

Work&Co s'agrandit

Depuis son ouverture en septembre 2014, Work&Co séduit créateurs et start-upeurs, toujours plus nombreux à s'y installer. Avec la construction d'un deuxième bâtiment, Work&Co veut les suivre dans leur évolution.



En plus d'essaimer à travers le pays (lire ci-dessous), Work&Co va s'étendre physiquement. Après avoir fait l'acquisition des terrains mitoyens du premier bâtiment, le long de la rue du Jeu-de-Mail, Pierre Bataille et Steffie De Jong vont pouvoir donner corps à un programme immobilier global, moyennant 2,5 M€ d'investissement. Celui-ci accueillera le Drone Parc et l'école innovante Extra, ainsi qu'un pôle famille, et de nouveaux espaces de travail pour Work&Co. « Le projet répond à la demande de plus en plus croissante en bureaux, mais aussi aux co-workeurs qui évoluent et veulent rester dans la communauté, mais pour lesquels on a besoin de développer de nouveaux services », explique Pierre Bataille. Dans ce nouveau bâtiment, Work&Co disposera

de 540 m² répartis en 13 bureaux de 15 à 40 m², un atelier de fabrication numérique, un plateau d'espace partagé, un studio vidéo et photo, une salle de réunion et une douche (coût de l'aménagement : 90 000 €). « L'objectif est d'accompagner les entrepreneurs du

territoire avec des solutions qui restent souples, dans l'esprit de Work&Co, mais avec des services et des espaces qui évoluent avec eux. La valeur ajoutée restera la même. On n'est pas un centre d'affaires, on reste dans l'univers collaboratif », assure Pierre Bataille.



Après Dunkerque, Work&Co s'implante à Nantes et Rouen

Depuis qu'ils ont créé Work&Co, espace de co-working agrémenté d'un lieu de restauration et d'une crèche, et implanté en plein cœur du Jeu de Mail, Pierre Bataille et Steffie De Jong ont en tête d'essaimer le concept à travers le pays, sans s'interdire de passer les frontières. Ils ont mûri le projet et retenu le réseau d'espaces partenaires, « pour rester fidèles à nos convictions », précise Pierre Bataille. Après plusieurs mois de co-construction, c'est à Nantes puis à Rouen que le couple a signé ses premiers contrats avec licence de marque, « dans un esprit de travail très collaboratif ». Les futurs gérants bénéficient ainsi d'un accompagnement des fondateurs, de leur expérience, mais aussi de la marque et du réseau. « Mais il y a une certaine souplesse dans le partenariat, qui prévoit que chacun puisse s'adapter aux contraintes du marché local. Ce n'est pas une franchise », souligne Pierre Bataille. D'autres sites sont à l'étude, tandis que les fondateurs s'apprentent à lancer une levée de fonds, avec ouverture possible du capital, pour soutenir ce développement.