

Le coworking dévore les mètres carrés

La prochaine introduction en Bourse de l'américain WeWork témoigne du boom des espaces de travail partagés. Un secteur en mutation permanente, marqué par la multiplicité des offres.

Combien pèse WeWork : 50, 20, 15 milliards de dollars ? A quelques jours de son introduction en Bourse, prévue mi-septembre, les doutes sur la rentabilité du champion new-yorkais du coworking enflent et les pronostics sur sa valorisation dégringolent. L'opération menace d'être reportée mais une chose est sûre : au rythme de 150 implantations dans le monde chaque année, l'entreprise d'Adam Neumann a englouti les mètres carrés comme un dinosaure les forêts primaires. Ce qui en fait à la fois la marque de coworking la plus emblématique au monde et un groupe dont le modèle économique reste à démontrer.

Marché en ébullition

Le concept n'était pas nouveau, mais WeWork l'a démocratisé. « Dans les années 1990, Mark Dixon, le fondateur de Regus, a inventé les bureaux flexibles. Quelques services de bien-être ont été ajoutés au cours des dix dernières années, mais les éléments essentiels – Wi-Fi, accueil, organisation d'événements – étaient déjà là », estime Christophe Burckart, directeur général d'IWG France, propriétaire des Regus. N'empêche, en 2008, le centre d'affaires prend un coup de vieux lorsque l'entrepreneur Martijn Roodkin ouvre à Amsterdam le premier Spaces, un immense lounge façon aéroport, au design soigné. Modèle dont s'inspire fortement Adam Neumann lorsqu'il crée en 2010 The We Company, alias WeWork. En 2016, quand l'américain déboule à Paris – au 33, rue Lafayette, dans l'ex-siège d'Areva –, il bouscule un marché en ébullition, disputé à la



L'espace WeWork au 33, rue Lafayette, à Paris. Mobilier, services, animation : le fondateur du groupe américain a importé les codes des start-up.

fois par les acteurs du bâtiment et de l'hôtellerie. Soutenus par le groupe Les Nouveaux entrepreneurs, l'architecte Albert Angel et son comparse Lawrence Knights avaient joué les pionniers en ouvrant fin 2013 le premier centre Kwerk. En 2014, Philippe Morel créait, pour le groupe Bouygues, les centres NextDoor (rebaptisés Wojo depuis l'entrée d'Accor au capital). En 2015, Bureaux à partager lançait Morning Coworking (*lire encadré ci-contre*), dans des espaces en attente de réhabilitation. Puis vint Spaces, absorbé en 2014 par IWG, qui s'installa en 2017 face à l'Opéra Garnier et inaugura en 2018 le plus grand coworking d'Europe à la Défense, un paquebot de 18 000 mètres carrés.

Toujours plus grands, ces « tiers lieux » continuent à se multiplier. Une étude Cushman Wakefield en recensait 700 en France à fin 2018, dont 250 en Ile-de-France. Les petites agglomérations sont entrées dans la danse. La dernière implantation d'IWG se trouve à... Bourg-la-Reine (Hauts-de-Seine). Dans les métropoles, la demande est si forte que les centres, à peine ouverts, sont déjà pleins comme des œufs. « S'il est assez facile de trouver des places pour un ou deux postes, c'est très compliqué pour dix salariés », souligne Sophie Desmazières, présidente de BureauxLocaux. Pourquoi un tel engouement ? Le coworking répond aux besoins de trois catégories d'actifs : les free-

Quel espace pour quel type d'entreprise ?

Incubateur

Ils s'appellent Le Numa, The Village à Paris, le BIC à Montpellier, Euratechnologies à Lille... Créées par des collectivités, des écoles ou des grands groupes, ces structures accompagnent les porteurs de projet dans leurs premiers pas.

Accélérateur

Une fois constituées, les start-up peuvent être « accélérées » dans des structures inspirées du modèle américain de YCombinator. L'accélérateur s'implique dans leur développement, souvent en échange d'une part du capital.

Centre d'affaires

Ancêtre du coworking, il offre des bureaux pour une durée de location courte et des services mutualisés permettant aux locataires de s'installer sans se soucier de l'intendance : téléphone, Wi-Fi, accueil...

Coworking

En plus d'un espace de travail, il propose une panoplie étendue de services, de la cafétéria à la salle de sports en passant par la conciergerie. Animé par un *hospitality manager*, il fonctionne comme une « communauté ».

lances, les équipes projet de grands groupes, notamment dans le numérique, et les start-up en phase d'accélération. En rupture avec le système du bail commercial classique (le « 3-6-9 »), il fonctionne comme une prestation de service, sans engagement de durée ni dépôt de garantie. Le tout pour un loyer inférieur au coût d'un bail traditionnel, grâce à une utilisation optimale de l'espace.

Fonctionnels, accueillants, design, ouverts 24 heures sur 24, ces lieux répondent aussi à l'aspiration au bien-être des salariés. Adieu moquettes grises, bureaux en formica, salles de réunion glauques. Place à des espaces colorés, conçus pour que l'on s'y sente bien. « Adam Newman a apporté une vraie innovation en important les codes branchés des start-up et de la tech », complète Lawrence Knights, cofondateur de Kwerk. Un esprit que l'on retrouve dans le mobilier – baby-foot, canapés bariolés... –, mais surtout dans l'animation des lieux.

« Dans chaque centre, un *hospitality manager*, chargé de répondre aux besoins de tous les occupants, joue un rôle clé. C'est lui qui apporte la touche *pension de famille* », souligne Philippe Morel, fondateur de NextDoor, aujourd'hui à la tête de Dynamic Workplaces. Apéritifs, conférences, ateliers... les animations entretiennent la convivialité, réelle dans les coworkings à taille humaine comme les StarWays ou les Remix, plus factices dans les espaces géants. « Je pensais trouver une population d'entrepreneurs, mais les deux tiers des bureaux sont occupés par des salariés du CAC 40 qui regardent de haut les indépendants », grogne un locataire du WeWork Lafayette.

Les entrepreneurs, eux, ne s'y trompent pas. La plupart choisissent de passer d'abord par une pépinière, un incubateur ou un accélérateur (*lire encadré ci-dessus*). Notamment pour des raisons budgétaires. Obéissant à des logiques de mécénat, de développement territo-

rial ou d'investissement, les fabriques à start-up offrent l'espace pour un prix imbattable, voire gratuitement. A Station F, le poste de travail est facturé par exemple 195 euros par mois, contre 410 euros en moyenne à Paris, selon Bureauxlocaux. Davantage que des mètres carrés, les porteurs de projets viennent surtout y chercher un accompagnement sur mesure : aide au business plan, recherche de financements... Des services inexistant dans un coworking.

Signes d'essoufflement

En mûrissant, le marché se spécialise. Les marques Morning Coworking ou Stop & Work (IWG) poussent une offre d'entrée de gamme. A l'autre extrémité du marché se développent des centres ultra-luxueux, comme Kwerk, qui se concentre sur des adresses prestigieuses du VIII^e arrondissement parisien et dessine son propre « mobilier thérapeutique », The Bureau, dont les espaces sont conçus comme des boutiques hôtels, ou encore Signature, la marque six étoiles d'IWG. La concurrence s'intensifiant, les prix vont-ils commencer à s'essouffler ? Le phénomène a démarré à New York, où WeWork et ses concurrents se battent pour attirer les locataires. Un mouvement qui devrait bientôt toucher Paris. « Nous allons nous installer temporairement au 5^e étage de la Tour Montparnasse, avant sa rénovation », raconte Jérôme Laurens, fondateur de la SSII Eogile. Au vu du nombre de centres devant ouvrir dans les prochains mois, j'ai compris que j'aurai un meilleur pouvoir de négociation dans un an. » De quoi alimenter encore les doutes sur la rentabilité de WeWork.

Delphine Déchaux

LE TOP-5 DU COWORKING EN FRANCE

WeWork
75 000 m².

Morning Coworking
70 000 m².

Wojo (ex-NextDoor)
60 000 m².

Spaces
50 000 m².

Kwerk
11 000 m².

SOURCES :
CHALLENGES, SOCIÉTÉS.

Morning Coworking, le challenger tricolore

C'est le challenger frenchy de WeWork. Avec 22 sites sur 70 000 mètres carrés, Morning Coworking – filiale de Bureaux à partager (BAP), plateforme qui rapproche les acteurs en quête d'espaces avec ceux ayant des bureaux vides – est le numéro deux du marché tricolore. Il investit des lieux via des baux classiques ou l'occupation temporaire de bâtiments promis à un autre destin, aux loyers plus bas. Dès le départ, il a internalisé toute la chaîne de valeur de

la vie de bureau : fournitures, aménagement, services IT, événementiel... « Le meilleur moyen de réintégrer les marges, et d'être ultra-réactif face au client », promet Clément Alteresco, le patron fondateur de BAP. L'entité a sa propre agence de design et même ses ébénistes. Les grands groupes en quête de lieux pour y loger des équipes et projets en mode start-up sont preneurs. A Clichy, près de son siège mondial, L'Oréal a ainsi investi trois étages de Gate One, immeuble signé des

architectes Wilmette-Caillaud, loué par Morning Coworking. Pari gagnant ? L'entreprise, dixit son fondateur, a toujours été à l'équilibre, pour 17 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2018 (6 millions en 2016). « En 2019, nous visons 20 à 25 millions et 5 % à 10 % de rentabilité. » Le géant Nexity ne s'y est pas trompé : début 2019, il a pris 54 % de BAP pour faire de Morning Coworking sa marque amirale dans le secteur. A l'abri des états d'âme de la Bourse. **T.-D. N.**