

L'IRRÉSISTIBLE ASCENSION DE DESKEO

En quatre ans, le ticket d'entrepreneurs formé par Benjamin Teboul et Frank Zorn a réussi un tour de force majeur : dépoussiérer les codes du bureau tricolore avec le bureau clé en main et sur mesure. Revendiquant une cinquantaine de drapeaux Deskeo plantés dans Paris et sa région, le duo a su démontrer la pleine légitimité de son offre à destination des TPE/PME et grands groupes au cœur de la crise sanitaire. Retour sur une success-story.

Par Aurélien Jouhanneau 



Des espaces de coworking ou des bureaux classico-classiques ? Face à ce choix parfois cornélien, les entreprises peuvent aussi opter pour l'option « *turnkey office* ». En français : le bureau clé en main. Une alternative hybride dont les entrepreneurs **Benjamin Teboul** et **Frank Zorn** ont bâti leur fonds de commerce sous la marque Deskeo. Recherche de bureaux, aménagement, design, gestion, problématiques IT, services clients au quotidien... le duo dispose d'une armada de talents en interne pour accompagner ses utilisateurs de A à Z. Un duo, que tout semble opposer... Le premier a fait ses premières armes dans la pierre, quand le deuxième a creusé son sillage dans le numérique. Et pourtant... Au cours de son activité avec Citydeal, Frank Zorn part à la recherche de locaux pour des bailleurs. Seul hic : il ne dispose pas de l'expertise du marché. « *Par relations interposées, je le rencontre et lui permets de finaliser ses opérations, esquisse Benjamin Teboul. De fil en aiguille, notre collaboration s'intensifie pour donner naissance à Deskeo en 2016.* » Le duo a du flair : la majorité des entreprises françaises entre 0 et 5 salariés est confrontée à une offre immobilière inadaptée. La jeune pousse leur adresse des bureaux sur mesure

avec un engagement flexible, couplés à une offre de services. D'ovnis dans un milieu (très) conservateur qu'est l'industrie immobilière, les deux associés prennent la lumière des projecteurs en 2017. La République en Marche les choisit pour aménager son QG de campagne à Paris. « *Ils n'avaient pas envie de s'engager sur un bail long terme, stipule Benjamin Teboul. Ils ont apprécié notre flexibilité tant sur la durée que pour les aménagements sur mesure.* » En résumé, cette opération devient la rampe de lancement de la jeune pousse. « *Les grands bailleurs (ndlr : Tishman Speyer et AEW Europe seront les premiers) prennent conscience de l'intelligence de notre produit et du temps considérable qu'on leur fait gagner en amont et en aval d'une opération.* » Doctolib, Shell, Hubspot ou encore Starbucks sont les premiers clients à signer pour l'offre « *turnkey office* » imaginée par le duo Teboul/Zorn. Les enfants terribles de l'immobilier de bureaux affirment qu'ils ont réussi à séduire à tout va grâce à « *une offre pas plus onéreuse qu'un bail traditionnel* ». « *Nous réalisons aussi des économies d'échelles pour toutes les parties prenantes d'un deal tout en captant des marges sur le long terme* », insistent-ils.

L'arrivée de Knotel

Face aux balbutiements du coworking en France, Deskeo revendique d'être rentable dès sa première bougie soufflée et affiche une croissance de 300% en 2018. Surtout, l'année suivante, le duo déniche son pygmalion en affaires. L'Américain Knotel devient l'actionnaire majoritaire de la start-up française. « *C'était le meilleur partenaire pour grandir plus vite avec leurs compétences de plus grand opérateur d'espaces de travail flexibles au monde* », argumente Benjamin Teboul. Un sacré coup d'accélérateur pour son business : il ne se passe pas 30 jours sans que Deskeo annonce opérer de nouveaux plateaux de bureaux à Paris depuis 2019. « *Tout en gardant une totale liberté sur notre stratégie à déployer, Knotel nous a permis d'asseoir notre raison d'être qui tient à transformer le bureau en un produit de consommation.* »

Alternative au bail 3/6/9

En pleine crise sanitaire et économique, Benjamin Teboul et Frank Zorn auront prouvé la pleine légitimité de leur offre à leurs pairs immobiliers. « *La période que nous traversons traduit un trop plein d'incertitudes pour les entreprises, quelle que soit leur taille. Ces dernières ont très peu de visibilité*



pour définir leurs besoins de bureaux à 6, 12 ou 24 mois, indique Benjamin Teboul. De fait, Deskeo est une véritable alternative entre le coworking et le bail traditionnel 3/6/9. » Comme révélé par *Business Immo*, la jeune pousse a attiré dans ses filets les équipes françaises TikTok sur 2 000 m² dans la Silicon Sentier. Un joli coup de maître : les collaborateurs de l'application chinoise se logeaient chez WeWork à Cœur Marais. Sans oublier les signatures emblématiques de Frichti et Edvance, filiale du géant EDF, dans Magnetik. Pour 2020, les fondateurs de Deskeo s'attendent à une croissance de 100%. « D'ici fin décembre, nous opérerons 60 adresses pour 75 000 m² de bureaux à Paris et à Lyon pour un taux d'occupation supérieur à 90 % », précise Benjamin Teboul. Victime de son succès, celui-ci n'avait plus de stock à proposer au 3^e trimestre. « Au T3 2020, nous avons réalisé le plus gros chiffre d'affaires depuis les débuts de notre société. »

Contract management

Bien que les chiffres n'aient pas une importance « primordiale » pour les deux entrepreneurs, ces derniers entendent bien se tailler la part du lion des bureaux flexibles dans le Grand Paris. « Nous n'en



BENJAMIN TEBOUL
Cofondateur, Deskeo

 [En savoir plus](#)



FRANK ZORN
Cofondateur, Deskeo

 [En savoir plus](#)

sommes qu'aux balbutiements de ce marché ! Celui-ci devrait représenter jusqu'à 6 Mds€ de revenus pour les opérateurs de bureaux cé en main à horizon cinq ans », abondent-ils. Pour préparer les batailles à venir et assoir sa pleine légitimité, le duo affûte sa stratégie. D'abord via le déploiement de contract management avec les foncières pour gérer une partie de leur patrimoine. « Des discussions sont en cours pour opérer des

mètres carrés dans leurs actifs. » Ensuite, en empruntant le sentier de l'innovation. « Les confinements successifs nous ont fait prendre conscience qu'il était nécessaire d'évoluer radicalement dans notre relation avec les utilisateurs. » Un brin superstitieux, Benjamin Teboul nous promet de revenir vers nous au 1^{er} semestre 2021 pour connaître les contours de cette innovation « majeure ». Rendez-vous est pris ! ■