



Zoom sur Hiptown, le "coworking sur-mesure" marseillais

Opposés... ou complémentaires. Sur le plateau de La Provence, alors que Guillaume Pellegrin défendait un modèle de flex-office haut de gamme, doté d'une marque forte, le startupper marseillais Matthieu Sorin, lui, est venu parler du concept Hiptown. Lancée en 2019 avec deux associés, sa petite société, incubée par Nexity qui en a depuis pris une part majoritaire, a ouvert deux espaces de bureaux à Marseille, un à Lyon, un autre est en cours à Lille. "La création d'Hiptown part d'un constat simple: le développement d'un concept fort de coworking est long et difficile, il ne convient pas toujours au client, expose l'entrepreneur, Nous avons fait le choix d'inverser, de partir de la problématique du bâtiment sans exiger de travaux supplémentaires du propriétaire, et en positionnant une marque assez faible. On trouve des immeubles

un peu fatigués, à des conditions adaptées à notre modèle économique. On les remet un peu au goût du jour et on rémunère le propriétaire sur des leviers flexibles."

Matthieu Sorin le reconnaît: si le concept plaît aux utilisateurs (son site marseillais de République affiche un taux de remplissage de 110 %, notamment grâce à des tarifs nettement en dessous du marché), ce modèle économique frugal ne lui permet pas d'avancer aussi vite qu'il le souhaiterait. Pour autant, affirme-t-il, ce modèle light, plus résilient, a fait ses preuves dans le contexte de crise ("en sortie de confinement, nous avons cartonné"). Et de résumer en guise de conclusion: "Nos services sont hyper fonctionnalistes : un bureau bien isolé, avec une bonne wifi et un bon café, ça s'arrête là."