

Loiret **E**CO

n°12
avril
2008

Le magazine économique de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Loiret



Grenelle de l'environnement : un catalyseur d'initiatives

Thierry Allard, Wirecom Technologies

Services

Votre entreprise en a rêvé, SpotPlaces l'a fait

Page 10



Innovation

Le futur centre de LVMH joue la carte de la transparence

Page 13

Création/Reprise

AT Cuir Rénovation réussit sa transmission

Page 14

VOTRE ENTREPRISE EN A RÊVÉ, SPOTPLACES L'A FAIT

SpotPlaces apporte aux entreprises des solutions d'externalisation immobilières sur mesure, globales et clés en main. Un concept novateur qui présente de nombreux atouts.

Lorsqu'il crée SpotPlaces en 2004, Arnaud Mirate invente un nouveau métier. « Je suis parti du constat suivant : les entreprises de services ont besoin de réponses très rapides en terme d'espaces de travail, et si ce projet existe aujourd'hui, c'est qu'il répond à la demande en même temps qu'il la crée » explique son président. Dès lors qu'une entreprise projette d'externaliser une partie de ses activités, dans un lieu ou un périmètre donné, SpotPlaces entre en action. Recherche du site le mieux adapté, négociation du bail au meilleur prix, aménagement des bureaux, mise à disposition de personnel, nettoyage : du choix des bâtiments à la fourniture des PC et des

une facturation fixe mensuelle, indépendante, par exemple, du volume de consommations téléphoniques. » Parmi les cartes maîtresses de SpotPlaces : son extrême réactivité. Quinze jours en moyenne entre la demande du client et sa prise de possession des locaux. « Une société nous a sollicités pour une implantation en région parisienne le 26 décembre, et le 3 janvier, elle y était » raconte-t-il. SpotPlaces se positionne comme une solution alternative à l'offre immobilière traditionnelle et au centre d'affaires. Si la première se révèle lourde et longue à gérer pour une entreprise, la seconde présente l'inconvénient d'être anonyme et plus onéreuse. « Nous sommes capables de pousser très loin la personnalisation des locaux, si bien que les salariés ignorent que SpotPlaces gère le tout. » Des utilisateurs qui ont à leur disposition un numéro unique, un SAV disponible en permanence, pour gérer et prendre en charge la totalité de leurs besoins.



Arnaud Mirate

écrans plats, en passant par le paiement des impôts et autres taxes foncières, tout est intégralement pris en charge. « L'idée est de décharger complètement nos clients des contraintes administratives, déclare Arnaud Mirate, avec une grande flexibilité et des tarifs très compétitifs. Notre concept prévoit

DU LOIRET À HONG KONG

Sur le site d'Actinovis à Saint-Jean-de-Braye (géré par une SCI dont les membres sont la Caisse d'Épargne Loire Centre, la CDC, la SICL et la CCI du Loiret), Arnaud Mirate a mis, en 2006, 300 m² à la disposition d'une entreprise qui avait besoin d'un pôle d'accueil pour ses consultants. Deux années plus tard, l'entreprise a décidé de rester dans le Loiret. « Notre rôle est d'anticiper les demandes. Grâce à une veille permanente en France et dans le monde entier, doublée de notre connaissance de la mobilité des entreprises, nous avons une excellente vision des disponibilités immobilières. » De Dubaï à Hong-Kong en passant par la Finlande, SpotPlaces fait bénéficier ses clients d'une méca-

nique bien huilée et accélère aussi l'implantation de sociétés étrangères en France. Pour cette entreprise de 7 salariés dont le siège est à Paris, la croissance est au rendez-vous : son CA a augmenté de 30 % l'an passé, atteignant 2 M d'€. ■