



Métropoles

19 | 2016
Varia

Une financiarisation si discrète ? La circulation des standards de la filière d'investissement en immobilier tertiaire dans les politiques de développement urbain du Grand Lyon

Antoine Guironnet



Éditeur

ENTPE - École Nationale des Travaux
Publics de l'État

Édition électronique

URL : <http://metropoles.revues.org/5371>

ISSN : 1957-7788

Référence électronique

Antoine Guironnet, « Une financiarisation si discrète ? La circulation des standards de la filière d'investissement en immobilier tertiaire dans les politiques de développement urbain du Grand Lyon », *Métropoles* [En ligne], 19 | 2016, mis en ligne le 01 décembre 2016, consulté le 23 décembre 2016.
URL : <http://metropoles.revues.org/5371>

Ce document a été généré automatiquement le 23 décembre 2016.



Métropoles est mis à disposition selon les termes de la licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International.

Une financiarisation si discrète ? La circulation des standards de la filière d'investissement en immobilier tertiaire dans les politiques de développement urbain du Grand Lyon

Antoine Guironnet

NOTE DE L'AUTEUR

Une première version de ce texte a été présentée au séminaire « Économie politique de la production urbaine » au Laboratoire Techniques, Territoires et Sociétés (LATTTS) en octobre 2015. L'auteur remercie tous ses participants, et en particulier Ludovic Halbert, Félix Adisson et Nicolas Maisetti pour leurs remarques et suggestions.

Introduction

- ¹ En s'intéressant à l'entrée de la « *finance globale* » dans les espaces métropolitains, Lorrain (2011) propose de réinterpréter le processus de privatisation de l'urbanisme et des services urbains, déplaçant ainsi les enjeux de l'analyse au-delà du traditionnel binôme « public-privé ». Il relève comment l'industrie de la finance (et du conseil) a progressivement investi dans les espaces urbains depuis les années 1980-90, et, en particulier, dans les infrastructures et l'immobilier non résidentiel. Elle qualifie aussi les contours urbains de ce processus et les logiques sous-jacentes de discrimination spatiale

dans la mesure où « dans sa fonction de commutateur entre des épargnes disponibles et des actifs, la finance globale réorganise les circuits, exploite la mobilité du capital pour sélectionner des lieux et des produits » (p. 1109). La « ville de la finance » est, selon cette lecture, une juxtaposition de « briques », tant sur le plan morphologique (immeubles de bureaux, centres commerciaux, complexes sportifs, etc.) qu'institutionnel (véhicules juridiques *ad-hoc*). Elle résulterait d'un pouvoir informationnel, qui se joue moins dans les « droits de propriété » que sur le partage et la diffusion d'instruments et de conventions financières permettant un « jugement d'évaluation sur un très grand nombre de projets » (p. 1098), et ainsi l'exercice d'un pouvoir « discret » (p. 1119).

- 2 Hormis des propositions programmatiques (Halbert, 2013a), cette thèse a jusqu'ici trouvé relativement peu d'écho dans le champ des études urbaines en France¹. C'est là un second aspect de la discrétion du processus de financiarisation, sur lequel cet article se propose de revenir. Il existe en effet un intérêt certain parmi de nombreux travaux en sciences sociales pour ce concept de financiarisation (Aalbers, 2015 ; Christophers, 2015), et notamment en ce qui concerne la production des espaces urbains (Rutland, 2010 ; Halbert et Attuyer, 2016). Le terme, bien qu'il soit caractérisé par une certaine polysémie, renvoie au processus d'intégration croissante entre la finance de marché et l'environnement urbain bâti. Ce processus intervient dans un contexte de réintermédiation du capitalisme contemporain à l'œuvre depuis les années 1980, où les intermédiaires financiers occupent une fonction nodale dans la collecte des capitaux auprès des ménages et des investisseurs institutionnels (Erturk *et al.*, 2008) et leur placement sur des marchés, dont les frontières s'étendent au fur et à mesure de l'identification de nouvelles opportunités de capitalisation (Leysdon et Thrift, 2007). Au sein des portefeuilles sous gestion, l'immobilier constitue ainsi une classe d'actifs dite « alternative » aux côtés de grands équipements et d'infrastructures (Torrance, 2008).
- 3 Dans l'ensemble, les études urbaines françaises sont plutôt marquées par la diffusion du concept de néolibéralisation, « notion montante » (Béal, 2010) parmi les approches critiques se proposant d'analyser les politiques et les dynamiques urbaines. Cette orientation contraste avec la mobilisation du concept de financiarisation par de nombreuses autres disciplines pour caractériser les mutations du capitalisme contemporain à travers l'économie politique (Orléan, 1999), la sociologie économique (Deffontaines, 2013 ; Lemoine, 2016) ou encore les études sociales de la finance (Montagne et Ortiz, 2014), ainsi que ses dimensions matérielles et spatiales à travers l'économie immobilière (Nappi-Choulet, 2013) et la géographie économique (Malezieux, 1995). Le silence des études urbaines françaises sur la « ville saisie par la finance » (Renard, 2008) est d'autant plus remarquable étant donné la tradition marxiste française (Lefebvre, 1970 ; Topalov, 1974) concernant les relations entre procès de production urbaine et capital financier. Cette école inspire d'ailleurs les premiers travaux de géographie anglo-saxonne radicale (Harvey, 1974) aujourd'hui au fondement des travaux d'économie politique urbaine qui réinterprètent la théorie de la rente foncière à la lumière des logiques dites « financières » d'extraction et de maximisation de la valeur d'échange (par exemple, Charnock *et al.*, 2014 ; Moreno, 2014).
- 4 Cette situation s'avère d'autant plus paradoxale si l'on considère l'évolution de la production des espaces urbains, où le poids des intermédiaires financiers s'est renforcé. Le cadre institutionnel et économique de l'aménagement urbain a connu de profondes recompositions depuis les années 1950. Le système de planification et de financement centralisé et administré a progressivement laissé place à la décentralisation et la

dépendance structurelle des opérations d'aménagement aux recettes tirées des marchés immobiliers privés (cession de droits à construire), et, surtout, de l'immobilier d'entreprise (Janvier, 1996 : 30-31). Outre l'apport de recettes financières face à l'augmentation concomitante des coûts induits par le renouvellement urbain, l'immobilier de bureau apparaît comme un « *marqueur* » symbolique de la métropolisation des territoires et de leurs systèmes productifs (Liefoghe, 2003 : 323). Alors qu'il devient une ressource pour l'aménagement urbain arrimé aux marchés immobiliers privés, le marché français de l'immobilier d'entreprise a, d'autre part, été marqué par de profondes mutations à l'occasion de la crise des années 1990. L'arrivée d'investisseurs anglo-saxons a contribué à importer des stratégies et des outils de la finance de marché basés sur la « gestion active » (*asset management*) de portefeuilles immobiliers, dont les performances analysées en termes de risque-rendement sont comparées aux actions et obligations (Halbert, 2013a ; Nappi-Choulet, 2013). Ces approches se sont diffusées auprès d'investisseurs institutionnels (assureurs, mutuelles) considérant traditionnellement leur patrimoine immobilier comme un refuge contre l'inflation. Les gestionnaires d'actifs² sont ainsi devenus propriétaires-bailleurs d'un parc immobilier important³, dont la croissance est alimentée dans les années 2000 par l'externalisation par les entreprises de leur patrimoine immobilier afin de se recentrer sur leur cœur de métier (Halbert, 2013a), ainsi que par le développement de nouveaux véhicules d'investissement comme les Sociétés d'investissement immobilier cotées (SIIC).

- 5 Partant, l'objectif de cet article est d'illustrer l'intérêt de l'analyse du processus de financiarisation afin de renouveler la compréhension de la production des espaces métropolitains, ainsi que l'évolution des politiques de développement urbain. Dans une approche d'économie politique urbaine, il s'agit plus particulièrement d'amorcer une réflexion sur la manière dont la pénétration de certains segments urbains (infrastructures, immobilier) par des intermédiaires financiers participe de la recomposition des rapports de pouvoir avec les gouvernements urbains (Ashton *et al.*, 2014 ; Guironnet *et al.*, 2016 ; Weber, 2015). Cette pénétration se déploie à travers l'émergence et la consolidation d'une industrie ou *filiale*⁴ spécialisée dans la production d'immeubles transformés en actifs « *quasi financiers* » (Coakley, 1994), dans laquelle « *la fonction du promoteur relève exclusivement de la construction-vente de produits immobiliers qu'il destine au marché de l'investissement immobilier locatif, auprès des investisseurs immobiliers* » (Nappi-Choulet, 1997 : 21). Nous faisons ici deux hypothèses. Premièrement, l'intervention de cette filière dans la production urbaine, en particulier par l'entremise de grands projets, pèse sur les formes urbaines et le type d'activités qui s'y logent et sur leur articulation avec le tissu urbain environnant. Plus précisément, à travers la traduction de critères financiers en produits immobiliers opérée par les gestionnaires d'actifs, cette intervention se traduit par la standardisation de certains segments de l'espace urbain. Deuxièmement, le poids de ces gestionnaires d'actifs dans les relations de pouvoir avec les gouvernements urbains est renforcé en fonction de la mobilisation de l'immobilier d'entreprise comme levier de mutation économique des territoires métropolitains. Dans le cas français, l'intervention des collectivités dans le développement économique demeure profondément ancrée dans l'aménagement urbain (Crague, 2009). L'immobilier tertiaire est l'un des principaux leviers des politiques d'attractivité des stratégies métropolitaines (Liefoghe, 2003 : 323 ; Halbert, 2013b) souscrivant à la compétition interurbaine qui confine les agendas urbains à l'entrepreneurialisme (Harvey, 1989).

- 6 C'est dans cette perspective que l'article revient sur le cas de l'agglomération lyonnaise à travers la politique de développement urbain mise en œuvre par le Grand Lyon⁵ depuis les années 2000 et son incarnation dans de grands projets stratégiques, en particulier celui du Carré de Soie situé à Vaulx-en-Velin et Villeurbanne. Par rapport à un ensemble de travaux qui montre l'emprise combinée du Grand Lyon, de l'objectif de développement économique et des entreprises sur l'agenda et la gouvernance urbaine de l'agglomération lyonnaise depuis les années 1990, notre enquête éclaire le rôle de la filière d'investissement en immobilier locatif (**section 1**). À travers une analyse du projet urbain du Carré de Soie, nous mettons d'abord en évidence la circulation et la matérialisation des attentes au demeurant très sélectives des gestionnaires d'actifs, non seulement à travers leur sécurisation par les promoteurs immobiliers, mais aussi leur anticipation par les services communautaires de développement économique (**section 2**). Cette intégration par des techniciens communautaires de certains « standards » d'investissement résulte d'un rapprochement cognitif et organisationnel avec les promoteurs et commercialisateurs locaux en immobilier d'entreprise au cours des années 2000 (**section 3**). La formulation d'une « stratégie tertiaire » par le Grand Lyon à la fin de la décennie contribue à formaliser et systématiser la circulation de ces « standards » non plus seulement au sein du projet individuel du Carré de Soie, mais aussi à l'échelle de l'agglomération (**section 4**).

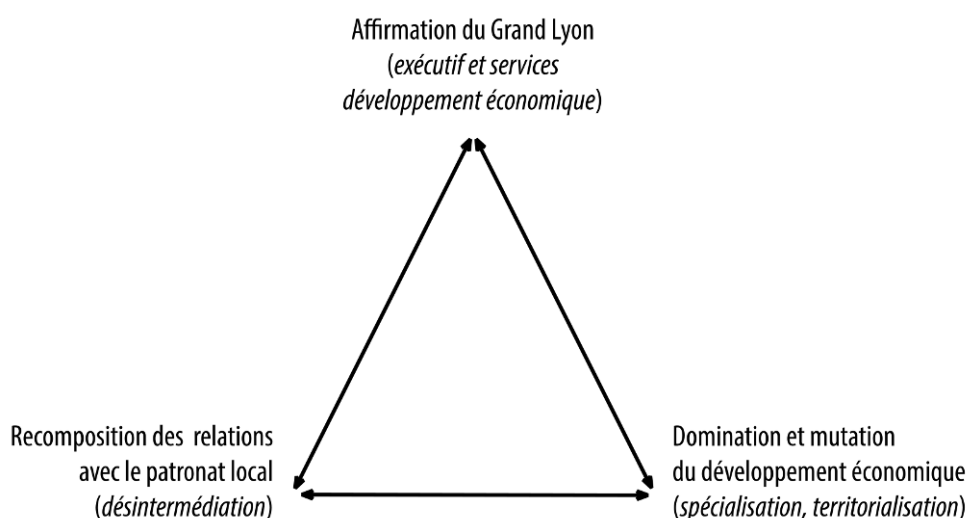
1. Les politiques de développement et projets d'aménagement urbains dans l'agglomération lyonnaise

- 7 La sélection de l'agglomération lyonnaise s'appuie sur trois principaux motifs. D'abord, le Grand Lyon vise l'entrée dans le « top 15 » des métropoles européennes, objectif au cœur de l'agenda formulé par son président en exercice depuis 2001, Gérard Collomb (Bardet et Healy, 2015). L'accès à ce rang s'appuie sur une politique de l'offre auprès des ménages, entreprises et investisseurs qui vise à « *vendre* la ville [et] ses avantages comparatifs » (Jouve, 2009 : 126). Cet agenda s'inscrit dans la lignée du « *premier tournant entrepreneurial* » engagé par Michel Noir à partir de 1989 (Galimberti *et al.*, 2014 : 196) et poursuivi par ses successeurs. Parmi les éléments de continuité d'un mandat à l'autre, on retrouve l'inscription dans une compétition à l'échelle européenne avec les « *second cities* » (Barcelone, Francfort, ou Milan plutôt que Paris) et le positionnement d'un maire entrepreneurial s'appuyant sur des opérations d'urbanisme emblématiques (Jouve, 2009). Deuxièmement, le tissu urbain de l'agglomération connaît une profonde restructuration depuis une quinzaine d'années au travers de nombreux projets urbains (Verhage *et al.*, 2008), depuis la Confluence jusqu'à la Part-Dieu et ses nouvelles tours, en passant par des territoires industriels péri-centraux comme Vaise l'Industrie, Villeurbanne Grandclément ou encore le Carré de Soie. L'agglomération se caractérise enfin par le dynamisme de son marché tertiaire malgré la crise survenue en 2008. Les indicateurs de conjoncture de marché la consacrent comme le premier marché régional devant d'autres métropoles comme Marseille ou Bordeaux : elle représente par exemple entre un cinquième et un quart des investissements annuels en immobilier d'entreprise entre 2012 et 2014⁶, et des proportions équivalentes en matière de transactions locatives et ventes de locaux⁷.

1.1. La gouvernance de l'agglomération lyonnaise : pouvoir communautaire, développement économique et recomposition des relations avec les élites économiques locales

- 8 Si l'agglomération lyonnaise a été l'objet de contributions séminales en géographie urbaine (Bonneville, 1978) et économique (Bonnet, 1982) sur la production urbaine, une nouvelle génération de travaux en géographie, sciences politiques et sociologie politique a renouvelé l'analyse de ce cas. Au-delà de sa diversité disciplinaire, il s'en dégage une interprétation relativement cohérente caractérisant l'évolution de la gouvernance et des politiques de développement urbain dans l'agglomération lyonnaise depuis les années 1990 à travers trois processus interdépendants (voir Figure 1).

Figure 1 : Les trois processus de recomposition de la gouvernance de l'agglomération lyonnaise depuis les années 1990



Réalisation : Auteur.

- 9 En premier lieu, le Grand Lyon est progressivement devenu un acteur dominant dans l'agglomération selon un « processus discret d'affirmation d'un pouvoir d'agglomération » au gré de l'acquisition de nouvelles compétences et du renouvellement du compromis géopolitique avec les communes membres de l'intercommunalité (Galimberti *et al.*, 2014 : 193). Cette trajectoire ascendante repose substantiellement sur le développement économique, de sa gestation dans les services d'urbanisme jusqu'à l'autonomisation à l'occasion de la création d'une direction administrative propre en 1993⁸, qui connaît une « montée en puissance rapide » (Linossier, 2006 : 303). L'exécutif communautaire (et surtout son président) et les techniciens du développement économique s'affirment désormais comme des acteurs clefs de l'agglomération selon « une reproduction, à l'échelle locale, d'un modèle d'étatisme » (Galimberti, 2013).
- 10 En second lieu, l'action publique locale connaît d'importantes évolutions dans ses modalités au fur et à mesure de l'ascendance du développement économique. Non seulement l'aménagement urbain est « mis au service du développement économique territorial » (Linossier, 2006 : 329) – notamment sous l'effet de la doctrine du projet –, mais celui-ci « soumet » un nombre croissant de secteurs de politique publique, du tourisme à la

culture (ibid, 351). Dans le même temps, les modalités d'action communautaire en matière de développement économique évoluent, en passant d'une logique aménagiste extensive à une logique de développement endogène (Jouve, 2009). Celle-ci s'incarne dans l'approche multisectorielle visant la valorisation du tissu économique local au moyen de la mise en réseau des acteurs du territoire et de la spécialisation dans des « filières » économiques (Guéranger et Jouve, 2004). Autrement dit, cette approche vise à élargir les outils d'intervention de la collectivité dans le développement économique par rapport au socle de l'aménagement urbain. Afin de résoudre les tensions qui se développent toutefois entre ces deux approches, le Grand Lyon entame la « territorialisation » de sa politique de développement économique dans les années 2000 (Linossier, 2006). Celle-ci s'incarne dans plusieurs dispositifs, comme les développeurs économiques locaux mis en place sur le territoire communautaire dans une logique de proximité et de fournitures de services aux entreprises.

- 11 Enfin, le processus d'affirmation du Grand Lyon s'appuie sur la recomposition du « système de médiation pour établir de nouveaux canaux de représentations des intérêts de la sphère économique sur une base conforme avec ses objectifs » (Jouve, 2009 : 139). Cette réintermédiation débouche sur des relations bilatérales avec les entreprises⁹ (Healy, 2007 ; Galimberti, 2013), au détriment des organismes traditionnels de représentation locale du patronat (syndicats, chambre de commerce).
- 12 Or plusieurs de ces auteurs suggèrent que la recomposition du tissu urbain de l'agglomération reflète ces processus concomitants. Jouve affirme au sujet des projets d'aménagement et d'équipement lyonnais qu'ils « ont ainsi 'baigné' dans cet univers de sens [...] mettant en exergue et légitimant par le biais de l'intervention des élus locaux cet impératif concurrentiel au point de créer une sorte de label 'Lyon Inc.' [...] qui se déploie [...] dans les villes étrangères les plus en phase avec le virage néolibéral des années quatre-vingt, notamment en Amérique du Nord » (2009 : 142). D'autres confirment que la plupart de ces projets souscrivent à l'agenda de compétitivité et d'attractivité économiques porté par le Grand Lyon (Linossier, 2006). À Villeurbanne-Grandclément, la valorisation des terrains d'un grand propriétaire industriel est par exemple appuyée par les services communautaires du développement économique auprès des urbanistes et élus municipaux au titre de la politique économique territorialisée des « Grands comptes »¹⁰, à l'encontre du projet initial (ibid, 438). En résumé, cet ensemble de travaux suggère que la mutation des espaces urbains dans l'agglomération lyonnaise serait le produit d'une évolution des politiques communautaires de développement urbain en faveur des entreprises et du patronal local du fait de leur capacité à peser sur l'agenda local, dans l'optique d'une stratégie économique territorialisée de filières, et sous la conduite d'un puissant pouvoir exécutif et technique¹¹.

1.2. Une relecture du développement urbain dans l'agglomération lyonnaise : le rôle des acteurs de la filière d'investissement immobilier locatif

- 13 Cependant, l'explication de la production urbaine (ses acteurs, processus, résultats) dans l'agglomération lyonnaise à partir d'une coalition associant le Grand Lyon – en particulier son exécutif et ses services de développement économique – et le patronat local autour d'un agenda de développement économique se révèle problématique parce qu'elle achoppe sur l'évolution des marchés de l'immobilier d'entreprise, et, en particulier, de

bureau. En effet, on assiste au tournant des années 2000 à un processus d'externalisation du parc immobilier par les grandes entreprises et la consolidation concomitante d'une industrie de la gestion d'actifs qui se charge de leur exploitation locative sur la base de modèles (diversification de portefeuille) et d'outils (*discounted cash flow*) de la finance de marché (Nappi-Choulet, 2013 ; Halbert, 2013a). Or cet ensemble de recompositions ne figure pas dans le schéma explicatif tel qu'il se dégage de la littérature existante (voir Figure 1). Pourtant, des travaux attestent de l'agence¹² des gestionnaires d'actifs (Bryson, 1997 ; Guy *et al.*, 2002 ; Halbert *et al.*, 2014). Mieux, certains soulignent l'hypersélectivité de leurs stratégies et pratiques d'investissement : non seulement en matière de concentration spatiale dans quelques centres financiers globaux (Lizieri, 2009) ou des métropoles (Malezieux, 1995 ; Crouzet, 2003 ; Henneberry and Mouzakis, 2014), mais aussi en matière de produits immobiliers et de locataires (Guy *et al.*, 2002 ; Guironnet *et al.*, 2016 ; Weber, 2015), ce qui se traduit par des immeubles standardisés (gabarits, architecture, taille et densité) et majoritairement occupés par de grandes entreprises engagées sur des baux de long terme. En ce sens, le concept de financiarisation s'avère intéressant pour réinterroger les projets et politiques de développement urbain dans l'agglomération lyonnaise, dans la mesure où il conduit à prendre en considération le rôle des acteurs de la filière d'investissement en immobilier locatif (gestionnaires d'actifs, promoteurs, commercialisateurs), leurs pratiques, ainsi que leur place dans la gouvernance, pour interroger les dynamiques urbaines et les rapports de pouvoir.

1.3. Protocole d'enquête

- ¹⁴ L'article s'appuie sur une enquête de terrain menée dans l'agglomération lyonnaise entre 2014 et 2015. Dans un premier temps, celle-ci a pris la forme d'une étude de cas du projet d'aménagement urbain du Carré de Soie situé à Vaulx-en-Velin et Villeurbanne (voir Figure 2). Cette entrée empirique se révèle efficace pour opérationnaliser l'étude du processus de financiarisation de la production des espaces urbains en retraçant et analysant la circulation et la matérialisation des attentes des gestionnaires d'actifs auprès des acteurs de la promotion immobilière, de l'aménagement et du développement économique, en particulier les gouvernements urbains (Theurillat et Crevoisier, 2014 ; Guironnet *et al.*, 2016). C'est pourquoi l'enquête a entrepris de retracer l'émergence et la mise en œuvre du Carré de Soie, vaste projet de renouvellement urbain¹³ porté par le Grand Lyon à travers une mission dédiée¹⁴. Elle s'est concentrée sur trois périmètres d'observation qui sont à ce jour les plus avancés en termes opérationnels : le Programme d'Aménagement d'Ensemble (PAE) TASE, la Zone d'Aménagement Concerté (ZAC) Villeurbanne-La Soie 1 (conduite en régie) et le secteur des Brosses (voir Tableau 1 et Figure 3).

Tableau 1 : Principales caractéristiques des périmètres opérationnels d'observation

	PAE TASE	ZAC Villeurbanne-La Soie 1	Alstom-Les Brosses
Secteur d'étude	TASE (17 ha)	Yoplait (22 ha)	Alstom-Les Brosses

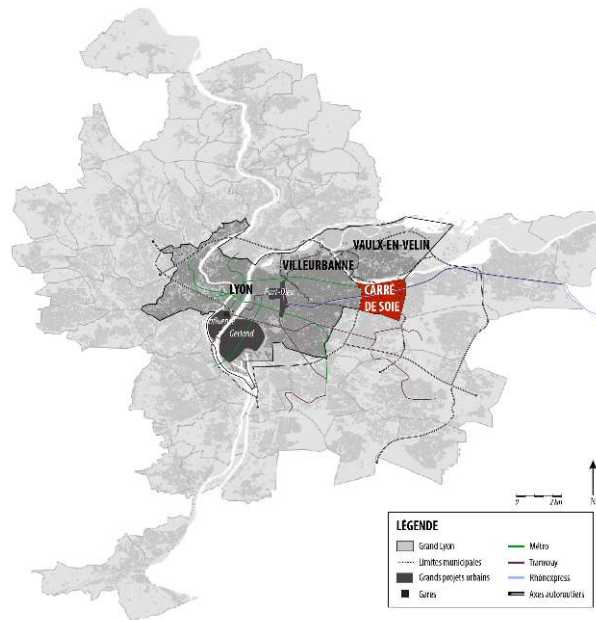
<i>Dispositif opérationnel</i>	Programme d'aménagement d'ensemble	Zone d'aménagement concerté	Droit commun
<i>Date de création</i>	2006 (modifications 2008, 2012)	2012 (modifications 2013-2014)	/
<i>Surface (ha)</i>	5 ha	11 ha	env. 19 ha
<i>Programmation tertiaire (m² SHON)</i>	52 120	77 000*	/
<i>Opérations tertiaires livrées ou en cours de livraison (m² SHON)</i>	36 512	14 000	49 400
<i>Promoteurs en immobilier d'entreprise</i>	Bouwfonds Marignan, Cardinal, Premier plan	Altarea Cogedim, Cardinal	DCB International
<i>Gestionnaires d'actifs propriétaires</i>	BNP Paribas REIM, Unofi, Crédit Agricole	En recherche	ANF Immobilier, Caisse d'Épargne Rhône-Alpes, Crédit Agricole

* Soit 60 000 m² en surface de plancher (SP) prévus par le *Dossier de réalisation* (délibération n° 2015-0647)

- 15 Il est rapidement apparu que le volet économique du projet urbain relevait au moment de l'enquête d'un dispositif d'action publique plus vaste, le Schéma d'accueil des entreprises (SAE) et son volet tertiaire pilotés par les techniciens communautaires du développement économique. Créé par le *Plan de mandat 2008-2014* de Gérard Collomb, le SAE est un volet de la politique de développement économique communautaire qui consacre l'immobilier comme levier de la compétitivité du tissu économique local à travers « l'offre d'accueil » à destination des entreprises. Suivant une posture d'ouverture « à ce qui émerge du terrain » (Hamidi, 2012) le protocole d'enquête a dès lors intégré ces objets comme terrain à part entière en cherchant à retracer leur genèse, leur contenu, et leur mise en œuvre, tant à l'échelle de l'agglomération qu'à celle du Carré de Soie.
- 16 Le déploiement d'une méthode qualitative sur ces deux terrains d'enquête a permis la collecte d'un matériau de recherche varié. Il se compose principalement d'entretiens semi-directifs (31 au total, d'une durée moyenne de 75 minutes) menés auprès des principaux acteurs du projet : élus, services techniques (développement économique, urbanisme), responsables de la mission, architecte-urbaniste, consultants, promoteurs immobiliers, investisseurs, etc. La sélection des interlocuteurs reposait sur la combinaison de deux méthodes d'échantillonnage, l'une théorique et l'autre par « boule de neige ». Une logique similaire auprès des services techniques communautaires du développement économique, de la mission et de consultants a guidé notre enquête sur le SAE. Ce corpus d'entretiens se double d'une collecte de documents de première et seconde main portant sur le projet du Carré de Soie (projet d'aménagement, documents réglementaires, opérationnels, bilans financiers, communication publique, etc.), ainsi que sur le SAE et la « stratégie tertiaire ». Enfin, la consultation du fonds d'archives du Grand

Lyon a permis d'enrichir ce corpus. L'analyse repose sur la triangulation entre ces trois types de matériau de recherche.

Figure 2 : Le Carré de Soie dans le territoire du Grand Lyon



Réalisation : Auteur. Fond de carte : Grand Lyon Smart Data – DGFIP

2. L'intégration des attentes des gestionnaires d'actifs dans un projet urbain : le cas du Carré de Soie

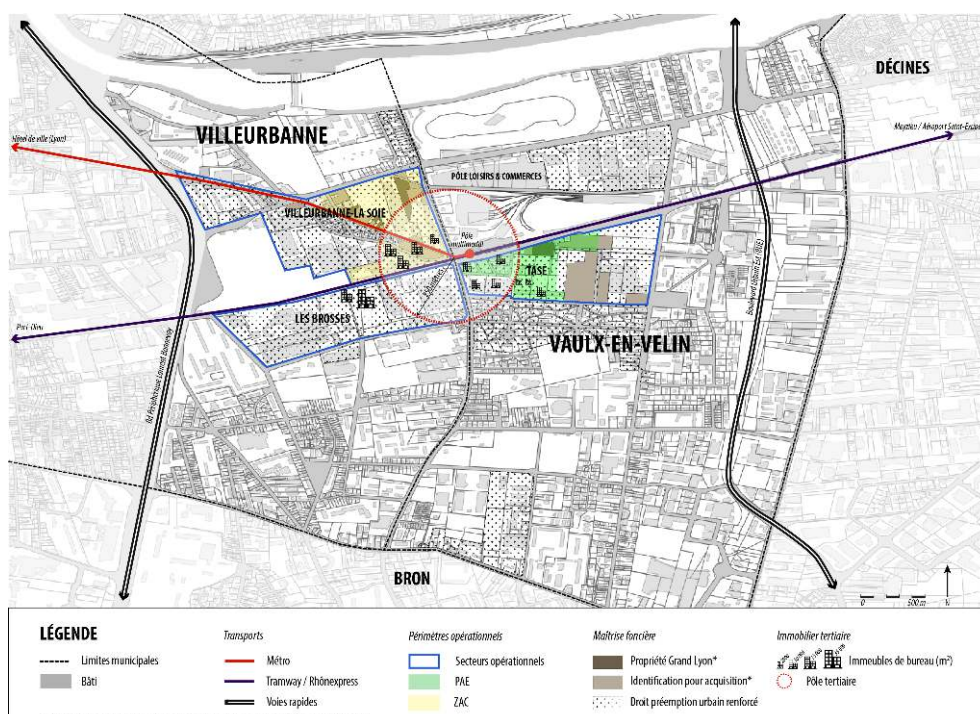
2.1. L'essor d'un projet de redéveloppement urbain majeur à l'échelle de l'agglomération

- 17 Le Carré de Soie est l'un des principaux projets de redéveloppement urbain de l'agglomération lyonnaise : non seulement en raison de son ampleur (500 ha dont la moitié sont mutables), mais aussi d'une trajectoire qui consacre son importance à l'échelle communautaire (Belmessous, 2008), notamment en tant qu'élément clef du schéma métropolitain multipolaire prévu par le Schéma de cohérence territoriale (SCOT) approuvé en 2010. Le projet évolue rapidement de la réalisation d'un équipement complexe (le Pôle de loisirs et de commerces éponyme) s'appuyant sur la réutilisation d'une infrastructure (le Chemin de fer de l'est lyonnais), portée par le maire de Vaulx-en-Velin au tournant des années 2000, vers une vaste opération de renouvellement urbain visant la mixité fonctionnelle et sociale, sous maîtrise d'ouvrage du Grand Lyon à travers une mission territoriale installée dès 2002.
- 18 L'élargissement du périmètre de réflexion et la définition d'un projet urbain global par le Grand Lyon interviennent dans un contexte de pression foncière : les emprises situées à proximité du futur pôle multimodal de transports deviennent rapidement l'objet de négociations entre la mission et l'un des propriétaires fonciers (Partouche) quant à leur valorisation. Un compromis est acté une première fois par la signature d'un PAE en 2006, et remis sur le métier en 2008 à la suite de la cession des droits à construire par

Partouche au promoteur Bouwfonds Marignan. C'est dans ce contexte opérationnel pressant que l'architecte-urbaniste et la mission travaillent à définir une feuille de route à travers l'élaboration de 2005 à 2007 d'un *Projet Urbain* assorti d'un *Plan Guide*, visant à « sortir le Carré de Soie de son isolement, structurer et équilibrer le territoire autour d'une identité forte aussi bien sociale, résidentielle qu'économique, poursuivre l'amélioration des conditions de vie des habitants » (Guérin *et al.*, 2007 : 11). Dans le même temps, face au risque pressenti de voir d'autres « coups partis » et sur les injonctions répétées d'experts associés aux premières phases du projet¹⁵, une stratégie foncière est actée en 2006. En réponse à la commande politique de concrétisation rapide formulée conjointement par le maire de Vaulx-en-Verin et le président du Grand Lyon, lequel souhaite laisser les promoteurs immobiliers supporter les coûts de maîtrise foncière, le plan d'acquisition foncière est sélectif. Il cible quelques tènements jugés stratégiques en se concentrant sur trois secteurs représentant une surface totale de 43 hectares, dont TASE et Yoplait (voir Figure 3). Les acquisitions foncières sont encadrées par une enveloppe limitée en taille (25 % des 43 ha) et en budget (12,5 M€)¹⁶. Cette stratégie foncière sélective a été complétée par l'instauration en 2012 du droit de préemption urbain renforcé sur des secteurs élargis (voir Figure 3). À la suite des premières réalisations, un exercice de remise à plat du projet urbain (dit « *Second Souffle* ») piloté par la mission est entamé en 2014 dans une visée réflexive et prospective¹⁷.

- 19 Pour les observateurs du projet, le Carré de Soie est « caractéristique de l'urbanisme de l'incertitude et du changement » (Verhage *et al.*, 2008 : 162), notamment en termes de complexité issue de la fragmentation des périmètres opérationnels, des intervenants, et des négociations. Il incarnerait une « logique d'opportunisme et de pragmatisme opérationnel » (*Ibid.*) illustrée dans le choix d'accorder un rôle moteur à l'immobilier dans le redéveloppement urbain (Bonard, 2011 ; Karadimitriou *et al.*, 2013 : 111-145), ce qui implique des marges de manœuvre étroites pour la collectivité. Ses responsables techniques se retrouvent ainsi à exercer un rôle de courtier entre propriétaires fonciers et promoteurs.

Figure 3 : Le projet urbain du Carré de Soie



Réalisation : Auteur. Fond de carte : Grand Lyon Smart Data – DGFIP

2.2. La contribution sous conditions de la filière d'investissement immobilier locatif au redéveloppement d'un territoire industriel

- 20 La contribution de l'immobilier de bureau à la dynamique du projet du Carré de Soie est importante. C'est l'un des outils clefs du *Projet Urbain* qui se donne pour objectif l'accompagnement de la « mutation économique » du territoire, c'est-à-dire l'accueil d'activités tertiaires et la gestion du redéploiement des activités industrielles présentes sur le site, selon un principe de mixité fonctionnelle. L'immobilier de bureau représente ainsi 46 % des surfaces constructibles sur le PAE TASE et 37 % sur la ZAC La Soie. Le segment connaît une dynamique importante puisque plus de 178 000 m² seront livrés à l'horizon 2017¹⁸. Or une grande majorité de ces opérations (plus de 75 % en surface) relèvent du modèle d'investissement immobilier locatif : dans le cadre de stratégies de gestion d'actifs, les investisseurs acquièrent les bâtiments auprès des promoteurs, bien souvent sur la base d'une pré-commercialisation locative auprès de grandes entreprises (Veolia Environnement, Technip, Alstom Transports, Adecco).
- 21 Les différents promoteurs qui interviennent sur l'immobilier d'entreprise au Carré de Soie convergent dans l'intégration des « standards » de l'industrie de l'investissement dans leurs stratégies et leurs opérations. Ceci s'explique principalement par le modèle économique de la promotion immobilière française où « il faut que nous construisions pour vendre, mais qu'avant de construire, il faut avoir vendu » (Entretien 06, Promoteur immobilier, Directeur régional). La situation d'intermédiaire de ces acteurs, qui n'ont pas vocation à garder les immeubles en patrimoine, alimente l'anticipation et l'internalisation des critères des gestionnaires d'actifs. Dans certains cas, elle est renforcée par des circulations professionnelles entre les métiers de la commercialisation et de la promotion

immobilière qui renforcent la connaissance revendiquée des attentes des investisseurs (Entretien 09, Promoteur immobilier, Directeur général). Celles-ci portent sur plusieurs aspects : la qualité des locataires pour laquelle « *on se doit d'être aussi sélectifs que si on était investisseurs [...] plus le locataire s'engage sur une durée longue, plus il est de qualité, mieux on vendra l'immeuble* » (Entretien 06, *op. cit.*) ; la flexibilité des locaux « *pour pouvoir être adapté à n'importe quel utilisateur [...] avoir des standards qui soient respectés* » (Entretien 09, *op. cit.*) ; la localisation, notamment en matière de desserte en transports et de densité du parc de bureaux à proximité immédiate ; ou encore la labellisation de la consommation énergétique.

- 22 En ce sens, dans le cadre du projet urbain du Carré de Soie, l'immobilier de bureau répond à des « standards investisseurs » observés ailleurs (cf. Guironnet *et al.*, 2016). Ils sont sécurisés par les promoteurs immobiliers, qui sont en interaction directe avec la mission du Carré de Soie et les services communautaires. Dans l'ensemble, ces critères ne font que rarement, sinon indirectement, l'objet de négociations entre ces acteurs. Ils conditionnent la résolution de certaines difficultés du projet, comme dans le cas de la transformation de l'usine TASE en immeuble tertiaire dont la conformité aux « standards » de l'investissement a permis la sauvegarde. Celle-ci était l'objet d'un intense conflit entre des associations locales et le promoteur immobilier Bouwfonds Marignan, menaçant la réalisation globale du PAE TASE en 2008-2009 (Salamon, 2009). Dans ce cas, la capacité du promoteur immobilier à sécuriser un bail de longue durée signé par un grand groupe et à garantir la divisibilité du bâtiment (sur la base d'une proposition initiale de l'architecte-urbaniste¹⁹) permet la conservation de l'enveloppe architecturale. Malgré l'affectation à un usage monofonctionnel et la banalisation architecturale relevée par certains techniciens, ces conditions n'ont pas fait l'objet de négociations dans la mesure où elles ont permis de résoudre le conflit sur la conservation de ce patrimoine industriel. Plus rares sont les occasions où les critères des gestionnaires d'actifs sont directement l'objet de négociations entre les promoteurs et la mission. C'est par exemple le cas pour la forme architecturale du siège d'Alstom Transport qui, si elle a été amendée à la demande de l'architecte-urbaniste, n'en reste pas moins garante de la divisibilité du bâtiment attendue explicitement par l'un des investisseurs. Le niveau de performances énergétiques, lié au choix par le promoteur d'un label international (BREEAM) en deçà des exigences souhaitées par le Grand Lyon dans le cadre de l'application du *Référentiel tertiaire* communautaire aux opérations de la ZAC Villeurbanne-La Soie, a également été l'objet de négociations (à l'issue encore incertaine).

2.3. La polarisation de l'immobilier tertiaire : une stratégie d'amorçage du projet conforme aux « standards » de l'industrie de l'investissement

- 23 Le caractère circonscrit des négociations intermédiées entre le Grand Lyon et les gestionnaires d'actifs peut s'expliquer par l'anticipation par le premier des critères des seconds, en particulier en ce qui concerne le gabarit des immeubles et leur polarisation autour du pôle multimodal de transport afin de concrétiser un « pôle tertiaire ». Cette orientation, qui prescrit à la fois un seuil minimal de surfaces d'immobilier de bureau et leur concentration autour de la nouvelle station de transports en commun, a été portée dès l'amont du projet et précisée à différentes étapes par les services communautaires de développement économique auprès de la mission et de l'architecte-urbaniste (Entretiens

04 & 26, architecte-urbaniste ; 13, Collectivité, Service d'urbanisme, chef de projet). Alors que le diagnostic de 2004-2005 présente plusieurs scénarii d'aménagement pour le volet économique du projet, l'option d'une polarité tertiaire va s'imposer et être entérinée par le projet porté par la mission afin de « faire exister le quartier dans l'offre tertiaire de l'agglomération [...] comme un pôle alternatif à la Part-Dieu » et « compte tenu de l'absence totale actuelle de ce marché [tertiaire] sur le quartier » (Guérin et al., 2007 : 75). Ce choix est réaffirmé quelques mois plus tard à travers le concept de « masse critique », seuil quantitatif (estimé à 100 000-150 000 m²) censé garantir la visibilité du site à l'échelle de l'agglomération. Dans un contexte d'absence d'opportunités foncières à la Part-Dieu, cette « masse critique » a dans un premier temps vocation à se décliner sous la forme de tours de bureaux, dans l'objectif explicite d'attirer les gestionnaires d'actifs. La vraisemblable opposition du président du Grand Lyon à cette proposition afin de ménager le monopole du quartier d'affaires traditionnel sur la construction de tours, entériné quelques mois plus tard avec le plan de relance, concourt à la révision du type de bâtiments tertiaires prévus autour du pôle multimodal, au profit de gabarits plus compacts, mais toujours conformes avec le standard de la filière d'investissement locatif : « de 10 000 m² à 15 000 m², qui vous coûtent 50 M€ à peu près, et que vous trouvez plus ou moins partout le long de l'avenue Vivier-Merle ou [de la rue de] la Villette [...] des bâtiments classiques type investisseurs [...] des produits de promotion et d'investissement » (Entretien 17, Collectivité, Service développement économique, chargé de mission).

- 24 Ces préconisations successives portées par les techniciens communautaires du développement économique ne font pas l'objet de débats ni de remise en cause de la part des responsables du projet urbain, malgré l'absence d'éléments pour justifier le choix d'une « masse critique ». Leur efficacité prescriptive s'explique pour partie par leur rencontre avec une logique de rentabilisation des investissements dans les transports en commun qui desservent désormais le site, soutenue par la mission et l'architecte-urbaniste. Ce facteur aurait plaidé pour la construction de programmes denses et à fort taux d'occupation, comme l'immobilier de bureau (Entretien 26, *op. cit.*). Ces prescriptions sont d'autant plus efficaces qu'elles bénéficient d'une légitimité technique dans un schéma de division des compétences sectorielles où les services de développement économique revendiquent et mobilisent leur expertise. Cette légitimité est enfin politique, étant donné la priorité continue accordée au développement économique dans les mandats de Gérard Collomb, et sa progressive articulation avec l'immobilier tertiaire (cf. sections 3-4). Dès lors, la mission fait sien l'objectif de polarité tertiaire en veillant à garantir la réalisation de bâtiments « remarquables » et « étendards » autour du pôle multimodal à travers l'organisation de concours d'architecture dont elle négocie l'existence auprès des promoteurs immobiliers, qui y voient par ailleurs un atout supplémentaire de commercialisation grâce à la signature architecturale. Elle plaide par ailleurs la cause de ces réalisations et de leurs conditions de réussite (polarisation) auprès des communes et des habitants impliqués dans le projet en rappelant leur inscription dans l'intérêt de l'agglomération. Au total, la combinaison de l'anticipation par les promoteurs et de l'enrôlement de la mission autour de l'objectif de polarité tertiaire par les services économiques contribue à garantir l'attractivité du site pour les investisseurs, ainsi qu'à désamorcer les frictions potentielles induites par leurs standards sélectifs.

3. Le progressif rapprochement du Grand Lyon et des acteurs locaux de la filière d'investissement en immobilier locatif

25 Ces prescriptions d'aménagement urbain portées par les services communautaires du développement économique à l'occasion du projet urbain du Carré de Soie s'inscrivent dans leur rapprochement avec les acteurs locaux du marché de l'immobilier d'entreprise pendant le premier mandat de Gérard Collomb (2001-2008). Durant cette période, on observe une mise à l'agenda des enjeux de la production immobilière – et plus spécifiquement, de sa régulation – et l'intervention croissante du Grand Lyon. Ce processus s'illustre dans la relance de l'Observatoire de l'immobilier d'entreprise (OIE) et l'implication croissante des services communautaires dans l'organisation du déplacement du Grand Lyon au Marché international des professionnels l'immobilier (Mipim). Ces activités amorcent un processus de rapprochement, tant sur le plan cognitif qu'organisationnel. Il s'accompagne d'une stabilisation et de la légitimation du rôle du Grand Lyon dans la gouvernance du marché local de l'immobilier d'entreprise.

3.1. La conversion des techniciens communautaires aux « standards » d'investissement

26 Ces deux activités constituent pour les services des opportunités d'accès aux acteurs et au fonctionnement du marché de l'immobilier d'entreprise. La compréhension de ses caractéristiques et mécanismes se traduit par l'acculturation progressive des techniciens – et dans une moindre mesure, semble-t-il, des élus – aux logiques de ce marché, et plus particulièrement par leur conversion aux « standards » d'investissement locatif.

27 En 2002, la signature d'une convention entre le Grand Lyon et le Centre d'études de la conjoncture immobilière (Cecim) va contribuer à relancer l'activité de celui-ci, limitée jusqu'alors, grâce à l'apport de ressources financières²⁰. L'association se présente comme un partenaire intéressant pour le Grand Lyon : non seulement en raison d'une collaboration préexistante entre les deux institutions dans le secteur du logement, mais surtout d'un accès privilégié à l'information sur les transactions de marché, monopolisée par quelques-uns des cabinets de commercialisation adhérents au Cecim à travers la Fnaim Entreprises locale. L'objet de la convention est donc de relancer l'Observatoire de l'immobilier d'entreprise local, après deux tentatives successives dans les années 1970 puis 1990. Cette mise en place s'inscrit d'abord dans un objectif de stabilisation et développement du marché de l'immobilier d'entreprise, notamment à travers l'harmonisation des données entre les différents intervenants, et en particulier les commercialisateurs. Pour le Grand Lyon, il s'agit de disposer d'un diagnostic du parc immobilier de l'agglomération à travers un recensement minutieux, puis d'une actualisation régulière, voire d'une capacité de prévision. Cet exercice de formalisation, réalisé avec l'appui des principaux cabinets de commercialisation lyonnais, offre un état des lieux aux responsables communautaires. Mais il suppose au préalable une capacité à dialoguer : c'est tout l'enjeu de la production préalable d'un *Lexique* prévu par la convention de 2002, fruit d'un « grand travail d'harmonisation des langages entre les acteurs publics et privés, afin que chaque réalité saisie et interprétée ait bien les mêmes significations pour

tous »²¹. Ce rapprochement cognitif entre responsables communautaires et professionnels lyonnais de l'immobilier d'entreprise est entretenu par la conférence annuelle de la Fnaim Entreprises. Celle-ci est non seulement l'occasion pour les premiers de disposer d'une interprétation du marché par les seconds, mais aussi de confronter les points de vue au travers de tables rondes thématiques mises en place à partir de 2012.

- 28 La préparation et l'organisation²² du déplacement annuel au Mipim²³, auquel le Grand Lyon se rend depuis 1997, constituent un second vecteur privilégié d'acculturation des responsables communautaires. Cet exercice, piloté par les techniciens communautaires du développement économique et le cabinet du président, constitue l'occasion d'une confrontation aux attentes des investisseurs, et de leur internalisation au cours des années 2000. Celles-ci sont relayées par les « partenaires » associés à l'exercice de préparation (par exemple, l'Agence régionale de développement ADERLY, la chambre de commerce, les SEM d'aménagement), et en particulier les commercialisateurs qui alertent dès l'édition 2003 les techniciens « sur la nécessité de limiter le nombre d'opérations [...] pour éviter la dilution des messages et rassurer les investisseurs qui pourraient s'effrayer d'un trop grand nombre d'opérations en cours de développement ou de lancement »²⁴, c'est-à-dire sur la polarisation et la hiérarchisation de l'offre immobilière présentée sur le stand lyonnais. Elles sont d'autant plus audibles pour les responsables techniques engagés dans une démarche proactive selon laquelle le déplacement à Cannes est l'occasion de rencontrer des gestionnaires d'actifs. D'où une attention portée à la présentation d'une offre et l'organisation d'événements conformes à « l'intérêt et à la problématique des investisseurs, qui sont à atteindre »²⁵, tout particulièrement dans le cas du déjeuner dédié à ces interlocuteurs, mis en place à partir de la première venue de Gérard Collomb en tant que président du Grand Lyon en 2002. Cet événement, salué par la profession, est l'occasion de la production préalable d'une expertise interne sur les caractéristiques des investisseurs conviés (stratégies, critères d'investissement, portefeuille, etc.). L'attention portée aux investisseurs et à leurs critères est redoublée par l'application d'une approche marketing en 2007 qui préconise l'identification de « cibles » (investisseurs, utilisateurs, hôtellerie) et la définition d'argumentaires spécifiques. L'intérêt du Grand Lyon pour les investisseurs s'explique non seulement par la volonté de remédier à la méconnaissance initiale de l'agglomération par ces derniers, mais aussi par le constat réitéré de l'absence des entreprises occupantes dans ce salon de telle sorte que « la cible du Mipim est et reste les investisseurs »²⁶.

3.2. La restructuration progressive de la gouvernance du marché lyonnais

- 29 L'implication croissante du Grand Lyon dans le secteur de l'immobilier d'entreprise au cours des années 2000 à travers ses services de développement économique se traduit également par une restructuration progressive de la gouvernance du marché lyonnais. La convention pluriannuelle signée entre le Grand Lyon et le Cecim augure de cet aspect, rappelant que « ce nouvel outil doit [...] également être l'opportunité d'un partenariat renforcé entre les acteurs publics et privés pour une plus grande structuration du marché lyonnais et une meilleure promotion de l'agglomération, tant auprès des utilisateurs que des investisseurs » (p. 2). La préparation puis le déplacement au Mipim répondent également à un enjeu de fédération de la place lyonnaise de l'immobilier d'entreprise, à travers la coprésence et la cohésion autour d'un objectif commun, « vendre l'agglomération »²⁷.

- 30 La restructuration passe d'abord par la normalisation d'une coopération, ponctuelle mais régulière dans le temps, entre le Grand Lyon et les promoteurs et commercialisateurs lyonnais. À l'occasion de l'organisation du déplacement au Mipim, ces deux groupes de professionnels sont directement identifiés par les services techniques comme des acteurs clefs du fait de leurs compétences en matière de réalisation et de commercialisation de l'offre de locaux. Ils sont ainsi associés à travers des réunions de « partenaires » en amont et en aval du salon, ainsi que sur le stand à Cannes en fonction des projets présentés. La conférence annuelle de la Fnaim Entreprises contribue aussi à entretenir les relations entre responsables communautaires et professionnels à travers des rencontres régulières. Leur coopération s'expose néanmoins à des épisodes de remise en cause en raison de la concurrence latente entre le métier des commercialisateurs et l'implication croissante du Grand Lyon, tant à travers *l'accompagnement par les développeurs économiques des entreprises dans leurs démarches* d'implantation qu'à l'occasion du Mipim. En 2007, le déplacement à Cannes est l'occasion de rassurer les professionnels en faisant montre d'une volonté de complémentarité avec les commercialisateurs plutôt que de substitution, notamment à travers un repositionnement du Grand Lyon sur une communication globale pour « *vendre, avant tout, Lyon comme un marché en présentant les performances de notre territoire* »²⁸ et non des opérations immobilières individuelles. Le partenariat entre les deux institutions est stabilisé à l'occasion de l'adoption d'une *Charte de collaboration* symboliquement signée au Mipim 2011. Ce document contractualise la division des tâches entre les deux institutions, dont la légitimité est reconnue et vise à pérenniser leur coopération, tant à travers la consultation des commercialisateurs « *très en amont et tout au long des projets urbains* » que par la poursuite d'échanges réguliers.
- 31 Au fur et à mesure de son implication dans ces activités, la place du Grand Lyon sur le marché lyonnais de l'immobilier d'entreprise (et en particulier celui du bureau) se redéfinit. Le concours financier qu'il apporte au Cecim afin de mettre en place l'OIE et son implication croissante dans l'organisation du Mipim (en matière de financement de ressources humaines, d'animations, etc.) à partir des années 2000 le consacrent de fait comme un acteur à part entière sur le marché aux côtés des promoteurs et des commercialisateurs. Cette position résulte d'une implication des services communautaires du développement économique, en particulier des techniciens du marketing territorial et de l'« offre d'accueil ». Elle est incarnée publiquement par le président du Grand Lyon, dont la présence répétée au Mipim depuis 2002 est saluée par les professionnels comme le gage de l'implication de la collectivité.

4. L'institutionnalisation du problème public de « l'offre d'accueil » et de sa production à travers la « stratégie tertiaire »

- 32 C'est dans cette dynamique de rapprochement du Grand Lyon avec les acteurs locaux de la promotion et de la commercialisation qu'on assiste à l'institutionnalisation du problème public de « l'offre d'accueil » à travers la mise en place d'instruments d'action publique spécifiques visant à traiter certains de ses aspects, en particulier la production, à l'occasion du second mandat de Gérard Collomb (2008-2011). L'institutionnalisation se concrétise par l'adoption d'un Schéma d'accueil des entreprises (SAE) en 2009, à l'issue d'une année d'expérimentations. Le SAE procède d'une démarche portée en amont par les

services visant à doter le Grand Lyon des outils de mise en œuvre du projet politique acté par le *Plan de mandat 2008-2014*. Dans la continuité des mandats précédents, l'une des priorités de l'exécutif communautaire est la progression de l'agglomération lyonnaise dans la compétition interterritoriale au moyen de la compétitivité des entreprises locales. Or, dans cette perspective, les responsables communautaires considèrent l'« offre d'accueil », c'est-à-dire l'immobilier, comme un levier clef. Le SAE doit permettre la régulation territorialisée de cette offre à travers l'intégration d'orientations thématiques (bureaux, commerces, etc.), des documents stratégiques (SCOT) ou réglementaires (PLU), de l'action foncière et de la promotion de l'offre (salons immobiliers). Si les responsables techniques précisent volontiers qu'il ne s'agit pas d'un schéma au sens cartographique, la délibération afférente explicite néanmoins sa vocation spatiale : « *une offre d'accueil économique polarisée et concentrée sur des sites clefs, mais répartie sur tout le territoire* », de sorte à la « *rendre visible et lisible à l'international* »²⁹ auprès des investisseurs et des entreprises. Le Grand Lyon reprend donc à son compte les préconisations des commercialisateurs formulées à l'occasion des éditions précédentes du Mipim (cf. section 3), en ce qui concerne l'ajustement d'une offre en fonction des critères sélectifs de l'industrie de l'investissement.

4.1. L'émergence de la « stratégie tertiaire » communautaire dans le cadre du Schéma d'accueil des entreprises

- 33 Dans ce cadre, le Grand Lyon élabore à partir de 2010 une « stratégie tertiaire » qui constitue le premier volet thématique du SAE. Les techniciens du développement économique sont alors alertés par les responsables des principaux projets urbains de l'agglomération (Confluence, Carré de Soie, Gerland, Part-Dieu) sur les risques d'une potentielle concurrence entre ces opérations, qui prévoient chacune d'importantes constructions d'immobilier de bureau. La demande de positionnement des projets les uns par rapport aux autres adressée aux services est perçue comme légitime car elle provient de structures dédiées (missions ou SEM) résultant d'arbitrages politiques (Entretien 17, *op. cit.*). Elle est d'autant plus audible qu'elle intervient dans le contexte du plan de relance de la Part-Dieu. Or la réalisation de nouvelles tours y est conditionnée par la capacité à trouver des occupants dans un marché où l'offre est importante, et la concurrence de sites péricentraux comme le Carré de Soie vive, grâce à leur desserte en transports en commun et des niveaux de loyers modérés. C'est dans ce contexte que l'élaboration de la « stratégie tertiaire » est pilotée par une équipe projet rassemblant des techniciens de l'« offre d'accueil », du marketing territorial et des développeurs locaux des territoires du centre-ville lyonnais. Ces différents techniciens sont chargés d'animer un processus associant les urbanistes responsables de projets urbains, certains techniciens de la Direction de l'urbanisme, et plus ponctuellement quelques promoteurs et commercialisateurs locaux. Cette démarche est d'emblée tendue vers une problématique d'identification d'une offre et sa mise en représentation puisqu'elle a pour objectif à court terme de produire des éléments à présenter au Mipim de 2011.

4.2. L'intégration des attentes des gestionnaires d'actifs : la production d'une offre « *lisible et visible* »

- 34 L'élaboration de la « stratégie tertiaire » débouche sur un ensemble de préconisations déclinant trois dimensions à l'échelle de l'agglomération et de chacun des projets urbains sélectionnés, afin de garantir leur complémentarité : quantitatif (augmentation et phasage des livraisons), qualitatif (typologie d'immobilier, niveaux de loyers, positionnement thématique) et territorial (polarisation, hiérarchisation). Son contenu intègre plusieurs des attentes de l'industrie de la gestion d'actifs immobiliers, tandis que sa mise en œuvre institue une itération entre les projets urbains individuels et l'échelle de l'agglomération.
- 35 À l'échelle de l'agglomération, la « stratégie tertiaire » préconise une polarisation de l'offre de bureaux sur un nombre limité de sites autour des principaux axes de transports en commun, ainsi qu'une hiérarchisation à travers l'organisation autour du « hub » Part-Dieu. La combinaison polarisation/hiérarchisation est justifiée comme « *un choix qui est tout simplement nécessaire si on veut être visible et si on veut avoir une offre lisible sur le plan national et international [...] auprès des investisseurs, des entreprises, des promoteurs et des commercialisateurs [...] si vous voulez que votre agglomération soit attractive pour les investisseurs, cette lisibilité, il la faut* » (Entretien 17, op.cit.). Le Grand Lyon s'approprie ainsi les représentations des investisseurs. Il identifie également des facteurs de « *qualité* » de l'offre neuve, parmi lesquels l'adaptabilité des locaux – c'est-à-dire la garantie pour un investisseur de la liquidité d'un actif, lequel serait plus aisément commercialisé à nouveau sur le marché de la location/vente. Pour le Carré de Soie, la « stratégie » communautaire vise à préciser les conditions de réussite du « *pôle tertiaire* » porté par les services de développement économique dès 2007. Elle préconise notamment un positionnement thématique sur certains secteurs économiques pour l'accueil de nouvelles entreprises, ainsi qu'une typologie d'immobilier de bureau qui correspond à des « *bâtiments classiques type investisseurs* » d'une taille moyenne suffisamment élevée (7 000 à 10 000 m²) (Entretien 17, op. cit.).
- 36 La « stratégie tertiaire » assure, d'autre part, la circulation de ces préconisations à travers la formalisation de plusieurs séquences-types. Les techniciens communautaires du développement économique interviennent à chacune de ces étapes, en particulier dans les phases amont (stratégie, programmation) auprès de leurs collègues de l'urbanisme. La formalisation des processus de travail dans le cadre du SAE garantit un accès ponctuel – mais essentiel – aux techniciens communautaires du développement économique qui apportent leur expertise – et notamment les éléments définis dans le cadre de la « stratégie tertiaire » –, forts de la validation politique des vice-présidents du Grand Lyon et maires concernés. À tel point que cette expertise est considérée par les services d'urbanisme comme « *un entrant en termes de programmation et d'élaboration du projet urbain [...], l'émergence d'un pôle tertiaire d'agglomération [au Carré de Soie], c'est un élément que je n'ai même pas à rediscuter en tant que chef de projet [...]* Pour moi, c'est extrêmement précieux de démarrer un projet urbain avec des éléments de cadrage aussi forts politiquement » (Entretien 24, Collectivité).

4.3. La portée de la « stratégie tertiaire » : sentier de dépendance et limites

- 37 Depuis 2011, la « stratégie tertiaire » est présentée comme gage de « visibilité » et surtout de « lisibilité » du Grand Lyon auprès de l'industrie de l'investissement locatif. Conformément à son articulation initiale avec le Mipim, elle est d'ailleurs très régulièrement mobilisée à l'occasion des salons immobiliers, comme initiative spécifique à l'agglomération lyonnaise.
- 38 Cette démarche constitue un exercice d'actualisation et de formalisation systématiques d'orientations et de pratiques antérieures à son élaboration. D'une part, à l'échelle de l'agglomération, la hiérarchisation de l'offre multipolaire autour et au profit de la Part-Dieu reproduit *de facto* la macrocéphalie du quartier d'affaires dans les transactions des années précédant l'élaboration de la stratégie, tandis que la sélection des différents types de pôles (« grand projet urbain », « pôle tertiaire », « pôle mixte ») s'appuie sur des sites déjà identifiés en raison de leur poids dans le marché et/ou de leur portage politique, y compris par des élus municipaux (Entretien 29, Collectivité, Service développement économique, chargé de mission). D'autre part, à l'échelle du Carré de Soie, elle acte un choix d'aménagement (le « pôle tertiaire ») déjà prescrit depuis 2007-2008 et une ambition quantitative amorcée par la multiplication des projets tertiaires à partir des premières livraisons en 2011. De même, la participation des services communautaires de développement économique était déjà instituée dans le projet urbain du Carré de Soie dès 2007, bien que ce cas relève alors de l'exception plutôt que de la règle. Si elle tend à acter et renforcer des dynamiques et pratiques préexistantes, la « stratégie tertiaire » permet néanmoins de sanctuariser ce projet dans l'offre de l'agglomération : les services techniques maintiennent le Carré de Soie parmi les principaux pôles tertiaires malgré la réticence manifestée par les promoteurs et commercialisateurs associés dans les phases d'élaboration. Il figure à ce titre parmi plusieurs publications professionnelles destinées à faire connaître l'agglomération auprès de l'industrie de l'investissement³⁰.
- 39 Cependant, la « stratégie tertiaire » se heurte à des difficultés qui questionnent sa portée. Dans le cas du Carré de Soie, les moyens de sa mise en œuvre sont fragiles du fait d'une maîtrise foncière très limitée (cf. section 2). Le rythme de livraison, la localisation et le type de bâtiments sont par conséquent significativement influencés par les promoteurs. C'est, par exemple, le cas des projets du promoteur DCB pour Alstom Transport et Adecco qui débordent les efforts de la mission en développant le secteur des Brosses, fort du soutien de la municipalité de Villeurbanne et du service des Grands Comptes. Ces opérations mettent en porte-à-faux les projets à proximité immédiate du pôle multimodal : les deux premiers bâtiments de bureaux de la ZAC Villeurbanne-La Soie n'ont pas encore trouvé preneurs, et le déséquilibre financier de l'opération aurait pu être limité par les participations de ce promoteur. Il en va de même pour le positionnement thématique préconisé, qui ne fait que reprendre les secteurs d'activités des entreprises déjà implantées et qui n'est en rien garanti à l'avenir face à la sélection des locataires par les promoteurs et gestionnaires d'actifs. L'enjeu des outils de mise en œuvre, et en particulier de la maîtrise foncière, se pose plus largement à l'échelle de l'agglomération où les projets les plus importants comme la Part-Dieu et Gerland se caractérisent également par une maîtrise foncière privée. En dépit des objectifs énoncés

par le Grand Lyon, les résultats des deux dernières années placent ainsi Gerland devant le traditionnel quartier affaires sur le marché de l'immobilier neuf.

Conclusion

- 40 L'analyse du projet du Carré de Soie et du volet immobilier de la politique de développement économique du Grand Lyon permet de mettre en évidence les acteurs de la filière de l'investissement dans l'immobilier tertiaire (gestionnaires d'actifs, promoteurs, commercialisateurs) et leur rôle dans la production urbaine. Ces acteurs demeurent pourtant absents des contributions récentes sur l'agglomération lyonnaise qui interprètent les politiques et projets de développement urbain à travers la « *gouvernance économique* » instituée entre le Grand Lyon et le patronat local (Healy, 2007). Alors que l'évolution de l'aménagement conforte le poids du secteur de l'immobilier d'entreprise dans le redéveloppement urbain (Janvier, 1996), cette lecture achoppe sur l'intégration entre ce secteur et les acteurs et outils de la finance de marché à partir des années 1990 en France (Nappi-Choulet, 2013). L'externalisation par les grandes entreprises de leur patrimoine immobilier a alimenté le développement et la stabilisation d'une industrie spécialisée dans la gestion d'actifs immobiliers (Halbert, 2013a), dont les stratégies et pratiques hypersélectives témoignent d'une capacité d'autonomisation.
- 41 Dans le cas du Carré de Soie, les formes urbaines, leur articulation avec le tissu urbain environnant, tout comme leurs occupants résultent ainsi de l'anticipation et de l'internalisation par les promoteurs des attentes de leur clientèle d'investisseurs (cf. Theurillat et Crevoisier, 2014 ; Guironnet *et al.*, 2016 ; Weber, 2015). La circulation de ces attentes est redoublée par la conversion progressive des services communautaires de développement économique à l'occasion d'interactions répétées avec les promoteurs et commercialisateurs lyonnais au cours des années 2000, avant d'être institutionnalisée par la mise à l'agenda de l'« offre d'accueil » et la formulation d'une « stratégie tertiaire ». Ces dispositifs contribuent à stabiliser le rôle clef des acteurs locaux de la filière d'investissement (promoteurs, commercialisateurs) au cours des mandats successifs de Gérard Collomb. En raison de sa présence dans la plupart des projets de l'agglomération lyonnaise, et plus largement de sa contribution à la mutation des espaces urbains, cette filière a acquis une place de choix dans la stratégie de légitimation de l'exécutif, dont le président affiche son engagement personnel et multiplie les manifestations d'intérêt. L'intégration du « *top 15 des métropoles européennes* » qu'il a fixé comme « *leitmotiv explicite des politiques d'agglomération* » (Galimberti *et al.*, 2014 : 196) repose sur la capacité à mobiliser les promoteurs et commercialisateurs locaux – et, à travers eux, les gestionnaires d'actifs – tant sur le plan matériel (nouvelles réalisations) que symbolique (apparaître comme une ville « *dynamique* » et « *internationale* »).
- 42 Dans le discours des édiles lyonnais, l'offre (promoteurs, investisseurs) est un levier permettant d'apporter une réponse aux besoins des entreprises. Mais la mobilisation de la filière d'investissement entraîne cependant des conséquences sur le marché et les projets locaux. La régulation de l'offre dans le temps (phasage des livraisons) et l'espace (polarisation) portée par la « stratégie tertiaire » est l'un des principaux arguments mis en avant par les responsables communautaires et les commercialisateurs pour vanter les mérites de l'agglomération auprès de l'industrie de l'investissement. Cependant, en cultivant la rareté comme garantie de rendements réguliers, elle risque d'entraîner dans le même temps une croissance des loyers. De plus, comme l'illustre le Carré de Soie, cette

filière d'investissement est porteuse d'effets d'hypersélectivité significatifs en matière d'espaces, de formes urbaines et d'occupants. Elle contribue en ce sens à la standardisation d'une partie de l'environnement urbain bâti à travers la production d'immeubles dont les caractéristiques garantissent des rendements *ajustés du risque* – qu'il s'agit alors de réduire – conformément à leur statut d'actifs « *quasi financiers* » (Coakley, 1994). Ces résultats concernent tout autant d'autres projets de l'agglomération lyonnaise. De la relance du quartier d'affaires de la Part-Dieu à la restructuration de fonciers industriels dans des territoires péricentraux comme à Gerland, Vaise, ou encore Villeurbanne-Grandclément, de nombreuses opérations de bureaux sont acquises par des gestionnaires d'actifs³¹. Dans de nombreux cas, la maîtrise foncière publique est de plus en plus limitée, restreignant les leviers de négociation à disposition de la collectivité au règlement urbain (zonage). Enfin, l'intégration de la politique de l'offre à l'échelle de l'agglomération au moyen de la « stratégie tertiaire » vise à rendre plus systématique la prise en compte des logiques de marché dans les projets, et en particulier, des standards d'investissement, au-delà du cas du Carré de Soie.

- 43 Plus largement, ce type de politique publique interroge la capacité des gouvernements urbains à promouvoir des objectifs divergents des standards de la filière d'investissement. D'autres études de cas ont pointé l'intervention de commercialisateurs dans de grands projets urbains dans les métropoles régionales comme Nantes (Devismes *et al.*, 2008) ou Marseille (Bertoncello *et al.*, 2009), contribuant à la circulation de ces standards au-delà du seul cas lyonnais. Dans un contexte institutionnel différent, des travaux d'économie politique urbaine ont montré comment la surproduction d'immobilier de bureau à Chicago pendant les années 2000 était liée à un apport massif de capitaux des marchés financiers, grâce au développement de la titrisation, se traduisant par des formes standardisées des produits immobiliers réservés à quelques firmes locales prestigieuses (Weber, 2015). Poursuivant un agenda entrepreneurial, la municipalité a mis en place une politique de l'offre légitimant l'industrie immobilière comme moteur de la restructuration du centre-ville et financé les investissements publics par le recours aux marchés financiers. Si ce dernier point renvoie à la traditionnelle différence avec le cas français où les collectivités bénéficient d'importants transferts financiers de l'État (Le Galès 1995) limitant la dépendance à d'autres sources de financement, l'existence d'une politique de l'offre immobilière encourage à rapprocher le cas du Grand Lyon des expériences anglo-saxonnes. Cette dernière s'apparente en effet aux politiques *property-led* mises en place par les conservateurs au Royaume-Uni et aux États-Unis dans les années 1980. La régénération urbaine était alors considérée comme un moteur de la transition économique vers le secteur tertiaire grâce à une action publique stimulant l'offre (i.a. Healey *et al.*, 1992). Cette politique a ainsi renforcé l'interpénétration de l'industrie financière et immobilière (Fainstein 2001). De la même manière, la politique de l'offre mise en œuvre par le Grand Lyon contribue à la circulation des standards sélectifs des gestionnaires d'actifs et à leur reproduction à l'occasion de grands projets urbains.
- 44 Nos résultats illustrent l'apport du concept de financiarisation aux études urbaines, dans la mesure où il permet d'interpréter les dynamiques de production de certains espaces urbains dans les métropoles (et particulièrement les grands projets urbains, cf. Guironnet et Halbert, 2014), ainsi que de saisir les acteurs et le contenu d'une politique publique mobilisant ici l'immobilier d'entreprise comme levier de développement économique. Dans une approche d'économie politique urbaine, l'entrée par la circulation des attentes hypersélectives des gestionnaires d'actifs permet de revisiter les rapports de pouvoir

entre gouvernement urbain et acteurs financiers, tout en intégrant le rôle clef d'intermédiaires comme les promoteurs immobiliers, mais aussi les commercialisateurs. Nous rejoignons en ce sens les approches qui proposent d'appréhender le processus de financiarisation à travers les réseaux entre gouvernements urbains, intermédiaires experts et gestionnaires d'actifs, pour montrer comment l'action collective urbaine est redéfinie à l'aune de la création de valeur actionnariale (Ashton *et al.*, 2014). À la suite de Lorrain (2011), notre recherche confirme l'importance de l'intégration entre les institutions des marchés financiers et l'environnement urbain bâti. Cependant, sans pour autant désavouer le poids des « *institutions de second rang* » comme les instruments (par exemple, Crosby et Henneberry, 2015) dans l'exercice du pouvoir, l'analyse révèle l'importance des droits de propriété et combien leur transfert progressif aux gestionnaires d'actifs contribue à la recomposition de l'industrie tertiaire. Plus fondamentalement, elle questionne l'antinomie supposée entre les conventions d'acteurs financiers et un « *urbanisme organisé par une maîtrise d'ouvrage forte* » (Lorrain, 2011 p. 1108) : le cas de l'agglomération lyonnaise témoigne bien de l'importance du rôle de régulateur endossé – sinon revendiqué – par le gouvernement urbain pour garantir les conditions de performance des actifs immobiliers détenus en portefeuille par les gestionnaires.

BIBLIOGRAPHIE

- Aalbers, M. B. (2012), *Subprime Cities: The Political Economy of Mortgage Markets*, Wiley-Blackwell, Chichester, West Sussex.
- . (2015), « Corporate Financialization », in: Castree, N. (sous la direction de), *The International Encyclopedia of Geography: People, the Earth, Environment, and Technology*, Wiley-Blackwell, Oxford.
- Ashton, P., Doussard, M. et Weber, R. (2016) « Reconstituting the State: City Powers and Exposures in Chicago's Infrastructure Leases », *Urban Studies*, 53, 7, pp. 1384-1400.
- Bardet, F. et Healy, A. (2015), « Les acteurs urbains et les promesses des palmarès internationaux des villes. Lyon à la conquête du « Top 15 » européen », *Métropoles*, 16, consultée le 17.06.2015, <http://metropoles.revues.org/5136>
- Belmessous, F. (2008), *La fabrique d'un territoire communautaire : des lieux, des projets, des représentations et des politiques*”, ENTPE – UMR 5600 Environnement, Ville, Société, Rapport de recherche pour le compte de la Plateforme d'Observation des Projets et Stratégies Urbaines (POPSU).
- Bertoncello, B., Rodrigues-Malta, R., et Dubois, J. (2009), *Opération Euroméditerranée : Une histoire d'État*, Rapport de recherche pour le compte de la Plateforme d'Observation des Projets et Stratégies Urbaines (POPSU).
- Bonard, Y. (2011), *Faire la ville juste. Une analyse in itinere de la maîtrise publique d'ouvrage du projet urbain Carré de Soie (métropole lyonnaise)*, Thèse de doctorat, Université de Lausanne, Faculté des Géosciences et de l'Environnement, Lausanne.

- Bonnet, J. (1982), *Lyon, place tertiaire. Contribution à une géographie des affaires*, Thèse de doctorat d'État, Université de Lyon, Lyon.
- Bonneville, M. (1978), *Villeurbanne : naissance et métamorphose d'une banlieue ouvrière*. Presses universitaires de Lyon, Lyon.
- Bryson, J. (1997), « Obsolescence and the Process of Creative Reconstruction », *Urban Studies*, 34, 9, pp. 1439-1458.
- Charnock, G., Purcell, T. F. et Ribera-Fumaz, R. (2014), « City of Rents: The Limits to the Barcelona Model of Urban Competitiveness », *International Journal of Urban and Regional Research*, 38, 1, pp. 198-217.
- Christophers, B. (2015), « The Limits to Financialization », *Dialogues in Human Geography*, 5, 2, pp. 183-200.
- Coakley, J. (1994), « The Integration of Property and Financial Markets. », *Environment and Planning A*, 26, 5, pp. 697-713.
- Crague, G. (2009), « Le développement économique dans l'aménagement urbain », in : Bourdin, A. et Prost, R. (sous la direction de), *Projets et stratégies urbaines : regards comparatifs*, Parenthèses, Marseille, pp. 103-115.
- Crosby, N. et Henneberry, J. (2015), « Financialisation, the Valuation of Investment Property and the Urban Built Environment in the UK », *Urban Studies*, 53, 7, pp. 1424-1441.
- Crouzet, É. (2003), « Le marché de bureaux et les territoires métropolitains : vers un renforcement de la discrimination territoriale », *L'Espace géographique*, 32, 2, pp. 141-154.
- Deffontaines, G. (2013), *Extension du domaine de la finance ? Partenariats public-privé et 'financiarisation' de la commande publique. Une proposition d'analyse par la sociologie économique*, Thèse de doctorat, Sociologie, Université Paris-Est, Marne-la-Vallée.
- Devisme, L., Dumont, M., et Roy, E. (2008) « Le jeu des « bonnes pratiques » dans les opérations urbaines, entre normes et fabrique locale », *Espaces et sociétés*, 131, 4, pp. 15-31.
- Erturk, I., Froud, J., Johal, S., Leaver, A. et Williams, K. (2008), « General Introduction. Financialization, Coupon Pool and Conjuncture », in: Erkturk, I. et al. (sous la direction de), *Financialization at Work. Key Texts and Commentary*, Routledge, Londres/New York, pp. 1-43.
- Fainstein, S. (2001), *The City Builders: Property Development in New York and London, 1980-2000*, University Press of Kansas, Lawrence, Kansas, 2^e édition.
- Galimberti, D. (2013), « Des variétés de régulation de la ville compétitive. Réflexions à partir du cas de l'agglomération lyonnaise », *EspaceTemps.net*, consultée le 10.07.2013, <http://www.espacestemp.net/articles/des-varietes-de-regulation-de-la-ville-competitive-3/>.
- Galimberti, D., Lobry, S., Pinson, G., et Rio, N. (2014), « La métropole de Lyon. Splendeurs et fragilités d'une machine intercommunale », *Hérodote*, 154, pp. 191-209.
- Guéranger, D. et Bernard, J. (2004), « De l'urbanisme à la maïeutique : permanence et recomposition des politiques urbaines à Lyon », in : Jouve, B. et Lefèvre, C. (sous la direction de) *Horizons métropolitains*, Presses polytechniques et universitaires romandes, Lausanne, pp. 209-239.
- Guérin, P-D., Marquet, L. et Dumetier, B. (2007), *Projet Urbain. Carré de Soie*, 3 tomes, Lyon.
- Guironnet, A. et Halbert, L. (2014), *The financialization of Urban Development Projects : Concepts, processes, and implications*, Document de travail du LATTTS - Working paper, 14-04.

- Guironnet, A., Attuyer, K. et Halbert, L. (2016), « Building cities on financial assets: the financialisation of property markets and its implications for city governments in the Paris city-region », *Urban Studies*, 53, 7, pp. 1142-1464.
- Guy, S., Henneberry, J. et Rowley, S. (2002), « Development Cultures and Urban Regeneration », *Urban Studies*, 39, 7, pp. 1181-1196.
- Halbert, L. 2013a. « Les acteurs des marchés financiers font-ils la ville ? Vers un agenda de recherche », *EspaceTemps.net*, consultée le 22.11.2012, <http://www.espacestems.net/articles/les-acteurs-des-marches-financiers-font-ils-la-ville-vers-un-agenda-de-recherche/>.
- (2013b), « Les deux options métropolitaines des politiques de développement territorial », *Annales de Géographie*, 689, pp. 108-121.
- Halbert, L., et Attuyer, K. (2016), « The financialisation of urban production : Conditions, mediations and transformations », *Urban Studies*, 53, 7, pp. 1347-1361.
- Halbert, L., Bouché, P. et Yver, R. (2012), *Le Mipim : Dix années de fréquentation*, LATTIS, Université Paris-Est, Rapport de recherche pour Reed Middelme, Marne-la-Vallée.
- Halbert, L., Henneberry, J. et Mouzakis, F. (2014), « Finance, Business Property and Urban and Regional Development », *Regional Studies*, 48, 3, pp. 421-424.
- Hamidi, C. (2012), « De quoi un cas est-il le cas ? », *Politix*, 100, 4, pp. 85-98.
- Harding, A. (1997), « Urban Regimes in a Europe of the Cities? », *European Urban and Regional Studies*, 4, 4, pp. 291-314.
- Harvey, D. (1974), « Class-Monopoly Rent, Finance Capital and the Urban Revolution », *Regional Studies*, 8, 3-4, pp. 239-255.
- Harvey, D. (1989), « From Managerialism to Entrepreneurialism: The Transformation in Urban Governance in Late Capitalism », *Geografiska Annaler*, 71, 1, pp. 3-17.
- Healey, P., Davoudi, S., O'Toole, M., Tavsanoğlu, S. et Usher, D. (sous la direction de) (1992), *Rebuilding the City: Property-Led Urban Regeneration*, E & FN Spon, Londres
- Healy, A. (2007), *Le gouvernement privé de l'action publique urbaine. Sociologie politique de la « gouvernance métropolitaine » du Grand Lyon (fin du XXe siècle)*. Thèse de doctorat, Science politique, Université Lumière Lyon 2, Lyon.
- Henneberry, J. et Mouzakis, F. (2014) « Familiarity and the Determination of Yields for Regional Office Property Investments in the UK », *Regional Studies*, 48, 3, pp. 530-546.
- Janvier, Y. (1996), « Nouveaux enjeux de société », in : Martinan, C. et Landrieu, J. (sous la direction de), *L'aménagement en questions*, ADEF, Paris, pp. 13-84.
- Jouve, B. (2009), « De la métropole d'équilibre à 'Lyon Inc.' », in Boino, P. (sous la direction de), *Lyon, la production de la ville*, Parenthèses, Marseille, pp. 126-143.
- Karadimitriou, N., de Magalhães, C. et Verhage, R. (2013), *Planning, Risk, and Property Development: Urban Regeneration in England, France and the Netherlands*, Routledge, New York.
- Le Galès, P. (1995), « Du gouvernement des villes à la gouvernance urbaine », *Revue française de science politique*, 45, 1, pp. 57-95.
- Lefebvre, H. (1970), *La révolution urbaine*, Gallimard, Paris
- Lemoine, B. (2016), *L'ordre de la dette : Les infortunes de l'état et la prospérité du marché*, La Découverte, Paris.

Leyshon, A. et Thrift, N. (2007), « The Capitalization of Almost Everything: The Future of Finance and Capitalism », *Theory, Culture & Society*, 24, 7-8, pp. 97-115.

Liefooghe, C. (2003), « Enjeux et limites de l'action publique dans l'émergence d'un marché de l'immobilier de bureau : l'exemple de l'ancien bassin minier du Nord-Pas-de-Calais », *Géocarrefour*, 78, 4, pp. 323-335.

Linossier, R. (2006), *La territorialisation de la régulation économique dans l'agglomération lyonnaise (1950-2005). Politiques - Acteurs - Territoires*, Thèse de doctorat, Géographie et Aménagement & Urbanisme, Université Lumière Lyon 2, Lyon.

———. (2009), « Le projet urbain au service du développement économique et international : la Cité Internationale de Lyon », in : Boino, P. (sous la direction de), *Lyon, la production de la ville*, Marseilles, Parenthèses, pp. 172-193.

Lizieri, C. (2009), *Towers of Capital : Office Markets & International Financial Services*, Wiley-Blackwell, Chichester, U.K./Ames, Iowa.

Logan, J. R. et Molotch, M. (1987), *Urban Fortunes : The Political Economy of Place*, University of California Press, Berkeley, CA.

Lorrain, D. (2011), « La main discrète. La finance globale dans la ville », *Revue française de science politique*, 61, 6, pp. 1097-1122.

Malezieux, J. (1995), « L'urbanisation du Capital : l'évolution récente de l'immobilier d'entreprise en France », *Multitudes*, 4, consultée le 28.01.2013, <http://multitudes.samizdat.net/L-urbanisation-du-Capital-l>.

Montagne, S. et Ortiz, H. (2014) « Sociologie de l'agence financière : enjeux et perspectives Introduction. », *Sociétés Contemporaines*, 4, pp. 7-33.

Moreno, L. (2014), « The Urban Process under Financialised Capitalism », *City*, 18, 3, pp. 244-268.

Nappi-Choulet, I. (1997), *Les bureaux analyse d'une crise*, ADEF, Paris.

———. (2013), « La financiarisation du marché immobilier français : de la crise des années 1990 à la crise des subprimes de 2008 », *Revue d'Économie Financière*, 110, pp. 189-205.

Orléan, A. (1999), *Le pouvoir de la finance*, Éditions Odile Jacob, Paris.

Raimbault, N. (2016), « Ancrer le capital dans les flux logistiques : la financiarisation de l'immobilier logistique », *Revue d'économie régionale et urbaine*, 1, pp. 131-154.

Renard, V. (2008), « La ville saisie par la finance », *Le Débat*, 148, pp. 106-17.

Rutland, T. (2010), « The Financialization of Urban Redevelopment », *Geography Compass*, 4, 8, pp. 1167-1178.

Salamon, J. (2009), « Souveraineté populaire et écriture patrimoniale. De l'évaluation technique vers l'évaluation politique », *Revue Internationale Horizon sémiologie*.

Theurillat, T. et Crevoisier, O. (2014), « Sustainability and the Anchoring of Capital: Negotiations Surrounding Two Major Urban Projects in Switzerland », *Regional Studies*, 48, 3, pp. 501-515.

Topalov, C. (1974), *Les promoteurs immobiliers : contribution à l'analyse de la production capitaliste du logement en France*, Éditions de l'École des hautes études en sciences sociales, Paris.

Torrance, M. (2008), « Forging Glocal Governance? Urban Infrastructures as Networked Financial Products », *International Journal of Urban and Regional Research*, 32, 1, pp. 1-18.

Verhage, R., Linossier, R., Bouly, M. et Bonneville, M. (2008), *L'ajustement des enjeux économiques, sociaux et physiques dans les projets urbains*, Rapport de recherche pour la Plateforme d'Observation des Projets et Stratégies Urbaines (POPSU), Lyon.

Weber, R. (2015), *From Boom to Bubble. How Finance Built The New Chicago*, University of Chicago Press, Chicago, MI.

NOTES

1. À de rares exceptions près, cf. Raimbault (2016).
2. Dans ce qui suit, on emploiera indifféremment les expressions « investisseurs » et « gestionnaires d'actifs », avec une préférence pour la seconde, pour désigner des intermédiaires spécialisés dans la gestion d'un portefeuille immobilier (départements immobilier des investisseurs institutionnels, sociétés de gestion, Sociétés d'investissement immobilier cotées ou *Real estate investment trusts*, fonds *private equity*) pour le compte de clients institutionnels ou particuliers.
3. La part du stock de bureaux (estimée à 220 millions de mètres carrés en France, dont 55 pour l'Île-de-France) détenue en portefeuille par les gestionnaires d'actifs s'élèverait à environ 30% (le reste appartenant à des entreprises propriétaires-occupantes ou des personnes physiques) d'après les chiffres qui circulent régulièrement dans le milieu professionnel de l'immobilier de bureau, sans qu'il nous soit possible de procéder à une contre-expertise rigoureuse.
4. Ce terme est employé par Malezieux (1995). Dans notre acception, la *filière d'investissement en immobilier locatif* se compose du couple promoteur-gestionnaire d'actifs qui se développe lors des cycles immobiliers précédents, autour duquel s'agrègent par la suite quelques grands cabinets de commercialisation/conseil d'envergure globale (BNP Paribas Real Estate, CBRE, Cushman & Wakefield, DTZ, Jones Lang LaSalle, etc.) et de grandes entreprises locataires (aussi appelées « *Grands Comptes* » dans ce milieu professionnel) dans la seconde moitié des années 1990. Elle concerne donc aussi bien des opérations dites « en blanc » (sans utilisateur identifié) que des « clefs en mains » (avec locataires).
5. Depuis le 1er janvier 2015, la Métropole de Lyon regroupe les compétences de la Communauté Urbaine et du Conseil Général du Rhône. Dans notre cas, on préférera parler de « Grand Lyon » pour désigner l'institution intercommunale, l'essentiel de l'enquête s'étant déroulé avant la fusion.
6. Cf. les présentations annuelles de la Fnaim Entreprises Rhône-Alpes et du Cecim, pour les années 2013 et 2014.
7. Cf. CBRE, « Bilan 2013 », *Bureaux Régions, Marketview*.
8. La Direction des Affaires Économiques et Internationales (DAEI). En 2006, elle est scindée en deux directions au sein de la Direction Générale du Développement Économique et International (DGDEI) : la Direction du Marketing et de la Stratégie Économique (DMSE) et la Direction des Services aux Entreprises (DSE).
9. Dans les quelques exemples discutés par ces travaux, il s'agit notamment de PME du secteur tertiaire dans le cas du « Pack » (Healy, 2007 : 315), d'entreprises de NTIC (Linossier, 2006 : 428), ou de grands groupes de services urbains et du secteur de l'immobilier dans le cas du Schéma d'accueil des entreprises et du dispositif « Grands comptes » (Galimberti, 2013).
10. Ce dispositif issu des préconisations formulées par Algoé dans le cadre de *Schéma de Développement Économique* (SDE) de 2002 consiste en l'exercice d'un suivi dédié par un technicien de la DSE d'une vingtaine d'entreprises, principalement privées, en raison de leur poids en matière d'emploi et de fiscalité. On notera l'usage d'une expression initialement utilisée dans le

milieu de l'entreprise (« *key accounts* »), et notamment dans le milieu de l'immobilier d'entreprise où elle désigne les grands groupes, qui sont d'importants clients.

11. Les résultats des contributions qui portent plus directement sur la production des espaces urbains à partir d'études de cas ne permettent malheureusement pas d'informer ni de discuter cette thèse, car ils font abstraction du contexte particulier que nous venons de décrire, cf. Verhage *et al.* (2008).

12. C'est-à-dire leur capacité à ne pas être de simples courroies de transmission de la demande (locative) mais également à cultiver leurs propres stratégies et critères d'intervention en vertu d'une culture professionnelle et d'outils propres.

13. En ce sens, l'enquête ne se limite pas au Pôle de loisirs et de commerces d'Altarea Cogedim qui marque les premières phases du projet éponyme et a déjà été traité ailleurs (Verhage *et al.*, 2008 : 114-164).

14. Le dispositif de mission est un outil organisationnel *ad hoc* qui vise une approche transversale et territorialisée de l'aménagement urbain à travers le détachement de techniciens auprès d'un projet urbain. Il est mis en place pour la première fois à l'occasion du projet de reconversion du quartier de Gerland en 1983 dans une logique de rupture par rapport aux pratiques de concession systématique à la Société d'équipement de la région lyonnaise (SERL), avant de se généraliser dans les années 1990.

15. Comme l'International Association for New Towns (INTA) qui réalise en 2002 une mission de diagnostic à la demande du maire de Vaulx-en-Velin, ou Algoé qui accompagne la mission en tant qu'Assistance à Maîtrise d'Ouvrage sur les aspects de gestion de projet.

16. Les deux tiers de ces ressources ont été affectées au secteur Yoplait sur lequel se situe la ZAC Villeurbanne La Soie (Phase 1) : 4 M€ en 2010 (délibération n°2010-1672), puis 3 M€ en 2012 (délibération n°2012-3240), et 1 M€ pour les années 2014-2015 (délibération n°2014-4505).

17. Il ne nous est pas possible d'intégrer les résultats intermédiaires sur ce volet du projet, pour des raisons de contrainte d'espace, mais également parce que la démarche était toujours en cours lors de l'enquête.

18. Le total est de plus de 113 000 m², dont 61% de surfaces déjà livrées si l'on exclut les 65 000 m² du Pôle de loisirs et de commerces d'Altarea Cogedim. Ces chiffres proviennent de notre recension à partir d'une revue de presse et de la documentation officielle.

19. L'autre solution proposée en mai 2009 était la réhabilitation sous forme de programme mixte de logements et de bureaux (*Le Progrès*, 21/04/09). On peut ici analyser le choix de Bouwfonds à la lumière des attentes de l'industrie de l'investissement, dans la mesure où les gestionnaires d'actifs privilégient des bâtiments monofonctionnels afin de limiter les risques perçus et de réaliser des économies d'échelle dans la gestion locative.

20. La délibération n°2002-0909 prévoit un financement total de 366 400 € de 2002 à 2005, soit 91 600 € annuels (37,5% du budget de 2002), période au delà de laquelle le Grand Lyon pourra se retirer ou devenir adhérent à titre normal.

21. Cecim, *Compte rendu annuel d'activité*, 2003, p.3., Archives du Grand Lyon, versement n° 4973W027, consultation le 04/12/2015.

22. Les tâches associées à cet exercice varient d'une année à l'autre, mais il s'agit essentiellement de la définition d'un thème, d'un message, du portefeuille de projets présentés sur le stand (nombre, type, représentations sous forme de maquettes, etc.), du thème des conférences, de la liste des investisseurs à prospecter et/ou inviter à l'occasion d'évènements spécifiques (déjeuner), etc.

23. Créé en 1990 par la société Reed Middel, le Mipim est l'un des salons immobiliers majeurs. Il rassemble à Cannes pour quelques jours des professionnels de l'immobilier (investisseurs, promoteurs, commercialisateurs, fournisseurs de services) et de l'aménagement urbain (collectivités, aménageurs parapublics, agences de développement). De 2002 à 2011, le nombre de visiteurs a évolué de 13 000 à un peu moins de 20 000, avec un pic à plus de 30 000 en 2008

(Halbert *et al.*, 2012). Dans cette période, le nombre de participants provenant des collectivités a triplé. Les autres principaux salons immobiliers auxquels participe le Grand Lyon sont le Simi (Paris) et ExpoReal (Munich).

24. Courrier du président de la Fnaim Entreprises Rhône-Alpes, 12/12/02, Archives du Grand Lyon, versement n°2787W565, consultation le 13/11/2014.

25. Note interne, 04/09/03, Archives du Grand Lyon, versement n°3744W002, consultation le 13/11/2014.

26. Note interne, 16/10/03, *Ibid.*

27. Note interne, 10/10/02, *Ibid.*

28. Note interne, 15/10/07, Archives du Grand Lyon, versement n°4006W002, consultation le 16/11/2014.

29. Cf. la délibération n°2009-1068, Conseil de Communauté du 02/11/09, disponible en ligne sur <http://www.grandlyon.com/delibs/pdfGL/ConseildeCommunaute/2009/11/02/DELIBERATION/2009-1068.pdf>

30. Cf. le numéro spécial de la revue professionnelle *Business Immo* « Grand Lyon : quelle stratégie tertiaire ? » (2014), et l'étude annuelle *Why Invest In Lyon ?* co-éditée par Jones Lang Lasalle et Ernst & Young depuis 2014.

31. L'opération Confluence semble s'écarter de ce modèle dans la mesure où plusieurs bâtiments y sont la propriété des entreprises occupantes. Alors qu'à l'échelle de l'agglomération la part des transactions concernant la vente à utilisateurs s'élève à 20% (par opposition à la location), elle atteint le double dans ce quartier.

RÉSUMÉS

Les études urbaines françaises demeurent relativement discrètes sur le processus de financiarisation de la production des espaces urbains. Cette situation est paradoxale au regard de l'arrivée d'acteurs et la diffusion d'outils de la finance de marché dans plusieurs segments urbains (infrastructures, immobilier non résidentiel) dans les années 1990, et du poids de ces secteurs dans l'aménagement. L'objectif de l'article est de démontrer l'intérêt de prendre en compte les acteurs de la filière d'investissement immobilier locatif (gestionnaires d'actifs, promoteurs, commercialisateurs) dont l'activité s'articule autour de la production d'actifs immobiliers « quasi financiers » pour éclairer les politiques et projets de développement urbains. Pour cela, il revient sur le cas de l'agglomération lyonnaise à travers une enquête sur le projet du Carré de Soie et le Schéma d'accueil des entreprises du Grand Lyon. Le renforcement de l'approche du développement économique par l'immobilier au cours des années 2000 contribue à redoubler la circulation des attentes des gestionnaires d'actifs. Celles-ci ne sont plus seulement anticipées par les promoteurs, mais aussi appropriées par les services communautaires de développement économique au fur et à mesure de leur rapprochement cognitif et organisationnel avec les acteurs locaux de la filière. Or ces attentes sélectives pèsent sur l'aménagement urbain en termes de localisation et de standardisation des programmes immobiliers et de la sélection de leurs occupants. Nous revenons en conclusion sur le concept de financiarisation, en esquissant les modalités d'une approche d'économie politique urbaine pour saisir les recompositions des rapports de pouvoir entre gouvernements urbains et gestionnaires d'actifs à mesure de leur entrée dans l'urbain.

In France, the concept of financialisation has stayed at the edges of urban studies. This situation is paradoxical given the rise of financial investors and the spread of market finance-based techniques in multifarious parts of the built environment (infrastructures, commercial property) in the 1990s, and the contribution of these sectors to urban redevelopment. Against this background, the article argues for accounts cognisant of the actors from the commercial property investment industry (financial investors, developers, brokers), whose business corresponds to the production of “quasi-financial assets”, in order to analyse urban development projects and policies. The Lyon city-region is thus reexamined through a case-study of the *Carré de Soie* large-scale regeneration project and the *Schéma d’Accueil des Entreprises*, both undertaken by the metropolitan authority (Grand Lyon). Its recent property-led economic policy has contributed to further the circulation of financial investors’ expectations, which are not only preempted by property developers. The metropolitan authority has also gradually integrated them as its economic development staff has become more acquainted with the regional actors of the industry. Yet these selective expectations bear upon urban redevelopment through the location and standardisation of commercial properties, and the selection of their tenants. In conclusion the article discusses the concept of financialisation by sketching an urban political economy approach to study the restructuring of power relationships between city governments and financial investors based on their rise in the urban built environment.

INDEX

Keywords : financialisation, commercial property, property-led economic development, redevelopment project, urban political economy, Grand Lyon, Carré de Soie

Mots-clés : financiarisation, immobilier d’entreprise, développement économique, projet d’aménagement, économie politique urbaine, Grand Lyon, Carré de Soie

AUTEUR

ANTOINE GUIRONNET

Doctorant en Aménagement de l’espace, urbanisme à l’Université Paris-Est

Laboratoire Techniques, Territoires et Sociétés (UMR 8134)

antoine.guironnet@enpc.fr