

BBS DES CENTRES D'AFFAIRES QUI DURENT

BORDEAUX BUREAUX SERVICES PROPOSE DES BUREAUX ET DES SALLES DE RÉUNION SUR SES 3 SITES DE BORDEAUX ET MÉRIGNAC DEPUIS PLUS DE 20 ANS. LES CLÉS D'UN SUCCÈS QUI PERDURE.

Par Jennifer WUNSCH



Cela fait plus de 20 ans que Bordeaux Bureaux Services (BBS), des centres d'affaires créés et gérés par Nathalie et Cyrille Soulet, mettent à disposition de leurs clients des bureaux et salles de réunion, de façon ponctuelle ou pour de longues périodes. Leur secret pour durer ? « Nous proposons des équipements confortables et flexibles, qui s'adaptent à la demande des clients », explique

Nathalie Soulet, qui gère une équipe 100 % féminine disséminée sur 3 sites, à Bordeaux-Lac, dans la zone industrielle du Phare à Mérignac et à l'aéroport. En cours de rénovation, ces centres abritent des bureaux modernes, flexibles et fonctionnels, ainsi que des salles de réunion entièrement équipées, dont la configuration peut être modifiée en fonction des besoins : en îlot, en U, ou en classe. « Nous mettons également à disposition de nos clients des espaces communs de

repos confortables, avec un coin cuisine. Nous nous adaptons à ces nouvelles exigences », confie Nathalie Soulet, qui a débuté sa carrière comme secrétaire dans un centre d'affaires, et y a découvert son goût pour « la satisfaction client ».

700 CLIENTS

C'est l'autre qualité revendiquée par BBS : « une forte réactivité, avec un taux d'erreur infime », assure la dirigeante. Proposant également de la domiciliation d'entreprise, BBS a dû faire face ces dernières années à la concurrence de très grands groupes comme Regus ou Starways, « qui ont cassé les prix », mais aussi à la multiplication des espaces de coworking. « Nous avons dû énormément travailler notre présence sur Internet. Là où nous nous différencions vraiment, c'est que nous sommes propriétaires de nos murs, ce qui assure une certaine pérennité », revendique Nathalie Soulet, dont la stratégie de différenciation repose sur « la qualité du service ». Et cela

semble payant, puisque BBS a enregistré un chiffre d'affaires de 1,2 million d'euros en 2019, en croissance, tiré par la location de ses 12 salles de réunion.

Afin de pouvoir s'appuyer sur un réseau, le couple a également créé en 2012 Team business center (TBC), présidé par Cyrille Soulet, qui réunit 65 centres d'affaires indépendants dans toute la France. « Cela nous permet de partager des adresses de qualité avec nos clients, que nous connaissons bien », estime

Nathalie Soulet. Des clients, BBS en compte environ 700, qui vont des organismes de formation aux écoles privées de commerce, en passant par les compagnies aériennes. « Nous comptons également beaucoup de consultants et de coaches, qui peuvent recevoir leur clientèle en toute discrétion dans nos locaux »,

détaille la directrice générale, qui fournit également l'accueil, les services informatiques et la réservation de restaurant. Une attention aux détails qui a fait la longévité de BBS.

« NOUS NOUS ADAPTONS AUX EXIGENCES NOUVELLES DE NOS CLIENTS »



BBS EN CHIFFRES

Date de création :
1997

3 centres d'affaires

700 clients

5 salariés + 2 dirigeants

CA 2019 :
1,2 million d'euros

Créateur du réseau TBC,
qui réunit 65 centres
d'affaires