

# InSitu Groupe rachète At Home

## Écosystème

*Agnès Bergon*

Immobilier d'entreprise. Les deux acteurs toulousains dédiés à l'hébergement tertiaire flexible se rapprochent. Les détails avec Stéphane Adnet, directeur général d'InSitu Groupe.

InSitu Groupe vient de racheter At Home. Pouvez-vous nous rappeler qui est InSitu?

Le groupe a été fondé il y a 25 ans par Pascal Fenasse. Il se développe aujourd'hui majoritairement sur le marché du bureau opéré (l'activité génère 75 % de son chiffre d'affaires). Cela signifie que nous mettons à disposition de nos clients des bureaux clé en main, dans le cadre d'un contrat de prestation de service. Cela leur évite de s'enfermer dans un bail 3-69 : ils bénéficient d'une prestation de service qui présente l'énorme avantage de la souplesse contractuelle tant sur la surface occupée qui peut évoluer, à la hausse ou à la baisse, que sur la durée d'engagement qui peut être parfois très courte ou s'étendre sur plusieurs années en fonction des besoins.

Combien de mètres carrés tertiaires opérez-vous aujourd'hui?

Le parc immobilier opéré par InSitu frôle les 50000 m<sup>2</sup> de surfaces tertiaires, essentiellement à Toulouse et Blagnac où se situe le siège de l'entreprise, mais aussi à Rennes, Aix-en-Provence, Montpellier. Et en 2025, nous nous installerons à Paris dans un très bel immeuble haussmannien, en complète rénovation, avenue Victor Hugo

dans le XVI<sup>e</sup> arrondissement. Nous sommes locataires. C'est donc nous qui assumons le risque du remplissage des bureaux. Nous vendons ensuite un contrat de prestation de service, soit pour un poste de travail, dans les zones de coworking que nous opérons, soit le plus souvent pour des surfaces de bureaux. C'est une prestation all inclusive : vous êtes au bureau comme à l'hôtel. Au pied de chaque bâtiment, se trouve une conciergerie qui répond à tous vos besoins. Des prestations sur mesure en somme?

En amont, nous avons effectivement défini l'aménagement intérieur que le client souhaite. Nous faisons alors appel à notre filiale, Home & Office Concept, distributeur de mobilier situé à Paris, pour meubler et équiper les bureaux en fonction de ce cahier des charges. C'est donc très facile pour nos clients : on s'occupe de tout pour eux ! Home & Office Concept dispose également, rue Saint-Honoré, d'un magasin.

Nous vendons ainsi du mobilier à Canal +, notre premier client l'an dernier, LVMH, Danone, Axa, Zadig & Voltaire, etc. Ces surfaces de bureaux comprennent aussi fitness centers, flottes de vélos et trottinettes électriques à disposition, terrasses aménagées, studio TV, salles de réunion...

Vous êtes également présents sur le marché de la restauration d'entreprise?

Nous avons en effet deux autres filiales : InSitu Foodies et Bocal en

Boucle. Dans le premier cas, il s'agit d'un service de restauration pour nos clients dans nos immeubles de Toulouse et de Blagnac. Quant à Bocal en Boucle, il s'agit d'une start-up toulousaine dont le laboratoire est situé au MIN, qui vend des distributeurs connectés de produits de restauration frais, faits maison et 100 % bio. Nous équipons nos parcs de ces distributeurs connectés mais nous vendons aussi ces dispositifs à l'extérieur du groupe, notre premier client étant, sur ce créneau, Danone à RueilMalmaison. Nous avons en fait réalisé l'an dernier deux opérations de croissance externe, l'une portant sur Home & Office Concept et l'autre sur Bocal en Boucle.



De gauche à droite : Pierre Osswald, cofondateur d'At Home, Stéphane Adnet, directeur général d'InSitu Groupe, Arnaud Thersiquel, président cofondateur d'At Home, Pascal Fenasse, président fondateur d'InSitu Groupe et Shannon Picardo, cofondateur d'At Home.

Quelle est la stratégie poursuivie à travers le rachat d'At Home?

Ce rachat consolide nos projets de croissance. At Home fait le même métier que nous avec une cible un

peu différente. Jusque-là, nous n'accueillions pas de start-up dans les locaux que nous opérons, même si nous avons quelques postes de coworking. Grâce à cette acquisition, nous élargissons le spectre de notre clientèle, qui va désormais de la start-up jusqu'au grand groupe. Par rappel, At Home aujourd'hui, ce sont deux sites : la Cité avec 287 postes de travail et Médéric (derrière TBS) avec 249 postes. Un troisième site est prévu au sein de la future Cité internationale des chercheurs, avec 174 postes. Son ouverture est prévue le 2 novembre. L'université fédérale de Toulouse est concessionnaire du lieu. Elle a confié l'exploitation de la Cité internationale des chercheurs au bailleur social Cité Jardins (groupe ActionLogement) qui a en effet désigné At Home comme sous-exploitant de la zone de coworking.

À travers ce rapprochement, At Home renforce son assise financière grâce au soutien opérationnel et stratégique qu'InSitu va pouvoir lui apporter, et de son côté, InSitu va bénéficier de l'expérience d'animation de communauté c'est comme cela que se définit At Home, à savoir l'animation de l'écosystème des résidents At Home. En termes de complémentarité de savoir-faire d'une part et d'implantation géographique d'autre part puisqu'In Situ n'est pas présent aujourd'hui en hypercentre, c'est donc une vraie force de pouvoir proposer des sites en centre-ville, à la périphérie et demain à l'extérieur de la Métropole de Toulouse, dans une seule et même structure avec une vision identique du métier d'hébergement en surface tertiaire. Quels sont vos autres projets de développement ?

Ce rachat s'inscrit dans un projet

beaucoup plus ambitieux pour InSitu que l'on a appelé Cap 30 ans pour célébrer notre trentième anniversaire dans cinq ans. Nous avons l'ambition de doubler notre parc immobilier, c'est-à-dire atteindre a minima 100000 m2 sous gestion, et de doubler notre chiffre d'affaires qui aujourd'hui est de 25 M. Cela va passer par le développement de nos surfaces, que ce soit pour At Home ou InSitu, à Toulouse et à Paris également. Et par ailleurs, cela va passer par des projets de corpworking en lien avec le groupe ActionLogement. D'une part, parce que la zone de coworking de la Cité internationale des chercheurs est labellisée espace de corpworking par ActionLogement, d'autre part, parce qu'At Home est également fléché comme le futur exploitant du deuxième site de corpworking initié par ActionLogement, à Gimont, dans les anciens locaux de la Comtesse du Barry. D'autres projets pourraient suivre dans la périphérie toulousaine qui nous permettront d'étendre le maillage At Home-InSitu sur l'ensemble du territoire du Sud-Ouest.

Vous souhaitez multiplier les espaces de coworking ailleurs sur le territoire national ?

De fait, le seul site où il nous paraît intéressant de développer des résidences multiclents de coworking, c'est le quartier central des affaires à Paris. À l'inverse, et c'est un de nos axes de différenciation sur ce vaste marché du bureau tertiaire flexible, nous répondons à la demande de grands comptes qui souhaitent que nous opérons des bâtiments tertiaires mono-occupants. Nous le faisons déjà à Toulouse, Rennes, Aix-en-Provence et aussi Montpellier.

Comment le Covid-19 a-t-il impacté

votre groupe ?

La crise pandémique a été un extraordinaire accélérateur de tendances de fond d'usages de travail. Certes le télétravail a connu un essor considérable, néanmoins l'ambition des entreprises a été, très vite, de donner envie aux collaborateurs de revenir au bureau. Cela passe par un aménagement des espaces de travail totalement différent de ce qui existait avant, c'est-à-dire des espaces de travail propices au travail d'équipe, à la création, à l'idéation, aux moments collaboratifs. Notre savoir-faire consiste, en design d'espace, à réinventer des espaces de travail qui répondent à ces attentes. Après un moment de stand-by, le Covid a donc permis à notre activité de connaître un essor considérable. Cela a été également le cas pour At Home. Toutes les surfaces que nous opérons sont quasiment complètes. Nos taux de commercialisation évoluent entre 94 et 97 %. D'où l'impérieuse nécessité pour nous de trouver des nouvelles surfaces pour les louer, les transformer et les proposer ensuite sur le marché. Les offres présentes sur le marché répondent-elles à vos besoins ? Nous sommes en cours de discussion sur plusieurs sites. Un très gros projet doit ouvrir autour de l'aéroport, ainsi qu'un deuxième également très proche. Nous étudions d'autres pistes à Paris. Nous avons enfin un gros projet à Pibrac : nous avons signé un contrat de réservation sur un foncier de 25000 m2 auprès d'Oppidea où nous allons créer un hub combinant un tiers-lieu tertiaire, des activités sportives, un restaurant, une maison de services notamment dans le domaine de la santé. Si tout va bien, le site ouvrira en fin d'année 2025. D'autres développements d'At Home sont



prévus à Paris mais aussi au centre-ville de Toulouse, mais c'est encore trop tôt pour en parler.

### REPÈRES

· InSitu Groupe : création il y a 25 ans par Pascal Fenasse, 25 M de chiffre d'affaires en 2022, en croissance de 16 % par rapport à 2021 · At Home : création en 2015 par Arnaud Thersiquel, Shannon Picardo et Pierre Osswald, société à mission, 1, 3 M de chiffre d'affaires. Croissance attendue en 2023 : +23 %.

### L'immobilier tertiaire post-Covid

La pandémie de Covid-19 a durablement impacté le secteur de l'immobilier tertiaire, et offert aux professionnels comme InSitu Groupe de nouvelles perspectives. « Les grands comptes se posent effectivement des questions sur leur

parc immobilier, confirme Stéphane Adnet. Du fait de la mise en place des accords de télétravail, ils s'aperçoivent que les surfaces dont ils disposent sont trop grandes et en partie inoccupées. Plutôt que de chauffer, assurer, climatiser des bureaux vides, ils se disent qu'à l'échéance de leur bail, ils devront prendre des décisions. Et dans ce cas, quitte à faire quelque chose, autant rendre ces locaux plus attractifs, éviter de s'enfermer dans un bail 3-6-9 et pourquoi ne pas étudier la solution de bureaux opérés par des acteurs tels que nous qui leur assure une souplesse contractuelle et une flexibilité qu'ils ne peuvent trouver nulle part ailleurs. »

De nouveaux marchés s'ouvrent. « Nous sommes effectivement sollicités par des grands groupes,

notamment parisiens, qui ont de très gros bâtiments tertiaires. Ils nous interrogent sur notre capacité à reprendre par exemple un étage de 2000 ou 3 000 m<sup>2</sup> et créer un site de coworking à l'intérieur même de leurs locaux. Une solution qui leur permet de générer des revenus alors qu'ils sont engagés dans un bail dont ils ne peuvent se défaire aussi facilement qu'ils le souhaiteraient. Nous sommes évidemment intéressés mais aussi très attentifs à un élément majeur de nos métiers : l'emplacement, l'emplacement, l'emplacement! » ■

