

# Les bureaux de la French Tech

---

MARS 2022



## LES BUREAUX DE LA FRENCH TECH

# S O M M A I R E

<i>Page 3.</i>	INTRODUCTION
<i>Page 5.</i>	PANORAMA DE LA FRENCH TECH
<i>Page 16.</i>	LE FT120 ET LE MARCHÉ DES <b>BUREAUX D'ÎLE-DE-FRANCE</b>
<i>Page 26.</i>	TÉMOIGNAGES
<i>Page 34.</i>	PERSPECTIVES
<i>Page 40.</i>	ANNEXES ET CONTACTS

## INTRODUCTION

### **2021 a été une année historique pour la French Tech.**

Cet écosystème rassemblant les nouveaux leaders technologiques français a bénéficié de levées de fonds record, permettant l'émergence de treize nouvelles licornes\*. Boostée par la crise sanitaire et l'accélération de la digitalisation de la société, la French Tech est devenue un secteur clé de l'économie. **En 2025, elle pourrait même contribuer à 6 % de la croissance du PIB de la France** grâce au succès de ses plus belles pépites, dont la plus connue, DOCTOLIB, a d'ailleurs récemment levé 500 millions d'euros. Cette entreprise est ainsi devenue la licorne la mieux valorisée du FT120, sélection de 120 acteurs de la French Tech se démarquant par l'importance de leurs levées et la croissance de leur chiffre d'affaires.

**Ces 120 sociétés ont été analysées par Knight Frank dans le cadre d'une étude consacrée aux bureaux de la French Tech.** D'un point de vue strictement quantitatif, le poids des entreprises du FT120 sur le marché immobilier

tertiaire de l'Île-de-France peut paraître assez modeste : depuis 2012, elles y ont loué 200 000 m<sup>2</sup> de bureaux, **ce qui est tout de même considérable au regard de la jeunesse de ces sociétés dont 61 % ont moins de dix ans.** À Paris, où elles sont majoritairement implantées, leur rôle est même devenu incontournable puisqu'elles y louent des surfaces de plus en plus vastes et onéreuses et contribuent directement au dynamisme du coworking, bien adapté à leur développement rapide et à leur besoin de flexibilité. Cette recherche de flexibilité s'explique également par des collaborateurs plus jeunes que la moyenne, plus nomades et télétravaillant parfois à plein temps.

La crise sanitaire et les difficultés croissantes de recrutement ont accentué ces tendances, conduisant à **repenser le rôle du bureau.** Lieu de socialisation et d'engagement des salariés, ce dernier est **plus que jamais un support de la marque employeur et un outil d'attraction des talents,**

raison pour laquelle l'adresse, la qualité de l'aménagement et le niveau des services constituent des critères immobiliers déterminants pour une French Tech désirant « pousser les murs ».

Ces critères ne sont pas propres au secteur du numérique, la crise sanitaire ayant conduit toutes les entreprises à prendre davantage en compte le bien-être des collaborateurs et à adapter leur immobilier aux nouveaux modes de travail. Cela dit, la tendance a été bien plus précoce et bien plus marquée dans la French Tech, plaçant ces acteurs **à l'avant-garde de la révolution actuelle des espaces de bureau.**

*\*Start-up non cotée et n'étant pas une filiale d'un grand groupe, dont la valorisation est supérieure à un milliard de dollars.*

## Chiffres clés

LES SOCIÉTÉS DU FT 120 ET LE MARCHÉ DES BUREAUX

**205 600 m<sup>2</sup>**

Volume de bureaux pris à bail en Île-de-France depuis 2012 (hors coworking)

Record en 2019 avec

**53 950 m<sup>2</sup>** placés en Île-de-France

**70 %**

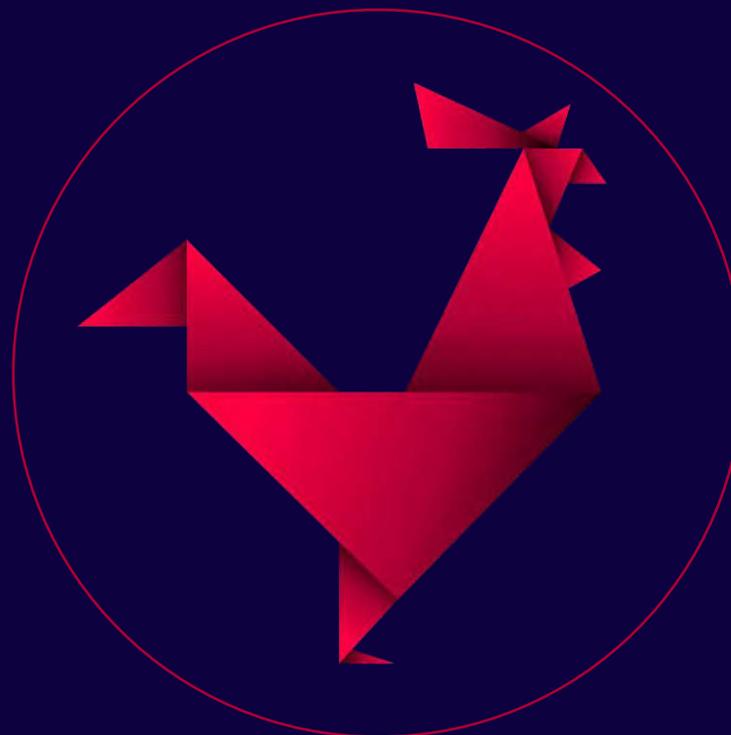
Part des volumes placés dans Paris intramuros depuis 2012 (hors coworking)

**65 %** de baux 3/6/9 ans

Sur le volume total, depuis 2012 (hors coworking)

**11 230 m<sup>2</sup>**

Plus grande surface prise à bail par une société du FT 120 en Île-de-France (DOCTOLIB dans « Le Sémaphore » à Levallois-Perret en 2019)



**1 490 m<sup>2</sup>**

Surface moyenne prise à bail depuis 2012

(contre **2 550 m<sup>2</sup>** depuis 2019)

**59**

Nombre total de prises à bail > 1 000 m<sup>2</sup> recensées depuis 2012 en Île-de-France (hors coworking)

**692 €/m<sup>2</sup>/an**

Loyer moyen payé à Paris par une FT 120 en 2021

**+ 31 %**

Augmentation du loyer moyen à Paris sur la période 2017-2021 (contre + 19 % en moyenne tous secteurs d'activité confondus)

1 \_\_\_\_\_  
PANORAMA DE LA FRENCH TECH

## Chiffres clés

# 62%

Part des Français utilisant au moins une innovation de la French Tech au moins une fois par mois (en 2021, après 53 % en 2020)

Source : Ministère de l'Économie

# 6% soit 20 Mds€

Part du French Tech 120/Next 40 dans la croissance du PIB français.

Sources : Mission French Tech, INSEE, FMI, Roland Berger

# 400

Nombre moyen de collaborateurs des sociétés du FT 120 à fin 2021. Les Next 40 en comptent en moyenne 580 contre 300 pour le reste de la promotion.

Sources : Knight Frank, autres

# 11,57 Mds €

Montants levés par les start-up de la French Tech en 2021, soit 784 opérations pour un montant moyen de 14,76 millions d'euros.

Source : Baromètre EY du capital-risque

# 31 ans

Âge moyen des collaborateurs de la promotion 2022 du FT 120

Source : Welcome to the Jungle

# 26 licornes

Entreprises françaises valorisées plus d'un milliard d'euros (sur 1 050 licornes dans le monde).

Source : CB Insights, Global Unicorn Club (Mars 2022)

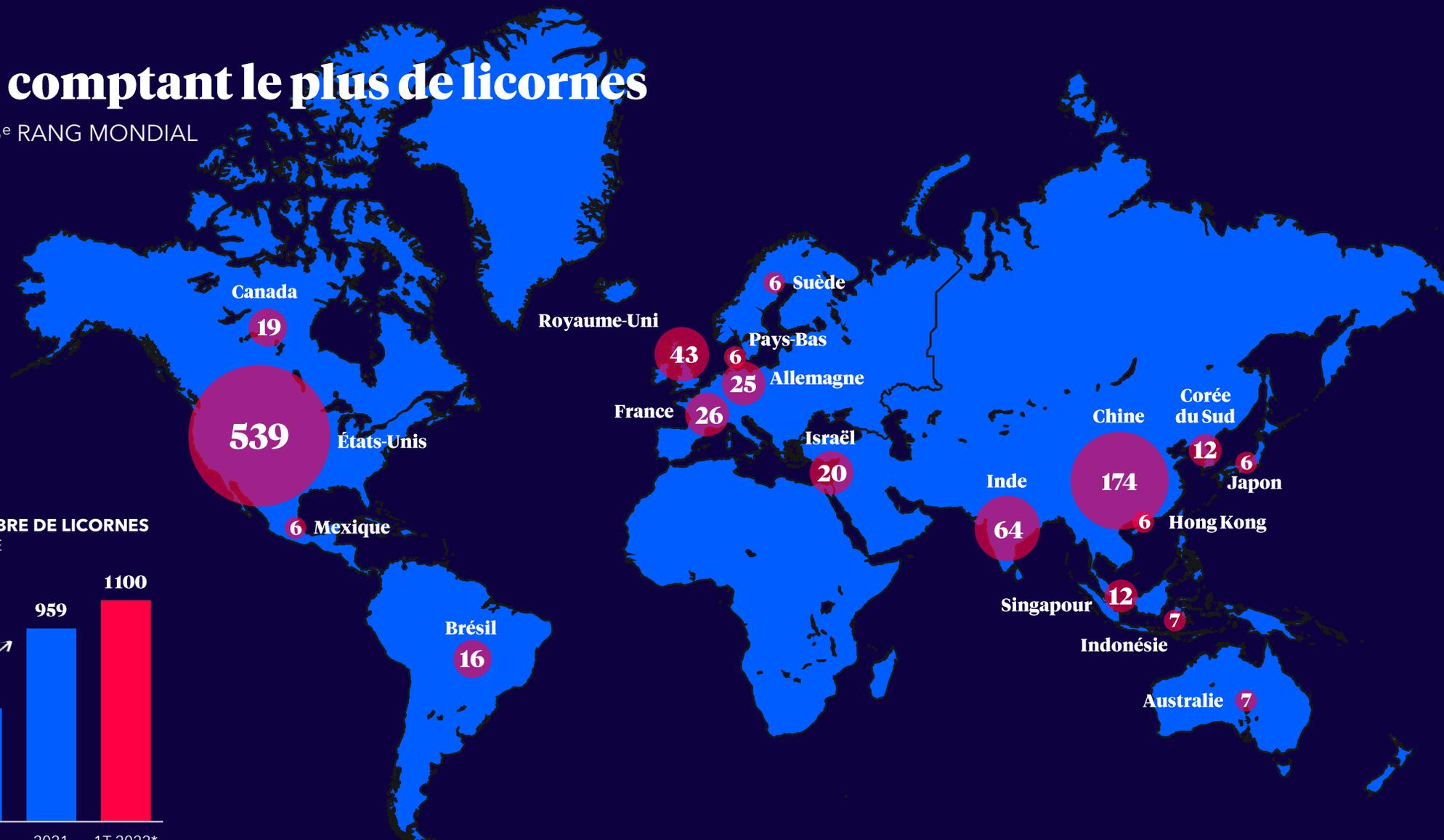
# + 22 %

Croissance annuelle des effectifs du Next40/FT120 en 2021. En 2022, près de 20 000 nouveaux emplois directs devraient être créés par la nouvelle promotion.

Source : Roland Berger, 2020

# L'un des pays comptant le plus de licornes

LA FRANCE SE CLASSE AU 5<sup>e</sup> RANG MONDIAL



NETTE PROGRESSION DU NOMBRE DE LICORNES DANS LE MONDE



Source : CB Insights, Global Unicorn Club (au 11 Mars 2022) / French Tech pour les licornes françaises  
NB : le nombre de licornes peut varier selon les sources en raison de méthodes de comptage différentes.

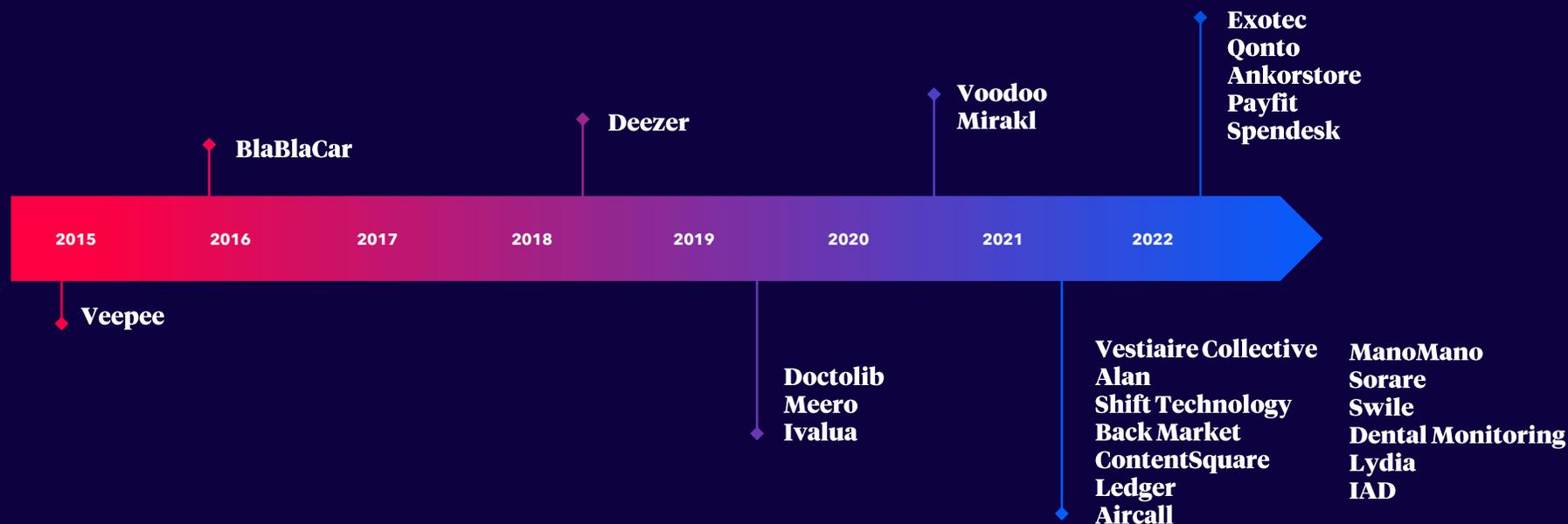
# L'un des pays comptant le plus de licornes

LA FRANCE SE CLASSE AU 5<sup>e</sup> RANG MONDIAL

## TOP 5 EUROPE EN NOMBRE DE LICORNES



## 26 LICORNES FRANÇAISES



Source : CB Insights, Global Unicorn Club (au 11 mars 2022) / French Tech pour les licornes françaises

# Qu'est-ce que la French Tech ?

FT 120 ET NEXT 40

« *La French Tech* » est l'écosystème regroupant les nouveaux leaders technologiques français, des investisseurs ainsi que d'autres acteurs œuvrant au développement de la Tech tricolore. L'initiative French Tech est assez jeune, lancée en 2014 par Fleur Pellerin, alors ministre de l'Économie Numérique. En 2019, la création de la « Mission French Tech », placée sous la tutelle du ministère de l'Économie et hébergée au sein de la célèbre Station F (Paris 13<sup>e</sup>), a constitué une nouvelle étape. Son but : faciliter l'émergence de leaders technologiques de rang mondial et **faire de la France l'écosystème tech numéro un en Europe.**

Chaque année, la Mission French Tech établit la liste de 120 start-up\* et scale-up\*\*, parmi lesquelles 40 intègrent le Next40. Toutes bénéficient d'un programme d'accompagnement.

L'écosystème de la French Tech se structure également en région et hors de l'Hexagone, avec plus de 45 communautés en France (Bordeaux, Brest, Lyon, Nantes, etc.) ainsi que dans près de 100 villes dans le monde (Berlin, Londres, Barcelone, Zurich, etc.).

*\*Jeune entreprise innovante à fort potentiel de croissance et qui expérimente un nouveau marché. Son objectif est d'être leader afin de devenir rentable et de croître. Après une phase d'introduction réussie sur le marché, d'industrialisation du business model et de forte croissance, la start-up devient alors une scale-up.*

*\*\*Après la phase d'expérimentation (start-up), la scale-up entre en phase de structuration et d'accélération de la croissance, en particulier sur des marchés internationaux. À ce stade, ces entreprises n'ont pas encore atteint le statut de licorne mais optent en général pour des levées de fonds afin d'accompagner la croissance.*



Le **Next40** regroupe les 40 jeunes entreprises françaises considérées comme les plus prometteuses et susceptibles de devenir des leaders technologiques, selon certains critères :

- Les licornes (start-up non cotées en bourse et valorisées plus d'1 milliard de dollars) ;
- Les entreprises ayant réalisé une levée de fonds supérieure à 100 millions d'euros au cours des trois dernières années.

Puis, celles :

- Ayant réalisé les levées les plus importantes lors des trois dernières années ;
- Ayant un chiffre d'affaires supérieur à 5 millions d'euros pour le dernier exercice, avec une croissance annuelle moyenne d'au moins 30 % sur les trois derniers exercices fiscaux clôturés.



Le **FT120** regroupe 120 jeunes entreprises françaises, dont les 40 du Next40, qui :

- ont bénéficié d'une levée de fonds supérieure à 20 millions d'euros au cours des trois dernières années

Ou

- affichent un chiffre d'affaires en hausse de plus de 25 % sur les trois dernières années pour celles dont le chiffre d'affaires est supérieur à 10 millions d'euros, et de plus de 50 % pour celles dont le chiffre d'affaires des trois derniers exercices fiscaux est compris entre 5 et 10 millions d'euros.

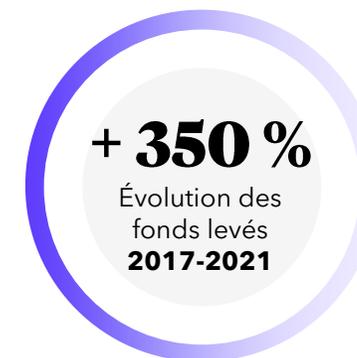
Source : Mission French Tech, v. liste complète en annexe.

# Boom des levées de fonds

UNE ANNÉE 2021 RECORD POUR LA FRENCH TECH

Avec 11,57 milliards d'euros levés en 2021, les start-up de la French Tech ont signé un nouveau record après une performance déjà exceptionnelle en 2020. Plus que la hausse du nombre d'opérations recensées (+ 26 % sur un an), le record de 2021 s'explique avant tout par la forte croissance des montants levés (+ 115 % sur un an), illustrée par le bond du nombre d'opérations de levées de fonds supérieures à 100 millions d'euros (21 en 2021 après 12 en 2020).

**La French Tech a ainsi bénéficié d'un afflux de liquidités dans un contexte monétaire très avantageux depuis le déclenchement de la crise sanitaire.** Le boom des levées de fonds traduit ainsi l'appétit croissant des investisseurs, anglo-saxons notamment, dans un contexte très favorable aux entreprises innovantes et d'envolée des valorisations.



## HISTORIQUE DES LEVÉES DE FONDS DE LA FRENCH TECH

EN MILLIARDS D'EUROS



Source : Baromètre EY du capital-risque en France, à fin 2021

# Boom des levées de fonds

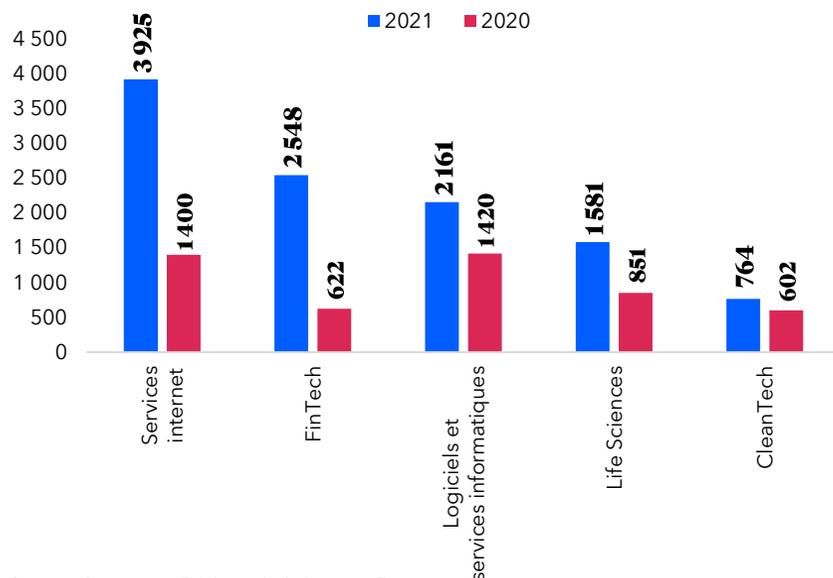
QUATRE SECTEURS TIRENT LEUR ÉPINGLE DU JEU

**Quatre secteurs d'activité se distinguent, concentrant 88 % de l'ensemble des levées de fonds en France en 2021** : les **services Internet** (3,9 Mds d'euros levés), les **FinTech** (2,55 Mds d'euros) ainsi que les **services informatiques et les Life Sciences** (respectivement 2,16 et 1,58 Mds d'euros levés). Déjà largement plébiscités par les investisseurs, ces secteurs ont bénéficié de la crise sanitaire pour conforter leur succès et accélérer leur développement.

Le secteur de la santé a plus particulièrement profité de la crise sanitaire, comme illustré par le dynamisme des levées de fonds des entreprises des *Life Sciences* et des *HealthTech*. C'est le cas de BioSerenity, start-up spécialisée dans la santé connectée, qui a levé 85 millions d'euros depuis sa création en 2014 et investit progressivement le marché français. L'entreprise a choisi Dijon pour sa seconde implantation française (centre R&D) et ambitionne d'intégrer les marchés allemand, italien et espagnol à l'horizon 2023.

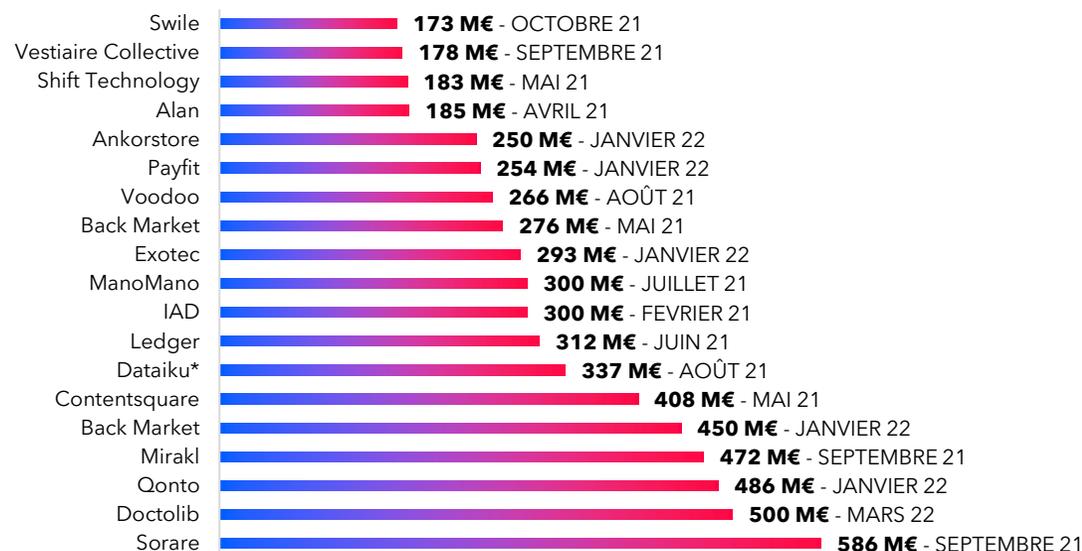
## INVESTISSEMENTS PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ

EN MILLIONS D'EUROS, EN FRANCE



Source : Baromètre EY du capital risque en France

## EXEMPLES D'OPÉRATIONS SUPÉRIEURES À 150 M€ EN 2021 ET 2022



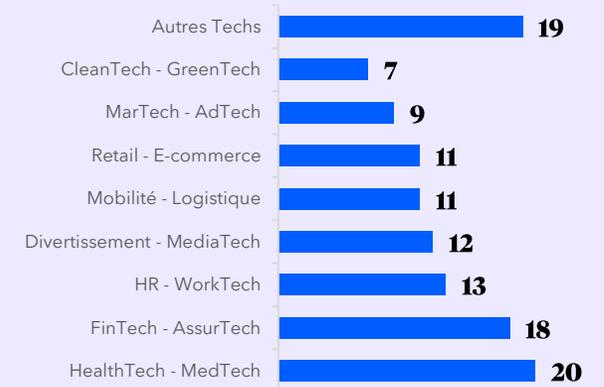
\*Start-up créée en France, dont le siège social a été transféré aux États-Unis.

# French Tech 120 : zoom sur la promotion 2022



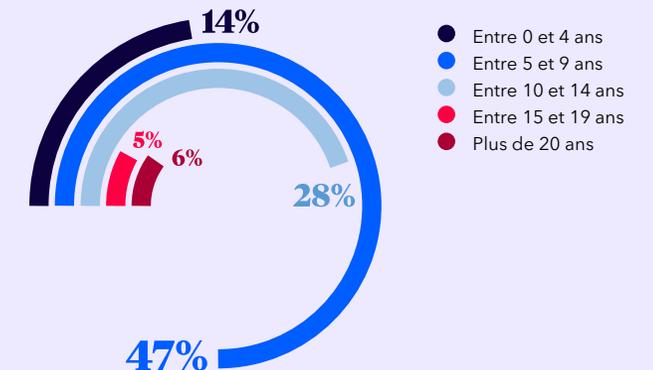
## RÉPARTITION PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ

EN NOMBRE, PROMOTION 2022



## RÉPARTITION PAR DATE DE CRÉATION

EN %, PROMOTION 2022



XXX Start-up ayant intégré le Next40

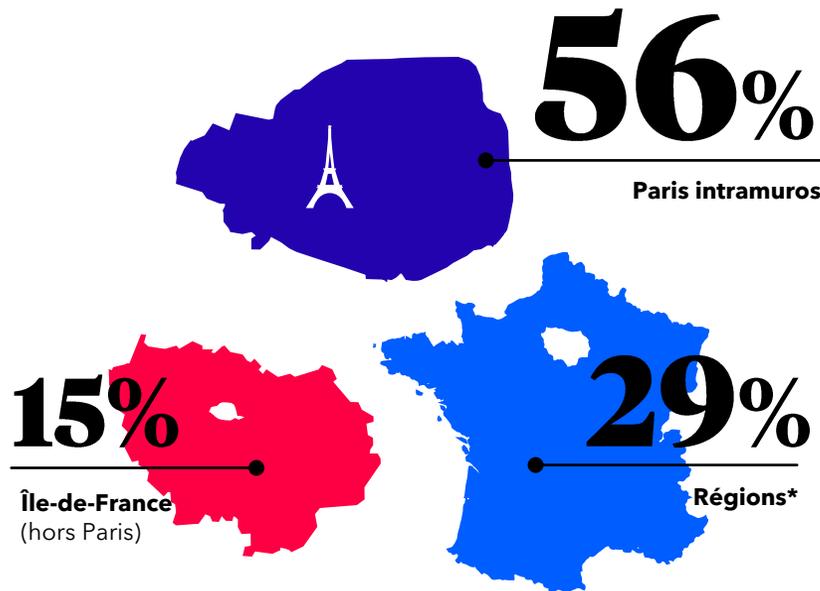
□ Nouveaux entrants dans le FT120

Source : Mission French Tech

# Un écosystème encore très parisien

## IMPLANTATION DES ENTREPRISES DU FT120

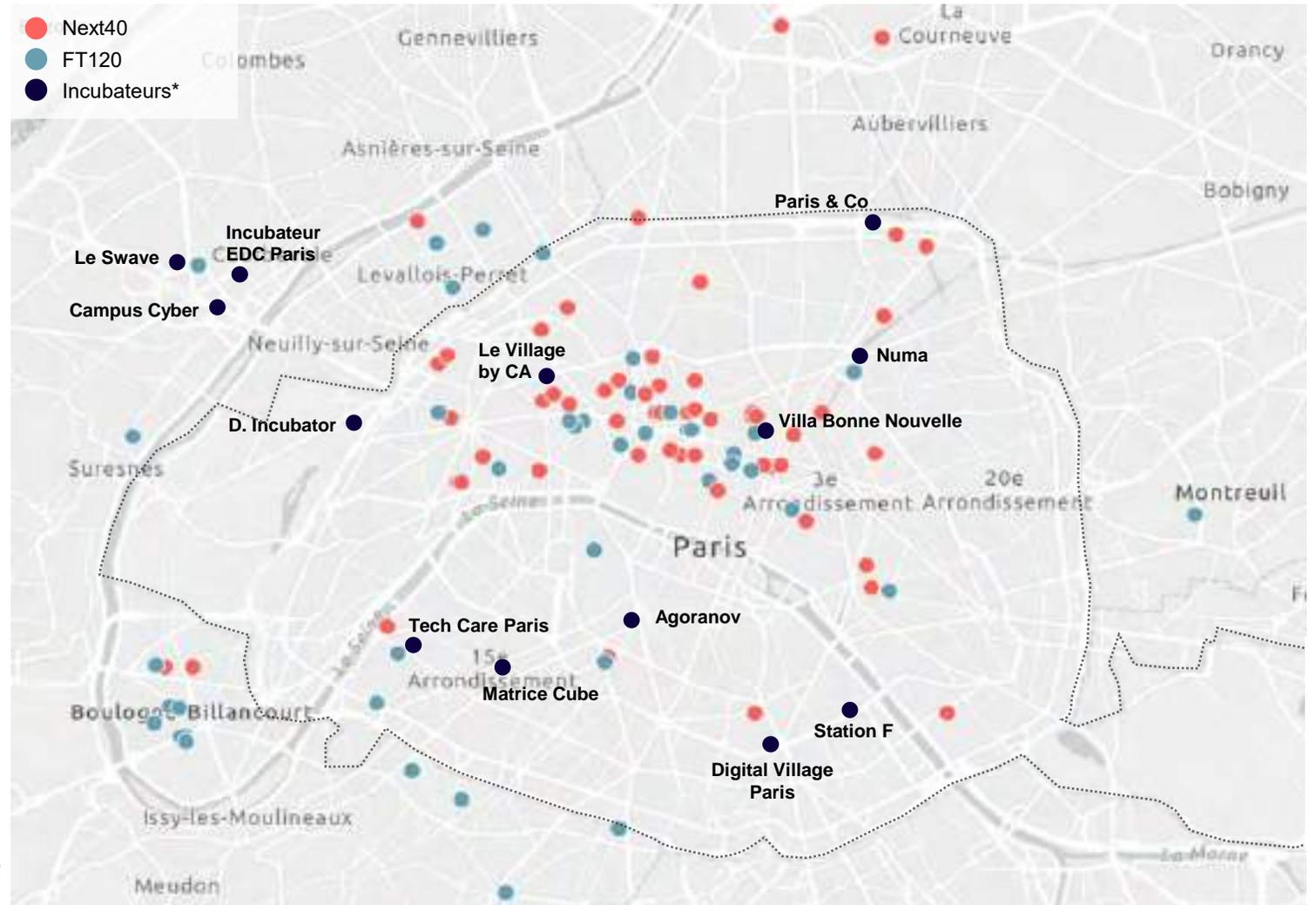
EN NOMBRE, PROMOTION 2022



\*À l'exclusion de 4 start-up disposant d'un siège social hors de France

Source : Knight Frank / Trois entreprises sont installées hors du périmètre de la carte  
\*Principaux incubateurs de la Tech.

## Localisation des entreprises du FT120 en Île-de-France



# Dynamisme des régions

34 START-UP DANS LA PROMOTION 2022

La promotion 2022 du FT120 comprend 34 start-up implantées en région, dont cinq figurant dans le Next40 (après 33 et 4 pour la promotion 2021). Le FT120 y est donc bien représenté grâce notamment à la multiplication de lieux pour entreprendre, de réseaux de Business Angels et d'incubateurs (Innovact à Reims, Crealys à Lyon, MoHo à Caen, Belle de Mai à Marseille, Le Village by

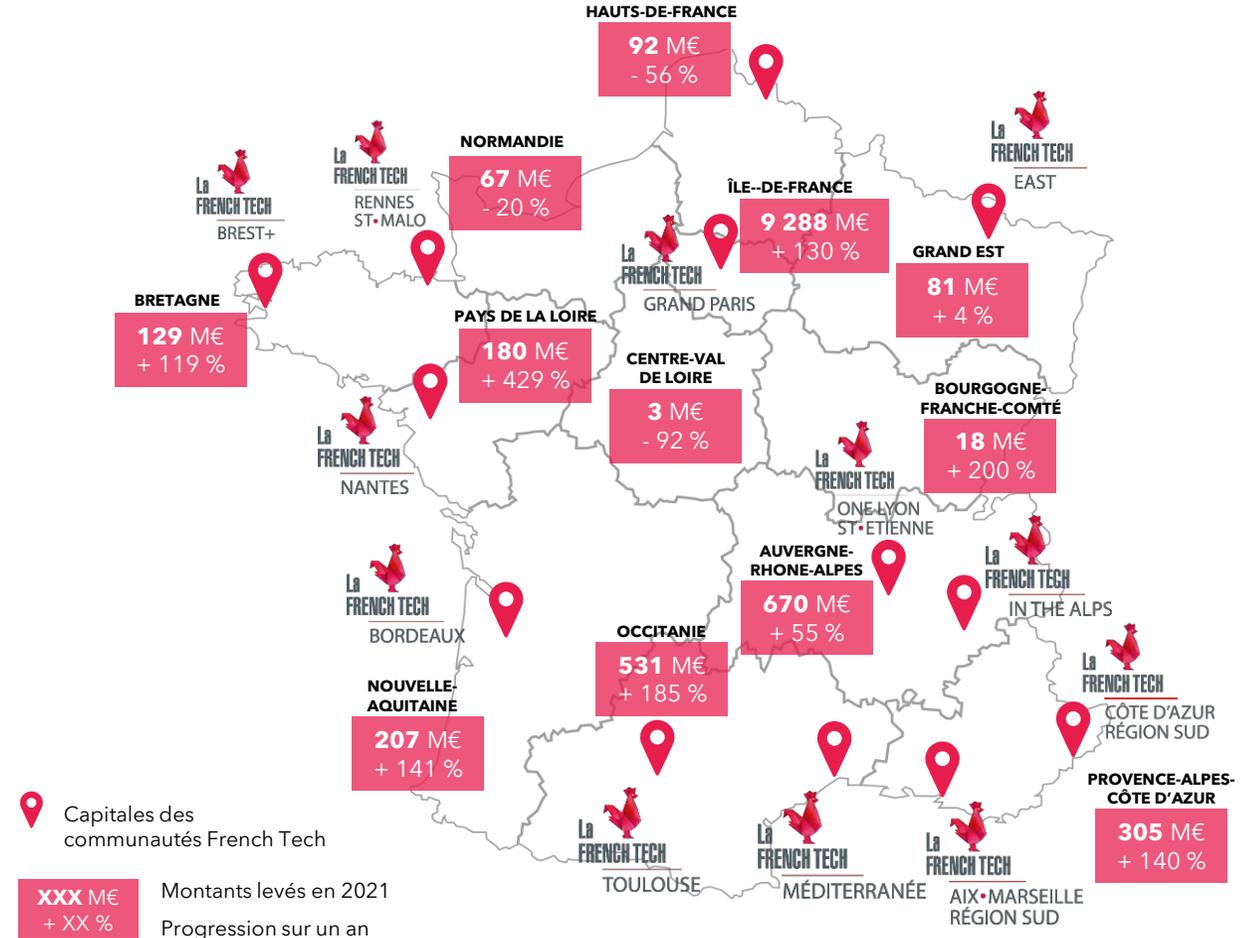
CA à Aix-en-Provence ou encore 1Kubator dans plusieurs autres villes françaises comme Bordeaux, Nantes, Rennes, Lyon ou Lille). Par ailleurs, des mouvements s'opèrent entre Paris et les régions françaises à l'exemple de l'usine implantée à Vierzon par LEDGER ou des nombreux recrutements prévus par BACK MARKET à Bordeaux.

# 28 %

des sociétés du FT120 sont implantées en région

## IMPLANTATION DES COMMUNAUTÉS FRENCH TECH ET MONTANTS LEVÉS PAR RÉGION

EN 2021



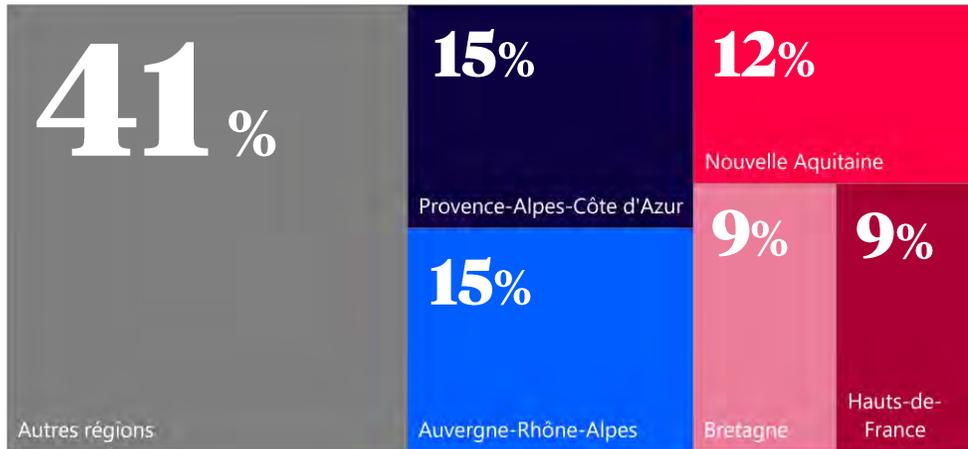
Source : Mission French Tech / Baromètre EY du capital-risque, 2021

# Dynamisme des régions

BORDEAUX, LILLE, NANTES ET LYON SE DISTINGUENT

## RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES START-UP DE LA FRENCH TECH EN RÉGION

PART SUR LE NOMBRE TOTAL EN %, PROMOTION 2022



Source : Mission French Tech

## EXEMPLES D'IMPLANTATIONS D'ENTREPRISES DU FT 120

PROMOTION 2022

XXX Siège social  
 XXX Implantation secondaire



Source : Knight Frank

2 \_\_\_\_\_  
LE FT120 ET LE MARCHÉ DES BUREAUX  
D'ÎLE-DE-FRANCE

# Plus de 200 000 m<sup>2</sup> de bureaux loués en dix ans

DES VOLUMES LIMITÉS, MAIS EN HAUSSE

Si les entreprises du FT120 ne représentent encore qu'une faible part des volumes placés en Île-de-France (20 000 m<sup>2</sup> environ en moyenne chaque année depuis 2012), **leur poids a nettement progressé ces dernières années.**

2019 a constitué le pic de l'activité, avec 54 000 m<sup>2</sup> pris à bail dont cinq surfaces supérieures à 5 000 m<sup>2</sup>. Du fait de la crise sanitaire, les volumes placés ont plongé en 2020, redescendant à leur niveau le plus bas depuis 2014.

2021 a été une année de reprise. Totalisant près de 30 000 m<sup>2</sup> en Île-de-France, **les prises à bail d'entreprises du FT120 ont même dépassé de 44 % la moyenne décennale, tout en restant nettement inférieures au pic de 2019.** Les volumes placés auprès des FT120 ont notamment été gonflés par **deux transactions de plus de 5 000 m<sup>2</sup>** : la location par LEDGER de 7 500 m<sup>2</sup> au 106 rue du Temple dans le 3<sup>e</sup> arrondissement et celle par VOODOO de 5 800 m<sup>2</sup> dans

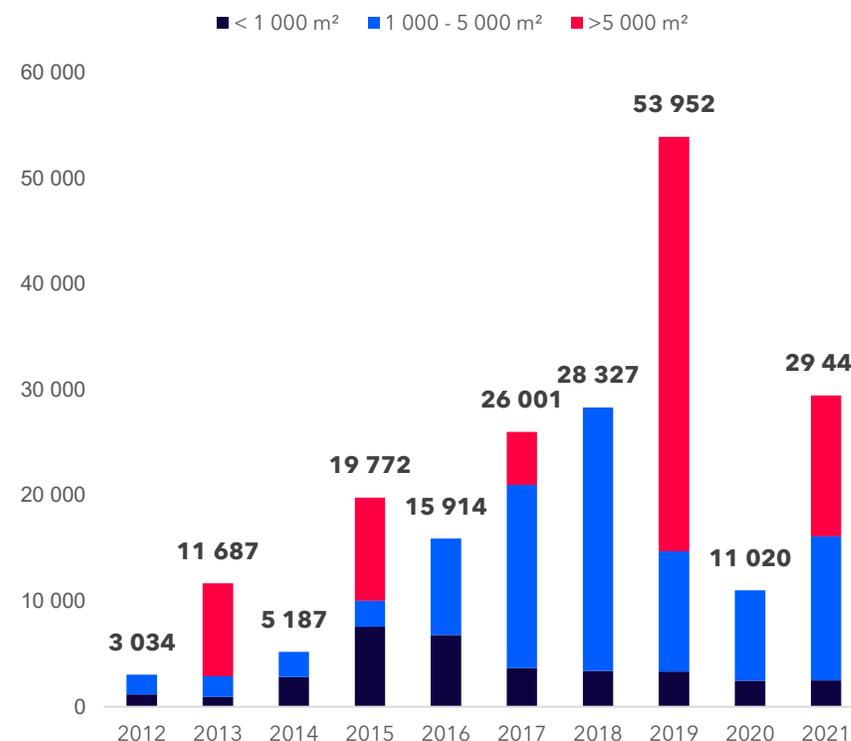
« La Poste du Louvre » dans le 1<sup>er</sup>. Ces opérations ont concentré 45 % de la demande placée totale des FT 120 en 2021 (contre 37 % en moyenne depuis 2012).

D'autres transactions significatives ont été recensées en 2021, comme la location par VESTIAIRE COLLECTIVE de 4 500 m<sup>2</sup> dans « Opéra Victoire » dans le 9<sup>e</sup> ou celle par LYDIA de 2 400 m<sup>2</sup> au 75 ter rue de Charonne dans le 11<sup>e</sup>, expliquant la part élevée des surfaces de taille intermédiaire (1 000 - 5 000 m<sup>2</sup>) dans la demande placée des FT 120 (46 % en 2021).

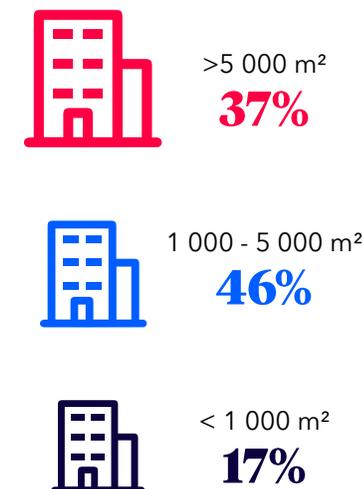
Le rebond de 2021 est encore plus important si l'on tient compte de la **consommation d'espaces de coworking**, amplifiée l'an passé par l'installation de QONTO chez WEWORK au 18 rue de Navarin dans le 9<sup>e</sup> ou de CONTENTSQUARE, chez WEWORK également, au 7 rue de Madrid dans le 8<sup>e</sup>.

## ÉVOLUTION DE LA DEMANDE PLACÉE DES ENTREPRISES DU FT120 EN ÎLE-DE-FRANCE

EN M<sup>2</sup> (Hors coworking), PROMOTIONS 2020, 2021 ET 2022 DU FT120



**RÉPARTITION PAR TRANCHE DE SURFACES**  
SUR LE VOLUME TOTAL ENTRE 2012 ET 2021



Source : Knight Frank

# Des surfaces plus importantes

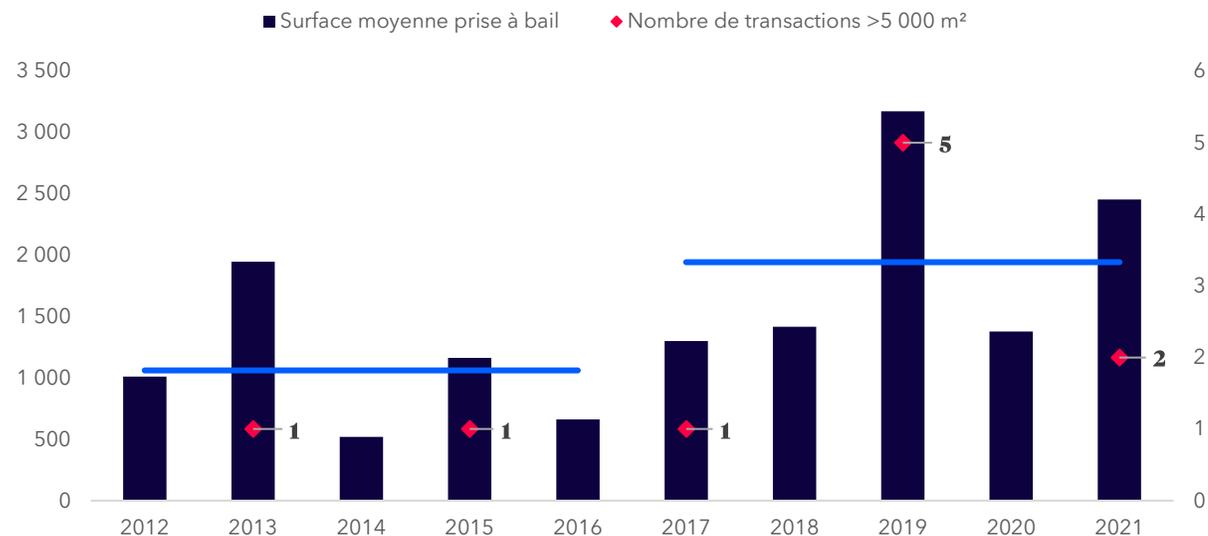
MULTIPLICATION PAR DEUX DE LA TAILLE MOYENNE DES SURFACES PRISES À BAIL

La progression quasi continue de l'activité locative des entreprises du FT 120 s'est accompagnée d'une augmentation de la taille moyenne des surfaces prises à bail. Il y a dix ans, la majorité des entreprises du FT 120 n'étaient pas encore nées (61 % des entreprises de la promotion 2022 ont moins de dix ans d'existence). Le secteur était encore peu mature, et les prises à bail des start-up concernaient pour l'essentiel des surfaces de taille réduite, le plus souvent inférieures à 1 000 voire 500 m<sup>2</sup>.

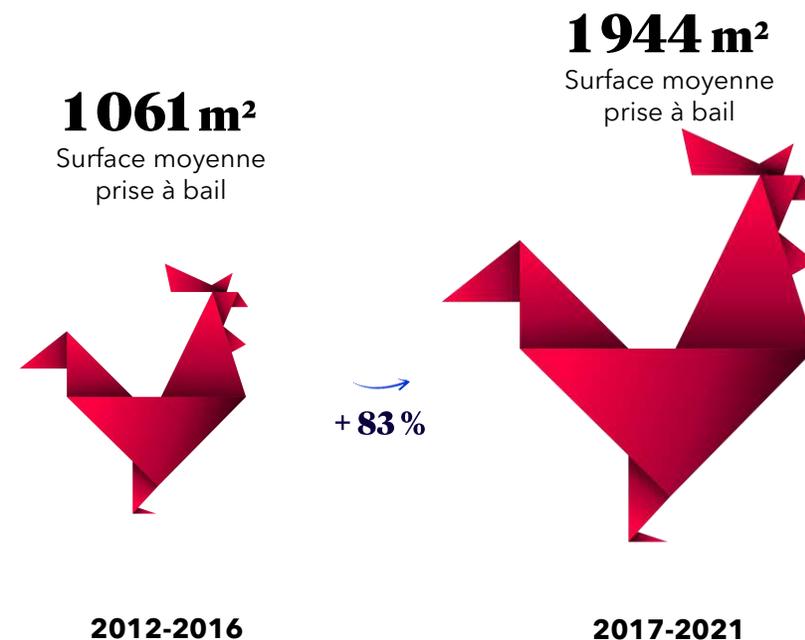
Depuis, la taille moyenne des bureaux loués par les entreprises du FT120 a nettement augmenté, passant de 1 061 m<sup>2</sup> entre 2012 et 2016 à 1 944 m<sup>2</sup> entre 2017 et 2021. Si les prises à bail de surfaces supérieures à 5 000 m<sup>2</sup> sont encore relativement rares (1 en moyenne par an depuis 2012, mais un pic à 5 en 2019), celles-ci seront, malgré l'essor du télétravail, de plus en plus nombreuses en raison de la croissance des effectifs et de levées de fonds de plus en plus importantes.

## ÉVOLUTION DE LA TAILLE MOYENNE DES SURFACES PRISES À BAIL PAR LES ENTREPRISES DU NEXT40/FT120

EN ILE-DE-FRANCE EN M<sup>2</sup> (HORS COWORKING)



Source : Knight Frank



# Des croissances exponentielles

EXEMPLES D'EXPANSION DE QUELQUES LICORNES

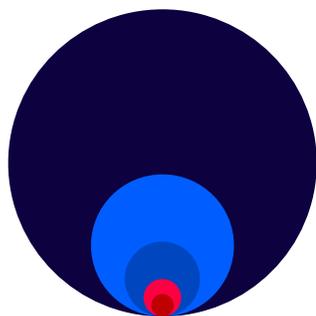


**DOCTOLIB**, la plateforme de réservation de rendez-vous médicaux fondée en 2013, a connu une croissance forte et rapide qui explique les mouvements immobiliers réguliers (tous les deux ans en moyenne) afin d'adapter l'outil immobilier aux ambitions de la start-up.

En s'installant en 2016 dans « Capital 8 » près du parc Monceau dans le 8<sup>e</sup> arrondissement, l'entreprise fait le choix de l'environnement et d'un actif haut de gamme pour ses 300 salariés. Après une extension dans le même immeuble en 2018, l'entreprise opte pour la 1<sup>ère</sup> couronne en louant 11 230 m<sup>2</sup> en 2019 dans le « Sémaphore » à Levallois-Perret afin d'accompagner son développement tout en rationalisant ses coûts immobiliers. Il s'agit de la plus grosse prise à bail d'une société du FT 120, devant celle réalisée par BELIEVE, en 2019 également (9 880 m<sup>2</sup> dans « Konec » à Saint-Ouen).

Prises à bail successives

**11 230m<sup>2</sup>**  
**1 080 m<sup>2</sup>**  
**1 935 m<sup>2</sup>**  
**150 m<sup>2</sup>**  
**300 m<sup>2</sup>**



**2019**  
**2018** (extension)  
**2016**  
**2016**  
**2014**

Source : Knight Frank  
\*La Maison du Bitcoin, créée par le fondateur de Ledger

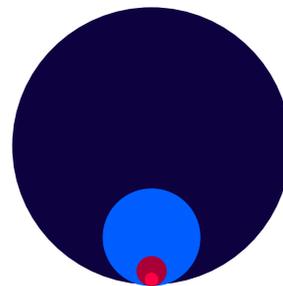


Lancée en 2015, la plateforme de gestion RH de **PAYFIT** a connu depuis une croissance fulgurante. Aujourd'hui, l'entreprise est présente dans plusieurs pays européens, compte 700 collaborateurs et 6 000 clients. Elle est même devenue la **première nouvelle licorne française de 2022** grâce à une levée de 254 millions d'euros.

La croissance de ses bureaux reflète son succès commercial. Installée à l'origine sur une petite surface de l'avenue des Ternes, puis sur un peu plus de 200 m<sup>2</sup> dans le 10<sup>e</sup>, PAYFIT a rapidement pris ses aises avec la location en 2017 de 1 470 m<sup>2</sup> rue Tocqueville et surtout en 2019 de **7 900 m<sup>2</sup> dans un ancien atelier de réparation de trains près de la gare Saint-Lazare**.

Prises à bail successives

**7 900 m<sup>2</sup>**  
**1 470 m<sup>2</sup>**  
**240 m<sup>2</sup>**  
**65 m<sup>2</sup>**



**2019**  
**2017**  
**2016**  
**2014**

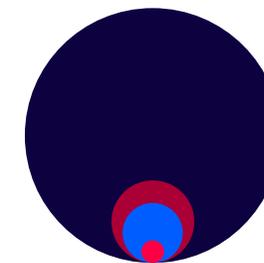


Spécialiste des portefeuilles de cryptomonnaies lancé en 2014 et **devenue licorne en 2021**, **LEDGER** a vu son chiffre d'affaires et ses levées de fonds s'envoler depuis le début de la crise sanitaire. La Tech a par exemple annoncé à la mi-2021 une levée de 312 millions d'euros.

Présente dans plusieurs villes dans le monde (New York, Singapour, etc.) et disposant d'une usine de clés sécurisées à Vierzon, la société a son siège à Paris. **Longtemps située dans le 2<sup>e</sup> arrondissement, cœur du « Silicon Sentier »** où le fondateur de LEDGER avait installé « La Maison du Bitcoin », l'entreprise a signé en 2021 la **prise à bail la plus importante d'une société du FT 120 depuis 2019** en louant 7 500 m<sup>2</sup> de bureaux à restructurer au 106 rue du Temple dans le Marais.

Prises à bail successives

**7 500 m<sup>2</sup>**  
**1 160 m<sup>2</sup>**  
**1 200 m<sup>2</sup>**  
**220 m<sup>2</sup>\***



**2021**  
**2018**  
**2017**  
**2014**

# Prime à la flexibilité et à la qualité des espaces

TYPES D'ESPACES ET D'AMÉNAGEMENTS PRIVILÉGIÉS PAR LES GRANDS ACTEURS DE LA FRENCH TECH



## Stratégie immobilière

En phase initiale, les jeunes pousses privilégient des baux de courte durée car elles n'ont pas de visibilité sur leur croissance future. La maîtrise des coûts est ainsi un critère primordial pour la sélection de locaux, ainsi que la volonté de rentabiliser et d'utiliser au mieux chaque m<sup>2</sup>.



## Aménagement et flexibilité

Alors que la question centrale est « *comment absorber la croissance et accompagner sa montée en puissance ?* », les start-up répondent par la flexibilité des locaux : soit en prenant plus de surfaces que nécessaire afin d'anticiper une hausse des effectifs, soit en digitalisant les espaces de travail.



## Hybridation des modes de travail

L'hybridation des modes de travail est devenue la norme dans un contexte où les frontières entre vie perso et pro sont devenues plus poreuses et où les collaborateurs de la Tech pratiquent des horaires très flexibles. Les collaborateurs ont des attentes élevées : davantage de confort (espace de repos, rooftop, etc.), de loisirs et de services (cafétéria, conciergerie, événements, etc.).



## Culture et identité

À l'heure où le télétravail est pratiqué à grande échelle, les locaux de la Tech jouent un rôle important, reflétant une image ainsi que des valeurs et permettant aux collaborateurs de se retrouver, de s'identifier à la marque. Les bureaux deviennent un outil pour une expérience de travail différente de celle, plus normée, offerte par des secteurs d'activité traditionnels.

« Si l'immobilier ne représente pas une ligne très importante (nous investissons surtout dans le recrutement et le marketing), nous ne sommes pas prêts à payer le prix fort pour nos bureaux et sommes très attentifs au coût par poste de travail »

**GUILLAUME WIRTH**, CHIEF FINANCIAL OFFICER CHEZ SINGULART, INTERVIEWÉ PAR KNIGHT FRANK

« Nous voulons que chacun de nos collaborateurs se sente libre de se poser pour travailler où bon lui semble. Nous incitons donc nos collaborateurs à utiliser nos locaux avec toutes les possibilités qu'ils apportent et à redéfinir au quotidien leurs manières de travailler »

**FIRMIN ZOCCHETTO**, CEO DE PAYFIT CITÉ DANS INTERIORS EN 2021

« Nous avons déjà quelques personnes travaillant depuis d'autres villes que Paris, mais nous nous étions imposé des contraintes. Par exemple, ils devaient passer 20% de leur temps au bureau à Paris. Nous avons décidé de lever ces contraintes. »

**DÉBORAH RIPPOL**, HEAD OF TALENT DE ALAN CITÉE DANS LES ECHOS EN JUIN 2020

« Conserver le lien est fondamental, pour que l'entreprise continue à être une communauté qui partage une culture, plus qu'un groupe de personnes travaillant ensemble à des projets. »

**SARAH BOUDHABHAY**, HEAD OF CULTURE & RESPONSIBILITY CHEZ MANOMANO CITÉE DANS UN ARTICLE DE SLACK EN MARS 2021

## Exemples de prises à bail d'entreprises du FT120

ANNÉE	PRENEUR	ADRESSE	VILLE	SURFACE (m <sup>2</sup> )
2022	CORWAVE	EQUINOX, 19-23 ALLÉE DE L'EUROPE	CLICHY	2 400
2022	ALAN	117 QUAI DE VALMY (Extension)	PARIS 10 <sup>e</sup>	1 250
2022	NW GROUPE	31 AVENUE BOSQUET	PARIS 7 <sup>e</sup>	1 220
2021	LEDGER	106 RUE DU TEMPLE	PARIS 3 <sup>e</sup>	7 500
2021	LYDIA	75TER RUE DE CHARONNE	PARIS 11 <sup>e</sup>	2 400
2021	VOODOO	LA POSTE DU LOUVRE, 52 RUE DU LOUVRE	PARIS 1 <sup>e</sup>	5 830
2021	QONTO	18-20 RUE DE NAVARIN (Coworking)	PARIS 9 <sup>e</sup>	5 250
2021	VESTIAIRE COLLECTIVE	OPÉRA VICTOIRE, 64-76 RUE DE LA VICTOIRE	PARIS 9 <sup>e</sup>	4 540
2021	CONTENTSQUARE	7 RUE DE MADRID (Coworking)	PARIS 8 <sup>e</sup>	2 500
2021	BRUT	ESPACE ATLANTIQUE, 17 RUE DE L'ARRIVÉE	PARIS 15 <sup>e</sup>	2 500
2021	SWILE	39 RUE DU CAIRE (Coworking)	PARIS 2 <sup>e</sup>	1 900
2021	SKELLO	69 RUE BEAUBOURG	PARIS 3 <sup>e</sup>	1 890
2021	SINGULART	122 RUE DE RIVOLI (coworking)	PARIS 1 <sup>er</sup>	1 200
2020	OPENCLASSROOMS	10 QUAI DE LA CHARENTE (Coworking)	PARIS 19 <sup>e</sup>	2 300
2020	TALENT.IO	2-4 RUE PILLET WILL	PARIS 9 <sup>e</sup>	1 130
2020	MIRAKL	AFFINITY, 10-12 RUE DE LUBECK	PARIS 16 <sup>e</sup>	3 140
2020	FRICHTI	168 RUE SAINT MAUR (Coworking)	PARIS 11 <sup>e</sup>	2 800
2020	MISTERTEMP' GROUP	UNITED, 5-7 BOULEVARD VICTOR HUGO	CLICHY	2 680
2020	LUKO ASSURANCE	204-212 QUAI DE JEMMAPES	PARIS 10 <sup>e</sup>	1 610
2019	DOCTOLIB	LE SEMAPHORE, 54 QUAI CHARLES PASQUA	LEVALLOIS-PERRET	11 230
2019	BELIEVE*	KONECT, 2-6 RUE LAFONTAINE	SAINT-OUEN	9 880
2019	PAYFIT	1 RUE DE SAINT-PETERSBOURG	PARIS 8 <sup>e</sup>	7 900
2019	IVALUA	100-102 AVENUE DE PARIS	MASSY	5 200
2019	DEEZER	22-26 RUE DE CALAIS	PARIS 9 <sup>e</sup>	5 100
2019	BLABLACAR	8 RUE SAINT-SABIN	PARIS 11 <sup>e</sup>	4 300

 Coworking

Source : Knight Frank /\*Believe, coté en bourse depuis 2021, n'est plus considérée comme une licorne et ne fait plus partie du FT120.

# Une demande très polarisée

PARIS CONCENTRE PLUS DE 70 % DES VOLUMES PLACÉS

La French Tech se caractérise par une forte concentration dans Paris, privilégiée pour sa centralité, la densité de son tissu économique et son animation urbaine. Paris Centre Ouest\* est particulièrement apprécié : ce secteur concentre **un peu plus de la moitié des surfaces de bureaux prises à bail par les sociétés du FT120 en Île-de-France** depuis le début des années 2000, avec une majorité de signatures dans les 9<sup>e</sup> et 17<sup>e</sup> arrondissements. À l'exception de certains arrondissements centraux de la rive droite (3<sup>e</sup>, 10<sup>e</sup> et 11<sup>e</sup>), les autres quartiers de la capitale sont moins représentés. C'est en particulier le cas du 13<sup>e</sup>, malgré l'implantation dans cet arrondissement de la célèbre « Station F », plus grand campus de start-up au monde.

Pour autant, **les sociétés du FT120 ne sont pas aussi dépendantes d'une adresse parisienne que les utilisateurs les plus captifs du QCA** (avocats, luxe, finance internationale, etc.). Les secteurs de périphérie rassemblent ainsi 30 % des volumes pris à bail depuis le début des années 2000. Cette part relativement importante s'explique par une surreprésentation des mouvements de plus de

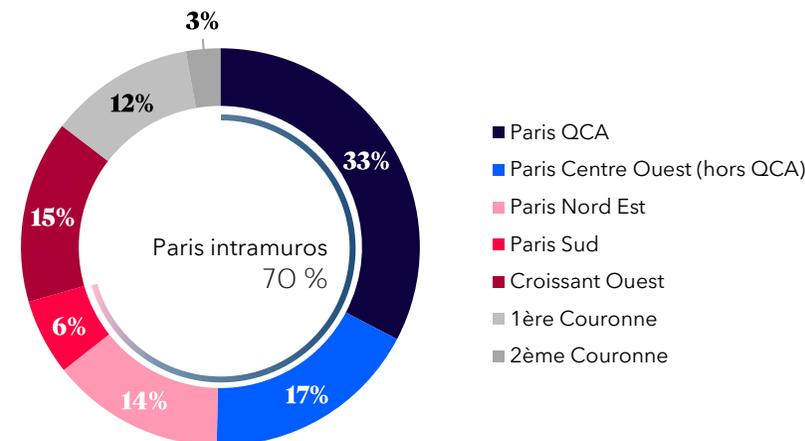
5 000 m<sup>2</sup> (64 % des commercialisations en périphérie contre 27 % à Paris), parmi lesquels quelques arrivées récentes de sociétés auparavant installées à Paris comme DOCTOLIB à Levallois et BELIEVE à Saint-Ouen en 2019.

Les mouvements entre Paris et sa périphérie sont toutefois assez rares. De manière générale, **les utilisateurs du FT120 privilégient les secteurs dans lesquels ils sont déjà implantés** (65 % des mouvements sont endogènes), comme **dans quelques villes de périphérie où certaines sociétés sont historiquement présentes et se sont étendues au fil des ans**. C'est le cas de VEEPEE à Saint-Denis ou encore d'IVALUA à Massy, qui est l'une des très rares sociétés du FT 120 à être implantée en 2<sup>e</sup> couronne. **Dans Paris, les mouvements d'un arrondissement à l'autre sont également limités mais néanmoins plus fréquents** : parmi les exemples les plus récents, notons BLABLACAR qui a quitté « #Cloud » dans le 2<sup>e</sup> pour un nouveau siège clé en main dans le 11<sup>e</sup>, ou encore VESTIAIRE COLLECTIVE, passé de la rive gauche au QCA.

\*1<sup>er</sup>, 2<sup>e</sup>, 8<sup>e</sup>, 9<sup>e</sup>, 16<sup>e</sup> et 17<sup>e</sup> arrondissements de Paris

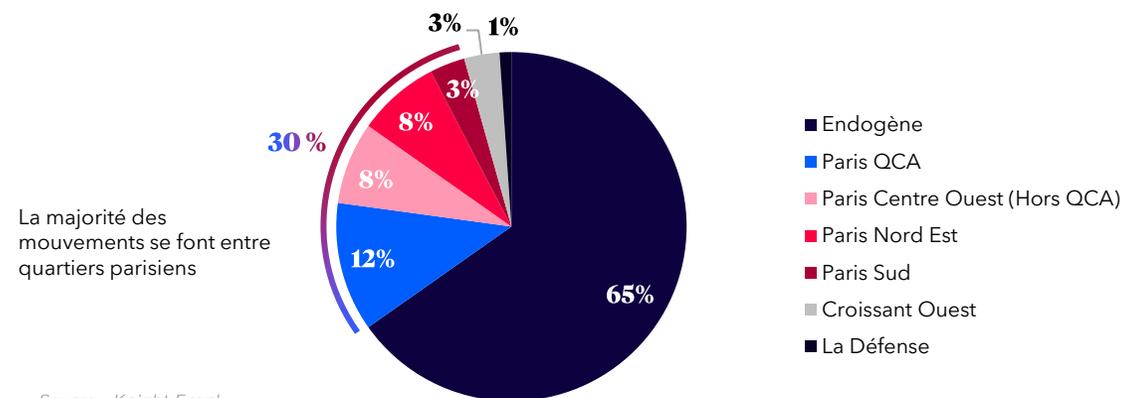
## RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES BUREAUX PRIS À BAIL PAR LE NEXT40/FT120

EN VOLUME DE M<sup>2</sup> (Hors coworking), DEPUIS LE DÉBUT DES ANNÉES 2000



## ORIGINE DES MOUVEMENTS

EN NOMBRE (Hors coworking), DEPUIS LE DÉBUT DES ANNÉES 2000

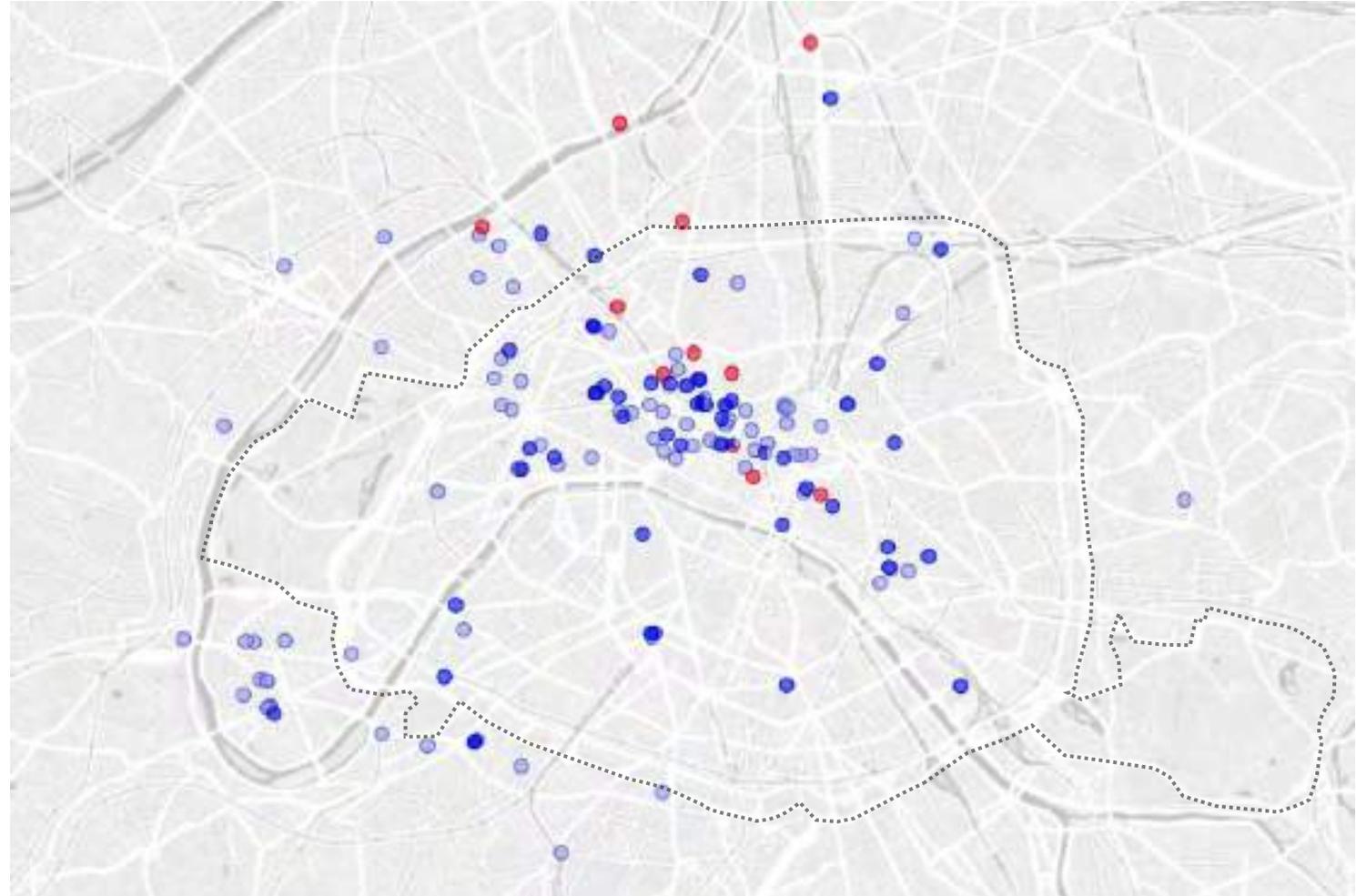


Source : Knight Frank

# Cartographie des prises à bail d'entreprises du FT120

EN ÎLE-DE-FRANCE, DEPUIS 2000

- < 1 000 m<sup>2</sup>
- 1 000 – 5 000 m<sup>2</sup>
- > 5 000 m<sup>2</sup>



Source : Knight Frank / Trois mouvements du FT120 sont situés hors du périmètre de la carte.

# Des loyers plus élevés que la moyenne

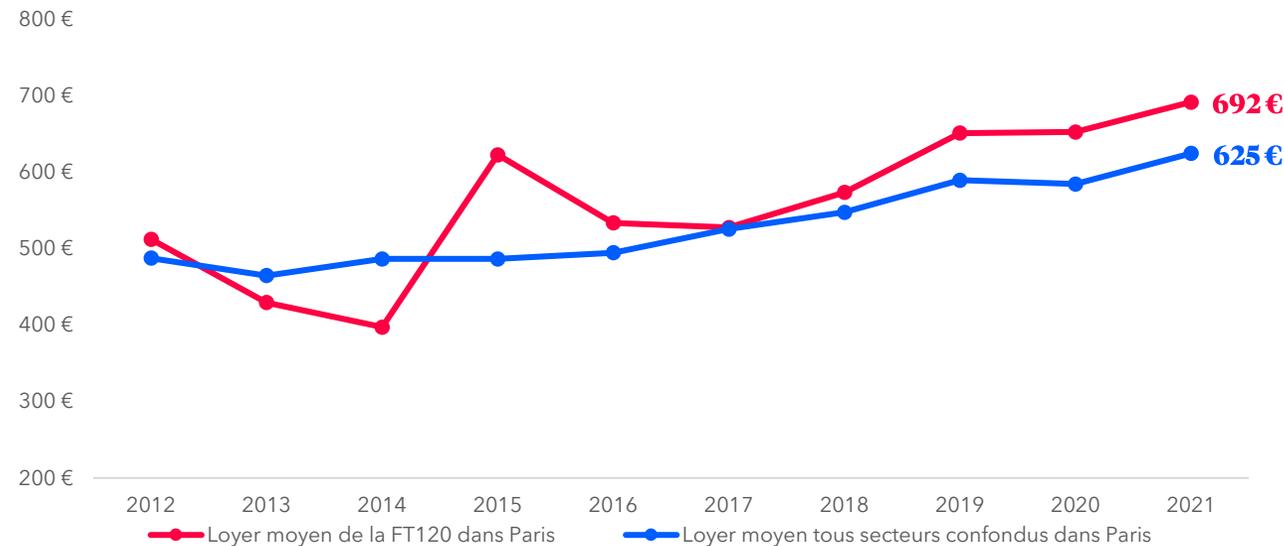
## ENVOLÉE DES VALEURS

Le loyer moyen payé par les sociétés du FT120 à Paris n'a cessé de progresser depuis 2017, suivant la tendance générale du marché. Après s'être légèrement tassée en 2020, la valeur locative moyenne payée par les FT120 est nettement repartie à la hausse en 2021 sous l'effet de deux grandes prises à bail : LEDGER dans le Marais et VOODOO dans « La Poste du Louvre ». Ainsi, s'établissant à 692 €/m<sup>2</sup>/an à la fin du 4<sup>e</sup> trimestre (+ 6 % par rapport à la même période l'an passé), le loyer payé par les FT 120 **creuse l'écart avec le loyer moyen parisien tous secteurs d'activité confondus** (625 €/m<sup>2</sup>/an).

Si les entreprises du FT120 ont pu ponctuellement établir de nouvelles références en matière de valeur locative dans certains quartiers du centre et de l'est de la capitale, celles-ci ne paient pas toutefois les loyers les plus élevés de Paris. De fait, à la différence d'entreprises de secteurs d'activité comme la finance, le luxe ou le conseil, **rare sont les FT120 à s'être installées dans les rues les plus onéreuses du QCA**, celles là même où se concentrent les valeurs supérieures à 800 voire 900 €/m<sup>2</sup>/an.

### ÉVOLUTION DU LOYER MOYEN PAYÉ PAR LES SOCIÉTÉS DU FT120 DANS PARIS INTRAMUROS

TOUTES SURFACES CONFONDUES (HORS COWORKING)

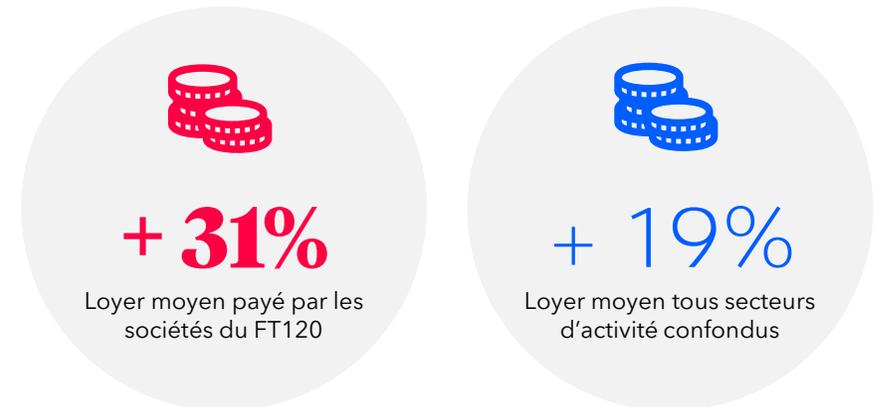


Loyer moyen : moyenne pondérée de toutes les transactions enregistrées au cours des 12 derniers mois (toutes surfaces et toutes qualités confondues)

Source : Knight Frank

### LOYER MOYEN DANS PARIS INTRAMUROS

Hausse 4T 2021 Vs 4T 2017



# Des logiques différenciées selon la maturité

MAIS UN MÊME ENGOUEMENT POUR LA FLEXIBILITÉ

Quels que soient leur ancienneté et le moment de leur cycle de croissance, **les sociétés du FT120 recherchent avant tout des solutions immobilières flexibles**, qu'il s'agisse d'espaces de coworking, ou de bureaux « classiques » dont elles peuvent résilier le bail à l'expiration d'une période triennale (baux 3/6/9).

Logiquement, les plus jeunes s'orientent vers des baux relativement courts, pour des petites et moyennes surfaces (< 1 000 m<sup>2</sup>) au sein d'actifs de seconde main. Elles optent par la suite pour de plus grandes surfaces (> 1 000 m<sup>2</sup>) et **s'engagent sur des durées fermes plus importantes** (> 6 ans) au sein d'actifs principalement neufs ou restructurés.

Si les FT120 les plus matures ont davantage déménagé (2,2 mouvements pour celles créées avant 2010 contre 1,4 pour celles nées après 2015), la différence est moins nette s'agissant de la taille moyenne prise à bail, **signe de l'accélération de la croissance des French Tech** (1 598 m<sup>2</sup> pour les FT 120 créées avant 2010 contre 1 468 m<sup>2</sup> pour celles nées après 2015).

## QUALITÉS D'IMMEUBLES PRIS À BAIL PAR LES FT120

PART TOUTES SURFACES CONFONDUES (Hors coworking), DEPUIS LE DÉBUT DES ANNÉES 2000

EN NOMBRE

EN VOLUME

SECONDE MAIN



81%

51%

NEUF/RESTRUCTURÉ

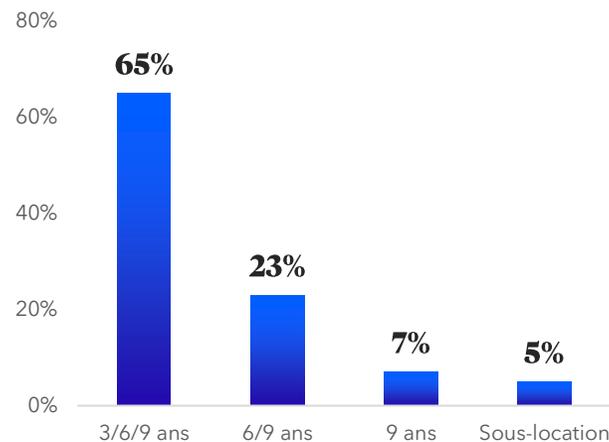


19%

49%

## TYPES DE BAUX PRIVILÉGIÉS PAR LES FT120

PART SUR LE NOMBRE TOTAL (Hors coworking), DEPUIS LE DÉBUT DES ANNÉES 2000



Source : Knight Frank

## NOMBRE DE MOUVEMENTS ET TAILLE MOYENNE DES SURFACES PRISES À BAIL SELON L'ANCIENNETÉ DES FT120

EN NOMBRE (Hors coworking), DEPUIS LE DÉBUT DES ANNÉES 2000

CRÉÉES AVANT 2010

CRÉÉES APRÈS 2015

NOMBRE DE MOUVEMENTS

2,2 mouvements

1,4 mouvement

TAILLE MOYENNE DES SURFACES PRISES À BAIL

1 598 m<sup>2</sup>

1 468 m<sup>2</sup>

Source : Knight Frank

Source : Knight Frank

3 —————  
TÉMOIGNAGES

## Témoignage



**Guillaume Wirth**  
Chief Financial Officer

*Après quelques années passées chez L'ORÉAL puis DEVIALET, Guillaume Wirth a rejoint SINGULART en tant que Chief Financial Officer au début de 2021. Dédiée à la vente en ligne d'œuvres contemporaines, cette nouvelle pépite de la French Tech entend révolutionner le marché de l'art. Elle vient tout juste d'intégrer la nouvelle promotion du FT120, reflétant le succès d'une entreprise qui, en un an, a vu son chiffre d'affaires croître de plus de 100 %, a bouclé une levée de 60 millions d'euros - la plus importante de l'histoire du monde de la culture - et multiplié par deux le nombre de ses collaborateurs. SINGULART a d'ailleurs récemment déménagé pour absorber cette forte croissance, qui se poursuivra en 2022 puisque plus de 100 recrutements sont prévus d'ici la fin de l'année. Guillaume Wirth nous en dit plus sur le business model de SINGULART, ses projets récents et à venir ainsi que sur le rôle central des bureaux dans le développement de l'entreprise.*

**Dans un paysage de la French Tech dominé par des secteurs comme la Fintech, les RH ou la MedTech, l'activité de Singulart est assez singulière. Pourriez-vous nous la présenter ?**

Singulart est une galerie d'art en ligne, qui opère sur le modèle d'une marketplace. Nous représentons 11 000 artistes contemporains, qui vendent directement

leurs œuvres sur notre plateforme et nous rétrocèdent une commission. C'est un créneau sur lequel nous avons peu de concurrents : si quelques acteurs se sont lancés dans le e-commerce de l'art, ils se sont le plus souvent bornés à digitaliser des galeries existantes, alors que notre particularité est de représenter les artistes, sans relations contractuelles avec des galeries, ce qui nous garantit un accès aux meilleures œuvres et permet de construire une relation directe avec eux. Le fait d'exercer dans le domaine de l'art nous a également permis de susciter l'intérêt d'investisseurs désireux de diversifier leur portefeuille après avoir injecté des fonds dans d'autres secteurs plus traditionnels et plus concurrentiels comme la Fintech.

À la fin de 2021, nous avons ainsi levé 60 millions d'euros auprès de plusieurs investisseurs, anglo-saxons notamment parmi lesquels VITRUVIAN, fonds de *growth equity* qui accompagne d'autres French Tech comme VESTIAIRE COLLECTIVE et DENTAL MONITORING. La particularité de SINGULART est aussi sa très forte exposition à l'international, la France ne représentant que 5 % de notre chiffre d'affaires. C'est par l'international que nous avons d'ailleurs démarré notre activité, contrairement à d'autres sociétés de la French Tech qui se sont d'abord développées en France avant d'attaquer les marchés étrangers. Nous avons tout de même beaucoup de similitudes avec les autres acteurs de la

French Tech, notre business model s'appuyant essentiellement sur l'utilisation d'outils innovants. L'activité de SINGULART repose ainsi sur des algorithmes développés en interne dont le but est de personnaliser au plus près les recommandations faites à nos utilisateurs, sur le modèle d'un SPOTIFY, et de susciter en un temps record des coups de cœur pour les œuvres d'art de nos artistes.

**Vous venez d'intégrer, pour la première fois, une promotion du FT 120. Que représente pour vous ce nouveau statut ?**

Si cela ne change rien à nos objectifs de croissance, il est bien sûr très satisfaisant pour nous d'avoir intégré cette nouvelle promotion. Cela nous permet ainsi de bénéficier d'un label dont on constate depuis quelques semaines l'impact positif, et notamment le rôle de « facilitateur » dans nos relations avec les acteurs institutionnels, qu'il s'agisse des banques ou des pouvoirs publics. Ces derniers s'efforcent ainsi d'accroître notre visibilité en associant SINGULART à des missions de représentation à l'international et pourraient, pourquoi pas, nous ouvrir des marchés publics par le biais de ventes d'œuvre d'art à des administrations ou à de grosses entreprises.



### **Vous vous êtes récemment installés dans de nouveaux bureaux rue de Rivoli. Quels critères ont déterminé le choix de cette implantation ?**

En effet, il y a quelques mois nous avons loué 1 200 m<sup>2</sup> au 122 rue de Rivoli, chez DESKEO. Avant cela, nous étions boulevard du Montparnasse, où nous avons commencé par sous-louer des bureaux avant de prendre à bail en 2019 une surface de près de 600 m<sup>2</sup> ; locaux que nous avons rapidement dû quitter en raison de la forte croissance de nos effectifs. Pour nos nouveaux bureaux, la priorité était de déménager en plein cœur de la capitale, car beaucoup de nos collaborateurs sont étrangers et souhaitent profiter d'une expérience de vie parisienne. Nous souhaitons aussi privilégier l'accessibilité de nos nouveaux bureaux, par les transports en commun ou les mobilités douces.

La flexibilité était également un critère essentiel : comme la plupart des French Tech, notre activité et nos effectifs ne cessent en effet de croître. SINGULART comptait ainsi 65 collaborateurs l'an passé contre 140 aujourd'hui, et a pour ambition de faire monter ses effectifs à 250 personnes d'ici décembre prochain. Il est donc très difficile de se projeter avec exactitude sur nos effectifs et nous ne pouvons pas nous engager sur des baux de trois ans et plus. Ce qui nous arrange bien puisque le fait de déménager régulièrement n'est absolument pas perçu comme un traumatisme pour nos équipes. Dans ce contexte, la souplesse du coworking, la qualité des

services de prestataires comme DESKEO et la possibilité de disposer d'espaces personnalisés nous permettant de nous sentir chez nous nous conviennent parfaitement. C'est d'ailleurs une solution que nous allons continuer de privilégier pour notre prochain siège, prévu pour le début de 2023 et dans lequel nous savons déjà que nous ne resterons sans doute pas plus de deux ans.

### **La maîtrise des coûts immobiliers fait-elle également partie de vos critères de sélection ?**

Nous sommes conscients de l'inflation des valeurs liée à la rareté de l'offre de bureaux dans le cœur de Paris et au fait que toutes les entreprises de la Tech ciblent les mêmes types d'espaces. Cela dit, et même si l'immobilier ne représente pas une ligne très importante pour nous qui investissons surtout dans le recrutement et le marketing, nous ne sommes pas prêts à payer le prix fort pour nos bureaux et sommes très attentifs au coût par poste de travail. Lors de notre précédente recherche immobilière, nous avons d'ailleurs visité des biens très haut de gamme et nous sommes finalement décidés pour des locaux offrant un bon rapport qualité / loyer. Nous n'avons pas pour autant sacrifié la qualité de nos bureaux, dont les collaborateurs de SINGULART apprécient particulièrement la luminosité et la très belle vue sur Paris !



### Face à ces contraintes d'offre et de coût, seriez-vous prêt à déménager hors de Paris ?

Ces prochaines années et tant que nos effectifs ne dépasseront pas 500 personnes, nous resterons a priori dans Paris intra-muros. Nous sommes très attachés à la centralité de nos bureaux, qui est également un facteur important d'attractivité et de rétention des talents. Après, rien ne dit que nous n'y réfléchissons pas quand nous serons arrivés à un stade plus avancé de notre existence et que nos effectifs auront vraiment gonflé, à l'instar de ce qu'un DOCTOLIB a pu faire en s'installant en 2020 à Levallois-Perret.

### Et hors d'Île-de-France ?

Nous n'avons pas de bureaux en province, mais certains de nos collaborateurs y sont en *full remote*\*, dans des villes comme Toulouse, Lyon, Bordeaux, etc. Ce phénomène va continuer à se développer. D'ailleurs, les développeurs embauchés par SINGULART commencent d'ores et déjà à former de petits hubs dans certaines villes françaises, si bien que nous nous posons la question de leur proposer

des espaces de coworking dans lesquels se retrouver. Toutes les start-up et scale-up de la French tech s'interrogent aussi sur l'opportunité de constituer des hubs de développeurs à l'étranger afin de résoudre les problèmes de recrutement qu'elles connaissent en France. L'idée est d'aller recruter ces types de profils là où ils se trouvent, en Allemagne, en Europe de l'Est, au Portugal, etc. Enfin, s'agissant des profils de commerciaux, des projets de recrutement sont en cours à Berlin et New York où l'on ouvrira probablement des filiales d'ici 2023

### L'organisation du travail est donc très variée selon les profils ?

Oui, tout à fait. Nos développeurs sont quasiment tous en *full remote* par exemple. C'est la réalité de ce type de profils et cela n'est pas du tout propre à SINGULART. Aujourd'hui, peu de French Tech arrivent à recruter de développeurs en leur demandant de travailler en présentiel dans les bureaux de l'entreprise. Pour le reste, nous avons mis en place une organisation hybride, en octroyant deux jours facultatifs de télétravail par semaine à

nos salariés. Certains de nos collaborateurs sont au bureau tous les jours, d'autres voudraient travailler plus souvent de chez eux, mais globalement, c'est une bonne moyenne. Cela permet d'atteindre un bon équilibre entre vie privée et vie professionnelle, et de recréer des liens après des mois de crise sanitaire et de télétravail contraint. De ce point de vue, nous sommes vraiment convaincus que les bureaux ont un rôle à jouer très important, en particulier pour certains de nos collaborateurs, qui sont assez jeunes, souvent étrangers et ont emménagé à Paris seuls et dans de petits appartements. Et puis, s'il n'a pas été pensé comme cela à l'origine, le recours au télétravail, total ou partiel, nous a aussi permis de gérer la très forte augmentation de nos effectifs en organisant un système de roulement au plus près des capacités d'accueil de nos bureaux.

*\*À l'inverse d'une pratique épisodique du télétravail (1 à 2 jours par semaine en moyenne), le full remote est un mode de travail à 100 % en distanciel.*





# Témoignage



**Romain Lemery**  
Workplace Manager  
EMEA / APAC  
Human Ressources

## Pourriez-vous vous présenter ainsi qu’AIRCALL ?

Je m’appelle Romain LEMERY et je suis Workplace Manager chez AIRCALL. Je m’occupe de la gestion immobilière de nos bureaux dans les zones EMEA / APAC : depuis la recherche, l’ouverture et la gestion du quotidien. Très brièvement, AIRCALL est une solution de téléphonie d’entreprise connectée qui permet à nos clients d’organiser leurs communications téléphoniques pour satisfaire leurs clients car nous croyons au pouvoir de la conversation par la voix. Fondée en 2014 entre Paris et New York, AIRCALL est d’ailleurs devenue licorne en 2021 et dispose désormais de six bureaux dans le monde (New York, Sydney, Londres, Madrid, etc.).

## Quelles sont vos ambitions pour l’avenir ? Avez-vous revu à la hausse vos objectifs de recrutement afin d’accompagner votre forte croissance ?

Aujourd’hui, nous grandissons à une vitesse incroyable puisque nous accueillons 30 à 60 nouveaux collaborateurs chaque mois. À l’échelle mondiale, nous en comptons plus de 650 dont 350 en France et cette croissance se poursuivra en 2022. AIRCALL

devrait ainsi compter plus de 900 collaborateurs d’ici la fin de l’année dans le monde. Notre enjeu principal est donc de recruter mais aussi de conserver nos meilleurs talents, alors même que le marché du travail est extrêmement tendu et que toutes les sociétés de la Tech recherchent les mêmes profils très spécialisés. Dans ce contexte, nous recrutons ces profils quel que soit l’endroit où ils se trouvent, en France et à l’étranger, pourvu qu’ils soient globalement sur le même fuseau horaire de l’un de nos bureaux.

L’un des leviers utilisés pour capter et garder ces meilleurs talents est la possibilité offerte par AIRCALL de recourir très largement au travail à distance, dont nous avons en outre pu constater l’efficacité au plus fort de la crise sanitaire. Bien qu’il ne s’agisse pas pour nous d’une pratique nouvelle, nous avons revu notre politique de télétravail et avons fait le choix d’être très flexibles, les attentes étant très variables d’un collaborateur à un autre. Le *full remote* est par exemple une possibilité laissée à tous nos profils Tech, qui sont les plus demandeurs de travail à distance mais aussi les plus difficiles à recruter et à conserver car ils sont très demandés. Nous respectons totalement ce choix et sommes là pour les accompagner au mieux. Nous leur demandons cependant de venir au bureau toutes les six à huit semaines

afin de rencontrer leurs collègues et d’intégrer la culture et les valeurs d’AIRCALL. Chaque Manager chez AIRCALL a la responsabilité de regrouper ses équipes pour favoriser la collaboration, créer du lien ou simplement se rencontrer pour la première fois.

## Avez-vous récemment fait évoluer la taille de vos bureaux parisiens et comptez-vous prochainement l’accroître pour absorber votre croissance ?

Nous sommes installés depuis 2018 sur 1 600 m<sup>2</sup> au 11-15 rue Saint-Georges dans le 9<sup>e</sup> arrondissement. Nous y sommes à l’étroit mais la flexibilité de notre organisation a permis de satisfaire nos ambitions de recrutement et de repousser l’échéance pour trouver de nouveaux bureaux, dans un contexte où l’offre immobilière est particulièrement restreinte à Paris. À terme, nous allons évidemment chercher d’autres locaux plus grands dans la capitale pour absorber notre croissance. L’objectif est ainsi de disposer d’au moins 5 000 m<sup>2</sup> à l’horizon 2024.

### Quels sont les critères essentiels d'IRCALL en matière de localisation et d'aménagement de ses nouveaux bureaux ?

L'emplacement est évidemment le premier critère car c'est un facteur d'attraction et de rétention des talents. Nous continuerons ainsi de privilégier le quartier central des affaires parisien en raison de son accessibilité optimale et de la qualité de l'environnement proche. Si nous avons un peu élargi notre secteur de recherche, nous restons particulièrement attentifs à ce deuxième aspect : nous souhaitons que notre nouveau siège soit situé dans un quartier vivant et chaleureux, comme l'est le quartier dans lequel nos bureaux actuels sont situés et qu'apprécient énormément nos collaborateurs.

La qualité des bureaux est un autre critère important et nous pouvons donc avoir un coup de cœur pour un bâtiment exceptionnel. La hauteur sous plafond, la luminosité ainsi que de grands espaces sont des critères auxquels nous sommes particulièrement sensibles afin d'offrir le meilleur cadre possible à nos collaborateurs. Enfin, notre recherche intègre également l'aspect RSE et environnemental (intégration des mobilités douces, consommation énergétique du bâtiment, etc.), que nous couplons avec les besoins des employés. Par exemple, nous devons pouvoir mettre des parkings à leur disposition, la crise sanitaire et la réticence à prendre les transports en commun ayant accru l'usage de la voiture.



### Comptez-vous privilégier davantage le coworking ?

Lors d'une nouvelle implantation, nous choisissons le coworking pour des raisons évidentes de recherche de flexibilité extrême. Cela nous permet de ne pas avoir à gérer l'achat du mobilier, le choix d'un opérateur pour accéder à Internet, etc. Ce sont des détails, mais pour nous c'est un gain de temps très appréciable qui nous permet de nous

concentrer sur l'essentiel : l'expérience de nos collaborateurs. Une fois que nous sommes bien implantés dans une ville, nous privilégions le bureau traditionnel, malgré les avantages qu'offre le coworking. C'est le cas à Paris, où nous sommes habitués à être « chez nous » et recherchons des bureaux favorisant ce sentiment d'appartenance et de collaboration.

### De quelles façons la crise sanitaire a-t-elle selon vous fait évoluer le rôle du bureau ?

La crise sanitaire nous a appris que le bureau de demain ne sera pas le même que celui que nous connaissions jusqu'alors. Il faut le repenser, revoir complètement son rôle. Nous avons déjà amorcé ce travail en différenciant notre gestion des locaux et nos modes de travail selon nos collaborateurs. Aujourd'hui, nous aménageons nos bureaux selon le pays d'implantation et les profils de

collaborateurs. D'un côté, les profils Tech jouissent d'une totale flexibilité, nous allons donc penser nos bureaux avec beaucoup d'espaces collaboratifs, des zones d'échanges, des salles de réunions et un faible ratio de desks par personne. Ensuite, il y a les profils « business » ou commerciaux qui ont quant à eux besoin de davantage de présence physique et de locaux adaptés à ces activités.

Nous mettons également un point d'honneur à créer de la vie au sein de nos bureaux. C'est surtout à ce niveau-là que la pandémie s'est faite ressentir, d'autant que

nos collaborateurs sont assez jeunes (32 ans en moyenne). Notre *office manager* à Paris par exemple, veille ainsi à dynamiser le quotidien pour favoriser les échanges entre collaborateurs grâce à tout un ensemble d'événements. Pour nos plus petits pays, nous avons mis en place des « Culture Clubs » qui sont une réelle réussite chez AIRCALL. Ils sont le premier vecteur de culture et d'expérience employé dans l'ensemble de nos pays et favorisent cet esprit d'appartenance et de communauté professionnelle.



### Alors que vous êtes déjà présents hors de l'Hexagone, prévoyez-vous de vous implanter hors de Paris ou de l'Île-de-France ?

Notre priorité actuelle est de développer notre présence à l'international. Nous ne prévoyons pas pour l'instant d'ouvrir des bureaux en province, même si nous proposons désormais aux collaborateurs établis en région, quand ils sont au moins

quatre dans une même ville, d'avoir accès à un centre de coworking, selon le rythme qui leur convient (une à deux fois par semaine par exemple). Ces hubs secondaires ont pour objectif de favoriser les rencontres et de créer de nouvelles synergies. Vous l'aurez compris, chez AIRCALL le maître mot est l'adaptabilité, aussi bien côté employé(e) qu'employeur, afin de favoriser les échanges et de créer un environnement de travail optimal.

4 —————  
PERSPECTIVES

# Une préoccupation majeure : le recrutement des talents

## LES PROFILS TECH, « OR NOIR » DES SOCIÉTÉS DU FT120

Le recrutement est aujourd'hui la priorité absolue des entreprises de la Tech, qu'elles appartiennent ou non au FT120. Les profils liés à la transformation numérique sont parmi les plus recherchés\*. Il s'agit majoritairement de fonctions techniques (DevOps, architectes, data scientists et experts en IA, etc.) ou commerciales (Sales Ops, etc.). Depuis le déclenchement de la crise sanitaire, **la concurrence pour attirer ces profils s'est encore accrue** : selon l'enquête annuelle de CodinGame et CoderPad sur le recrutement dans le secteur tech, **plus de la moitié des recruteurs interrogés (53 %) disposeront en 2022 d'un budget plus important pour recruter des développeurs**. Cette tendance ne faiblira pas ces prochaines années : d'après le rapport *Métiers 2030*\*\* , le nombre de postes d'ingénieurs informatiques en 2030 sera supérieur de 26 % à celui

de 2019 (+115 000 postes). Afin d'attirer ces profils, principalement de jeunes actifs fraîchement diplômés mais aussi de plus en plus d'autodidactes, les start-up n'hésitent pas à élargir leur secteur géographique de recherche et à **revoir à la hausse les rémunérations** (en moyenne 6 % de plus que les autres secteurs d'activité).

Cette inflation des salaires et le nombre croissant d'opportunités, expliquent la rotation élevée des effectifs de la Tech et leur faible ancienneté. Dans les entreprises du FT120, **l'ancienneté moyenne des collaborateurs atteint 1,7 an et est parfois inférieure à 1 an**. Ceci est bien évidemment lié à la jeunesse des entreprises du FT120 dont près de 20 % de celles de la promotion 2022 ont été créées il y

a moins de cinq ans. L'ancienneté moyenne est plus élevée dans les entreprises plus matures du FT120 (un peu moins de 2,5 années pour celles créées avant 2010), mais reste bien en deçà de celle d'entreprises plus traditionnelles.

Dans ce contexte hyper concurrentiel, **une marque employeur puissante et des conditions de travail répondant aux attentes des collaborateurs** (qualité des bureaux et de leur adresse, possibilité de *full remote*, organisation d'évènements, etc.) **jouent un rôle de plus en plus important**.

\*Source : *Classement des métiers en croissance*, LinkedIn, janvier 2022.

\*\*Source : *Quels métiers en 2030 ?*, France Stratégie et Dares, mars 2022

### EXEMPLES D'EFFECTIFS EN TRÈS FORTE CROISSANCE

Hausse en % sur les six derniers mois. Source : LinkedIn

**+66%**

Ankorstore

**+64%**

 Pigment

**+55%**

 AGICAP

**+53%**

MYM

**+52%**

 sorare

**+44%**

 alma

**+43%**

 DC Descartes Underwriting

**PRINCIPALES ATTENTES DES RECRUTEURS ET DES DÉVELOPPEURS**

Résultats de l'enquête annuelle 2022 de CodinGame et CoderPad sur le recrutement dans la Tech



**53%**

des recruteurs disposeront d'un **budget plus important** pour le recrutement de développeurs en 2022 qu'en 2021.

**35%**

des recruteurs interrogés prévoient de recruter **plus de 50 développeurs** en 2022

**47%**

des recruteurs **peinent à trouver** des candidats qualifiés

**42%**

des recruteurs ont commencé à **embaucher des travailleurs en freelance** ou se sont tournés davantage vers de l'externe du fait de la pandémie.

**51%**

des recruteurs considèrent qu'**une organisation hybride favorise la productivité**

**40%**

des recruteurs **recrutent à l'international** (24 % sans limite de fuseau horaire)

**70%**

des développeurs **plébiscitent le travail à distance** dont 33 % à temps complet

# Pas de French Tech sans bureaux

Le bureau, lieu de socialisation et support de la marque employeur

Le télétravail - partiel ou total en fonction des profils de collaborateurs - a conduit à repenser le rôle du bureau et à placer ce dernier au cœur de l'organisation des entreprises. **Qui dit salarié sans bureau ne dit pas pour autant French Tech sans bureaux !** La distance accrue qu'implique une organisation plus flexible en fait un **lieu incontournable de socialisation et d'intégration**, de même qu'un outil au service de l'attraction et de la rétention des talents. Ainsi, la centralité des bureaux, la qualité de l'aménagement des espaces, le niveau des services ou encore l'organisation régulière d'événements visant à souder les équipes constituent autant d'éléments contribuant au bien-être des collaborateurs et au **renforcement de la marque employeur**.

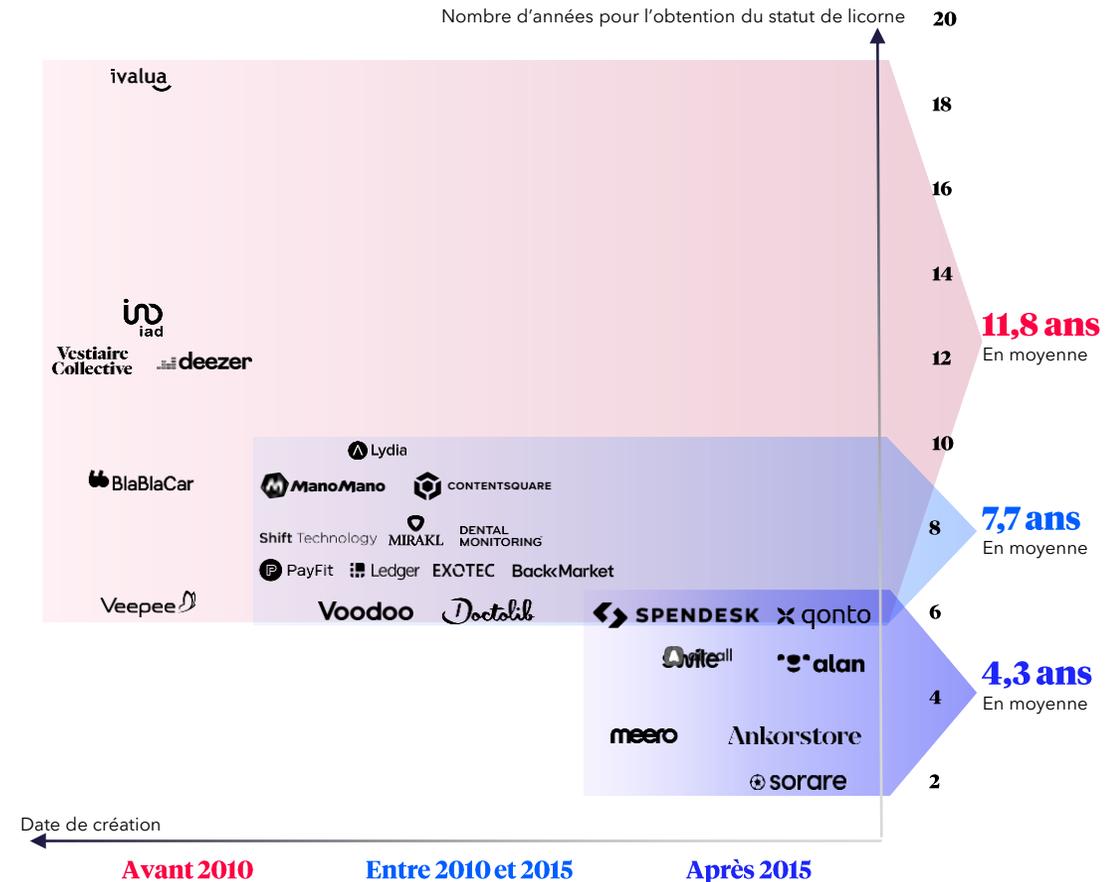
S'il a redéfini le rôle des bureaux, **le télétravail a également permis d'absorber la croissance des espaces** et en limitant la prise à bail de mètres carrés supplémentaires. Malgré cela, les levées de fonds de plus en plus spectaculaires, les opérations de fusion-acquisition menées par un nombre croissant de sociétés du FT120 et la **rapidité d'accession des start-up au statut de licorne** (12 ans en moyenne pour des start-up créées avant 2010, contre un peu plus de 4 ans pour une start-up née après 2015) impliquent **des besoins immobiliers plus importants**.

La recherche de nouveaux bureaux peut représenter une **difficulté pour les sociétés se développant très rapidement et captives d'une adresse très centrale**. En effet, après le rebond lié à la crise sanitaire, l'offre immobilière tend depuis quelques mois à se raréfier dans le cœur de Paris, qu'il s'agisse de bureaux traditionnels (avec un taux de vacance attendu sous les 4 % en 2022) ou d'espaces de coworking.

Les entreprises du FT120 les plus matures, dont la renommée est déjà bien établie et capables de se projeter plus facilement sur la croissance de leurs effectifs peuvent quant à elles se tourner vers des marchés de première couronne bien situés (Neuilly, Boulogne, Issy, Saint-Ouen, Clichy, etc.), où elles trouveront de plus grands gabarits et des loyers plus attractifs sans sacrifier à la qualité de l'accessibilité par les transports en commun. Jusqu'à présent assez rares (DOCTOLIB à Levallois, BELIEVE à Saint-Ouen\*), les exemples de « délocalisations » pourraient ainsi devenir **plus nombreux du fait de l'expansion galopante de la French Tech**.

*\* Désormais cotée en bourse, Believe n'est plus considérée comme une licorne et ne fait plus partie des FT 120.*

## RAPIDITÉ DES START-UP À OBTENIR LE STATUT DE LICORNE SELON LEUR DATE DE CRÉATION



# Un rééquilibrage territorial s'opère peu à peu

DES PROJETS PLUS NOMBREUX HORS DE PARIS ET DE L'ÎLE-DE-FRANCE

Si l'écosystème de la French Tech reste très concentré en Île-de-France, **un rééquilibrage s'opère peu à peu grâce à l'éclosion ou au développement de sociétés créées en région**. La Lyonnaise AGICAP a ainsi pour ambition de recruter 300 à 500 personnes en 2022, tandis que la nordiste EXOTEX vient d'annoncer le lancement de son nouveau siège de 25 000 m<sup>2</sup> à Wasquehal.

Par ailleurs, **les FT120 franciliennes sont de plus en plus nombreuses à se développer en région**, illustrant notamment la nécessité d'aller **recruter les meilleurs profils là où ils se trouvent**. DOCTOLIB compte par exemple recruter plus de 100 collaborateurs

supplémentaires (et un total de 750 à horizon 2024) à Nantes, également choisie par LYDIA pour y ouvrir en 2022 un site de service client. La ville de Bordeaux accueille quant à elle MANOMANO, DEEZER ainsi que BACK MARKET qui a récemment annoncé y délocaliser son siège. Enfin, ANKORSTORE a choisi d'installer son centre d'appel à Lille dans le quartier d'EuraTechnologies, où ALMA a aussi des bureaux.

Le développement des FT 120 en région **ne passe pas nécessairement par l'ouverture de bureaux**. Les FT 120 parisiennes permettent ainsi aux développeurs qu'elles recrutent d'y

travailler en *full remote*, certaines prenant aussi des postes de travail en coworking pour y retrouver ponctuellement d'autres collaborateurs embauchés localement.

À l'inverse, l'expansion galopante de sociétés nées en province conduit certaines d'entre elles à **ouvrir des bureaux en Île-de-France**, à l'instar de l'installation récente dans le 12<sup>e</sup> arrondissement de collaborateurs d'AGICAP.



LYON



NANTES



BORDEAUX

# Perspectives pour la French Tech et le marché des bureaux

## Perspectives pour la French Tech

- Poursuite de la **digitalisation de l'économie et des modes de vie**
- **Flexibilité croissante** des modes de travail et recours plus systématique au télétravail et au **full remote**
- Développement accéléré grâce au **boom des levées de fonds** et à plus d'opérations de **croissance externe**
- **Internationalisation croissante** des sociétés de la French Tech
- **Diversification sectorielle** de la French Tech et accélération de l'essor de certaines activités (cleanTech, healthTech, etc.)
- **Besoin accru de talents** sur fond de forte tension du marché de l'emploi et d'inflation salariale
- Attention portée à la **qualité de la marque employeur**
- **Interrogations sur la rentabilité** de certains acteurs
- **Consolidation** possible dans certains secteurs d'activité

## Perspectives pour le marché immobilier des bureaux

- **Hausse des besoins de m<sup>2</sup> de bureaux** pour accompagner la croissance des effectifs
- **Poids croissant de la French Tech sur le marché des bureaux**, avec un nombre accru de prises à bail de grandes surfaces, en Île-de-France et en région
- **Recours toujours important aux espaces de coworking** pour des raisons de flexibilité
- **Rôle de plus en plus stratégique des bureaux comme support de la marque employeur** (qualité de l'adresse, aménagement des locaux, etc.)
- **Pression haussière sur les loyers** payés par les sociétés de la French Tech en raison de la raréfaction de l'offre disponible (centre de Paris et des grandes métropoles)
- **Développement d'antennes** en région mais nombre limité de déménagements de sièges hors de l'Île-de-France
- **Rééquilibrage progressif de la géographie de la French Tech** distinguant de jeunes Techs implantées au cœur de Paris (accessibilité, image, etc.) et des sociétés plus matures en périphérie (besoin d'espace, maîtrise des coûts immobiliers, etc.)

5 \_\_\_\_\_  
ANNEXES ET CONTACTS

# Promotion 2022 du FT120 / Next40

 Membre du Next40

START-UP	LOCALISATION	SECTEUR D'ACTIVITÉ	DATE DE CRÉATION
360LEARNING	Île-de-France	EdTech	2010
ADIKTEEV	Île-de-France	MarTech - AdTech	2012
AGICAP	Auvergne-Rhône-Alpes	FinTech - AssurTech	2016
AGRICONOMIE	Grand Est	FoodTech - AgriTech	2014
AKENEO	Pays-de-la-Loire	MarTech - AdTech	2013
ALAN	Île-de-France	HealthTech - MedTech	2016
ALEDIA	Auvergne-Rhône-Alpes	CleanTech - GreenTech	2011
ALL MOL TECHNOLOGY	Guadeloupe	Divertissement - MediaTech	2013
ALMA	Île-de-France	FinTech - AssurTech	2018
AMARISOFT	Île-de-France	Télécom	2012
AMOLYT PHARMA	Auvergne-Rhône-Alpes	HealthTech - MedTech	2014
ANKORSTORE	Île-de-France	Retail - E-Commerce	2019
BACK MARKET	Île-de-France	Retail - E-Commerce	2014
BIOSERENITY	Île-de-France	HealthTech - MedTech	2017
BLABLACAR	Île-de-France	Mobilité - Logistique	2006
BOTIFY	Autre pays	MarTech - AdTech	2012
BRUT	Île-de-France	Divertissement - MediaTech	2016
CERTIDEAL	Île-de-France	Retail - E-Commerce	2015
CONTENTSQUARE	Autre pays	MarTech - AdTech	2012
COOPTALIS	Hauts-de-France	HR - WorkTech	2012
CORWAVE	Île-de-France	HealthTech - MedTech	2012
CROSSCALL	Provence-Alpes-Côte d'Azur	Télécom	2009
CUBYN	Île-de-France	Mobilité - Logistique	2014
DEEZER	Île-de-France	Divertissement - MediaTech	2006
DELEEV	Île-de-France	FoodTech - AgriTech	2015
DENTAL MONITORING	Île-de-France	HealthTech - MedTech	2013
DESCARTES UNDERWRITING	Île-de-France	FinTech - AssurTech	2018
DEVIALET	Île-de-France	Divertissement - MediaTech	2007
DNA SCRIPT	Île-de-France	HealthTech - MedTech	2014
DOCTOLIB	Île-de-France	HealthTech - MedTech	2013

START-UP	LOCALISATION	SECTEUR D'ACTIVITÉ	DATE DE CRÉATION
ECOVADIS	Île-de-France	CleanTech - GreenTech	2007
EKWATEUR	Île-de-France	CleanTech - GreenTech	2015
EXOTEC	Hauts-de-France	Mobilité - Logistique	2015
EZ DRIVE	Martinique	CleanTech - GreenTech	2014
GEOSAT	Nouvelle Aquitaine	Mobilité - Logistique	2000
GITGUARDIAN	Île-de-France	Security - Privacy	2017
GOJOB	Provence-Alpes-Côte d'Azur	HR - WorkTech	2015
HAPPN	Île-de-France	Divertissement - MediaTech	2011
HEETCH	Île-de-France	Mobilité - Logistique	2013
HOMA GAMES	Île-de-France	Divertissement - MediaTech	2018
HOPPEN	Bretagne	HealthTech - MedTech	2011
HR PATH	Île-de-France	HR - WorkTech	2001
HUBSIDE	Île-de-France	Télécom	2017
IAD	Île-de-France	ConstructionTech - PropTech	2008
IADVIZE	Pays-de-la-Loire	MarTech - AdTech	2010
IGYXOS	Centre-Val-de-Loire	HealthTech - MedTech	2017
ILEK	Occitanie	CleanTech - GreenTech	2015
IMCHECK THERAPEUTICS	Provence-Alpes-Côte d'Azur	HealthTech - MedTech	2015
INNOVAFEED	Île-de-France	FoodTech - AgriTech	2016
INOTREM	Île-de-France	HealthTech - MedTech	2013
IVALUA	Île-de-France	FinTech - AssurTech	2000
IZIWORK	Île-de-France	HR - WorkTech	2018
JOBTEASER	Île-de-France	HR - WorkTech	2008
JOONE	Île-de-France	Retail - E-Commerce	2016
KINEIS	Occitanie	SpaceTech	2018
KLAXOON	Bretagne	HR - WorkTech	2014
LEDGER	Île-de-France	Security - Privacy	2014
LEOCARE	Île-de-France	FinTech - AssurTech	2017
LIBON	Pays-de-la-Loire	FinTech - AssurTech	2018
LIFEN	Île-de-France	HealthTech - MedTech	2015

# Promotion 2022 du FT120 / Next40

 Membre du Next40

START-UP	LOCALISATION	SECTEUR D'ACTIVITÉ	DATE DE CRÉATION
LOFT ORBITAL TECHNOLOGIES	Autre pays	SpaceTech	2017
LUKO	Île-de-France	FinTech - AssurTech	2016
LUMAPPS	Auvergne-Rhône-Alpes	HR - WorkTech	2012
LYDIA SOLUTIONS	Île-de-France	FinTech - AssurTech	2011
MADBOX	Île-de-France	Divertissement - MediaTech	2018
MALT COMMUNITY	Île-de-France	HR - WorkTech	2013
MANOMANO	Île-de-France	Retail - E-Commerce	2012
MEDADOM	Île-de-France	HealthTech - MedTech	2016
MEERO	Île-de-France	Retail - E-Commerce	2016
MEILLEURSTAUX	Nouvelle-Aquitaine	FinTech - AssurTech	1999
MIRAKL	Île-de-France	Retail - E-Commerce	2012
MNEMO THERAPEUTICS	Île-de-France	HealthTech - MedTech	2019
MWM	Île-de-France	Divertissement - MediaTech	2012
MYM	Provence-Alpes-Côte d'Azur	Divertissement - MediaTech	2018
NATURA PLUS ULTRA PET FOOD	Nouvelle-Aquitaine	FoodTech - AgriTech	2013
NW STORAGE	Île-de-France	Mobilité - Logistique	2019
OKWIND	Bretagne	CleanTech - GreenTech	2009
OPENCLASSROOMS	Île-de-France	EdTech	2013
ORNIKAR	Île-de-France	EdTech	2013
PAPERNEST	Île-de-France	FinTech - AssurTech	2015
PAYFIT	Île-de-France	HR - WorkTech	2015
PENNYLANE	Île-de-France	FinTech - AssurTech	2020
PERFECTSTAY.COM	Île-de-France	Mobilité - Logistique	2016
PHARMEDIGROUP	Centre-Val-de-Loire	HealthTech - MedTech	2017
PIGMENT	Île-de-France	HR - WorkTech	2019
PLATFORM.SH	Île-de-France	Cloud	2014
PLAYPLAY	Île-de-France	HR - WorkTech	2017
QONTO	Île-de-France	FinTech - AssurTech	2016
RECOMMERCE	Île-de-France	Retail - E-Commerce	2009
SELECTRA	Île-de-France	FinTech - AssurTech	2007

START-UP	LOCALISATION	SECTEUR D'ACTIVITÉ	DATE DE CRÉATION
SENDINBLUE	Île-de-France	MarTech - AdTech	2007
SHIFT TECHNOLOGY	Île-de-France	FinTech - AssurTech	2013
SINGULART	Île-de-France	Retail - E-Commerce	2017
SKEEPERS	Provence-Alpes-Côte d'Azur	MarTech - AdTech	2012
SKELLO	Île-de-France	HR - WorkTech	2016
SMALLABLE	Île-de-France	Retail - E-Commerce	2008
SMARTADSERVER	Île-de-France	MarTech - AdTech	2001
SORARE	Île-de-France	Divertissement - MediaTech	2018
SPARINGVISION	Île-de-France	HealthTech - MedTech	2016
SPENDESK	Île-de-France	FinTech - AssurTech	2016
SWILE	Occitanie	FinTech - AssurTech	2016
TISSIUM	Île-de-France	HealthTech - MedTech	2013
TREEFROG THERAPEUTICS	Nouvelle-Aquitaine	HealthTech - MedTech	2018
TRUSK	Île-de-France	Mobilité - Logistique	2016
TWELVE - YUBO	Île-de-France	Divertissement - MediaTech	2016
UBI TRANSPORTS	Bourgogne-Franche-Comté	Mobilité - Logistique	2012
VADE SECURE	Hauts-de-France	Security - Privacy	2009
VEEPEE	Île-de-France	Retail - E-Commerce	2001
VERKOR	Auvergne-Rhône-Alpes	CleanTech - GreenTech	2020
VESTIAIRE COLLECTIVE	Île-de-France	Retail - E-Commerce	2009
VIRTUO	Autre pays	Mobilité - Logistique	2016
VISIPERF	Bourgogne-Franche-Comté	MarTech - AdTech	2014
VOODOO	Île-de-France	Divertissement - MediaTech	2013
WANDERCRAFT	Île-de-France	HealthTech - MedTech	2012
WITHINGS	Île-de-France	HealthTech - MedTech	2008
WOOSMAP	Île-de-France	Mobilité - Logistique	2009
WYND	Île-de-France	FinTech - AssurTech	2013
YNSECT	Île-de-France	FoodTech - AgriTech	2011
YOUNITED	Île-de-France	FinTech - AssurTech	2009
YOUSIGN	Normandie	Security - Privacy	2013

# Contacts



**Vincent Bollaert**

Partner,  
CEO

+33 (0)1 43 16 88 90  
+33 (0)6 86 48 44 62

[vincent.bollaert@fr.knightfrank.com](mailto:vincent.bollaert@fr.knightfrank.com)



**Guillaume Raquillet**

Head of Office Agency

+33 (0)1 43 16 88 86  
+33 (0)6 15 79 46 64

[guillaume.raquillet@fr.knightfrank.com](mailto:guillaume.raquillet@fr.knightfrank.com)



**David Bourla**

Partner, Chief Economist  
& Head of Research

+33 (0)1 43 16 55 75  
+33 (0)7 84 07 94 96

[david.bourla@fr.knightfrank.com](mailto:david.bourla@fr.knightfrank.com)



**Annabelle Vavasseur**

Research Analyst

+33 (0)1 43 16 64 71  
+33 (0)6 43 64 76 88

[annabelle.vavasseur@fr.knightfrank.com](mailto:annabelle.vavasseur@fr.knightfrank.com)

# Knight Frank en bref

**384 BUREAUX**  
**16 000 COLLABORATEURS**  
**51 PAYS**

**Knight Frank** est un conseil international en immobilier.

Son bureau parisien, créé il y a près de 50 ans, est organisé autour de 5 lignes de services : la commercialisation de bureaux et le conseil aux utilisateurs (Occupier Services & Commercial Agency), l'aménagement d'espaces de travail (Design & Delivery), le Capital Markets, le Retail Leasing et l'expertise avec sa filiale Knight Frank Valuation & Advisory.

Knight Frank France est la filiale française de Knight Frank LLP, société d'origine britannique fondée il y a 125 ans, aujourd'hui implantée 51 pays. Elle apporte à ses clients la compétence de plus de 16 000 professionnels depuis ses 384 bureaux.

Plateforme globale, partnership indépendant, spécialisé en immobilier tertiaire comme résidentiel, regroupant des professionnels engagés auprès de leurs clients, Knight Frank bénéficie d'un positionnement unique dans le monde du conseil immobilier. Forte d'une cote de confiance constante et d'une intégrité reconnue, Knight Frank s'impose toujours plus comme le conseil de choix.

