

Centres d'affaires, le marché repart

Après une fin d'année moyenne, 2010 a démarré « très fort », grâce à des groupes internationaux, souligne Adeline Charles, directrice générale de Servcorp France.

LE FIGARO. – Quel a été l'impact de la crise sur le marché des centres d'affaires ?

Adeline CHARLES. – Comme tous les secteurs économiques, il a souffert de la crise. Mais un phénomène a amorti son impact. Pour réduire leurs dépenses, bien des firmes étrangères ont fermé leurs bureaux de représentation en France et se sont tournées vers les centres d'affaires ou les bureaux virtuels. Dans ce contexte, certaines sociétés ont réussi à tirer leur épingle du jeu. C'est notre cas. D'autant que le bureau virtuel, solution simple, à moindre coût et qui offre une grande flexibilité, est au cœur de notre activité.

Comment se présente 2010 ?

Si la fin de l'année 2009 a été moyenne, 2010 a démarré très fort. Nous constatons une nette reprise de la demande, notamment de la part de groupes internationaux, dont beaucoup sont

américains. Les centres d'affaires leur servent à faire un premier pas sur le marché français. Si l'essai s'avère concluant, ils ouvrent une filiale commerciale.

Combien exploitez-vous de centres d'affaires ?

Trois actuellement, situés dans Paris à des adresses clés : square Édouard-VII et boulevard Haussmann, dans le IX^e arrondissement, immeuble Louis Vuitton, sur les Champs-Élysées. Notre stratégie est de privilégier la constance et la qualité de nos prestations.

Avez-vous des projets de développement ?

Oui, notamment dans de grandes métropoles régionales. Ils devraient se concrétiser cette année ou en 2011.

Quels sont vos clients ?

Notre clientèle regroupe tout un panel d'activités : des autoentre-

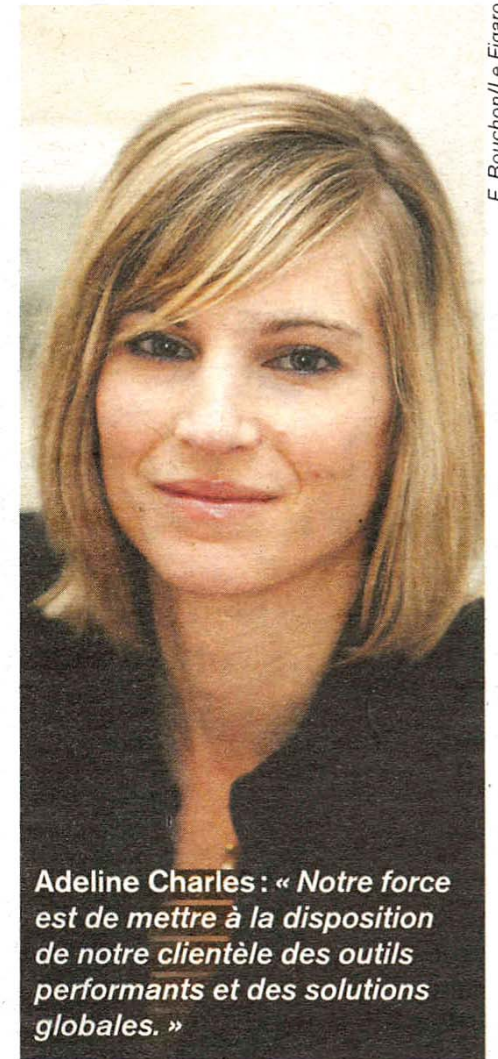
preneurs aux multinationales, en passant par des cabinets de conseil, d'avocats, des TPE, des PMI... Notre force est de mettre à leur disposition des outils performants et des solutions globales.

De quel genre ?

Le groupe australien Servcorp investit massivement pour offrir à ses clients les moyens de contrôler leur activité à distance. Notre plus belle réussite est le bureau en ligne Servcorp Online qui, grâce au réseau de télécommunication global liant nos centres entres eux, permet à nos clients de gérer leur entreprise où qu'ils soient dans le monde. Avec ce portail, ils réservent directement des salles de réunion, des services de secrétariat, organisent des conférences en ligne, gèrent l'accueil téléphonique en temps réel...

Combien coûtent vos services ?

Pour un bureau virtuel (domicilia-



Adeline Charles : « Notre force est de mettre à la disposition de notre clientèle des outils performants et des solutions globales. »

tion, numéro de téléphone, gestion du courrier, accès temporaire à une salle de réunion...) l'offre de base est de 100 euros par mois. Pour un poste permanent, tout équipé, dans un centre d'affaires, il faut prévoir au minimum 1 000 euros par mois.

PROPOS RECUEILLIS PAR
BERTRAND LE BALC'H