



Wellto Paris Gobelins

© Olivier Quaregh

Le bureau opéré : la brique manquante du tertiaire

Avec l'avènement du coworking, le modèle du bureau a considérablement évolué. Le marché du bureau flexible, en s'organisant, a vu émerger une nouvelle brique : le bureau opéré ou autrement dit, le bureau clé en main. Un modèle qui a un bel avenir devant lui. Explications.

Par Emmanuelle Graffin

Après le grand virage du coworking jusque-là plutôt artisanal avec l'offensive, vers 2017, d'acteurs tels que WeWork, Spaces, Bureaux à partager, Nextdoor, Kwerk... un constat s'impose : le modèle du bureau traditionnel se métamorphose. « Avec le coworking, le monde tertiaire évolue du centre d'affaires historique au centre d'affaires 2.0 », appuie **Fabrice Le Roux**, directeur de Workthere France. Casser les codes du bureau traditionnel, privilégier une expérience utilisateur en mettant le *well-being* au cœur du dispositif : telle est la mue qui s'opère. « En France, cette mutation vient de l'envie de travailler autrement », souligne **Céline Léonardi**, directrice commercialisation et Design User Experience chez Covivio. Les collaborateurs, attirés par le modèle des start-up, veulent des cadres de bureau différents, plus « fins ». Les opérateurs rivalisent en matière d'architecture intérieure, d'innovation et d'originalité pour proposer des espaces hauts en couleurs et décontractés, un peu comme à la maison.

Le travail hybride

« Le travail hybride, tel est le concept », souffle **Christophe Burckart**, directeur général d'IWG France. Et de développer : « L'accélération des outils numériques permettent à tout un chacun de travailler à distance. » Le télétravail prouve progressivement qu'il n'est pas forcément nécessaire d'œuvrer au sein même du siège de l'entreprise pour être efficace. En revanche, comme le souligne **Benjamin Teboul**, cofondateur de Deskeo, avec le travail à distance, « les entreprises appellent à plus de flexibilité et de services pour répondre aux demandes des salariés. Le besoin d'espaces collaboratifs, notamment, s'accélère ». En répondant à ces nouvelles exigences, l'industrie du coworking s'impose dans le paysage, se professionnalise. De grands groupes emboîtent le pas en voulant s'inspirer eux aussi des codes design du coworking, du modèle flexible et des nouvelles façons de travailler. « Peu à peu, un changement de cible s'opère. Les grands comptes sont concernés avec des offres sur mesure qui collent à leurs besoins et à leurs enjeux », analyse Céline Léonardi. Deskeo arrive sur le marché en bousculant les codes avec un modèle qui propose une alternative au bail traditionnel. Elle porte un nom : le bureau opéré.

Le bureau opéré

Pour Fabrice Le Roux, le bureau opéré « c'est un plateau ou un immeuble indépendant et privatif/loué clé en main avec des services ». À la différence du coworking qui propose un bureau pour un client,

il offre à ce dernier un espace entier. « C'est du coworking dédié à un seul client. » Pour ce faire, l'entreprise fait appel à un opérateur qui gère les espaces de travail. « Ces bureaux privatifs vont permettre à l'équipe de fonctionner dans une zone commune à la disposition de l'ensemble des clients, continue Christophe Burckart. L'avantage est double : mutualiser les coûts avec d'autres entreprises, et en conséquence, payer moins cher et permettre à différentes sociétés de se rencontrer. » L'avantage aussi est qu'elles ne portent pas de bail. Elles signent pour un contrat de services, ce qui permet une certaine flexibilité. Ce modèle répond à des entreprises telles que les start-up et scale-up qui, du fait qu'elles présentent souvent une forte croissance, requièrent de la flexibilité. « Fournir de la flexibilité, de l'agilité, tel est l'enjeu. Il s'agit aussi, en matière de densité, d'être moins stricte qu'un opérateur de coworking », ajoute Benjamin Teboul. « De surcroît, nous adaptons le service aux besoins des utilisateurs. » Pour lui, le bureau opéré mêle les avantages du coworking à la confidentialité et l'organisation de l'espace que peut proposer un bailleur traditionnel. « C'est la brique manquante dans l'immobilier de bureaux entre le coworking très flexible et la location de surfaces nues en bail 3/6/9 », appuie Fabrice Le Roux.

Promesses

La promesse est économique, car le modèle se différencie radicalement de la prise à bail traditionnelle, même si les espaces se louent en général au minimum pour 12 mois, voire plus. L'autre promesse est le sur-mesure. Les opérateurs proposent à leurs clients d'être chez eux dans des bureaux privatifs, avec pour option des aménagements et de la décoration sur mesure aux couleurs de l'entreprise. La troisième promesse est celle du clé en main. « Pas de coûts d'entrée avec des frais d'agence, pas d'investissement de départ, par de remise en état des locaux en fin de bail et la possibilité de dénoncer le contrat de services avec un préavis court. C'est l'opérateur qui optimise les coûts, notamment en internalisant design intérieur et travaux d'aménagement », énonce Fabrice Le Roux. Céline Léonardi ose même la comparaison avec l'operating system en informatique : « Nous développons tout un écosystème à l'intérieur de l'immeuble : système informatique, salles de réunion, design, mobilier, etc. Un changement de paradigme s'opère afin que l'utilisateur ne passe pas par tout un éventail de prestataires pour aménager ses bureaux et les gérer. » Pour Benjamin Teboul, le bureau opéré tient deux engagements essentiels : « Il est en phase avec les problématiques que rencontrent les entreprises concernant leur visibilité de croissance et permet aux utilisateurs de disposer d'espaces de travail ecorrespondant



Port de Boulogne-LeGrand (92),
Lots 2, 3 et 4 - 1 206 m² d'emprise bâtie

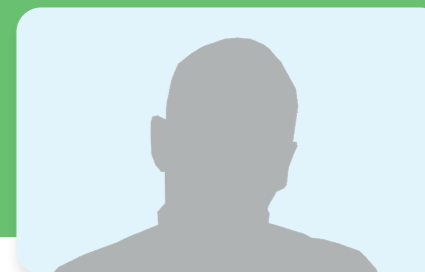
Je suis à la recherche d'acteurs dynamiques et innovants pour développer des activités sur mon territoire. Projets urbains, équipements, infrastructures de transport, etc. Je suis l'objet de profondes mutations et de réouverture sur le fleuve. Si votre projet est équilibré, favorable aux habitants (animation du quartier, ouverture du port sur la ville) et qu'il participe au développement local et à l'échelle de l'axe Seine alors... vous êtes sans doute le projet que je recherche !

Si vous ne voulez pas passer à côté de moi, transmettez votre dossier avant le 16 juin 2022 à 17h par mail à ical@haropaport.com et à l'accueil de HAROPA PORT | Paris au 2, quai de Grenelle, 75015 Paris.

Pour mieux me connaître, retrouvez mon profil complet sur la page :
À très vite ! :)



It's a Match



Professionnel,
recherche terrain à Boulogne-Billancourt pour futur projet

Je suis un professionnel ambitieux et responsable souhaitant trouver son terrain idéal avec plan d'eau et emprise bâtie pour réaliser ses projets.

Je cherche un terrain de plus de 1 000 m², localisé à Boulogne-Billancourt proche du port LeGrand.

Mes projets participent au développement du quartier et de l'animation locale en utilisant la voie d'eau.

Mes activités prennent en compte l'impact environnemental et les nuisances pour les riverains et autres usagers du site.

Je vais flasher votre QR code pour découvrir les détails et conditions de cette opportunité. J'espère que mon profil correspondra à vos critères et que nous matcherons !

À bientôt peut-être :)

« La flexibilité devient une composante nécessaire de l'immobilier de bureau de demain et me paraît être une solution à la vacance »

Victor Carreau, Comet Meetings

Un modèle post-Covid

La généralisation du télétravail et la crise sanitaire en elle-même impactent le modèle traditionnel du bureau. Côté collaborateurs, « 70 % affirment que la mise en place d'une politique volontaire de travail à distance est un élément majeur dans leurs critères de choix de l'entreprise pour laquelle ils vont travailler », souligne Christophe Burckart. Et de continuer : « Par manque de visibilité, les entreprises ne peuvent pas s'engager sur des durées de bail traditionnel trop longues. » Ce que confirme Fabrice Le Roux : « Post-Covid, le bureau opéré convient parfaitement parce qu'il permet aux entreprises de garder un modèle de location de bureaux "tout inclus" et flexible, précieux en période d'incertitude, tout en préservant les avantages d'une gestion totalement externalisée. Aujourd'hui, ce segment de marché affiche un taux d'occupation moyen de 90 %. La demande est très forte. » Il précise d'ailleurs que le manque d'opportunités et la difficulté à trouver des plateaux libres freinent la croissance des opérateurs. D'un point de vue design, « le retour au bureau a été plus difficile, car le confinement et le télétravail nous ont habitués à un environnement plus confortable et chaleureux », relève Céline Léonardi. Pour faire revenir les collaborateurs au bureau, les grands comptes voient l'opportunité de leur offrir des environnements de travail plus design et plus interactifs pour favoriser le travail hybride, entre présentiel et distanciel. « Chez Covivio, nous avons poussé la réflexion sur les équipements des salles de réunion afin de proposer des salles d'hybridation avec des tables en demi-cercle et un écran tactile. Au sein de l'un de nos espaces Wellio à Paris gare de Lyon, nous avons même conçu un studio d'enregistrement pour proposer à nos clients un service inédit leur permettant d'organiser leurs événements digitaux (webinaires, tournages vidéo, interviews, etc.) », poursuit-elle. Le travail hybride s'est accéléré pendant la crise et incite certains opérateurs à innover pour accompagner leurs clients

dans cette transition. Ainsi, Victor Carreau, cofondateur et CEO de Comet Meetings, constatant que le collaborateur ne fait pas la même chose chez lui et au bureau et que ce dernier devient un lieu d'échanges et de socialisation, affirme que « the meeting is the new office ». « Les collaborateurs iront au bureau non pas pour produire, mais pour un moment de réunion et de collaboration. Le Covid a induit ce changement. » L'opérateur a ainsi développé Hospitality, une offre déployée au sein d'immeubles de bureaux traditionnels et inspirée de l'hôtellerie et du retail, qui conjugue un lieu de réunion et de séminaire avec de la restauration, du coworking et du service à l'occupant (accueil, community management, place du village avec barista, conciergerie, etc.). L'avantage, et non des moindres : l'utilisateur paye l'espace à l'usage s'il a besoin d'une salle de réunion, de séminaire ou de postes supplémentaires. « La flexibilité devient une composante nécessaire de l'immobilier de bureau de demain. Plus de flexibilité, plus de services, plus d'espaces dédiés à l'échange et à la réunion. Nous sommes convaincus qu'il faut importer ces éléments dans tous les grands bâtiments de bureaux afin que les utilisateurs continuent à les louer. Ainsi, ils pourront prendre à bail moins de surface, car ils auront accès à des espaces flexibles supplémentaires si besoin. Cette flexibilité me paraît être une solution à la vacance », soutient le CEO.

Une croissance à venir

S'il est ancré dans le paysage, le bureau opéré n'en est qu'au début de son développement. Son maillage territorial est essentiellement parisien avec un large choix – pas moins de 250 sites à Paris. « Le coworking partage en partie l'ADN de l'hôtellerie, mais ne bénéficie pas encore d'une classification comme celle des "étoiles" pour les hôtels. La grande variété des opérateurs permet désormais d'avoir une offre qui couvre tous les segments de marché jusqu'au très haut de gamme », souligne Fabrice Le Roux. Si la brique est encore assez nouvelle, elle se situe dans le secteur de l'immobilier. L'adresse, tout comme les prestations proposées, reste donc très importante. « Les clients captifs sont plutôt issus des grandes villes, de grands pôles économiques », continue Benjamin Teboul. Selon lui, une carte est à jouer en Europe avec les acteurs de la FrenchTech qui vont s'y développer. Mais aussi sur tout le territoire. « Chez IWG, nous souhaitons proposer un maillage extrêmement dense afin de démocratiser l'usage de ces espaces et de faciliter leur utilisation », affirme quant à lui Christophe Burckart qui affiche son ambition : dépasser les 1 000 sites d'ici sept à dix ans. « La brique va continuer à se développer et va prendre des parts de marché aux baux traditionnels qui souffrent d'une forme de rigidité », selon le directeur de Workthere France. Il conclut : « Le marché n'est pas arrivé à maturité. Il porte beaucoup de croissance à venir, l'offre de bureau flexible représentant seulement 2,4 % des surfaces de bureaux à Paris. À New York ou à Londres, le marché se situe à environ 6 ou 7 %. Dans les cinq ans à venir, il pourrait atteindre entre 10 et 15 %. » ●

FOODLES

Foodles au soutien des enjeux d'attractivité du bureau de demain



pour une décennie. Avec Foodles, et grâce à la flexibilité de son concept, l'espace peut se transformer au gré des évolutions de l'immeuble et demeure valorisable à terme », explique Jean-Baptiste Avierinos, directeur des investissements chez Mata Capital, société de gestion immobilière.

... et d'attractivité RH pour les entreprises !

Au-delà d'adresser les besoins de restauration d'une entreprise, d'une manière par ailleurs nouvelle, Foodles entend générer une prestation complémentaire, moins quantifiable, mais pourtant devenue fondamentale : la convivialité. En effet, en créant des espaces de restauration d'un nouveau genre, lumineux, flexible et accessible en permanence, Foodles a mis au cœur de son projet la nécessité de favoriser la rencontre entre les collaborateurs et les temps d'échanges informels essentiels à la construction du lien social dans l'entreprise et de l'attachement à son organisation. Au-delà de la seule offre de restauration, Foodles propose à chaque client/entreprise, et donc à ses collaborateurs, une offre de services complémentaires sur-mesure répondant aux exigences de plus en plus fortes de bien-être et de qualité (ateliers alimentaires, détente, sport...), facteurs devenus clés d'attractivité et de fidélisation. À n'en pas douter, le bureau de demain doit être pensé avec des prestataires de demain, capables de couvrir l'ensemble de ces nouveaux besoins. Loin d'être seulement un acteur Food, Foodles s'ambitionne donc davantage comme un animateur de communautés, au service de la transformation des entreprises et de l'engagement des équipes ! ●

Les modes d'organisation du travail ont grandement évolué, notamment ces deux dernières années sous l'effet de la pandémie et de la généralisation du télétravail. Jusqu'alors présents au bureau cinq jours par semaine, les salariés sont désormais demandeurs de davantage de flexibilité et d'un présentiel limité au profit d'un plus grand équilibre de vie. Pour autant, ils demeurent attachés à l'aspect communautaire de la vie au bureau et en équipe. Face à ce nouveau paradigme, les espaces de travail n'ont donc d'autre choix que de se transformer pour répondre à ces nouvelles attentes, notamment en se montrant attractifs. Un impératif d'attractivité qui réside dans l'offre de services que les propriétaires d'immeubles de bureaux seront en mesure de proposer aux entreprises locataires, et les entreprises à leurs collaborateurs. En ce sens, alternative aux cantines traditionnelles, Foodles s'affirme aujourd'hui comme une solution innovante, flexible et engagée, capable de répondre à ces nouveaux besoins.

la clé de la captation et la fidélisation de ses locataires. Dans cette course au mètres carrés et cette recherche d'expérience, Foodles propose aujourd'hui une solution flexible et adaptée. Optimisant ses services grâce à une cuisine embarquée et un back-office quasi inexistant, ses espaces de restauration (frigos, comptoirs et espaces de vie) limitent leur emprise au sol. Souple, agile et adaptable en tous points aux politiques RH des différentes organisations présentes dans l'immeuble, la cantine nouvelle génération offre par ailleurs une gestion plus que simplifiée et débarrassée des contraintes de la restauration classique. « Faire le choix d'un espace de restauration est une décision importante qui fige l'espace

foodles.co



Foodles, levier de commercialisation pour les bailleurs...

Face à ces évolutions, l'immobilier tertiaire a changé et est devenu plus concurrentiel. Les bailleurs louent désormais moins de mètres carrés, mais à plus d'entreprises. Le flex office et le coworking font désormais cohabiter davantage d'organisations au sein d'un même espace totalement repensé et capable de répondre aux attentes multiples de ses occupants, notamment en matière de services. D'un simple produit de placement, l'immeuble de bureaux est donc devenu un lieu expérientiel, dont l'unicité sera

