



Le point de vue

Maguy Montoya

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT - NOW

Qui est Now ?

Now est une **entreprise française fondée en 2015 à Rouen** par deux entrepreneurs, Pascal GIVON et Édouard LAUBIES. L'entreprise **conçoit et exploite des espaces de coworking atypiques et premium**, implantés au cœur des grandes villes françaises.

En 2023, les marques **Now Coworking** et **Now Connected** ont fusionné pour devenir **Now**, chacune fonctionnant avec un business model différent.

Actuellement, **Now possède 18 espaces ouverts**, répartis sur **7 espaces Now Coworking** situés dans des grandes métropoles comme Lyon, Lille, Marseille, Bordeaux, Nantes et Strasbourg. Il faut ajouter à cela **11 espaces Now Connected**, principalement localisés en région parisienne, incluant par exemple La Défense, Montrouge, Saint-Denis, ainsi que dans des marchés régionaux plus secondaires.

Plus de 8 000 coworkers sont répartis dans les espaces de Now, représentant plus de 400 activités différentes en France. Nos espaces sont conçus pour favoriser les rencontres et le networking.

« La singularité de l'immeuble rentre en compte dans nos choix d'implantation. »

Quelles sont vos stratégies d'implantation ?

Now dispose de deux stratégies de développement distinctes. Now Coworking se concentre sur la **location de grandes surfaces - entre 3 000 m² et 4 000 m² - dans des immeubles historiques et emblématiques** des grandes villes de France. Nous pouvons citer ici notre implantation au sein de **l'immeuble Citroën à Lyon ou encore l'Hôtel Consulaire à Strasbourg**. L'objectif est de s'implanter dans les centres-villes des grandes métropoles françaises.

Now Connected offre des **solutions pour accompagner plus particulièrement les propriétaires**. Elle conserve les mêmes méthodes de conception et d'exploitation que Now Coworking, mais se concentre sur **des surfaces plus petites, à minima 1 000 m²**. Cette approche permet de **s'implanter dans des villes moyennes comme Bayonne et Metz**, ainsi que dans des quartiers secondaires des grandes villes. À titre illustratif, à Lille, Now Coworking est présent dans le Palais de la Bourse, tandis que Now Connected se trouve à Lille Europe.

Nous ne nous fixons pas un nombre précis d'ouvertures annuelles, mais privilégions davantage les opportunités en fonction de notre cahier des charges : **l'emplacement, la surface et la singularité de l'actif**.



Selon vous, pourquoi les entreprises se tournent-elles vers du coworking ?

Avant tout, les entreprises recherchent de la **flexibilité**. L'objectif est la réduction des coûts fixes liés à l'immobilier et sa gestion quotidienne. A titre indicatif, le coût du poste en coworking est nettement inférieur à celui des bureaux classiques. De plus, beaucoup préfèrent se concentrer exclusivement sur leur métier, en déléguant les activités d'entretien, de gestion des locaux et d'organisation d'événements. Cela représente un gain de temps significatif pour bon nombre d'entreprises qui n'ont pas les ressources humaines suffisantes dédiées.

Par ailleurs, la **solitude due au télétravail est une autre problématique majeure** apparue particulièrement depuis la crise sanitaire. Certaines entreprises participent financièrement à la prise d'un poste en coworking pour limiter ce sentiment d'isolement.

Fait intéressant, nous avons remarqué, au sein de nos implantations, que l'environnement de nos espaces Now participe à l'image d'une entreprise et constitue un **excellent levier de recrutement**.

Quels liens entretenez-vous avec les propriétaires dans le cadre de vos deux offres ?

Now Connected est un **prestataire de services, apportant son expertise aux propriétaires** sur la conception et l'exploitation d'espaces de travail. Le propriétaire finance les travaux d'aménagement, tandis que nous prenons en charge la gestion et l'exploitation de l'espace. En retour, nous lui reversons le chiffre d'affaires généré par l'activité. Nous assurons une gestion complète, allant du personnel à la gestion quotidienne des coworkers.

Pour Now Coworking, notre modèle relève du bail commercial classique où nous sommes locataires, bien souvent au travers de baux longs, de 9 à 12 ans fermes. Dans ce cas, Now réalise les aménagements et exploite les espaces pour son propre compte. Le chiffre d'affaires restant représente de fait la rentabilité de l'entreprise.

Quel est l'impact de la crise traversée par certains acteurs du bureau flexible sur l'image du coworking en général ?

Le secteur du coworking est encore jeune et les ajustements se poursuivent. Il s'agit là d'un cycle logique, comme toute innovation. La différence de Now réside dans sa stratégie : nous n'avons pas de plan d'ouvertures défini, et nous mettons l'accent sur la commercialisation de nos espaces.

En effet, pour assurer la stabilité d'une nouvelle implantation, **nous prévoyons un délai de 18 à 24 mois** pour atteindre un taux de remplissage de 90 %. **Un travail de pré-commercialisation est réalisé en amont** avec l'équipe d'exploitation de chaque nouveau site, nous permettant d'ouvrir une nouvelle implantation remplie à 30 % en moyenne. C'est une stratégie qui porte ses fruits puisque, par exemple à Bordeaux, nous avons rempli notre nouvel espace en seulement 6 mois après son ouverture en mars 2020. Depuis, nous maintenons un taux de remplissage compris entre 90 et 100 %.

« La flexibilité est le maître mot de notre offre. »

