



Photo Ludovic COMBE

INTERVIEW DE CATHERINE MERLOT

PAGE 13

« Il faut reformater les foires »

Eva et Adrien, parents comblés...!?

NE VOUS FIEZ PAS AUX APPARENCES

Avec Cafpi, ils vont pouvoir continuer à agrandir la famille, faire des projets et les financer.

PRÊTS IMMOBILIERS

REGROUPEMENT DE CRÉDITS ASSURANCES EMPRUNTEURS

04 72 34 02 02 · AGENCE LYON 3

04 72 43 02 02 · AGENCE LYON 6

04 69 73 40 40 · AGENCE ST GENIS LAVAL

CAFPI
N°1 des Courtiers

« Aucun versement de quelque nature que ce soit ne peut être exigé d'un particulier, avant l'obtention d'un ou plusieurs prêts d'argent. »
ORIAS 09047385 - Courtier en opérations de banque et en Assurance
Retrouvez toutes nos mentions légales sur www.cafpi.fr

LE PROGRÈS

ÉCONOMIE

Rhône

Ne peut être vendu séparément - Mardi 14 mars 2017

CENTRES D'AFFAIRES - COWORKING

Ils s'arrachent les m² de bureaux

Armand Verger, fondateur de l'espace de coworking Weréso, et Stéphane Quin, dirigeant du World Trade Center de Lyon. Photo JOEL PHILIPPON

PAGES 2 À 11

MATMUT STADIUM de Gerland

LOU/BAYONNE

Samedi 25 mars à 18h30 **BAYONNE**

Infos sur lourugby.fr

RHÔNE IMMOBILIER D'ENTREPRISE

Coworking, centres d'affaires :

À partir d'aujourd'hui, des milliers de mètres carrés vont se négocier au Mipim, le salon international de l'immobilier de bureaux. L'occasion pour le *Progrès Économie* de s'intéresser à l'immobilier tertiaire de la métropole, en particulier aux acteurs qui s'arrachent ces surfaces pour créer des centres d'affaires ou des espaces de coworking.

Chaque année en mars, les professionnels de l'immobilier tertiaire du monde entier négocient des millions de m² de bureaux à Cannes, au Mipim, le salon international de l'immobilier d'entreprise. Un marché de l'immobilier tertiaire qui a connu une année 2016 exceptionnelle dans la métropole lyonnaise, avec 292 000 m² de bureaux placés. Symbole d'un vrai dynamisme économique, qui pourrait bien s'accélérer en 2017. En témoigne l'emballement autour du coworking, qui a vu ces derniers mois l'ouverture d'espaces bien plus imposants qu'auparavant. Un phénomène nouveau qui interpelle. Les derniers entrants, des groupes nationaux ou de simples entrepreneurs, prennent à bail ou investissent dans des espaces de plusieurs centaines, voire milliers, de mètres carrés. Ils défient ainsi des acteurs lyonnais historiques qui misaient sur des surfaces de 250 m² en moyenne, à l'image de La Cordée (voir P. 5). Leur objectif : raffer cette part de marché d'entrepreneurs, désireux de rompre avec la solitude liée à la création d'entreprise et de travailler sur un mode communautaire, en proposant des espaces toujours plus vastes

dans des adresses prestigieuses. C'est ainsi que Nextdoor, filiale de Bouygues Immobilier, vient d'annoncer l'ouverture le 1^{er} septembre d'un coworking de 5 000 m² dans l'immeuble Silex 1 à la Part-Dieu. Ce qui en fera le plus grand espace du genre dans la métropole, effaçant au passage les récentes, et non moins imposantes, arrivées de Now-coworking (P. 4) sur 3 200 m² dans l'ancien garage Citroën (Lyon 7^e) et de Wéreso (P. 4) au début de l'année sur 900 m² dans le 6^e arrondissement.

En toile de fond, le besoin de flexibilité des entreprises

Une surenchère d'espaces de coworking qui aurait pu faire trembler les centres d'affaires, jusqu'à il y a cinq ans seuls à profiter de ce marché, mais qui en réalité ne désimpriment pas. La surenchère les incite au contraire à élargir leur offre avec des espaces de coworking. Car dans le fond, bien qu'ils ne séduisent pas forcément la même cible, centres d'affaires et espaces de coworking profitent d'un même phénomène : le besoin de flexibilité, de bureaux « en accordéon », de la part des entreprises. Centres d'affaires et espaces de coworking proposent ainsi de courts préavis d'un à trois mois, tout en permettant à ces entreprises de faire évoluer leurs bureaux en limitant les investissements. Une flexibilité presque totale, avec des espaces de coworking comme l'Anticafé (P. 3) qui proposent des tarifs à la minute. Un contexte qui soulève en tout cas une question : à quand la fin du bail traditionnel 3/6/9 ?

Dossier réalisé par
Franck Bensaïd et Yann Foray



■ Avec le besoin croissant des entrepreneurs de rompre avec la solitude et de travailler, la métropole lyonnaise n'y échappe pas. Ici, La Cordée Charpennes (Villeurbanne) a

ZOOM

L'espace de coworking

■ C'est quoi ?

Un espace de coworking ou « espace de travail collaboratif », est un lieu qui accueille dans un même espace des professionnels issus de tous secteurs d'activités, le plus souvent des indépendants ou des entrepreneurs qui viennent de créer leur petite entreprise. De nombreux espaces ont pour objectif de créer une communauté de professionnels, grâce à des animateurs dont les missions sont de favoriser l'entraide et les opportunités d'affaires entre les coworkers.

■ D'où vient le concept ?

Le coworking a été « inventé » à Berlin selon de nombreuses sources, au milieu des années 1990 avec la création de l'un des tout premiers hackerspaces, le C-Base. Un genre de prototype du coworking. Ce n'est que seulement dix ans plus tard que le premier espace de coworking

officiel est établi à San Francisco, afin de proposer un espace plus convivial que le bureau traditionnel. Puis à partir de 2007 naît une tendance qui ne s'arrêtera pas, due à la croissance de travailleurs indépendants ou nomades, d'auto-entrepreneurs, de start-uppers...

■ Et à Lyon ?

Le coworking est arrivé très vite à Lyon, en 2011. Composé à l'origine de quatre opérateurs – à savoir La Cordée, Etic, Locaux Motiv et l'Atelier des Médias – le nombre d'espaces n'a cessé de croître. Un phénomène tel que la Métropole a favorisé la création d'un réseau de coworking Grand Lyon, qui fédère aujourd'hui dix acteurs, sans compter la trentaine d'espaces ouverts depuis à Lyon selon les chiffres de l'Aderly, qui devraient grossir encore, tant le phénomène prend de l'ampleur.

ZOOM

Le centre d'affaires

■ C'est quoi ?

Un centre d'affaires est un immeuble de bureaux (ou une partie d'immeuble) qui louent des espaces cloisonnés à des entreprises qui viennent chercher de la flexibilité. Les professionnels clients d'un centre d'affaires profitent ici de bureaux privatifs, équipés et cloisonnés, séparés des autres sociétés qui louent aussi un espace.

■ D'où vient le concept ?

Les centres d'affaires sont nés dans les années 1980 aux États-Unis pour offrir des espaces de bureaux plus flexibles avec des baux plus souples. Sans engagement à long terme, la formule a rapidement séduit de nombreuses entreprises en démarrage ou en croissance. Ils séduisent des entreprises qui

ne veulent pas s'engager dans un bail à long terme, qui veulent installer un bureau dans une ville ou un pays étranger, qui ont besoin d'espace temporairement... Les centres d'affaires proposent parfois des services annexes, comme des salles de réunions, le partage de ressources ou encore du secrétariat.

■ Et à Lyon ?

On dénombrait « une trentaine de centres d'affaires dans la métropole, dont une dizaine de petite taille », selon le Synaphe (Syndicat national des professionnels de l'hébergement d'entreprise). A noter notamment la présence d'un des leaders européens, Multiburo, dont le siège est à Lyon, et qui existe depuis 1985.

la bataille des m² est déclarée



Travailler en communauté, le coworking monte en puissance en France et est ouvert en 2011. Photo Yann FORAY

Avec le Wi-Fi, des Lyonnais révolutionnent le concept du café traditionnel

« – Qu'est-ce que je vous sers ? – Du temps, du Wi-Fi et un café. » La conversation peut paraître irréaliste mais, sans trop caricaturer, c'est bien ce que vendent deux établissements lyonnais, où l'on paye le temps passé sur place et non les consommations. Soffa et L'Anticafé, dans le 1^{er} arrondissement de Lyon, proposent un concept détonnant.

Du coworking pour des clients de passage

Moyennant cinq euros, les clients ont accès au lieu pendant une heure, disposant d'une table, d'une chaise, d'une puissante connexion Wi-Fi et d'un buffet à volonté comprenant des boissons chaudes et quelques douceurs. L'heure passée, le temps est facturé au prorata ou à un tarif dégressif. Un concept apparemment idéal pour les petits entrepreneurs qui veulent rompre la solitude.

Le Lyonnais Rodolphe Maréchal, 48 ans, vient d'ouvrir et de prendre la gérance de L'Anticafé, rue du Bât-d'Argent, une franchise créée en 2012 à Paris. « Le concept



■ Rodolphe Maréchal, gérant de l'Anticafé. Photo YF

est né en Russie. La marque « Anticafé » a été créée par Leonid Goncharov qui possède désormais quatre établissements du genre à Paris, et développe sa franchise », explique Rodolphe Maréchal, dont L'Anticafé lyonnais est le septième du nom.

« La surface de 120 m² permet d'accueillir des jeunes start-uppers, des commerçants en transit... 98 % des clients sont de passage », précise le gérant. Si d'extérieur, L'Anticafé a tout l'air... d'un café, en regardant de plus près, les installations à l'intérieur donnent tout son sens au nom de

l'enseigne : « j'ai construit un espace clos afin d'installer une petite salle de réunion et des espaces isolés pour pouvoir téléphoner. Et bientôt un espace sera disponible au sous-sol pour des événements business par exemple », explique Rodolphe Maréchal. Ce commerçant, qui a longtemps exploité des supérettes à Lyon puis la boulangerie Tixier-Maréchal cours Vitton (Lyon 6^e), compte ouvrir rapidement deux autres Anticafés à Lyon et Villeurbanne et vise un chiffre d'affaires de 400 à 450 000 euros d'ici un an.

Y.F.

Pourquoi ils ont choisi le coworking ou le centre d'affaires

Que l'on choisisse un centre d'affaires ou un espace de coworking, l'objectif premier est le même : éviter de prendre un bail de longue durée. « C'est très important pour une jeune entreprise, encore plus une start-up, de ne pas être pris par la rigidité d'un bail 3/6/9. Trois ans, c'est le bout du monde au moment de la création », avertit Bertrand Girin, président fondateur de Réputation VIP, basée à Vaise. Ce chef d'entreprise se souvient des débuts de sa société, en 2012, au moment où il cherchait des bureaux. « Je m'étais intéressé au coworking, la société grossissait. Mais il nous fallait du calme et des bureaux fermés. » Il fait alors le choix d'un centre d'affaires sur les quais de Saône où lui et ses équipes resteront un an. « Intégrer un centre d'affaires, c'est perdre les soucis d'acheter du mobilier,

du ménage ou encore du courrier, défend-il. En revanche, au-delà de 4 ou 5 personnes, cela devenait moins pertinent pour nous. Désormais, nous sommes en location classique. »

Une tendance que Christine Magand, secrétaire générale du Synaphe ⁽¹⁾ confirme : « ce n'est pas toujours viable d'être en centre d'affaires au-delà de trois, quatre collaborateurs. Les business centers intéressent deux types de sociétés : les créateurs d'entreprises, en local, et les grandes sociétés nationales ou internationales qui cherchent une tête de pont pour s'implanter dans une ville. » Selon elle, en moyenne un tiers des clients de centre d'affaires sont des créateurs d'entreprises. Une clientèle que l'on imaginerait pourtant plus dans des espaces de coworking. « Ceux qui font le choix



■ En moyenne, près d'un tiers des clients des centres d'affaires seraient des créateurs d'entreprise. Photo d'illustration mooshny - Fotolia

de coworking vont sans doute chercher une communauté plus qu'un bureau. En majorité, les clients de nos centres d'affaires ne sont pas demandeurs d'animateurs comme on peut trouver en espace partagé collaboratif », défend Christine Magand. Justement, le coworking a permis à Guillau-

me Jarret, 32 ans, de rompre avec l'isolement du créateur d'entreprise. Mieux, c'est ainsi qu'il a trouvé un travail et est devenu partie prenante d'un projet entrepreneurial. « C'est dans un espace du type que j'ai rencontré mon associé, qui travaillait en face de moi », explique celui qui est désormais

associé dans l'entreprise lyonnaise Dronestagram, aujourd'hui installée dans l'espace Now Coworking (Lyon 7^e). À propos de l'aspect communautaire, Eric Dupin, son associé, surenchérit : « Quand on a besoin de recruter, on le fait savoir dans le coworking avant de passer une annonce sur Monster ou sur le Bon Coin. » « Il s'agit surtout de la clientèle de vingt-trente ans qui ressent le besoin de communauté. Cette tranche d'âge compose aussi une bonne partie de la clientèle des centres d'affaires, qui commencent donc à changer en repositionnant leur offre afin d'attirer une clientèle nouvelle tout en conservant les habitués », conclut Christine Magand.

[1] Syndicat national des professionnels de l'hébergement d'entreprise

Y.F.

LYON 7^E COWORKING

L'imposant Now Coworking a ouvert dans l'ancien garage Citroën

Avec ses 3 200 m² ouverts en novembre, Now Coworking s'impose comme le plus grand espace du genre que la métropole ait connu, symbole des mutations du secteur.

Assiste-t-on à la naissance d'un poids lourd du coworking ? C'est ce que laissent penser les chiffres et les ambitions de Now Coworking (siège à Rouen). Avec une centaine de bureaux fermés, 40 postes nomades, 7 salles de réunion et 344 coworkers présents, l'espace ouvert en novembre affiche déjà un taux d'occupation de 75 %.

Un espace de 3 200 m²

À l'origine du projet, deux entrepreneurs originaires de Rouen, Pascal Givon et Edouard Laubies, 50 ans, n'ont pas lésiné sur les moyens en investissant 2 millions d'euros pour aménager les 3200 m² pris à bail dans l'un des bâtiments les plus prisés de la ville : au dernier étage de l'ancien garage Citroën (Lyon 7^e). Design, décoration, mobilier... Rien n'a été laissé au hasard, de la



■ Pascal Givon, cofondateur de Now Coworking. Photo Yann FORAY

moquette à la table de ping-pong, un bijou de design à 3000 euros ! « Nous faisons le choix d'immeubles prestigieux, que nos clients apprécient puisqu'ils n'y auraient pas accès sans le

coworking. Prendre à bail de gros volumes permet d'étoffer l'offre avec 50 % des espaces dédiés à la communauté qui dispose d'une cuisine, une salle de sport, de massage et de cinéma », argu-

ment Pascal Givon, passé par la branche immobilière du groupe Axa. Edouard Laubies, lui, a longtemps exploité des Ephad dont il était propriétaire et a fait de la promotion immobilière. Le premier investissait dans de l'immobilier d'entreprise et cherchait un concept pour l'exploiter. Les deux entrepreneurs vont alors visiter des coworking aux États-Unis, et inaugurent leur premier espace de 1200 m² en octobre 2015 à Rouen, dont ils sont propriétaires des murs. « Désormais, nous cherchons à être locataires pour éviter l'endettement. La location laisse plus de choix », précisent les deux entrepreneurs, associés à 50-50. Ils ne pensent pas ouvrir leur capital. Mais déjà la stratégie est claire et ambitieuse : « D'ici trois ans, nous tablons sur 1,8 million d'euros de chiffre d'affaires à Lyon, 12,7 millions en consolidé voire 17 selon les ouvertures. » Now Coworking a prévu de s'implanter à Lille en septembre sur 3 500 m², à Marseille en 2018 sur 3 000 m² et vise une dizaine d'espaces d'ici 2020 dans les grands centres urbains.

Yann Foray

LYON 7^E COWORKING

L'Espace 193 joue la diversification en mêlant les concepts

L'Espace 193 ouvert depuis le 2 janvier mise sur la flexibilité. Avec 13 bureaux privés (de 500 à 550 €/mois), cinq salles de réunions (120 à 600 € la journée) et un espace de coworking de 120 m², Guillaume Barral, 34 ans, assume son modèle hybride, entre coworking, centre d'affaires et pépinières d'entreprises. En plus, le fondateur de l'Espace 193 veut proposer à terme un accompagnement pour les start-up clientes de son espace de coworking, dont les tarifs s'échelonnent de 29 € par mois (+3 €/heure) à 69 € avec une heure d'accompagnement, plafonnés à 329 €.

Un espace de 700 m²

« C'est dans mon ADN. J'accompagnais déjà des entrepreneurs lorsque je travaillais au sein de Lyon Ville de l'entrepreneuriat, de l'Adie (un organisme d'aide à la création d'entreprise) ou chez Rhône Développement Initiative », explique



■ Guillaume Barral.

Photo Yann FORAY

Guillaume Barral. Il a donc investi 600 000 € pour repenser ces locaux de 700 m² à Gerland, dont sa société est locataire. Une somme importante car « tout était à refaire », dit-il. Avec un salaire à temps-plein pour l'accueil, Guillaume Barral prévoit un chiffre d'affaires aux alentours de 320 000 euros à terme.

A fin février, quatre bureaux privés étaient loués.

Y.F.

LYON 6^E COWORKING

Weréso a investi 300 000 euros pour aménager son espace à Lyon

Il est peut-être le nouveau venu à Lyon, mais il est loin d'être le plus petit espace de coworking. Déjà présent à Lille avec 400 m² et depuis peu à Paris avec 600 m², Weréso a inauguré son adresse lyonnaise en décembre rue Tronchet, dans un ancien atelier de soierie conçu par le cabinet Eiffel, de 900 m² sur deux niveaux. Une surface qui peut accueillir jusqu'à 200 personnes, dans les 14 bureaux privés – de 15 à 40 m², loués entre 310 et 2 480 € par mois – ou dans les espaces partagés – 149 ou 290 € selon la formule – « qui développeront à terme 80 postes », ambitionne Armand Verger, 52 ans, le fondateur.

Un espace de 900 m²

L'entrepreneurs est lancé fin 2014 avec sa première entité lilloise. A l'époque, il a « les mains libres pour créer sa boîte », dit-il, évoquant modestement son passé de comptable, puis contrôleur de gestion et enfin directeur des affaires financières, passé par Disney, Ikea et Leroy Merlin. « J'ai assisté à une conférence sur La Cordée (voir P. 6). Cela a été un déclic », raconte Armand Verger, qui ne vise pas la même cible : « Weréso accueille à parts égales des grandes entreprises, des TPE et start-up et des indépendants ». Gardant 56 % du capital



■ Armand Verger. Photo YF

de Weréso, il s'entoure de business angels, d'une société de promotion immobilière, une d'aménagement de bureaux et une mutuelle. Chaque espace, dont il est locataire pour limiter l'endettement, possède ainsi un manager et un animateur en CDI, et il a pu investir 300 000 euros dans les locaux lyonnais. « Depuis le début, Weréso a un projet de maillage régional, national voire international », espère celui qui vise à trois ans 400 000 € de chiffre d'affaires à Lille, 850 000 à Lyon et autant à Paris. Mais déjà a-t-il d'autres projets en tête à Marseille, Roissy et de nombreuses villes dans le Nord.

Y.F.

VILLEURBANNE COWORKING

La Cordée multiplie son modèle

En cinq ans, La Cordée s'est imposée comme le leader du coworking dans la métropole, essayant même son concept au-delà des frontières régionales.

Tous les acteurs du coworking connaissent La Cordée. Il faut dire que depuis 2011, le modèle est devenu une référence du secteur en France, tant ses fondateurs ont relevé le pari de créer un réseau et une communauté autour de ses espaces.

4 000 m² au total

Six à Lyon, deux à Annecy, un à Paris, Rennes, Nantes, Morez et Lamuresur-Azergues... Soit treize espaces de coworking à travers la France, constituant au total 4 000 m² de surface. Julie Pouliquen et Michael Schwartz ne cessent de dupliquer leur concept, qui réunit aujourd'hui 900 membres, appelés « des encordés ». Sans compter les utilisateurs occasionnels qui gonflent les chiffres à 3 000 clients mensuels.

Rien qu'à Lyon, les différents espaces de coworking de La Cordée regroupent plus de 2 000 m². Et un projet est en discussion pour une ouverture en



■ Michael Schwartz, cofondateur de La Cordée. Photo Yann FORAY

2017 à la Croix-Rousse. Ainsi que la création d'une Cordée-Crèche dans l'ancien collège Serin (Lyon 4^e). Sachant que 80 000 à 250 000 euros sont nécessaires pour ouvrir une Cordée.

« Depuis l'origine, le concept est de créer un appartement partagé. Ici, on fait son café et on nettoie sa tasse ! »,

défend Michael Schwartz. C'est pourquoi l'entrepreneur de 30 ans ne prend jamais à bail de très grandes surfaces. « Nous cherchons des lieux de 250 m² en moyenne, qui permettent d'accueillir une trentaine de personnes, afin de favoriser les échanges. »

Depuis 2015, la Caisse des dépôts et

consignation (CDC) est entrée au capital de la société à hauteur de 25 %, aux côtés de cinq entrepreneurs privés lyonnais (20 %), le reste étant réparti entre Michael Schwartz et Julie Pouliquen. Les deux fondateurs, qui se sont rencontrés sur les bancs d'HEC Paris, revendiquent un chiffre d'affaires d'1,5 million d'euros, avec 16 salariés dédiés à l'animation des Cordées, ainsi qu'à des activités en développement. Comme l'accompagnement d'entreprises ou de collectivités qui veulent ouvrir leur propre espace de coworking, « des activités rendues possibles grâce à notre image de pionnier du coworking en France », analyse l'entrepreneur.

Quant à l'arrivée de gros acteurs du coworking en France et à Lyon, Michael Schwartz assure ne pas craindre ces nouveaux concurrents, en qui il voit une offre complémentaire : « à la Cordée nous accueillons surtout de jeunes start-up et petits entrepreneurs, qui viennent chercher de l'entraide et une vraie communauté. Quand leur entreprise grossit, alors l'offre de Weréso par exemple devient complémentaire pour prendre un bureau privatif plus grand pouvant accueillir plusieurs postes. »

Yann Foray

LYON 7^E COWORKING

La Tour du Web prévoit de s'implanter aussi à La Confluence

Inaugurée en janvier 2016, la Tour du Web est un projet porté par La Cuisine du Web. Une association qui veut favoriser l'entrepreneuriat web et numérique à Lyon. « Nous voulions créer un lieu permanent fédérateur où mélanger les différentes composantes des métiers du web représentés dans l'association », explique Grégory Palayer, président de la Cuisine du Web qui a pris à bail 2 500 m² dans un immeuble à l'entrée de Gerland. « C'est un gros risque pour l'association, nous louons les cinq étages. Mais nous avons obtenu des soutiens et garanties de partenaires financiers », précise celui qui a par ailleurs fondé UpMyBiz, société de conseils en webmarketing (Lyon 9^e). La Tour du Web est financée par les loyers des entreprises locataires des bureaux privatifs (50 % des recettes), de la vingtaine de postes fixes et nomades des coworkers (20 %), de la location de la salle d'événementiel (20 %) et enfin 10 % des revenus proviennent de différents sponsors, notamment via une campagne de fi-

nancement participatif menée l'an dernier. Un niveau est par ailleurs occupé par Enedis sur 250 m². « Ce modèle hybride et flexible permet d'attirer des entreprises de trois à cinq salariés, avec une existence de quelques années déjà », explique le dirigeant. Mais déjà, la Tour du web, qui s'autofinance pour le moment avec un budget à l'équilibre de l'ordre de 400 000 euros, pourrait voir plus grand : « le prochain gros projet est de faire construire un bâtiment de 6 000 m² avec des investisseurs et promoteurs, à Confluence dans l'idéal, à horizon 2020, pour un budget de 20 millions d'euros environ », annonce Grégory Palayer.

Y.F.



■ Grégory Palayer. Photo JB

TASSIN-LA-DEMI-LUNE COWORKING

Mix coworking ouvre des espaces en dehors de Lyon

Ce n'est pas tant par sa taille que par sa stratégie que Mix Coworking se place dans ce dossier. Avec deux espaces, l'un de 200 m², l'autre de 30 m², Bénédicte Poncet fait surtout le pari du travail partagé de l'autre côté du tunnel de Fourvière, en zone périurbaine à Tassin et Francheville. Elle a ouvert en octobre 2015 un premier espace à Tassin, dont elle est propriétaire des murs et qui a nécessité 180 000 euros d'investissements de rénovation, composé d'un open space, de trois bureaux privatifs et d'une salle de réunion. Un espace où elle tient aussi le rôle d'animatrice. « Cela m'intéresse de créer du lien, des synergies et d'agir localement », défend l'ancienne chargée de projet aux Hospices Civils de Lyon de 1999 à 2006, qui a par la suite créé une association dédiée aux enfants en situation de handicap. Avec 62 adhérents issus de l'Ouest Lyonnais et pour la grande majorité indépendants à leur compte (coach, consultants, graphistes...), Mix Coworking a vite atteint son seuil de rentabilité en à peine un an. « Dans l'ouest, les gens ont souvent des habitations plus grandes où ils peuvent installer un bureau. Chez Mixcoworking, ils viennent chercher du réseau et veulent rompre avec l'isolement ». Le concept suscite déjà bien des convoitises. La



■ Bénédicte Poncet.

Photo Sparre Fauquet Fotografi

mairie de Francheville a sollicité Bénédicte Poncet, pour lui louer 30 m² où elle a ouvert une « annexe » du coworking de Tassin en juillet 2016. Et d'autres municipalités de l'Ouest Lyonnais lui font des appels du pied, voyant dans ce modèle un moyen de dynamiser leur territoire. « Je n'écarte pas l'idée de dupliquer mon concept, mais il faudrait à mon avis créer un réseau périurbain d'espaces de travail partagé, chacun avec une orientation précise : incubateur, coworking... », analyse Bénédicte Poncet qui vise 120 000 euros de chiffre d'affaires pour son premier exercice se clôturant en août.

Y.F.



■ En 2016, ce sont 845 millions d'euros qui ont été investis sur le marché de l'immobilier d'entreprise de la métropole lyonnaise. JOEL PHILIPPON

RHÔNE INTERVIEW

« Les entreprises s'orientent de plus en plus vers le bureau flexible »

Benoît de Fougeroux, président de la FNAIM entreprises, voit d'un bon œil le phénomène des espaces de coworking.

Le marché de l'immobilier de bureaux dans la métropole lyonnaise a connu une année record l'an dernier, peut-on encore faire mieux ?

L'année 2016 a été un excellent cru puisque nous avons placé 292 000 m² l'an dernier dont 50 000 m² pour Orange. Une année qui confirme que nous avons réellement passé un cap puisque la demande placée moyenne, sur ces cinq dernières années, s'établissait autour de 250 000 m². La demande est soutenue et ce qui est important c'est que l'offre répond à cette demande. On peut se satisfaire par exemple que les transactions supérieures à 1 000 m² ont été très dynamiques l'an dernier ; 56 contre 39 en 2015.

Quels sont les profils d'entreprises qui consomment les m² de tertiaire ? Leurs profils changent peu, elles évoluent dans les domaines du service-industrie, et veulent être connectées et interconnectées.

Qu'est ce qui les décide à s'installer, déménager ou à se regrouper ? Bien évidemment le critère de l'emplacement, proche des transports, des

gares. La Part-Dieu reste, en ce sens, leur choix numéro un. Ensuite, il y a bien évidemment le critère du budget. Se pose la question du loyer, les entreprises, lorsqu'elles ne peuvent pas aller à la Part-Dieu, font alors le choix, par exemple, de Carré de Soie, ou de Gerland. Et puis, elles se positionnent enfin en fonction de la qualité des bureaux, au regard de l'efficacité, du bien être au travail, de l'environnement et des services incorporés dans l'immeuble. Leur dénominateur commun aujourd'hui, quelle que soit leur taille, c'est de travailler sur l'optimisation des surfaces.

Est-ce à dire que les entreprises de la métropole lyonnaise n'ont plus besoin d'autant de m² de bureaux ?

Oui, je pense que le nombre de m² va légèrement diminuer. Les entreprises sont en train de passer d'un monde cloisonné à un univers paysager où les bureaux d'1 m 20 - 1 m 40 sont

remplacés par des bureaux optimisés de 80 cm de largeur. Les entreprises recherchent, aujourd'hui, des plateaux de travail de plus en plus optimisés, avec des open space serrés et des espaces de vie plus généreux pour les loisirs et la détente avec des lounges, salles de créativité et des salles de repos. Oui, les espaces de travail sont redimensionnés pour laisser aussi plus de place à ce que j'appelle les axes de respiration où les salariés peuvent se détendre, communiquer. Les entreprises s'orientent de plus en plus vers le flexoffice, le bureau flexible.

Pouvez-vous nous en dire plus sur ce mode de fonctionnement ?

Pas de bureau attitré, pas de cadre photo, pas de poste de travail fixe, le salarié vient avec son ordinateur portable sous le bras, s'installe à un bureau différent tous les jours et passe beaucoup de temps dans les axes de respiration, chez ses clients, et peut aussi tendre vers le télé-travail.

C'est aussi dans l'esprit des espaces de coworking, un phénomène en train d'exploser à Lyon ?

5,9

C'est le volume total de m² de bureaux dont la métropole lyonnaise peut se prévaloir. Sur le seul quartier de la Part-Dieu, on recense 1,2 million de m² de bureaux.

C'est un phénomène qui a démarré à Paris et qui arrive doucement mais sûrement à Lyon et qui va se densifier dans les prochains mois.

Il répond aux besoins d'une clientèle qui travaillait chez elle et qui plus qu'un espace de travail y trouve un environnement de travail. Dans l'esprit, les entreprises sont mises en relation, peuvent collaborer ensemble, sont complémentaires et grandissent ensemble. A condition toutefois, à mon sens, qu'un manager les connecte entre elles, anime cet esprit collaboratif avec des ateliers, des conférences etc. Je vois d'un très bon œil l'arrivée des espaces de coworking, qui s'ajoute à l'offre des centres d'affaires parce que c'est une chance pour le marché de l'immobilier de bureau.

Les entreprises qui sont accompagnées aujourd'hui dans les espaces de coworking, qui vont grandir seront, je l'espère, les PME, les ETI de demain.

Propos recueillis par Franck Bensaid



■ Benoît de Fougeroux. @FAN_ArtyShoot

LYON 9^E CENTRE D'AFFAIRES

Le leader Multiburo va ouvrir son 3^e centre d'affaires lyonnais en avril

Fondateur d'un puissant groupe de gestion immobilière, Vendome Rome ⁽¹⁾ qu'il a revendu en 1997, le Lyonnais Paul Billon est avec Multiburo le numéro un français du secteur

Le Lyonnais Paul Billon et sa famille ⁽²⁾ sont, via VGP (Vendôme de Gestion et de Participation), les actionnaires majoritaires du Groupe Multiburo ⁽³⁾, une des trente entreprises (Billon immobilier, Billon RST etc.) dont sa fa-

32

C'est en millions d'euros le chiffre d'affaires 2016 de Multiburo avec 120 salariés. Le groupe de centre d'affaires est détenu par VGP, dont l'actionnaire majoritaire est la famille Billon. Plus de 80 % des centres d'affaires du groupe seraient occupés toute l'année.

mille et lui détiennent des participations majoritaires. Multiburo, c'est selon Stéphanie Auxenfans, DG

adjointe de Multiburo une force de frappe de « 25 centres d'affaires en France, dont onze à Paris, cinq en Belgique et un Suisse. Nous avons 6 500 clients à ce jour dans le groupe dont plus de 200 sociétés clientes de nos centres lyonnais. »

« Zürich et Bâle nous intéressent »

Quant au rythme de développement, elle parle de « deux à trois nouveaux centres d'affaires dans les deux ans ». Et de poursuivre : « Nous avons ouvert un premier centre à Genève en 2016; Zürich et Bâle nous intéressent; nous allons ouvrir dans la gare Saint-Lazare, nous voulons continuer de nous développer à Bruxelles en créant un sixième centre. Nos deux centres lyonnais sont pleins; nous en ouvrons un nouveau d'ici début avril dans l'immeuble « Le Forum ». Nous regardons l'opportunité d'investir encore à la Part-Dieu. » Dans les prochaines années, le volume de m² de bureaux de Multiburo - près de 45 000 m² aujourd'hui - devrait encore sans doute s'envoler. « Le dynamisme économique des villes que nous ciblons, notre positionnement



■ Stéphanie Auxenfans, DG adjointe de Multiburo Photo Stephane Lau

avec des services très diversifiés, personnalisés, séduisent parce que les entreprises qui nous font confiance ne viennent pas chercher que des m² de bureaux mais aussi un service impeccable comme dans un hôtel », souligne Stéphanie Auxenfans qui fait allusion au transfert du centre d'affaires Multiburo dans l'immeuble « Le Forum » : « il s'agira d'un centre nouvelle génération de 2000 m² avec un grand espace de coworking qui nous permet d'ajou-

ter un nouveau produit à notre offre de services. » Dans les centres d'affaires Multiburo, un tiers des clients serait des indépendants, souvent dans le consulting, un autre tiers des PME d'une quinzaine de personnes essentiellement dans les services, le reste des grandes entreprises qui ont besoin de mettre en place des équipes projets.

Franck Bensaid

(1) Issu de la fusion des groupes Rome (UFFI, SOMIF, SIT) et Billon (Gestion Vendome, Sopagim) ; revendu en 1997 par le Lyonnais Paul Billon avant que ce groupe ne devienne Urbania puis récemment Citya immobilier.

(2) En 1870 Hugues Billon créa la régie lyonnaise Billon & Cie qui se développera sous sa direction et celle de son fils Alphonse jusqu'à la fin des années 40. Dès le début des années 50, Charles Billon donnera à l'activité une impulsion significative, notamment dans le domaine de la copropriété. Dans les années 70, son fils Paul sera un des premiers en France à multiplier des opérations de croissance externe dans le secteur.

(3) Multiburo a été lancé en 1985. Son premier actionnaire était la mutuelle d'assurances GMF.

LYON 3^E CENTRE D'AFFAIRES

Stéphane Quin dirige le centre d'affaires haut de gamme de Lyon

Actionnaire et dirigeant du World Trade Center, situé aux deux derniers étages de la Tour Oxygène à la Part-Dieu, Stéphane Quin est à la tête de trois autres centres d'affaires lyonnais. Ce chef d'entreprise de 49 ans a misé très tôt sur ce marché, dans les années 1990. A l'époque, il crée Berthelot Entreprises en 1996 en ouvrant un centre d'affaires avenue Berthelot (Lyon 8^e), qui générerait selon le dernier exercice communiqué 450 000 euros de chiffre d'affaires en 2014.



■ Stéphane Quin. Photo Yann FORAY

Un espace de 1 300 m²

Ce n'est que dix ans plus tard que l'activité de Stéphane Quin prend de l'envergure, avec la création en 2008 du business center Quai 33 à Vaise, puis avec son entrée au capital de G2C Business Center en 2009, à Gerland. Chacun développant 1 000 m² de surface et proposant des prestations de locations de bureaux et de domiciliation d'entreprises. En 2012, il devient directeur général et actionnaire minoritaire du tout nouveau World Trade Center, aux côtés de la

CCI Lyon Métropole, DCB International et de l'Aderly. « La majorité des clients de cet espace de 1 300 m² (25 bureaux loués à partir de 1 300 €/mois), qui sont des entreprises internationales, louent des bureaux avec quelques collaborateurs pour une première implantation à Lyon », explique Stéphane Quin qui précise que le World Trade Center a trouvé son modèle économique, ayant dépassé le million d'euros de chiffre d'affaires en 2016.

Y.F.

LYON 3^E CENTRE D'AFFAIRES

Le duo Atallah-Ilardo fait le plein dans la région lyonnaise

Après avoir réussi, très jeunes, dans leur première aventure entrepreneuriale en créant une société de partages qu'ils ont revendue en 2009, les deux amis d'enfance, Marc Atallah et Julien Ilardo, ont décidé de capitaliser sur les centres d'affaires. Tout d'abord avec un centre d'affaires situé cours Lafayette Lyon 6^e « trop exigu » avant d'investir mi-2011 dans des locaux du boulevard Stalingrad à Villeurbanne où ils ont créé Algyr, un nouveau centre d'affaires de 275 m² « que nous avons rempli avec une dizaine d'entreprises en un an et demi », précise Marc Atallah.

Fort du succès de leur premier centre d'affaires, les deux associés décidaient de racheter, en 2014, 627 m² de bureaux dans l'immeuble « Le Britannia », en plein cœur de la Part-Dieu, pour en faire leur vaisseau amiral. Un espace qui a mis deux ans à être rempli par les quinze entreprises qu'il accueille aujourd'hui. « 80 % des entreprises que nous accueillons sont des antennes ou des filiales de sociétés nationales ou internationales, le reste des créateurs d'entreprises. ». A la location de bureaux s'ajoute une activité de domiciliation d'entreprises (plus de



■ Marc Attalah, co-dirigeant d'Algyr Photo DR

80 sociétés à ce jour) et de location de salles. « Nous avons été ces six dernières années sur une croissance de 20 % par an ; l'an dernier, nous avons réalisé 500 000 euros de CA sur nos deux centres avec deux salariés plus les deux gérants. », souligne Marc Attalah, plutôt optimiste quant à l'activité des centres d'affaires « au vu du dynamisme économique de la métropole ». Un dynamisme qui pourrait donner des idées de diversification aux deux amis et associés âgés seulement de 39 ans.

Franck Bensaid

LYON 6^E CROISSANCE

HumanSourcing progresse quatre fois plus vite que prévu

Le CA de HumanSourcing a grimpé de 19 % en janvier. L'éditeur lyonnais de logiciels de RH y voit la preuve d'une reprise économique.

HumanSourcing avait tablé sur une croissance de 5 à 6 % en ce début d'année 2017. Mais les résultats sont finalement bien meilleurs que prévu pour l'éditeur de logiciels lyonnais spécialisé dans la gestion de CV pour les ressources humaines. En janvier, il affiche une progression de 19 %, avec un chiffre d'affaires de 800 000 euros. « Cette progression est assez inattendue, confesse Nicolas Barbereau, président et fondateur de HumanSourcing. Cela témoigne, à mon sens, de la reprise du marché car les services de ressources humaines sont généralement la dernière route du carrosse en termes d'investissements. Ainsi,

si les sociétés ont choisi, ces dernières semaines de faire appel à nous pour doter leur RH d'un outil informatique performant de gestion des CV (environ 350 €/mois, NDLR), c'est qu'elles en ont les moyens et qu'elles entendent recruter efficacement. » Pour bénéficier plus encore de la reprise économique, la société HumanSourcing, fondée en 2003, va bientôt ouvrir un bureau à Genève. Par ailleurs, elle développe de nouveaux services, notamment un moteur de recherche, « assez révolutionnaire », dicit Nicolas Barbereau. « Nous aimerions maintenir une croissance autour de 10 % dans les mois à venir, reprend le président-fondateur. Nous avons d'ores et déjà pris une belle avance sur notre tableau de marche. Et notre rentabilité est très bonne, autour de 40 %.

Pierre Comet



■ Nicolas Barbereau, président et fondateur de HumanSourcing. Photo DR

REPÈRE

■ L'entreprise

Fondée en 2003, la société Human Sourcing édite un logiciel de gestion de CV, qui simplifie le processus de recrutement des entreprises.

Elle compte douze salariés et possède 4 millions de CV dans sa base. Son chiffre d'affaires s'élève à 800 000 €.

■ Elle est détenue

Nicolas Barbereau, le président-fondateur, détient l'intégralité du capital de HumanSourcing, via sa holding NBH.

■ Elle recrute

HumanSourcing est actuellement à la recherche d'un technico-commercial.

TASSIN-LA-DEMI-LUNE CROISSANCE

Lili Smart vise 1,2 million d'euros en 2018

L'entreprise qui développe une application pour les familles accompagnant un proche en perte d'autonomie vient de lancer sa campagne de financement participatif. Objectif: 10 000 euros.

Lili Smart trace sa route dans le domaine de la santé connectée. Après deux ans de recherche et développement, cette toute jeune entreprise lyonnaise vient de lancer son application. Une palette d'outils numériques dédiés aux familles accompagnant un proche en perte d'autonomie.

Objectif 500 000 euros pour la levée de fonds

« Nos produits sont commercialisés depuis le mois de février, explique Vincent Théry, co-fondateur de l'entreprise. Ils s'agit d'un pack qui comprend une application mobile pour l'aidant (calendriers, rappels, partage de contenus avec les autres membres de la famille, etc.), une montre connectée pour la personne en perte d'autonomie et l'installation de capteurs intelligents à des endroits stratégiques de la maison (frigo, pilulier, etc.). » Concrètement, ces dispositifs rappellent à la personne en perte d'autonomie qu'il faut pren-



■ Aymeric Garnier et Vincent Théry ont créé l'entreprise sur fonds propres, avec un investissement compris entre 200 000 et 300 000 euros. Photo D.R.

dre, par exemple, ses repas ou ses médicaments tout en tenant l'aidant informé. La montre permet également de prévenir les chutes. « Pour développer l'application, nous avons investi entre 200 000 et 300 000 euros sur nos fonds propres, continue Vincent Théry. Pour

nous développer davantage, nous avons lancé une campagne de financement participatif. L'objectif est de récolter 10 000 euros pour étoffer notre pôle communication. » Et le 28 mars, l'entreprise de trois salariés va également lancer une première levée de fonds

avec un objectif à 500 000 euros. « Nous allons ainsi accélérer notre croissance et embaucher nos premiers salariés. Avec mon associé Aymeric Garnier, nous prévoyons le recrutement de 12 personnes en un an. »

L.C.

REPÈRE

■ L'entreprise

Créée en 2016 par Aymeric Garnier et Vincent Théry, Lili Smart -3 salariés- prévoit 200 000 euros de chiffre d'affaires 2017 et 1,2 million en 2018. L'entreprise est spécialisée dans les outils de santé connectée, et développe des outils numériques dédiés aux familles accompagnant un proche en perte d'autonomie.

■ Elle est détenue

Ses deux actionnaires sont les deux fondateurs. Une situation qui va évoluer après la levée de fonds initiée le 28 mars.

■ Elle recrute

Un plan de recrutements sur 12 postes est prévu, avec des profils d'hotliner, opérateur back-office, ingénieurs, commercial, communicant, etc.

INTERVIEW FOIRE DE LYON (17-27 MARS)

« Reformater les standards des foires »

Pour Catherine Merlot, présidente du Groupement des organisateurs de foires, l'heure est à la mobilisation pour faire évoluer les foires au rythme du 21^e siècle.

Les foires ont-elles encore une force d'attraction ?

Oui en tout cas pour un certain public. Car le digital et la possibilité de faire des promos de façon permanente a bousculé les modes de consommation. Ce qui attirait la plupart de nos visiteurs, c'était les prix foire. Le modèle encore aujourd'hui en vigueur est l'héritage du 20^e siècle avec un modèle de croissance qui a peu évolué par rapport à la transformation de la société. On propose toujours le même modèle de stand à nos exposants. Il a très bien fonctionné pendant ces dernières décennies mais aujourd'hui il ne répond à la demande des exposants. Au cours de ces dernières années, on n'a pas réussi à toucher le public des quadras et c'est encore les seniors qu'on retrouve en majorité parmi nos visiteurs. Il faut être conscient de la moyenne d'âge de notre visitorat. Si on ne se projette pas dans les 5-10 ans, on perdra des exposants et des visiteurs (1). Nous ne pouvons plus nous cantonner à vendre du m². Il faut

avoir une connaissance plus pointue de notre public.

Quelles solutions proposez-vous pour que les foires s'adaptent au monde du 21^e siècle ?

Il faudrait être capable par exemple de proposer d'autres formes de participation. Ou encore proposer des événements dans l'événement Foire. Il faudrait aussi essayer d'attirer de nouveaux types d'exposants comme les commerces de centre-ville. Pour cela, on peut très bien envisager des périodes de présence de certains exposants qui soient plus courtes. Cela se fait déjà dans certaines foires dont celles de Clermont-Ferrand et Lyon. Mais pour attirer de nouvelles populations, il va falloir reformater les standards des foires. Nous allons effectuer des tests et faire profiter de ces expériences à l'ensemble des foires.

Comment les foires réagissent-elles face à la vague de l'e-commerce ?

Il faut l'inclure et surtout ne pas s'arc-bouter face à cette tendance. C'est devenu un acteur majeur et nous devons voir comment tirer notre épingle du jeu. On peut se dire que la foire sert à des rencontres physiques où durant dix ou douze jours, les exposants et les visiteurs peuvent échanger. Mais le développement de l'e-commerce peut justement permettre de maintenir cette



Photo Ludovic Combe

BIO EXPRESS

Catherine Merlot

Age :

45 ans

Formation :

DESS Droit du travail, DEA Droit du travail

Fonction :

Directrice générale de la Foire exposition de Clermont-Ferrand et Présidente du Groupement des organisateurs de foires (Unimev).

Son plus :

La lecture (romans policiers)

Sa devise :

« Tout ce qui ne tue pas rend plus fort », Nietzsche

relation durant le reste de l'année.

D'autres points de progression ?

Nous voyons de plus en plus de visiteurs qui supportent mal une certaine forme d'agressivité commerciale ressentie lors de foires. Ce qui était accepté il y a trente ans l'est de moins en moins aujourd'hui. Il faut sensibiliser les exposants à des approches plus souples.

Le niveau du pouvoir d'achat affecte-t-il le panier moyen ?

On voit aujourd'hui que le panier

moyen est surtout tiré par le haut par de gros acheteurs. Depuis trois ou quatre ans, on a perdu une partie de cette clientèle tentée par l'achat coup de cœur. Maintenant, les gens réfléchissent avant d'acheter. Et là-dessus aussi, nous devons être vigilants.

Recueillis par Vincent Rocken

(1) : en 2015, les foires en France ont vu diminuer leur surface de 3,5 %, leur nombre d'exposants de 3,9 % et le nombre de visites de 1,5 % par rapport à 2014

ZOOM-ZOOM

Conduire une Mazda3
c'est découvrir l'esprit Jinba Ittai :
faire corps avec sa voiture.
L'expérience de conduite
est au cœur de nos créations.
Tout ce que vous percevez au volant
vous connecte à la voiture,
pour profiter pleinement
du plaisir de la route.

DRIVE TOGETHER*
人馬一体*

Mazda3 2017 DYNAMIQUE
1.5L SKYACTIV-D 105 CH BVM6 | 360 € TTC par mois⁽¹⁾ | TVS 198 €
Loyer arrondi à l'euro supérieur

* Faire corps avec sa voiture. Offre réservée aux professionnels, non cumulable, valable jusqu'au 31/03/2017 dans le réseau participant, sous réserve d'acceptation par Mazda Finance, Département de CA Consumer Finance SA, SA au capital de 554 482 422 € - Rue du Bois Sauvage - 91038 Évry Cedex, RCS 542 097 522, intermédiaire d'assurance inscrit à l'ORIAS sous le numéro 07 008 079 (www.orias.fr). (1) Exemple de location longue durée de 48 mois pour une Mazda 3 2017 Dynamique 1.5L SKYACTIV-D 105 CH BVM6 SKYACTIV-MT pour un kilométrage maximum de 80 000 km, soit 48 loyers de 359,21 € TTC, assurance perte financière et entretien inclus (hors pneumatiques), voir conditions et exclusions sur www.mazda.fr. Consommations mixtes (L/100 km) : 3,8 - Émissions de CO₂ (g/km) : 99. Mazda Automobiles France, 34 rue de la Croix de Fer - 78100 Saint Germain-en-Laye, SAS au capital de 304 898 € - RCS Versailles 434 455 960.

Cette publicité émanant de Mazda France est diffusée par LYON ELITE MOTORS, 51 rue Roger Salengro 69200 Vénissieux, immatriculé à l'ORIAS N° 07036050 en tant qu'intermédiaire en opérations de banque et services de paiement, qui est mandataire bancaire non lié de CA Consumer Finance. LYON ELITE MOTORS est aussi mandataire d'intermédiaire d'assurance.

NOUVELLE CONCESSION VAISE - LYON NORD

96 RUE MARIETTON - 04 72 53 14 88

NOUVELLE CONCESSION VÉNISSIEUX - LYON SUD

51 RUE R. SALENGRO - BD PÉRIPH. SUD - 04 37 250 500

WWW.MAZDA-ELITEMOTORS.FR

VITE

À NOS LECTEURS

Le Progrès Économie vous invite exceptionnellement cette semaine à consulter les Annonces Légales dans le cahier central (Informations Services).

>> **Angels for Food et Angels for Industrie**, sociétés d'investissement cofondées par **Angelor** (Lyon 2^e) et un investisseur privé, annoncent participer à la levée de fonds de 750 000 euros de la start-up **Véritable** (Ardèche), qui développe des solutions d'agriculture urbaine d'intérieur.

>> Le groupe lyonnais **Bocuse** annonce investir dans la start-up **Guestonline** (Toulouse) qui développe un cahier de réservation sur iPad, smartphones et PC, qui avait levé 700 000 euros en 2016 auprès de la Maison Bras, de la Tour d'Argent et d'investisseurs privés.

>> **Vanessa Rousset**, femme d'affaires lyonnaise à la tête du Groupe Appart Immo, vient d'obtenir l'agrément AMF pour sa société de gestion Appart invest gestion, et envisage de créer un premier fond de marchands de biens.

>> **GL events** confirme vouloir se développer en Amérique du sud, notamment avec l'acquisition de la société **Tarpulin** au Chili (protocole sous réserve d'audit), qui réalise un

chiffre d'affaires de 12 millions d'euros dans la fourniture et la location à moyen terme de structures modulaires.

>> Villeurbanne: historiquement situé au Tonkin, le **Groupe Adecco** vient d'inaugurer son nouveau siège français sur 13 000 m² à la Soie.

>> L'association **le Centsept** a inauguré ses locaux le 9 mars au sein d'Hevea, le lieu consacré à l'économie sociale et solidaire, rue de Marseille (Lyon 7^e).

>> Le **Groupe Ninkasi**, qui aurait réalisé l'an dernier 14,5 millions d'euros de chiffre d'affaires, vient d'ouvrir un 13^e établissement à Brignais et envisagerait aussi d'ouvrir au Carré de Soie, à la Part-Dieu, à la Confluence et à Vaise.

>> La **Banque Rhône-Alpes** a fait progresser son produit net bancaire de + 2,7 % en 2016 pour que celui-ci se situe à 145,7 millions d'euros pour un résultat d'exploitation de 43,1 millions d'euros (+4,7 %).

>> Le groupe lyonnais de services en assurances, **April**, revendique un chiffre d'affaires de 861,2 millions d'euros (+7,9 %), mais un résultat net de 20,1 millions d'euros (-52,3 %).

>> La société lyonnaise **Imalink Medical**, qui développe des solutions de télémédecine,

Rédaction économie

4 rue Montrochet,
69002 Lyon

Téléphone

Rédaction : 04.78.14.76.00
Pub : 04.72.22.24.37

Mail

economie69@leprogres.fr
lprpublicite@leprogres.fr

Web

<http://www.leprogres.fr/>

Facebook

www.facebook.com/leprogres.lyon

Twitter

[leprogreseco](https://twitter.com/leprogreseco)

La newsletter

www.leprogres.fr/e-services/newsletter-alerte

ne, annonce avoir levé 1 million d'euros, auprès de Simba Santé, société d'investissement cofondée par Angelor et des investisseurs privés.

>> 15 licenciements sur 24 salariés concernent la **Maison Marc Rozier** (siège à Vaise) créée en 1890. Le groupe chinois Wensli qui a pris le contrôle de l'entreprise en 2015 projetait d'en faire une marque mondiale.

MARDI PROCHAIN

Comment les clubs sportifs investissent dans leur avenir



■ **Olivier Ginon (LOU Rugby), Jean-Michel Aulas (OL) et Tony Parker (Asvel).** PJ/SG/JP

L'OL a inauguré le Grand Stade. Le LOU a déménagé à Gerland. L'ASVEL prévoit de construire une salle de 10 500 places. Les trois grands clubs sportifs de la métropole accélèrent leur développement, presque simultanément. Le Progrès Économie s'est intéressé à leur modèle économique et leur stratégie. La ville de Lyon est-elle capable de répondre à leurs ambitions ?

> À lire mardi 21 mars.

EN HAUSSE

+ 83 %

Le promoteur immobilier lyonnais spécialisé dans le logement social **Alila** annonce un chiffre d'affaires de 271 millions d'euros en 2016, soit une hausse de 83 % par rapport à 2015.

EN BAISSÉ

22,5

La biotech lyonnaise **Adocia** a enregistré un chiffre d'affaires de 22,5 millions d'euros en 2016, contre 40 millions en 2015. Elle a dû faire face en janvier à la rupture inattendue du contrat de licence avec **Eli Lilly**.

AGENDA

Foire internationale de Lyon

La Foire de Lyon s'étend sur plus de 90 000 m² et accueille 1 000 exposants répartis selon différents secteurs : ameublement, cuisine et bain, mode-beauté, piscine et jardins, terroirs et vins.

De 17 au 27 mars, à **Eurexpo**.

Comment aborder les marchés publics en Suisse ?

La CCI Lyon Métropole propose un rendez-vous d'informations sur le sujet. Avec 6 000 appels d'offres annuels chaque année, un chiffre d'affaires de 40 milliards de francs suisses, soit 10 % du PIB, la commande publique suisse représente un énorme potentiel à saisir.

Le 17 mars, à 11 h, à la **CCI Lyon Métropole**.

Le développement durable dans la filière Logistique et Transport

Sotradel organise un petit-déjeuner d'information sur ce thème afin d'accompagner les entreprises industrielles.

Le 21 mars, de 8 heures à 9 h 30, à la **CCI du Beaujolais (Villefranche-sur-Saône)**.

Atelier visibilité site internet

L'espace numérique entreprises (ENE) propose de s'initier aux notions du référencement, de l'optimisation de contenu afin d'adopter une stratégie efficace sur Internet.

Le 17 mars, de 9 h 30 à 12 h, à l'**ENE, 27 rue Joannès Carret (Lyon 9^e)**

RÉSULTATS

Crédit Mutuel : la confédération prône l'unité

Dans un contexte financier peu propice avec des taux très bas, malgré une concurrence et une réglementation accrues, le groupe **Crédit Mutuel** a réalisé le meilleur résultat de son histoire pour la troisième année consécutive.

Le groupe mutualiste composé de 2 100 caisses locales et 19 fédérations réparties dans ses six caisses fédérales dégage un résultat en progression de 7,7 % à 3,253 milliards d'euros. Les dépôts (+8,5 %) et les crédits (+7,5 %) sont en forte hausse, le nombre de clients (30,7 millions) également.

Les six entités affichent un résultat positif (2,5 milliards pour le **CM11 CIC** auquel appartiennent la fédération Sud Est et la Lyonnaise de banque) selon le résultat présenté à Paris par l'organe central, la Confédération nationale. (CNCM). « La solidarité renforcée permet au groupe de rester uni dans la diversité, préserve son agilité et affirme la différence de son modèle fondé sur les principes mutualistes pour construire la banque de demain » souligne le président **Nicolas Théry** en commentant ces résultats au bout d'une année agitée par le conflit entre la CNCM et le **Crédit Mutuel Arkea** qui regroupe les fédérations Bretagne, Massif Central et Bordeaux. Les dirigeants d'Arkea veulent

prendre leur indépendance tout en gardant la marque. En présentant des résultats positifs (350M€) **Jean-Pierre Denis**, président d'Arkea indiquait « qu'il n'était pas question de céder à une quelconque remise en cause de l'autonomie de décision et qu'Arkea était une ETI de la banque ».

Sur cette interminable bataille juridique, **Nicolas Théry** a souligné que « les dernières décisions définitives de justice ont rappelé que la Confédération nationale était propriétaire de la marque **Crédit Mutuel** et qu'elle assurait des missions de contrôle et de solidarité ». Il a répondu à **Jean-Pierre Denis** : « Le **Crédit Mutuel**, c'est 2 100 start-up (nos caisses locales) et nos six caisses centrales sont l'ETI de la banque et de l'assurance.

En revanche, il n'y a aucune organisation centralisée, aucun projet d'OPA. Les caisses ont toutes leur autonomie de décision, leur liberté d'entreprendre. La confédération n'a aucun rôle sur l'emploi ». Et de rappeler que les syndicats des salariés d'Arkea souhaitent le maintien dans la Confédération. Visiblement, il y aurait moyen de s'entendre sans passer par la case tribunal.

*NDLR : le **Crédit Mutuel** est le propriétaire du Progrès.*

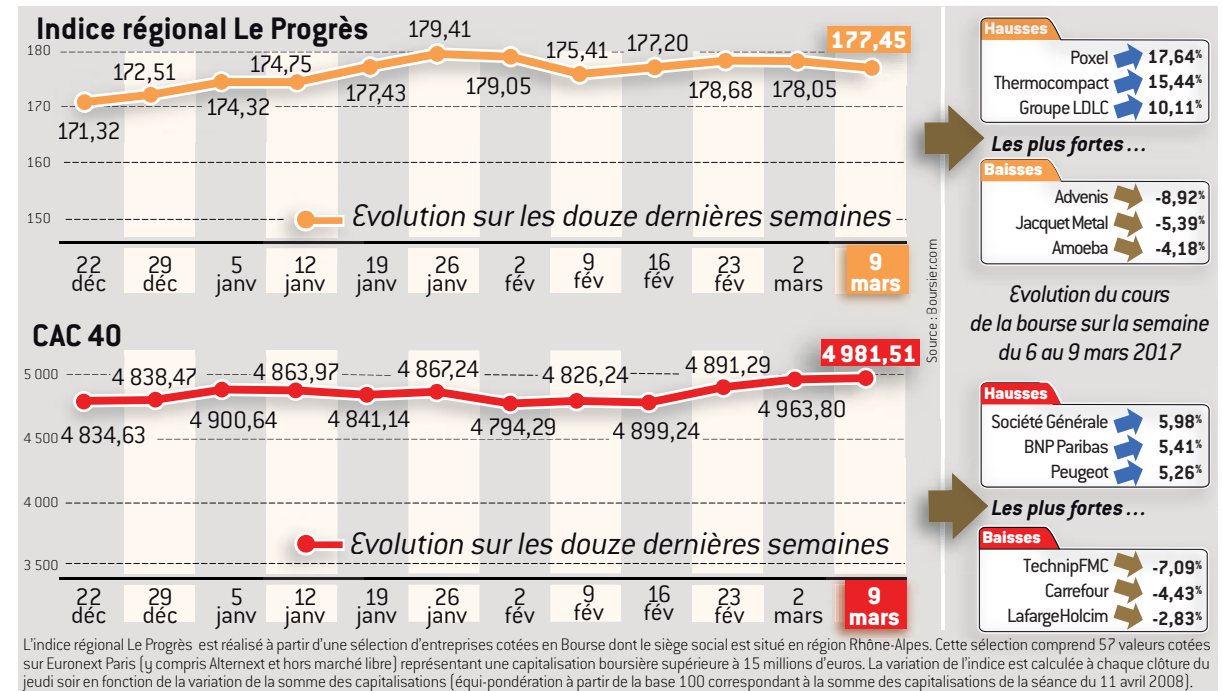
FINANCE LA BOURSE

Transformation numérique : le groupe Sopra Steria reste au beau fixe

Se positionnant comme « leader européen de la transformation numérique », le groupe affiche une belle santé sur le marché boursier avec un gain de 33 % sur un an

La fusion de la rhônalpine Sopra avec la parisienne Steria, en 2014, avait effrayé beaucoup d'investisseurs. Il n'était pas évident, à l'époque, d'imaginer faire travailler ensemble une Steria habituée à la croissance externe et très internationale et une Sopra plus hexagonale, qui tablait sur sa croissance organique. Pourtant, les derniers résultats, au titre de l'année 2016, démontrent les avantages de cette opération. Le groupe a en effet réalisé 3,75 milliards d'euros (+4,4%) de chiffre d'affaires. Mais surtout, par sa taille, Sopra Steria a réussi à se positionner comme le « leader européen de la transformation numérique ». Et il profite à fond de la course à la « révolution digitale ». Cela permet au groupe d'imposer ses conditions. Conséquence : en un an, sa marge est passée de 6,8 à 8 %.

Quant au bénéfice net, qui a atteint l'an dernier 150 millions d'euros, il a fait un bond de... 78%. Et ce, malgré le Brexit, qui a figé les commandes et fait chuter la livre, pénalisant un groupe qui réalise 25 % de son activité outre-Manche. Coté boursier, tout va bien aussi. Depuis le début de l'année, la valeur a ga-



gné 20 % et affiche un gain de 33 % sur un an. Le dividende est lui aussi orienté à la hausse : cette année, le groupe versera 2,20 euros au titre de 2016. Le gérant du fond Kirao Smallcaps, Saad Benlamine prévoit un objectif de cours à 18 mois de 150 euros. Soit, compte tenu du cours actuel, un potentiel de gain de 16 %.

Patrick Berthier

177,45 Les 5 000 points annoncés la semaine dernière ont été atteints mais en cours de séance seulement ! La Bourse de Paris a navigué en fin de semaine dernière dans un contexte marqué par la BCE qui n'a pas touché à ses taux directeurs mais qui a relevé ses prévisions de croissance du PIB de la zone euro pour 2017 et 2018. Elle prévoit un taux d'inflation de 1,7 % en 2017. Côté valeurs régionales, Poxel (biotechnologie) regagne du terrain après avoir souffert en février d'une note de Société Générale qui préconisait de vendre le titre.

PATRIMOINE [CONSEIL]

Pensions de famille

Selon le principe de solidarité et des dispositions du code civil instituant une obligation alimentaire entre parents et enfants et entre enfants et parents, le code général des impôts prévoit une déduction des pensions versées soit à la suite d'un jugement soit en l'absence de jugement. On peut déduire de ses revenus la pension versée à un enfant mineur fixée par le juge sauf en cas de garde alternée suite à un divorce car les parents bénéficient d'une majoration du nombre de parts. En l'absence de jugement, la déduction est possible pour une somme correspondant à l'obligation alimentaire dont le montant varie en fonction des besoins de celui qui reçoit et des capacités de celui qui verse. Pour un enfant majeur non compté à charge mais qui vit avec ses parents, la déduction est limitée à 3 410 € (double si marié) sans



■ **Pierre Fromental,** conseiller en patrimoine chez Fromental-Paccard DR

justificatif et jusqu'à 5 738 € avec justificatifs. L'enfant bénéficiaire doit déclarer la pension versée et déduite. Si l'enfant majeur a un autre logement, la déduction est limitée à 5 738 €, 11 476 € si l'enfant est célibataire et chargé de famille ou s'il est marié ou pacsé sans ressource. Les pensions versées à un ascendant sont également déductibles.

RHO - 1

VEILLE DES ENTREPRISES

<http://www.infolegale.leprogres.fr>

Infolegale & marketing

En partenariat avec

Créations

- **Raison sociale :** A2M Resto (Villeurbanne)
Activité : restauration rapide
- **Raison sociale :** Yves Bourrat (Soucieu-en-Jarrest)
Activité : fabrication d'instruments scientifiques et techniques
- **Raison sociale :** Eby Holding (Lyon 9^e)
Activité : conseil en import-export
- **Raison sociale :** Eniphox (Les Ardillats)
Activité : Fabrication de mobilier d'extérieur et meubles en bois
- **Raison sociale :** TCESAR (Lyon 5^e)
Activité : ventes de journaux, presse, librairie, papeterie

Fusion-Acquisition

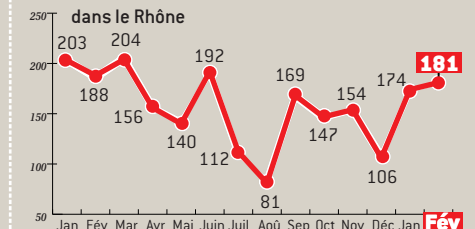
- **Sté absorbée :** Elios France (St-laurent-de-Mure)
- **Sté absorbante :** Diffusalp (St-Laurent-de-Mure)
Activité : commerce de gros de fourniture pour la plomberie et le chauffage
Dirigeant : Christian Chaput
Décision actée le : 10 février 2017

Le baromètre Liquidations

● **En février 2017 par rapport à février 2016** dans le Rhône



● **De janvier 2016 à février 2017** dans le Rhône



Liquidations judiciaires

- **Raison sociale :** ALH Ambulance (Vénissieux)
Jugement le : le 28 février 2017
Mandataires : M^e Sabourin R. Bernard (liquidateur judiciaire)
- **Raison sociale :** Axe sécurité privée (Lyon 8^e)
Jugement le : 28 février 2017
Mandataires : M^e Sabourin R. Bernard (liquidateur judiciaire)

Infographie : Le Progrès

www.leprogres.fr