AFR) qui apporte des avantages fiscaux aux entreprises qui s'y créent. » Le centre Acti-Cap n'a pas encore fait le plein mais sa clientèle est déjà très diversifiée avec, par exemple, un avocat d'affaires nivernais qui trouve là un point d'appui pour se développer sur Chalon-sur-Saône ou un laboratoire spécialisé dans le domaine de la nutrition. Le développement de la structure pourrait passer par des partenariats établis avec des consultants qui ont besoin de lieux de réunion ou pour y animer des séminaires.

B. R.

PROCÉDURES STRICTES

Or, cette activité est soumise à agrément préfectoral afin de lutter contre les risques de fraude fiscale ou de blanchiment d'argent qu'elle pourrait favoriser. « *Nous avons des procédures très strictes de vigilance à appliquer,* explique-t-il, *et nous communiquons aux services fiscaux nos listes de domiciliation ce qui veut dire que, parfois, nous refusons des clients qui nous semblent douteux.* » C'est à ce prix là que la profession acquiert sa crédibilité mais cet atout n'est pas le seul. Les clients des centres d'affaires apprécient la souplesse qu'autorise la formule, qu'il s'agisse de jeunes entrepreneurs qui débutent et n'ont pas les moyens d'investir dans des locaux, ou de grandes entreprises ayant besoin d'une implantation locale, quelques jours par semaine, sans que cela justifie la création d'une

Les centres d'affaires ne sont plus ignorés

Longtemps prisonniers d'une image floue ou réductrice, les centres d'affaires s'inscrivent de plus en plus dans le paysage économique comme des acteurs à part entière. La crise leur est favorable puisqu'ils représentent une bonne solution de maîtrise des coûts pour les entreprises qui se lancent et pour celles qui cherchent une implantation locale, sans pour autant avoir besoin d'une véritable antenne. Mais cet aspect n'explique pas à lui seul le regard différent que l'on porte aujourd'hui sur eux et leur développement, observé notamment en Bourgogne. Les représentants du secteur que nous avons rencontrés sur Dijon, Beaune ou Chalon-sur-Saône, ont aussi fait l'effort de professionnalisation nécessaire pour inscrire leur activité comme une solution fiable et crédible. Ils misent autant sur le service aux entreprises que sur la mise à disposition de locaux.

Page 3

Les centres d'affaires se développent en Bourgogne en offrant des prestations diversifiées, de la mise à disposition de bureaux équipés à la domiciliation de sociétés en passant des services annexes.

