

SPOTPLACES OU LE BUREAU TEMPORAIRE

Depuis quelques mois le marché de l'immobilier d'entreprise c'est enrichi d'un nouveau concept : "SpotPlaces ONDEMAND". Derrière ce vocable "barbare" se cache une nouvelle réponse aux demandes d'implantation temporaire des entreprises. Aux commandes de la société SpotPlaces qui porte ce concept : Arnaud Mirate, le créateur de cette nouvelle solution.

Alexandre Hayes :
comment définiriez-vous en quelques mots votre concept ?

Arnaud Mirate : SpotPlaces met à votre disposition, où, quand, et pour la durée que vous souhaitez, une surface d'accueil clés en mains pour votre entreprise.

A.H : Comment l'idée est née ?

A.M : je me suis posé la question que tout chef d'entreprise se pose dès lors qu'il est à la recherche d'une implantation temporaire : quelles solutions s'offrent à moi, à quels coûts et avec quels avantages et quelles contraintes ? Jusqu'à présent pour délocaliser momentanément une partie des effectifs de votre entreprise ou encore pour implanter une antenne temporaire de votre société pour un projet ou une mission donné sur un site spécifique, vous aviez le choix entre une location traditionnelle de bureaux ou l'installation en centre d'affaires. Bien que pertinentes, ces deux solutions ont leurs limites, du moins dans un contexte d'implantation temporaire.

En effet, la location traditionnelle impose un bail 3/6/9 et donc un coût forcément élevé si vous n'occupez les locaux que pendant 6 mois. Coût d'autant plus onéreux qu'au prix du m² viennent s'ajouter pèle mèle : les taxes, les assurances, les cautions bancaires, les dépôts de garantie, etc., mais également les frais d'investissement et d'immobilisation dus à l'acquisition d'ordinateurs, de standards téléphonique, de mobilier... De plus la location traditionnelle nécessite qu'une partie de vos équipes soit mobilisée un certain temps pour mener à bien ce projet d'implantation temporaire. Ce temps peut s'avérer parfois fort long et donc très coûteux.

En d'autres termes, dans le cadre d'une implantation temporaire, une location traditionnelle est synonyme de coûts élevés et de temps perdu puisque dédié à autre chose que le cœur de métier de l'entreprise.

L'autre solution à la problématique de localisation temporaire : le centre d'affaires. Ce dernier a l'avantage de la souplesse temporelle. En revanche, l'entreprise n'est pas "chez elle" mais à l'hôtel puisque le site ne lui est pas dédié. Bien entendu, cela peut ne poser aucun problème si vous acceptez de partager avec une multitude d'entreprises une même hôtesse d'accueil, le même accueil téléphonique, le même "salon d'attente", les mêmes salles de réunion, etc. Mais cette solution n'est pas viable pour les entreprises qui ne souhaitent pas véhiculer leur image au travers de celle du centre d'affaires et qui de plus ont le désir d'entretenir la culture, l'identité de l'entreprise. Enfin, contrairement à la location traditionnelle, le centre d'affaires ne résout pas le problème de la localisation géographique. Certes les centres sont nombreux et vous en trouvez dans tous les grands bassins économiques, mais il est parfois indispensable pour une entreprise d'être implantée dans une zone bien spécifique (à toute proximité de son client, par exemple) voire un quartier dont le tissu est vierge de tout centre d'affaires.

Il existe donc des solutions pour une implantation temporaire mais ces dernières, pour les raisons que je viens d'invoquer, ne sont pas forcément en adéquation avec la demande de l'entreprise. Il fallait donc que le marché puisse proposer une alternative offrant d'une part la souplesse temporelle qu'exige les business plan actuels des entreprises (ceux-ci ne sont plus élaborés sur 5 ans mais plutôt sur 1 ou 2 ans) et d'autre part proposant une optimisation des ressources afin que le coût de

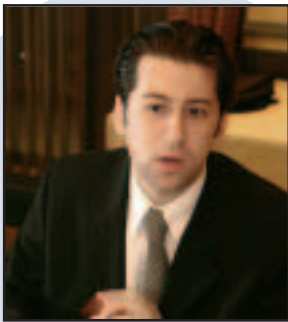
l'implantation temporaire ne soit pas hors d'échelle. C'est de cette réflexion qu'est né le concept "SpotPlaces ONDEMAND".

A.H : Si je résume bien, "SpotPlaces ONDEMAND" est une solution d'hébergement d'entreprises pour une durée limitée?

A.M : Ce n'est pas tout à fait cela. Oui nous sommes des hébergeurs, mais notre réponse à cette problématique d'implantation temporaire va bien au delà. Le concept est bien plus global puisqu'il propose un package qui vous permet en quelque sorte, à vous entreprise, d'externaliser de façon temporaire de nombreuses fonctions, de nombreux métiers – de la direction immobilière à la direction des achats en passant par les fonction de facility ou encore de property manager – et ce non seulement pour un coût bien moindre que si vous deviez faire appel à ces fonctions en interne mais également pour un gain de temps considérable puisque nous trouvons et rendons opérationnels vos nouveaux bureaux en 15 jours !

A.H : Si une entreprise possède déjà ces métiers en son sein, comment pouvez-vous affirmer que leur "externalisation" pour une mission temporaire réduit les coûts du projet?

A.M : Pour deux raisons principales. La première raison et non la moindre : le temps. Comme je vous l'ai dit nous sommes structurés de telle sorte qu'en 15 jours nous sommes capables de réaliser l'implantation d'une antenne temporaire (de 6 mois à x mois) de votre société sur un site dédié. En interne, il est impossible de réaliser ce type de projet dans ces délais, ne serait-ce que pour des questions de coordinations des différents intervenants au sein même de l'entreprise, de la durée



Arnaud Mirate
SpotPlaces

de réponse et de décision des appels d'offre qu'implique obligatoirement l'opération, etc.

La deuxième raison : les investissements. En effet, SpotPlaces supporte l'ensemble des coûts d'investissement : nous fournissons tout le matériel informatique nécessaire, la téléphonie, la bureautique, le mobilier etc.

Si je devais résumer, je dirais que SpotPlaces propose une externalisation poussée à sa juste valeur.

A.H : Comment faites-vous pour rendre opérationnelle en 15 jours une implantation temporaire?

A.M : SpotPlaces conjugue ses savoir-faire avec ceux de Navaloo, société à laquelle nous nous adossons. Navaloo est une entreprise d'aménagement de l'espace dont le rayonnement est international. C'est en unissant les compétences de ces deux entreprises que nous pouvons répondre rapidement à la demande quelque soit sa localisation géographique (nationale ou internationale). Si une entreprise française vient nous voir demain pour une implantation à Kiev à réaliser dans un délai de 15/20 jours, nous pouvons répondre positivement.

A.H : Concrètement, qu'avez-vous le temps de réaliser en un délai aussi court ?

A.M : Tout ! Je vous répondrai en vous donnant un exemple d'une réalisation que nous avons faite il y a peu. Une grande entreprise (plusieurs milliers de salariés) nous a consulté pour l'implantation d'une équipe de trente personnes. La durée de cet établissement temporaire était de 14 mois. Le choix du site se portait sur une zone spécifique de la région parisienne. Bien entendu les locaux devaient être installés à l'image de la maison mère, au sens propre comme au sens figuré. Bien que les bureaux étaient destinés à 30 personnes permanentes, nous devions, pour diverses raisons, installer 40 postes de travail. Bien entendu, nous devions également installer des photocopieurs, des standards, réaliser un câblage réseau sécurisé permettant la connexion au serveur de la maison mère. Bref, nous devions faire en sorte que les salariés aient l'impression d'être dans leurs bureaux habituels alors qu'ils n'y étaient pas. La recherche des locaux c'est effectuée en trois jours. Nous

avons pour cela sollicité la collaboration d'un conseil en immobilier d'entreprise. La surface de bureaux trouvée, le bail négocié, il ne nous restait plus qu'à transformer les lieux selon la demande du client. 5 jours ont été nécessaires pour restructurer l'espace, mettre aux normes les locaux, installer le chauffage et la climatisation, réaliser les peintures et poser les moquettes, mettre en place le matériel... L'ensemble des abonnements (téléphone, internet...) avait été demandé dès la prise à bail et a été obtenu environ 10 jours après. Entre la première rencontre avec notre client et la livraison du site il ne s'est écoulé qu'une quinzaine de jours. Et encore une fois j'insiste sur le fait que les locaux étaient absolument opérationnels, nous étions intervenu jusque dans la fourniture des stylos dans les pots à crayons !

A.H : Une fois le site livré, qu'advient-il?

A.M : Notre mission continue, puisque nous gérons le site. Le client est libre de toutes contraintes de gestion : une panne de climatiseur intervient il nous téléphone et nous réparons en 24 heures, les fournitures de bureaux viennent à manquer il nous prévient et nous lui livrons ce dont il a besoin. Nous disposons des techniciens adéquats quelque soit le problème ! En quelque sorte, SpotPlaces met à la disposition de son client une plate-forme de ressources. De cette façon il peut consacrer l'intégralité de son temps à son cœur de métier.

A.H : Cette solution, avez-vous dit, est moins onéreuse que les solutions traditionnelles, pouvez-vous nous en donner un coût ?

A.M : C'est assez difficile de vous donner une réponse car cela varie en fonction du projet, du site, du nombre de personnes à installer, des besoins d'aménagement... J'ai toutefois fait une moyenne, elle s'établit aux alentours des 5400 € par poste de travail par an. Encore une fois, ce n'est qu'une moyenne et les écarts à la moyenne peuvent parfois être importants (en positif comme en négatif). Si l'on considère que ce montant intègre l'ensemble des frais relatifs à ce type d'opération, à savoir les honoraires, les loyers, les charges, les impôts

relatifs aux locaux occupés et la gestion avec les administrations locales, les abonnements et les frais liés à l'immobilier, la téléphonie, l'informatique, la bureautique ou bien encore à la mise aux normes de sécurité, au nettoyage ou aux assurances obligatoires entre autres, je vous confirme de nouveau que ce coût est moins élevé que celui d'une solution traditionnelle. Encore une fois, n'oubliez pas que vous n'avez qu'une prestation de service à régler sans les engagements classiques de l'immobilier traditionnel (prise de bail, immobilisation, investissement technologique ou d'aménagement).

A.H : En admettant qu'une entreprise possède déjà une surface de bureaux qu'elle souhaite exploiter pour son implantation temporaire, répondez-vous à la demande de prise en charge et de gestion du site?

A.M : Oui, effectivement nous avons décliné le concept dans cet optique. Dans ce cas, il s'agit de SpotPlaces ONSITE. Cette solution permet à l'entreprise de bénéficier de nos services pour la création, l'aménagement, l'équipement et la gestion d'une surface immobilière qu'elle possède, pour la création d'un environnement de travail immédiatement disponible et temporaire, pour un projet déterminé.

De même, nous avons mis en place SpotPlaces ONSITE : nous mettons à disposition de la société un certain nombre de centres existants. Cette solution permet à l'entreprise de choisir parmi nos implantations géographiques un espace de travail dédié à son entreprise.

A.H : Combien de sociétés avez-vous implantées depuis la création de SpotPlaces au mois d'août dernier et quelles sont vos perspectives ?

A.M : Nous avons déjà ouvert 7 sites dont 3 en septembre et 3 à la mi-octobre. Deux autres sites seront livrés en janvier 2005 et 6 en mars ou avril de la même année. Nos perspectives pour cette première année d'exploitation sont de 20 sites alors que nos meilleures estimations n'en prévoyaient que 12 ! ■