

CENTRES D'AFFAIRES



Axel Kuborn, Koen Batsleer, Florence Legein, Véronique Le Clercq, Frédéric Vermeylen et William Willems.

UN NOUVEL « ENTREPRENARIAT »

SUR BASE D'UNE ENQUÊTE RÉALISÉE PAR FINPOWER FIN 2012, LES 140 *BUSINESS CENTERS* DE BELGIQUE, PRINCIPALEMENT RÉPARTIS SUR LES VILLES DE BRUXELLES, ANVERS, GAND ET LIÈGE, AFFICHENT UNE CROISSANCE ANNUELLE DE 5% , ET CE MALGRÉ UNE SITUATION ÉCONOMIQUE FRILEUSE.

TEXTE THIERRY LAFFINEUR - PHOTOS STÉPHANIE LECOQ

La capitale de l'Europe emporte la « palme » dans ce secteur, atteignant un chiffre d'affaires de 40 M euros, soit 65% du marché ; la Flandre quant à elle conserve sa vitesse de croisière (25 M euros) et la Wallonie trouve peu à peu ses marques. Au-delà des chiffres, ce développement nous interroge quant aux évolutions des prochains modes de travail selon une nouvelle rentabilisation/gestion du temps, une plus large flexibilité, un réseautage très dynamique, etc. Plus en détails on se posera donc plusieurs questions :

- 1/ Une nouvelle manière de penser le monde du travail est-elle née ? Quels avantages offre-t-elle et existe-t-il un profil type de l'utilisateur ?
- 2/ Quels facteurs socio-économiques (ou autres) expliquent la progression rapide du secteur ?
- 3/ Comment évaluer la demande du marché ?
- 4/ Quelles synergies (p.ex : public/privé) de tels espaces peuvent-ils favoriser et sous quelle forme ?

Pour y répondre, la présente Table Ronde réunissait :

- Koen Batsleer, Managing Partner Office Center FinPower
- Philippe Antoine, Directeur Général Expansion Economique citydev.brussels (ex SDRB)
- Frédéric Vermeylen, Orionagroup- Managing Partner et Pdt BOBCA
- Axel Kuborn, Adm. Dél. Silver Square, Managing Partner
- William Willems, Regus, Regional Manager

BORN IN THE USA

Les premiers centres d'affaires trouvent leur origine durant les années 1980 dans les principales villes d'affaires des États-Unis, à partir des centres d'appels des voyageurs de commerce (Source : New York Times /Wikipédia).

Selon sa définition actuelle, un centre d'affaires est un immeuble tertiaire (ou un espace de bureaux dans un immeuble) entièrement équipé et meublé pour recevoir à bref préavis des utilisateurs de bureaux pour une période généralement limitée.

DES RESSOURCES PARTAGÉES

Cette formule présente plusieurs avantages aux occupants, parmi lesquels on listera :

- 1/ Des baux plus flexibles et à plus courte durée que les bureaux traditionnels. Parce qu'ils n'exigent pas d'engagement à long terme, les centres d'affaires intéressent autant les entreprises en démarrage (start up) que les multinationales à la recherche de points de chute locaux ou régionaux.
- 2/ L'allocation d'espace étant très flexible, elle permet l'ajout/retrait rapide d'espace lorsque les besoins des occupants changent.
- 3/ Les centres d'affaires mutualisent les ressources (voir infra) permettant ainsi aux locataires de partager l'équipement de bureau et d'accéder à des services qui seraient autrement trop onéreux.

En conséquence, les centres d'affaires ont sur les bureaux traditionnels des avantages financiers et de flexibilité organisationnelle, à savoir :

- Des coûts de démarrage faibles ou inexistant

- Une adresse généralement prestigieuse
- Une souplesse dans la location de l'espace (entretien inclus)
- Une disponibilité immédiate

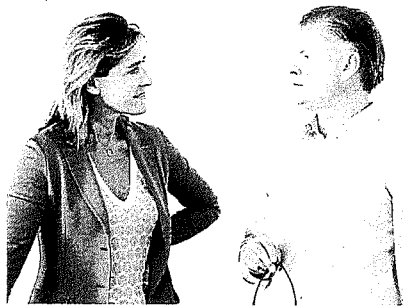
On ajoutera que le loyer forfaitaire (payé par l'utilisateur et soumis à TVA) comprend dès lors toutes les charges, taxes et impôts relatifs au bâtiment et aux biens qui l'équipent (assurances, précompte immobilier, taxes régionales, etc.) ainsi que les charges d'eau, d'électricité et de chauffage.

UN NOUVEAU MODE DE TRAVAIL ?

Assiste-t-on à l'émergence d'un nouveau mode de travail ?

W. Willems Dans son évolution, le monde du travail est influencé par plusieurs facteurs parmi lesquels :

- la technologie IT : via internet elle offre à nombre de professions et collaborateurs d'entreprises la possibilité de travailler quasi partout ;
- les coûts : les coûts de l'immobilier tertiaire constituent aujourd'hui le second poste de dépenses des entreprises après les salaires (entre 250 et 450€/m²). Il est donc normal que les entreprises cherchent à en limiter l'impact, notamment en rationalisant les superficies et les postes de travail alloués aux collaborateurs. Par ailleurs, une installation dans un centre d'affaires ne requiert aucun investissement. Elle permet donc de concentrer son capital sur des objectifs commerciaux ou de R&D.
- la mobilité/accessibilité : il s'agit de mettre à disposition du marché des possibilités de localisations multiples (ville et périphérie) de façon à limiter le flux de circulation des navetteurs ;
- l'aspect culturel : dissocier vie privée et vie professionnelle. Principe non applicable dans le cas du home office ;
- les éléments générationnel : la génération 'Y' (aussi appelée NETGEN = génération internet) est celle d'un mode de travail à la fois multitâches et relativement informel. Notez que la firme 'Google' emblématique de ce mode de travail compte parmi nos clients ;



Véronique Le Clercq et Frédéric Vermeylen



Bruno Wattenbergh



Paul Grosjean

INTERVIEW

BRUNO M. WATTENBERGH

Directeur Opérationnel, agence Bruxelloise pour l'Entreprise (ABE)

Interrogé dans le cadre du développement des Centres d'Affaires, B. Wattenbergh, évoque à travers trois questions, les spécificités de ce modèle.

W. Willems Comme évoqué le premier avantage concurrentiel d'un centre d'affaires est sa flexibilité. Cette dimension doit aujourd'hui être complétée afin de répondre au besoin (très prégnant) d'accessibilité/mobilité. Dès lors, notre stratégie d'implantation (Regus compte 1 500 centres d'affaires de par le monde) vise les nœuds de communications multimodales (aéroports, gares...).
Remarque: par principe un centre d'affaires regroupe des sociétés d'horizons différents. Il favorise donc les synergies et crée sa propre dynamique. Une implantation dans des nœuds de communication accentuera cette dimension.

PRIVÉ / PUBLIC : CONCURRENTÉ ou COMPLÉMENTARITÉ ?

On évoque une concurrence 'déloyale' entre initiatives privées (centres d'affaires) et publiques (centres d'entreprises, incubateurs). Qu'en est-il ?

A. Kuborn Nous évoquons le problème de la concurrence déloyale notamment lorsqu'une entreprise est hébergée plus de 3 ans dans un centre d'entreprises public et bénéficie de conditions favorables parce que subsidiées (à l'instar de certains personnes occupant indûment un logement social ou conventionné). Or, nous jouons également le rôle d'incubateur. Ne conviendrait-il pas que ces subsides soient directement alloués aux entreprises (start-up), libre à elles de s'installer ensuite dans un centre public ou privé ? Les deux marchés seraient alors égaux !

F. Vermeylen De façon plus générale, nous sommes un acteur économique et à ce titre favorisons l'emploi en fournissant des structures de coût favorables au développement/implantation d'entreprises. Dès lors, nous souhaitons que s'installe un système de 'vases communicants' entre structures privées (Centre d'affaires) et structures publiques.

P. Antoine Via la politique de développement de ses 8 centres d'entreprises et 5 incubateurs (voir : www.citydev.be) l'objectif de citydev.brussels (et donc des Pouvoirs publics) ne consiste en aucun cas à pénaliser le développement des centres d'affaires privés qui répondent d'une demande du marché¹. Toutefois, citydev.brussels s'est inscrit dans une stratégie (c'est son rôle) de rénovation urbaine portant notamment sur des quartiers 'difficiles'. Or, si les Pouvoirs publics peuvent

Une nouvelle manière de penser le monde du travail est-elle née ? Quels avantages offre-t-elle et existe-t-il un profil type de l'utilisateur ? Aujourd'hui, grâce à l'internet et à l'informatique, il existe moins de barrières à la création de son entreprise. Si vous ajoutez à ces deux facteurs, la sous-traitance, il devient alors possible de créer et de développer des entreprises qui ne requièrent pas à beaucoup d'espace physique. Par ailleurs, les cycles économiques étant plus courts, les entreprises doivent être d'autant plus flexibles. Raisons pour lesquelles, les centres d'entreprises, les hôtels d'entreprises se sont développés depuis deux décennies. Aujourd'hui, on voit fleurir des espaces de coworking (espaces partagés pour indépendants). Les secteurs IT et associés, comme les arts graphiques vont naturellement trouver une utilité à rejoindre de tels lieux.

Quels facteurs socio-économiques (ou autres) expliquent la progression rapide du secteur ? Dans une grande métropole, deux locomotives tirent l'économie : les entreprises administratives et la consommation privée. Les grands acteurs administratifs (Commission Européenne, Headquarters internationaux...) sous-traitent massivement et incorporent de plus en plus de solutions informatiques et de communication. Ces solutions évoluent extrêmement vite. En conséquence le secteur IT et communication foisonnent d'innovations et de créations de petites entreprises, voire d'individualités intervenant à des lieux précis de la chaîne de valeur. Ces acteurs doivent être proches de leurs clients ou de leurs pairs et constituent des clients potentiels pour des espaces innovants, alternatifs où l'on peut partager, co-crée et apprendre.

Quelles futures synergies (p.ex : public/privé) de tels espaces peuvent-ils favoriser et sous quelle forme ? On a vu en Wallonie la difficulté de créer des espaces de co-working. Leur réussite dépend du développement des pôles de valeur, des écosystèmes, comme celui de l'ICAB avec BetaGroup (voir : www.icabrussel.be). Il est en effet très risqué de déclarer offrir 2 500 m² d'espaces de coworking et attirer un maximum de SOLO (travailleurs indépendants isolés). Cela ne marchera pas. Ce qu'il faut c'est de l'animation, des valeurs et un certain esprit communautaire.

prendre certains risques visant à améliorer des espaces urbains délaissés (ex.: le site Euclides à Anderlecht), ce n'est pas le cas du privé. Selon ce principe, et même si les abus que vous mentionnez existent, il ne s'agit pas de concurrence déloyale mais de complémentarité ! Ainsi, notre action consiste à créer un 'écosystème' dans lequel pourront grandir les entreprises. Cet écosystème, à savoir un coaching et un encadrement public, une mise à disposition du réseau dont les opérateurs publics disposent à travers l'ABE (Agence Bruxelloise pour l'Entreprise), les GEL (Guichets d'Economie Locale) et les administrations communales/régionales, aide notamment les start up en matière de recherche de financement, de partenariats (nationaux/internationaux), etc. Ultérieurement, ces start up devenues entreprises – normalement au terme de 3 ans – ne sont plus nos clients. Toutefois, il nous appartient de suivre

la chaîne de leurs besoins immobiliers et de leur proposer des solutions d'hébergement sur le marché traditionnel, raison pour laquelle nous avons développé Inventimmo (= banque de données établissant l'inventaire de l'immobilier d'entreprise et PME à Bruxelles) et nos ParcPME (Birmingham, CityLine...).

CONCLUSIONS : TIERS LIEU DE TRAVAIL

Qu'il s'agisse de structures privées ou publiques, les Centres d'affaires (aussi appelés Tiers Lieu de Travail) ne répondent pas de la seule association 'hébergement + wifi + café' ! Selon une autre approche ils sont aussi un home-away-from-home (= un second chez-soi), à savoir un environnement convivial qui prolonge la maison dans la sphère publique.

¹ Les centres d'entreprises et incubateurs publics hébergent à ce jour 350 entreprises (1 160 emplois) sur une superficie de 19 000 m².

PROCHAINE TABLE RONDE

> SENIORERIES, QUEL IMMOBILIER POUR QUELLES EXIGENCES ?



Axel Kuborn



William Willems



Koen Batsleer



Frédéric Vermeylen



Philippe Antoine

– l'aspect environnemental (soutenabilité) : partager les ressources équivaut à en limiter la consommation.

A l'horizon 2015, on estime ainsi que 1,5 milliards de personnes dans le monde seront à même de travailler selon un mode 'nomade'. Cela montre qu'il existe aujourd'hui une dynamique modifiant considérablement tant le mode que la gestion du travail. Les Centres d'Affaires s'inscrivent dans cette dynamique.

A. Kuborn Ajoutons le phénomène de délocalisation des grandes sociétés qui choisissent de s'implanter en périphérie ou dans des villes intermédiaires afin de diminuer les coûts liés à l'immobilier (essentiellement mais non limités aux taxes immobilières P.I. et autres taxes communales & régionales, très importantes à Bruxelles). Cette tendance, dont Solvay à Bruxelles ou Sanoma à Anvers sont deux bons exemples, renforce le besoin d'une nouvelle façon de travailler plus flexible pour mieux accommoder les employés

UNE SOLUTION, UN INTERLOCUTEUR

F. Vermeylen Au vu de ces facteurs et des conditions économiques actuelles relativement précaires, les Centres d'Affaires constituent une alternative aux baux classiques en proposant deux avantages : la flexibilité (bail et superficie) et des coûts relativement bas.

K. Batsleer En conséquence, ce modèle intéresse nombre de sociétés. Selon nos études, 25% des clients des centres sont des entreprises disposant déjà d'un siège central mais à la recherche de points de chute régionaux pour de petites équipes (p.ex.: prospection commerciale). L'éventail des clients potentiels est donc très large, même si ce marché est majoritairement dédié (à +/- 90%) aux petites entreprises (4 à 5 personnes).

W. Willems Dans la structure actuelle du marché les propriétaires recherchent des locataires uniques fixés par des baux à long terme. Dans ces conditions, une start-up à la recherche de 150 m² est pénalisée, alors que dans le cadre de leurs réseaux, les centres d'affaires offrent l'exact opposé : une solution complète et un interlocuteur unique !

ÉCONOMIES D'ÉCHELLE : 50% ?

Comment mesurer financièrement les avantages d'un Centre d'Affaires ?

K. Batsleer Si je considère notre expérience, nous sommes passés d'une localisation traditionnelle (= dans un immeuble tertiaire classique) à une implantation dans un centre d'affaires et avons vu nos coûts 'de fonctionnement' (électricité, internet, chauffage,...) réduits de +/- 50% !

F. Vermeylen Une étude récente (2012) réalisée par AOS a montré que le coût moyen d'un poste de travail en Belgique est de +/- 980 €/mois. Ce chiffre est à comparer à la fourchette de prix que nous proposons, à savoir entre 250 et 600 €/mois

A. Kuborn Ce delta – parfois impressionnant – entre les deux marchés répond d'une logique. Dans un centre d'affaires, les besoins d'une petite entreprise (4 à 5 personnes / +/- 150 m²) sont garantis selon deux aspects : – la mutualisation des ressources/services (photocopie, salles de réunions...) agit sur les coûts/occupant. Ces coûts sont donc nettement moindres (principe d'économies d'échelle); – l'occupant ne paye que les seuls ressources et services utilisés. En effet, les avantages des centres d'affaires par rapport à un bail conventionnel sont encore plus visibles une fois tous les coûts portés en compte. Le loyer ne correspondant alors qu'à 40% des frais.

65% DE SERVICES, 35% D'IMMOBILIER

K. Batsleer Comparer un centre d'affaires et un immeuble traditionnel revient à comparer la location d'un appartement à celle d'une chambre d'hôtel. Les centres d'affaires relèvent donc d'un 'business model' spécifique dans lequel la clef de voûte est le service au client. Il suffit pour s'en convaincre de regarder la TVA : nous la récupérons parce que nos prestations sont considérées à 65% comme du service et à 35% (seulement) comme de la gestion immobilière. Enfin, gardons à l'esprit que les centres d'affaires sont toujours une 'niche'. Sur un marché tertiaire belge comptant +/- 21 millions m², les 150 centres d'affaires répertoriés sur le territoire national ne pèsent que : 270 000 m² (soit 1,3% du marché) ! Ce

chiffre et sa croissance doivent être comparés à ceux des pays anglo-saxons : si nous connaissons une progression intéressante des centres d'affaires belges (+ 5% /an au cours des 3 dernières années), d'autres pays (ex.: UK) enregistrent une croissance de 10%. Notre potentiel est donc appréciable.

FLEXIBLE

Qu'en pense les Pouvoirs publics ?

P. Antoine La notion générale qui transparaît derrière le développement des centres d'affaires est celle de la flexibilité. Elle est mise en évidence par un faux paradoxe. Explication : le marché des bureaux bruxellois (hors périphérie) affiche aujourd'hui un vide locatif – en baisse – de +/- 8,3% (+/- 1 million m²). Selon la loi de l'offre/ demande il devrait donc être possible pour les entreprises à la recherche d'un espace de négocier des conditions de location intéressantes. Ce n'est pas le cas. Pourquoi ? Gérer un immeuble (son fonctionnement et ses besoins évolutifs) est une charge très lourde – notamment en termes de temps – pour une entreprise. Pour celle-ci, il est donc beaucoup plus 'confortable' et rationnel d'externaliser cette gestion en optant pour une localisation dans un centre d'affaires plus flexible et moins contraignant quant à sa gestion.

W. Willems On peut compléter ce raisonnement. Les immeubles actuellement vides sont une opportunité financière pour les entreprises à la recherche d'espace. Par contre ils offrent un désavantage majeur : ils ne disposent d'aucune compétence permettant de rendre ledit immeuble opérationnel et performant tel que l'exige un centre d'affaires

ACCESSIBLE

Comment les responsables des centres d'affaires choisissent-ils leurs immeubles ?

F. Vermeylen Les stratégies divergent quant à la nature des biens à investir. Ainsi nous avons opté pour des Hôtels de Maîtres, d'autres pour des immeubles conventionnels. C'est un choix de positionnement. Quoi qu'il en soit l'intérêt majeur d'un centre – outre sa flexibilité – est sa localisation (centrale ou sur des axes stratégiques).