

4

LYON PART-DIEU

LES CAHIERS PART-DIEU

**L'ACCUEIL,
UNE VALEUR
POUR
L'ÉCONOMIE**

Contributeurs



Gérard Collomb
Sénateur-Maire de Lyon,
Président de la
Métropole de Lyon.



Bertrand Bottois
Responsable des
Ressources Humaines
pour la région Sud Est
AXA France.



Mathieu Champely
Directeur pédagogique
régional, Epitech Lyon.



Jacques de Chilly
Directeur général
adjoint en charge
de l'Economie
et de l'International
à la Métropole de Lyon.



Alexis Dagues
Dirigeant de Corexpert.



Karen Diard
Directrice du pôle
déchets et évaluation
environnementale de
Setec environnement.



Séverine Durand
Responsable de la
communication interne
d'Egis Rail.



Marie-Claude Foucré
Délégue régionale Lyon
à la direction Orange
Centre-Est.



Anji Ismail
Co-founder DOZ.com.



Sylvain Joubert
Responsable RH Métier
Rhône-Alpes | DSRH
GIE Ernst & Young.



David Kimelfeld
1^{er} vice-président de la
métropole de Lyon, en
charge de l'élaboration
et du pilotage de la
stratégie économique
métropolitaine.



Véronique Margerie
Directrice du centre
commercial
de la Part-Dieu.



Stéphanie Paix
Présidente du directoire.
Caisse d'Épargne Rhône-
Alpes.



Léthicia Rancurel
Directrice du TUBÀ.



Nadine Saunier
Responsable REGUS
des centres Lyonnais.



Loïc de Villard
Directeur régional
CBRE.



Jérôme Vuillemot
Fondateur de Vidcoin.

Sommaire

Éditorial	04
Comprendre	07
la Part-Dieu sous l'angle économique	
La Part-Dieu, emblème de l'identité économique de la Métropole	08
Faits, perceptions, résultats: les bases de l'attractivité	10
Hier et aujourd'hui, les bases du succès économique	12
Objectif: accueil des entreprises	14
Une stratégie économique ciselée	16
Les moyens d'une stratégie économique	22
Accueil	27
un positionnement idéal pour l'économie innovante	
Accessibilité, services, offre immobilière : les composantes de l'accueil	28
La Part-Dieu vue par ses entreprises	30
Offre, accueil, mixité: le projet à l'échelle du centre commercial	38
Écosystème	43
en puissance	
Un soutien conscient, multiple, étayé au projet urbain	44
Information, participation, fertilisation: les trois temps du Club des entreprises	46
La Part-Dieu vue par ses entreprises	48
TUBA: comment créer les « bons » services?	52
« L'avantage est toujours dans l'ouverture »	54
L'accueil est une valeur économique	60
Ils réinventent la Part-Dieu	66





La Part-Dieu, cœur battant de la Métropole

Gérard Collomb
Sénateur-Maire de Lyon
Président de la Métropole de Lyon

Le quartier de la Part-Dieu, de la gare à la Tour Crayon, est l'un des cœurs battants et la porte d'entrée de notre Métropole. Il fut le symbole de la croissance urbaine des années 1970. Il est aujourd'hui le second quartier d'affaires français. Pour demain, nous voulons le positionner comme l'un des territoires où s'invente la ville du futur.

C'est le sens du projet que nous avons engagé avec les architectes et urbanistes de l'agence l'AUC, avec François Decoster. Il s'agit de faire de la Part-Dieu non seulement l'un des plus grands centres d'affaires européens, mais aussi la vitrine d'une nouvelle façon de concevoir et de vivre la ville. Notre ambition est de créer ici un espace favorable au développement économique mais aussi un territoire de vie, plus fluide, plus accessible, plus connecté.

Ce quartier d'affaires de demain, nous l'imaginons donc à la fois plus dense et plus agréable à vivre.

Plus dense, parce que la Part-Dieu de demain sera en mesure d'accueillir toujours plus d'entreprises. Après la Tour Oxygène en 2010, la Tour Incity cette année, ce seront ainsi 650 000 m² de bureaux supplémentaires qui seront construits, dont 220 000 m² ont été livrés ou sont en travaux. Mais l'enjeu de la densité passe aussi par des projets d'infrastructures pertinents, dont la rénovation de la gare est un emblème.

Le quartier de la Part Dieu, à l'image de la transformation de la gare, sera aussi plus vivant. C'est ici que nous avons l'ambi-



“La Part-Dieu représente le projet d’une synthèse harmonieuse entre croissance et qualité de vie.”

tion d’inventer un nouveau type de quartier d’affaires, qui n’est plus seulement envisagé comme un espace où l’on passe mais comme un territoire où l’on reste, comme un quartier à vivre.

Dans cette perspective, nous allons mettre en œuvre des stratégies de développement des espaces publics, avec, après la rue Garibaldi et l’ouverture de la place Béraudier, le projet de requalification du centre commercial. Ce quartier où l’on vit sera aussi celui où l’on habite, avec 2 200 logements supplémentaires et de nouveaux équipements (école, crèches). Notre volonté est à la fois de développer des « sols faciles » et « des socles actifs ». « Sols faciles », parce que nous allons recréer des perspectives, en ouvrant les rues, en aérant la trame urbaine. « Socles actifs » parce que nous développons 50 000 m² de commerces en rez-de-chaussée, auxquels seront associés de nouveaux services, en lien avec notre stratégie « ville intelligente ».

Au fond, le quartier d’affaires de la Part-Dieu, plus fonctionnel, plus dynamique et plus agréable à vivre à la fois, représente le projet que toutes les métropoles doivent aujourd’hui avoir à cœur de développer, à savoir une synthèse harmonieuse entre croissance et qualité de vie.







Comprendre

la Part-Dieu sous l'angle économique

La Part-Dieu aurait pu vivre sur ses 40 ans de succès économique et continuer sur sa lancée de second centre d'affaires français. L'idée d'en faire une adresse internationale pour la ville durable et les systèmes intelligents porte une tout autre ambition. Elle propulse le quartier et sa métropole au premier plan européen, en s'appuyant sur ce qui le distingue. Forte, singulière, anticipatrice, cette identité est inscrite dans le dynamisme, l'histoire du quartier et de sa relation particulière à l'ensemble de la Métropole. Défense et illustration d'une stratégie pour les vingt prochaines années.

La Part-Dieu, emblème de l'identité économique de la Métropole

En vingt ans, la Métropole de Lyon s'est hissée dans le top 15 des villes européennes, et lorgne désormais vers le top 10.

Le quartier de la Part-Dieu, porteur d'une identité tertiaire singulière, intimement lié à l'histoire industrielle de Lyon, représente bien le socle économique qui a permis cette attractivité. Car contrairement à ses concurrentes, Lyon a réussi sans être une capitale ni un hub aéroportuaire. À l'aube d'une nouvelle mue, retour sur les atouts qui expliquent cette ascension.



« La stratégie internationale qui consiste, depuis quinze ans, à faire de Lyon une grande Métropole européenne, a réussi malgré deux handicaps par rapport à ses concurrentes : la ville n'est pas une capitale, et ce n'est pas un hub aéroportuaire de premier plan », remarque Jacques de Chilly, directeur général adjoint en charge de l'Économie et de l'International. Et pour lui, la façon dont la métropole a surmonté ces défauts en tirant profit et en se « tertiarisant » à partir du socle industriel que lui a légué l'histoire, est éclairante pour comprendre les succès et l'attractivité d'aujourd'hui. »

Une tertiarisation appuyée sur l'industrie

« Lyon ne serait pas devenue une des grandes métropoles européennes uniquement sur des composantes service et tertiaire, précise Jacques de Chilly. Il lui manque pour cela une infrastructure aéroportuaire du niveau de Zurich, Amsterdam ou Francfort ; un bassin global de population et une dimension administrative de capitale comme Londres, Paris ou Berlin. Elle a en revanche, ce que beaucoup d'autres n'ont pas : un socle industriel solide qui s'est maintenu, et qui a donné lieu à un développement tertiaire singulier. »

À Lyon, et le quartier de la Part-Dieu le symbolise parfaitement, la tertiarisation de l'économie a pris une dimension spécifique en développant les services à l'industrie, un mouvement que la collectivité a identifié, accompagné et amplifié par sa stratégie. Un des secteurs-clés d'emplois de la Part-Dieu est toujours, à l'heure actuelle, l'ingénierie industrielle. « La force de la Métropole est d'avoir gardé la pharmacie, la chimie, les bus, les camions, la mécanique. Tous ces gros secteurs industriels encore puissants ont permis à Lyon de grimper dans le wagon des métropoles de pointe européennes de manière un peu exceptionnelle. Et la focalisation à la Part-Dieu était symbolique de cette montée en puissance d'une grande métropole industrielle capable de développer une attractivité tertiaire », estime Jacques de Chilly. Il note que parmi





les villes qui ont réussi, seules Munich, Barcelone et Hambourg ont su maintenir de l'industrie. Les autres sont avant tout des villes de services financier, logistique, administratif: Bruxelles, Amsterdam, Francfort, Milan, Zurich, Genève...

Un lien particulier avec Paris

L'autre bonne idée de la stratégie économique a aussi été de dépasser la relation ambiguë avec Paris, marquée par une volonté d'indépendance... séculaire. Plutôt que de tourner le dos à la capitale, la position géographique de la Part-Dieu et sa proximité privilégiée avec Paris par le TGV ont été largement exploitées.

« Assumer qu'une partie du développement de Lyon tient à la capacité d'accueillir des activités qui se décentralisent de la région Île-De-France a été extrêmement bénéfique », juge Jacques de Chilly. Le phénomène s'est accéléré dans les années 2000 avec la construction de nouvelles tours. De nombreuses grandes entreprises comme Arkéma, Solvay, Suez, Gaz de France, EDF, SNCF, Areva ont renforcé leur présence lyonnaise en relocalisant des activités de la région Île-De-France.

« Il y a quelques exemples d'entreprises étrangères qui ont fait leurs premières implantations européennes ou françaises à la Part-Dieu: Lombardi, une société d'ingénierie suisse ou Blues-tar Licones, une entreprise chinoise, note Jacques de Chilly. Mais beaucoup des fortes implantations à La Part-Dieu

sont des renforcements d'activités existantes plus que d'activités exogènes au sens strict. Récemment Egis, SNCF, Areva, EDF ont augmenté leur présence et profité des nouveaux projets immobiliers, de la nouvelle dynamique de la Part-Dieu. »

« C'est sans doute l'enjeu des dix ans qui viennent: attirer de nouvelles activités qui n'étaient pas en région lyonnaise. Le succès de la Part-Dieu, hier et encore aujourd'hui, c'est plutôt d'avoir renforcé des pôles d'activités ou des entreprises qui étaient déjà présentes sur la métropole. »

La force du poids symbolique, et l'ouverture...

Le quartier de la Part-Dieu a accompagné et symbolisé la stratégie de développement économique, comme le site le plus visible de l'offre tertiaire de la Métropole. « Un quart seulement des succès de Lyon en termes de mètres carrés commercialisés et de développement tertiaire se font à la Part-Dieu. Mais comme les projets les plus emblématiques, les plus significatifs s'y sont posés, son pouvoir d'attraction pèse davantage que ce quart. », estime Jacques de Chilly.

Au fil de son développement, le quartier de la Part-Dieu a été identifié comme représentatif d'une métropole industrielle, technologique, innovante et moins comme un technopôle de services et de développement tertiaire. Cette dimension constitue un potentiel d'ouverture et d'enrichissement de son identité particulièrement prometteuse.

L'ensemble des capitales et des hubs, correspond pratiquement à la liste des quinze premières métropoles européennes. Seules Lyon ou Manchester détonnent dans ce classement. L'explication tient à la persistance d'un socle industriel puissant, sur lequel le mouvement de tertiarisation de l'économie s'est appuyé, donnant à l'économie de la Métropole, et au quartier de La Part-Dieu sa singularité.

Faits, perceptions, résultats : les bases de l'attractivité

La Part-Dieu au centre de la ville de Lyon, de la métropole lyonnaise, de la région Auvergne-Rhône-Alpes, du quart sud-est de la France, ou même de l'Europe ? Une histoire de poupées russes où chacune dit la vérité. En matière d'attractivité, toutes ces échelles ont une certaine pertinence, en particulier pour la tête de file, qui tend à cumuler les bons points. La Part-Dieu bénéficie d'une position enviable, et de ce fait profite et accompagne les dynamiques à l'œuvre dans son environnement.

Une attractivité reconnue

L'étude « Villes d'aujourd'hui, Métropoles de demain », réalisée par PwC en décembre 2015, classe Lyon à la première place des villes les plus attractives de France, devant Paris, Toulouse et Bordeaux.

Ce classement a été établi à partir de 60 indicateurs répartis en trois grands thèmes : « Potentiel et connexion au monde », « Qualité et cadre de vie » ainsi que « Capital économique ».

Lyon profite de l'homogénéité de ses résultats sur ces trois thématiques, tandis que Paris se voit pénalisée par le critère « Qualité et cadre de vie », de 30 points inférieur aux résultats lyonnais.

Si Paris et sa région représentent à elles seules 30 % du PIB français selon les données de l'Insee de 2013, le coût de la vie constitue un frein non négligeable à son attractivité, tant au niveau national qu'international.

À noter : les critères et sous-critères pour lesquels Lyon se classe dans les trois premières places : transports et mobilité ; culture et loisirs ; vie de la cité ; ouverture et connexion au monde ; attractivité et innovation ; poids économique ; travail et emploi.

Le classement *The Economist - Intelligence Unit* classe également Lyon à la 30^e place des villes les plus agréables à vivre en 2015, et à la 16^e place en Europe (août 2015).

Une attractivité confirmée par l'étude *Top destination cities* conduite par IBM en septembre 2015, qui classe Lyon au 19^e rang mondial en nombre de projets attirés, devant New-York, Manchester ou encore Francfort. Au niveau européen, Lyon confirme aussi son attractivité auprès des investisseurs étrangers, puisqu'elle se classe à la 7^e position.



225

le nombre de projets d'implantation étrangers. Sur la période 2010-2014, la Métropole lyonnaise s'affirme à ce titre comme l'une des villes les plus attractives d'Europe, derrière Barcelone, mais devant Munich, Milan, ou encore Genève. Selon la même jauge, Munich compte 167 projets, Milan 135 et Genève 77.

46 %

la proportion de Français considérant que Lyon sera la ville la plus entreprenante du futur. Contre 9 % pour Marseille, 6 % pour Nantes, 5 % pour Toulouse.

34 %

la part des activités de production dans les projets d'implantation étrangers en Auvergne Rhône-Alpes (2010-2014).

6^e

le rang de la région Auvergne-Rhône-Alpes, qui se classe parmi les régions les plus attractives d'Europe en termes de projets d'implantation étrangers, devant Berlin et Madrid.



12 %

la part en Auvergne-Rhône-Alpes des emplois créés en France depuis 5 ans.

1^{re}

la place de challenger de Paris pour l'attractivité économique.

43 %

la part des activités tertiaires et commerciales dans les projets d'implantation étrangers en Auvergne-Rhône-Alpes (2010-2014).

15 %

la part des projets accueillis en France qui concernent Auvergne-Rhône-Alpes.

Hier et aujourd'hui, les bases du succès économique

Les étapes du succès économique, de 1960 à 2011

En 1960, l'administration militaire cède 28 hectares de la Part-Dieu à la Ville de Lyon, qui souhaite développer une politique active de logement. C'est l'opération « Moncey », avec un programme massif de 2 600 logements.

Dans le même temps, la Datar identifie – dans une perspective décentralisatrice, Lyon comme l'une des huit villes susceptibles de devenir une « métropole d'équilibre ». Le quartier de la Part-Dieu, parce qu'il dispose d'une offre foncière majeure, est immédiatement choisi pour accueillir ce nouveau centre décisionnel. Il s'agira non seulement d'un quartier d'affaires, mais aussi d'un centre culturel, commercial et résidentiel, en lieu et place de la caserne militaire démolie en 1968.

Au début des années 70, le quartier voit s'installer, en plus des services déconcentrés de l'État, de nombreux grands sièges régionaux dont EDF et GRDF. La construction de la tour du Crédit Lyonnais entre 1972 et 1977, en est le symbole le plus prégnant.



En 1975, avec l'inauguration du centre commercial de La Part-Dieu et de l'Auditorium, le quartier a définitivement changé de visage. D'une économie essentiellement industrielle, La Part-Dieu a ouvert la voie à la tertiarisation de l'agglomération.

Comme le plus grand centre commercial d'Europe, La Part-Dieu a

redessiné la zone de chalandise de la Métropole, en devenant le « deuxième centre-ville ». Le rééquilibrage souhaité entre le cœur historique de la Ville et ce nouveau quartier a bien été opéré.

La gare a ouvert en 1983, soit deux ans après l'inauguration du TGV, dix ans après l'implantation des grandes infrastructures, et 20 ans après la construction des premiers logements de masse.

Le début des années 90 marque un frein dans l'extension du quartier. Mise à part la construction de la tour Swiss Life, les opérations foncières se sont raréfiées, laissant place à une



DEPUIS 2010

171 600 m²
ont été livrés

— **135 000 m²**
de bureaux neufs et

— **36 600 m²**
de bureaux réhabilités

AUJOURD'HUI

177 000 m²
sont engagés d'ici 2021

— **152 000 m²**
de bureaux neufs et

— **25 000 m²**
de bureaux réhabilités



1981



2010

2014



première prise de conscience sur la requalification du quartier.

En 1990, l’urbaniste René Prévost a reconnu le dynamisme de la Part-Dieu et sa modernité (centre commercial, administration, entreprises, Auditorium, Bibliothèque, etc.), mais a aussi souligné ses défauts : architecture vieillissante, mainmise de l’automobile, place trop écrasante accordée au béton. Un nouveau projet, la Part-Dieu l’an II, allait réaménager le quartier vers davantage de cohérence, mais aussi plus d’humanité.

Le projet a eu pour principale ambition de développer le centre d’affaires. Entre 1990 et le milieu des années 2000, plus de 200 000 m² de bureaux ont été construits, de part et d’autre de la gare.

Parallèlement, plusieurs options d’Immeuble de Grande Hauteur (IGH) ont été étudiées. C’est finalement la construction de la tour Oxygène, à partir de 2007, qui a donné un souffle nouveau au deuxième centre d’affaires français : 25 nouveaux commerces ont ouvert leurs portes, s’étendant sur plus de 15 000 m².

En 2009, le projet Lyon Part-Dieu est lancé et présenté à la 12^e biennale d’architecture de Venise un en plus tard. L’agence l’AUC est retenue pour assurer la conception du projet.

En 2010 : inauguration de la Tour Oxygène et du Cours Oxygène.

En 2011 : le projet Lyon Part-Dieu dispose d’un plan de référence co-produit avec les services du Grand Lyon et de la Ville de Lyon et en partenariat avec les acteurs du quartier.

2011 : engagement des études pour définir le futur projet du pôle d’échanges multimodal/gare.

2011 : lancement des premières opérations, Tour Incity et Green Part-Dieu.

2011 : installation de la Mission Lyon Part-Dieu rue Garibaldi.

2014 : livraison de la première phase de réaménagement de la rue Garibaldi et de la rue Mouton-Duvernety.

2015 : mise en place de la SPL Lyon Part-Dieu. Livraison de la tour Incity, lancement des travaux de Silex 1 et concertation préalable à la création de la ZAC Part-Dieu Ouest.

NEUFS

TOUR OXYGÈNE

28000 m²

TERRA MONDI

8500 m²

VICTORIA

1500 m²

CRYSTALLIN

3500 m²

VÉLUM

15000 m²

BE

10500 m²

APRILIUM 2

4000 m²

EQUINOX

10000 m²

TERRALTA

10000 m²

TOUR INCITY

44000 m²

RÉHABILITÉS

LUGDUNUM

21300 m²

GREEN PART-DIEU

11000 m²

RECAMIER

4300 m²

Objectif: accueil des entreprises

Le défi du projet global est de transformer un ancien quartier d'affaires en un laboratoire performant de la ville de demain. Et cela au moment même où les interrogations sur les façons de vivre, d'habiter et de travailler agitent les esprits dans les nombreux quartiers tertiaires en Europe et dans le monde qui partagent, comme la Part-Dieu, les caractéristiques d'une conception datant des années 1970. Faire de la Part-Dieu un quartier vivant, intelligent, offrant une large diversité d'usages: et si ce rêve d'habitant était aussi désormais celui des entreprises?

Une stratégie appuyée sur le socle productif du quartier de la Part-Dieu

Avec 2 500 établissements pour 56 000 salariés (dont 45 000 emplois tertiaires) sur un périmètre de 177 hectares, la Part-Dieu a longtemps été perçue comme un quartier d'affaires traditionnel, avec la forte présence de banques ou de services à forte valeur ajoutée. Ce secteur représente actuellement un volume de 11 500 emplois, avec une progression de l'ordre de 2 % entre 2008 et 2013. Il est très fortement connecté au tissu économique de Auvergne - Rhône-Alpes.

Pourtant, la dynamique et le visage singulier de la Part-Dieu lui viennent plutôt de l'émergence d'un autre secteur, qu'une analyse fine du tissu économique du quartier, réalisée en 2014 et 2015, a mis au jour. Ce sont les activités liées à la ville durable et aux systèmes intelligents. Elles représentent 32 000 emplois avec une forte croissance de + 16 % entre 2008 et 2013. Elles agrègent les domaines d'intervention autour de la ville, ses fonctions supports et les outils pour gérer son environnement.

Ces entreprises ont trouvé à la Part-Dieu la connectivité (avec le reste de la Métropole, Paris et l'étranger) indispensable à leur activité, et aussi des facilités très appréciables pour leur recrutement. Elles ont profité, dans le creuset de la Part-Dieu, de la proximité des grands donneurs d'ordre, clients ou prestataires potentiels.

« Ce secteur constitue l'ADN de la Part-Dieu et un axe de différenciation par rapport aux autres quartiers tertiaires, grâce au volume conséquent qu'il représente, à la fois grands groupes, PME, TPE et start-up, de fonction de direction de rang national, et d'un positionnement de ces entreprises à l'international », note Thierry Perraud, directeur économique de la SPL Lyon Part-Dieu, aux manettes du développement économique et de l'innovation du territoire.

Il s'agit de renforcer la visibilité de Lyon Part-Dieu comme un hub tertiaire développant un haut niveau d'intelligence et d'ingénierie, connecté au tissu économique productif.





Un grand projet urbain dans le quartier dédié à la production de la ville: une conjonction idéale

Attractif, accueillant pour les activités liées à la production de la ville, le quartier de la Part-Dieu est le lieu d'une intense activité immobilière. Un contexte éminemment favorable pour lancer un projet urbain de grande ampleur capable de doper l'attractivité de la Métropole.

Avec ses 1 150 000 m² de bureaux en 2015 (soit 30 % de l'offre immobilière de la Métropole) le quartier de La Part-Dieu affiche une très bonne santé économique et une stabilité qui rassure les investisseurs. Tous les critères de mesure sont à son avantage. Un taux de vacance de 3 % (contre 6 % en moyenne dans la Métropole), une demande placée stable et importante en volume et des rendements élevés. Il est aussi sans conteste le quartier le plus emblématique de Lyon. En s'appuyant sur ces fondamentaux, les objectifs en matière d'immobilier tertiaire sont ambitieux: 650 000 m² entre 2010 et 2030. En 2016, 220 000 m² ont d'ores et déjà été livrés ou sont en cours de travaux.

« La mise en œuvre d'un projet urbain de grande ampleur comme celui de la Part-Dieu représente un atout de premier plan, par son lien avec les secteurs d'activité des entreprises du quartier. Il peut ainsi être une vitrine du savoir-faire de l'agglomération dans le domaine de la production de la ville, pour attirer de nouveaux talents dans ce secteur d'activité ». Thierry Perraud.

Quelle vitrine pour la Métropole?

Emblématique du « Lyon des affaires », la Part-Dieu a des défauts liés à son histoire qu'il était indispensable de surmonter pour que son exemplarité et son caractère innovant puissent apparaître.

Pour rivaliser avec les plus grandes métropoles européennes, la Part-Dieu avait besoin de progresser en facilité de déplacement, en qualité des espaces publics et en animation. Le projet global de la Part-dieu en a fait un élément essentiel de son positionnement: priorité à l'accueil dans toutes ses acceptions, en mettant au premier plan les besoins des acteurs économiques du territoire.

La valeur ajoutée offerte aux entreprises passe par le renforcement de l'offre des services marchands du quartier. Cela concerne trois sites majeurs: le centre commercial, les commerces de gare et les pieds d'immeubles. Elle passera aussi par le développement des services numériques en gare et sur les espaces publics; de sorte que la Part-Dieu puisse jouer pleinement son rôle de porte d'entrée et d'ouverture sur la Métropole.

Car les notions de qualité de vie, de facilité de circulation à pied ou à vélo, d'animation variée et continue au fil de la journée et de la semaine, traditionnellement prisées par les résidents d'un quartier sont aussi désormais des critères fondamentaux pour les entreprises.

Dorénavant la Part-Dieu ne sera pas le centre de Lyon, mais elle sera le cœur battant, 24h sur 24 et 7 jours sur 7, de la Métropole. Pour entrer dans la compétition des meilleures adresses européennes, elle doit se transformer en quartier vivant, intelligent, offrant une large diversité d'usages

Une stratégie économique ciselée

Rester l'éternel second quartier tertiaire en France ? Sans possibilité, sur cette thématique d'entrer réellement en compétition avec les grandes métropoles européennes « second cities » ? Il n'y avait pas d'avenir pour Lyon au premier plan dans un pays où il est peu probable que cesse la concentration des fonctions administratives et de commandement à Paris. La stratégie économique de la Métropole, que la Part-Dieu illustre parfaitement, consiste justement à ne pas tenter de faire sauter ce plafond de verre, mais à trouver d'autres terrains de compétition. Le quartier de la Part-Dieu peut gravir encore bien des échelons en Europe (et la Métropole avec lui) comme un quartier où s'inventeront les nouveaux systèmes urbains, et où se pilotera, se concevra et se produira le support nécessaire à tout le système productif supra-régional.

MASSE CRITIQUE, ATTRACTIVITÉ, INNOVATION: LES BASES ET LES OBJECTIFS

► L'analyse du tissu économique a montré un potentiel majeur sur la ville durable et les systèmes intelligents (lire page 14 et 15) fondé sur une masse critique, une attractivité et des qualités d'innovation déjà présentes.

► Le pôle ville durable et système intelligent concentre 30 000 emplois. Il déploie déjà des activités de rang international (EGIS, AREVA, EDF, ARTELIA) et une croissance de 16 % depuis 2008.

► La Part-Dieu est déjà la destination privilégiée de ces entreprises dans l'agglomération. Le quartier est central, pratique, et peut puiser dans un bassin de compétences diversifiées. La gamme de prix est assez large (150 € à 315 € le m²) pour intéresser toutes les entreprises visées.

► Dans la stratégie globale de la Métropole, la Part-Dieu est placée comme un « hub » au cœur des réseaux d'innovation. Il est le quartier des expérimentations avec notamment le living lab Le TUBÀ et l'expérimentation Smart Electric Lyon. Sont déjà présentes des fonctions d'ingénierie de grands intégrateurs de services et de solutions comme EDF, AREVA ou Orange.

► Pour aller plus loin, il faut à la fois consolider les grands groupes, pousser la montée

en puissance de la plateforme de services (variété, qualité, volume), et favoriser l'implantation de fonctions internationales. L'attractivité peut augmenter avec un hub de transport plus performant et plus international, une offre immobilière conçue pour ce type de développement (renouvelée et diversifiée, incluant les petites surfaces), et bien sûr avec la qualité du projet urbain : contemporain, agréable pour travailler.

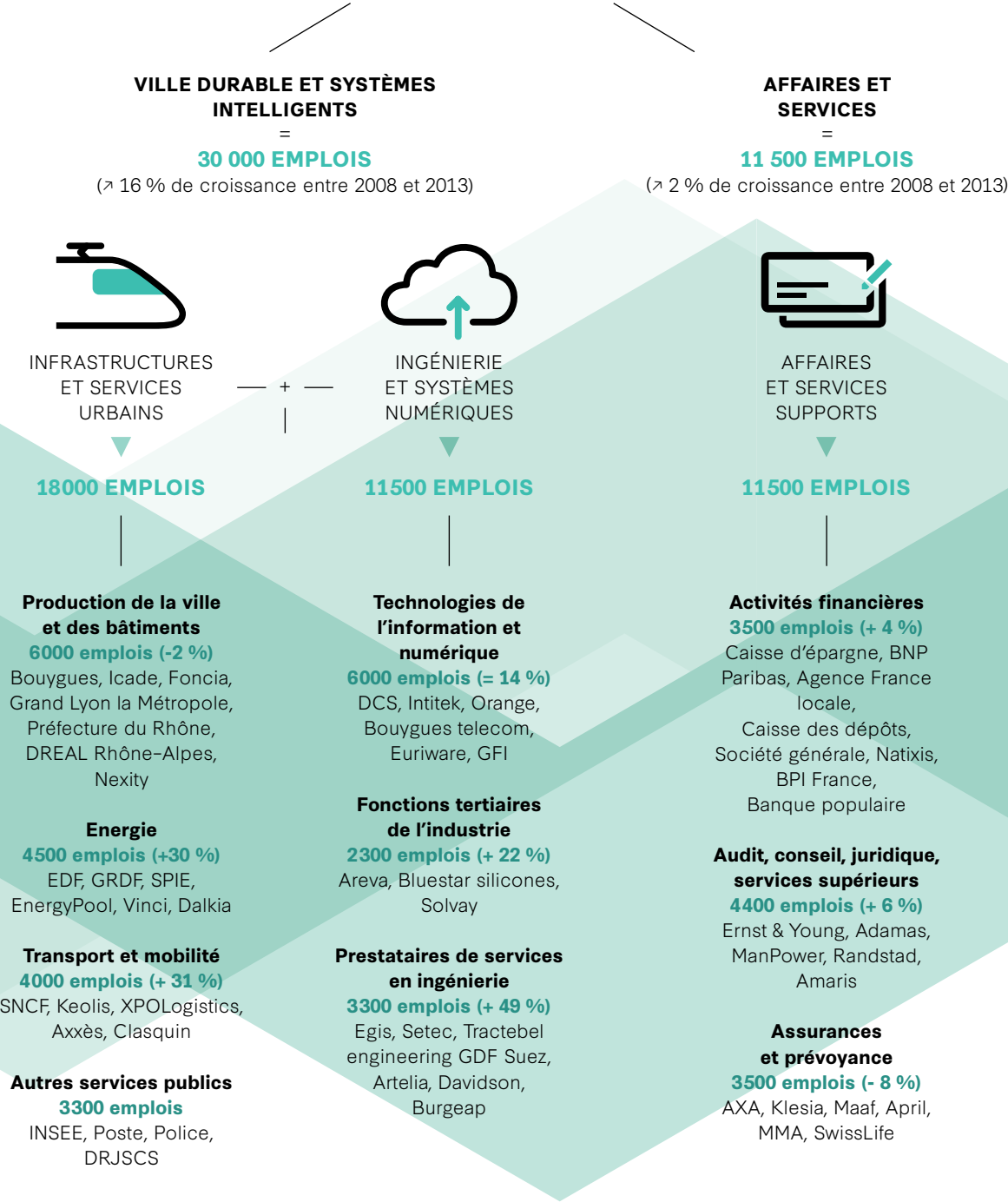
► L'attractivité peut être boostée par la stratégie métropolitaine (Smart City, Cleantech, etc.), les équipements structurants comme celui de la gare intelligente, et la structuration accrue et donc la visibilité de cette offre « innovation ».



LE TISSU ÉCONOMIQUE DE LA PART-DIEU

+ de 40000 emplois tertiaires

Sources: chiffres CMN Partners, juillet 2015



CINQ THÉMATIQUES POUR UN DÉVELOPPEMENT MÉTROPOLITAIN, RÉGIONAL, INTERNATIONAL

Sur cet axe de développement, cinq thématiques prioritaires ont été identifiées. Elles sont destinées à alimenter un écosystème plus que des filières, et s'appuient sur des métiers qui se rapprochent au gré de nouveau projets plutôt que sur les relations économiques traditionnelles qui lient les entreprises entre elles.

- L'énergie
- Le transport et la mobilité
- Les services d'ingénierie et de conseil en technologie
- Technologies de l'information et numérique
- La Banque et l'assurance

Puis, pour chacune d'entre elle, un travail fin a été effectué pour déterminer quel sera leur potentiel le plus fort d'innovation et de développement en lien les unes avec les autres et avec l'ensemble de la stratégie économique à l'échelle de la Métropole.



►
L'INGÉNIERIE
DANS LA MÉTRO-
POLE DE LYON

À côté du cam-
pus de La Doua
(sciences et tech-
nologie), de carré
de Soie (ingénierie
des grands équipe-
ments), du Biopole
(biotechnologies,
de Vaise (activités
généralistes et nu-
mériques), la Part-
Dieu a une place à
prendre pour:
- les prestataires
généralistes à la re-
cherche d'une loca-
lisation stratégique
et très accessible
pour la mobilité des
ingénieurs;
- les prestataires en
lien avec l'ingénie-
rie des systèmes
urbains et de l'éner-
gie, qui se posi-
tionnent à proximité
des grands don-
neurs d'ordre.

DES THÉMATIQUES PROFILÉES POUR L'AVENIR ET POUR L'ENSEMBLE DU POSITIONNEMENT

Pourquoi l'énergie?

- 25 établissements, soit 2 700 emplois.
- 700 emplois dans la déconstruction nu-
cléaire.
- Des entreprises clés: EDF, AREVA.

Un dynamisme affirmé (+ 36 % en emplois
privés depuis 2008) qui s'explique notam-
ment par le regroupement d'activités de
grands groupes.

Un environnement régional favorable au dé- veloppement

- La grande région représente 26 % des ef-
fectifs du domaine d'activités énergie en
France, soit 210 000 emplois environ.
- L'énergie représente 5 % des effectifs totaux
sur la grande région.
- La Métropole concentre le plus d'emplois
privés liés à l'énergie dans la grande région.

Les leviers principaux

- La Part-Dieu est reconnue par
les acteurs du nucléaire comme
un pôle d'excellence mondiale en
ingénierie nucléaire.
- Une thématique au cœur du
projet urbain global.

Pourquoi le transport et la mobilité?

- 33 établissements, soit 3 900 emplois.
- Deux entreprises, Keolis et SNCF qui re-
présentent 85 % des emplois.
- Siège Monde Clasquin (70 collaborateurs
sur 600 dans le monde), direction régionale
d'Air France (400 salariés).
- Un mouvement de regroupement et de
transfert amorcé de la part de la SNCF:
vers la tour Oxygène (DSIT nationale) et la
tour Incity (direction nationale TER).
- Un rayonnement international, exemple
réponse commune KEOLIS/EGIS pour le
métro d'Abu-Dhabi.

Un environnement régional favorable au dé- veloppement

- La grande région représente 23 % des ef-
fectifs privés en transport et mobilité en
France, soit 185 000 emplois.
- Deux concentrations d'effectifs sur la thé-
matique dans la grande région: la métropole
d'Aix-Marseille et la Métropole lyonnaise.
- La présence de deux grands donneurs
d'ordre publics qui assurent une légitimité
dans le transport de passagers.

Les leviers principaux

- Le regroupement de près du
quart des effectifs privés français
dans la grande région.
- Une thématique au cœur du
projet urbain global

Pourquoi les services d'ingénierie et de conseil en technologie ?

- 127 établissements, soit 3 300 emplois, avec des domaines d'intervention où prédominent la production de la ville et des transports, et dans une moindre mesure l'industrie.
 - De grands employeurs : EGIS, HIQ Consulting, Setec, Artelia
 - Des sociétés généralistes : Davidson, Matis, Absylen
 - Des sociétés spécialisées dans les thématiques du quartier. Nucléaire avec Tractebel, Burgeap, infrastructures et services urbains avec Egis et Artelia.
 - Des activités de rang international à forte valeur ajoutée. Egis, Artelia.
- Une croissance par développement interne et installation de nouvelles entreprises.
- Les effectifs privés sont en croissance (+ 565 emplois).
- Une dynamique en cours : déménagements à l'intérieur du quartier (Egis, Setec et Davidson Ra) qui signalent et confortent la visibilité de la thématique.

Un environnement régional favorable au développement

- La grande région représente 25 % des effectifs privés « ingénierie » en France, soit 70 000 emplois.
- Concentration dans les métropoles de Marseille et de Lyon (3^e et 4^e arrondissements).
- Proximité immédiate avec 10 des 50 plus grands sites industriels français (PSA, Renault Trucks, Sanofi Pasteur, Michelin, Schneider Electric, Arcelor Mittal,...)

Les leviers principaux

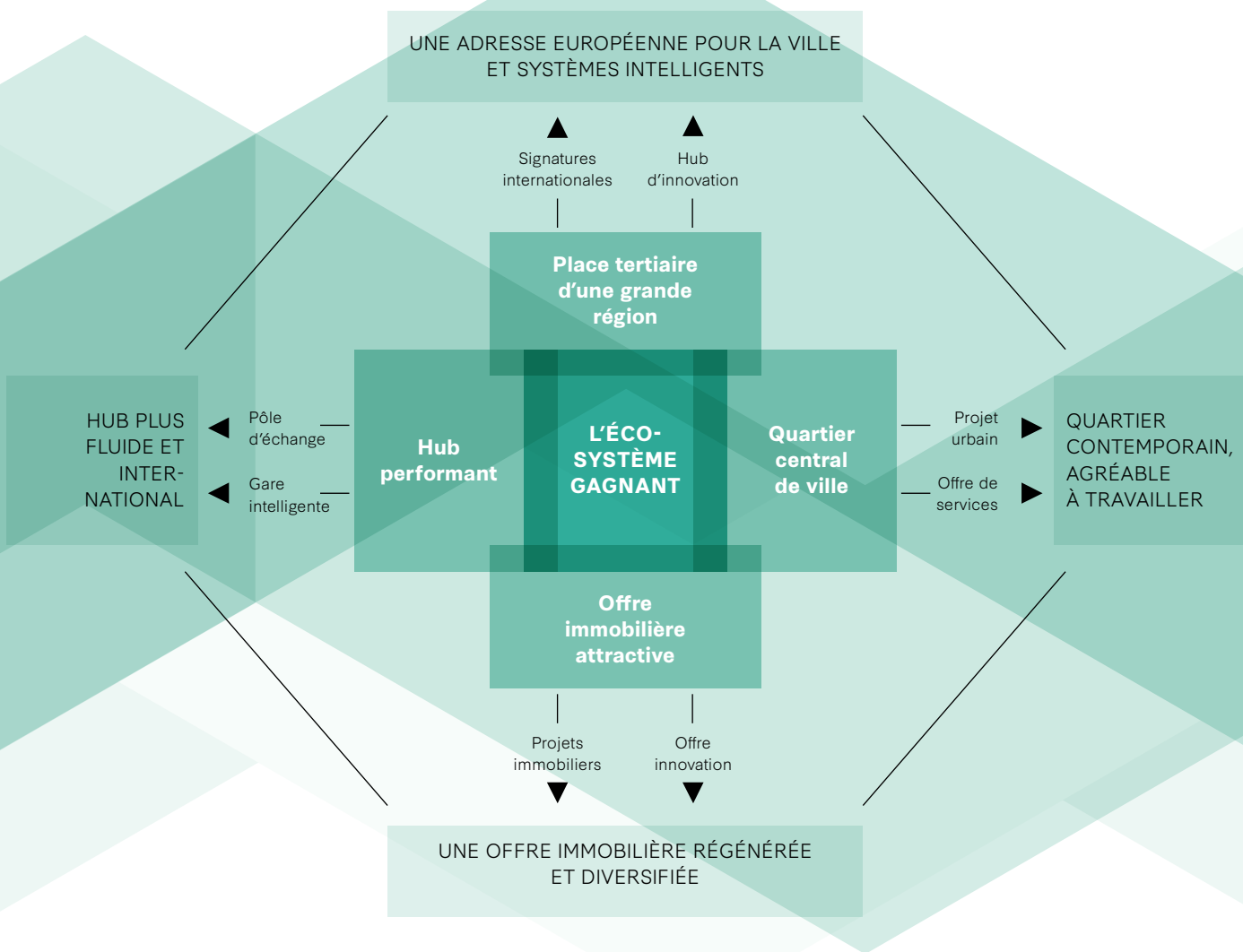
- Le regroupement de près du quart des effectifs privés français dans la grande région.
- Une complémentarité parfaite au sein de la métropole.
- Une thématique au cœur du projet urbain global.

POURQUOI LA VILLE DURABLE ET LES SYSTÈMES INTELLIGENTS ?



LA STRATÉGIE D'ENSEMBLE « ÉCOSYSTÈME GAGNANT »

Un quartier dont le tissu économique participe à la dynamique du projet, notamment dans sa dimension urbaine



Pourquoi l'IT et le numérique?

- 172 établissements, soit 6 100 emplois.
- Position prédominante d'Orange: 2580 emplois.
- Des entreprises clés: Orange, Bouygues, Télécom, GFI informatique, DCS Easyware sont les plus grands employeurs.
- Des effectifs en croissance (+ 300 emplois).
- Une dynamique favorable avec le regroupement d'une partie des effectifs d'Orange (2 000 emplois) dans la Part-Dieu qui affirme la spécificité « télécommunication » du quartier.

Un environnement régional favorable au développement.

- La grande région représente 20 % des effectifs privés du numérique en France, soit 125 000 emplois.
- La concentration de ce type d'emplois à la Part-Dieu est déjà forte: 9 % de la métropole et 2 % de la grande région.
- Un volume important d'emplois dans cette thématique, mais une image qui ne comporte pas encore suffisamment cette dimension.

Le levier principal

- Une thématique au cœur du projet urbain global.

Pourquoi la banque et l'assurance?

- 239 établissements, soit 7 000 emplois.
- 3 500 emplois dans la banque dont la moitié pour Caisse d'Epargne, Banque populaire, BNP Paribas, Société Générale.
- 2 000 emplois dans l'assurance dont 1 500 chez April, Axa France, et MMA.
- Centre d'implantation historique pour de grands sièges régionaux ou des sièges sociaux. La Part-Dieu regroupe 23 % des effectifs de bancassurance de la métropole.
- Une dynamique de regroupement de services à l'échelle des grandes régions qui favorise la métropole de Lyon.
- Un positionnement des banques comme accompagnatrice des starts up et des entreprises innovantes.

Le levier principal

- L'appétence des banques pour la digitalisation et pour le financement des starts up et des entreprises innovantes.

Ce que l'on aimerait entendre dire de la Part-Dieu dans dix ans ?

- ▶ Une adresse européenne pour la ville et les systèmes intelligents.
- ▶ Un quartier où se créer de la valeur grâce aux gains de temps, de coûts, de déplacement.
- ▶ Un quartier où la croissance s'accélère grâce à sa visibilité, l'accès au marché, la proximité des partenaires.
- ▶ Un quartier où l'on gagne en productivité par la qualité de vie au travail.
- ▶ Un quartier qui offre des solutions immobilières pour tous les budgets.
- ▶ Un quartier qui offre tous les services à portée de main (commerces, loisir, culture, transports).
- ▶ Un quartier qui est au niveau de la qualité de vie lyonnaise, remarquable.
- ▶ Un quartier où l'on se déplace facilement.
- ▶ Un quartier pionnier de la ville intelligente et des nouveaux systèmes urbains, énergétiques.
- ▶ Un hub au cœur des réseaux d'innovation.
- ▶ Un quartier où trouver des partenaires, des lieux, des dispositifs d'expérimentations.
- ▶ Un quartier qui offre des services dédiés aux PME innovantes.





Les moyens d'une stratégie économique

Entretien avec David Kimelfed,
1^{er} vice-président de la Métropole de Lyon,
en charge de l'élaboration et du pilotage
de la stratégie économique métropolitaine.

Pour développer sa stratégie économique, la Métropole n'a pas les moyens d'un propriétaire foncier ou des immeubles – Quels sont ses leviers ?

La Métropole en tant que telle n'est pas propriétaire de l'essentiel du dur, foncier ou immeubles. Le projet pourrait se développer - ou pas - selon le bon vouloir des acteurs présents. La Métropole a pourtant la capacité d'agir dans ces circonstances – comme par exemple dans la vallée de la chimie où elle s'adresse à de très puissants groupes industriels. Sa force, qui est aussi une marque de fabrique, tient à sa capacité à mettre autour de la table l'ensemble des partenaires économiques du territoire : les chambres consulaires, les acteurs de l'immobilier, les utilisateurs, les grands comptes pour développer de grands projets.

Notre dynamique de co-construction sur les projets de développement économique donne quasiment naturellement le lead à la Métropole. Cela fonctionne parce que cette posture n'est pas récente. Elle existe depuis longtemps à travers la création des pôles de compétitivité, et les différents dispositifs de soutien à l'entrepreneuriat qui ont toujours été partenariaux, non pas décrétés d'en haut, mais accompagnés et poursuivis sur le long terme.

Les grands comptes marquent l'histoire économique de la Part-Dieu. Mais comment s'adresser à des acteurs économiques plus petits, ces PME qui sont très importantes aussi pour la stratégie de développement ?

Des activités autour de la ville durable, des systèmes intelligents, de la mobilité, ce qu'on appelle la production de la ville, différencient

Les acteurs économiques, aussi bien les grands groupes que les PME, ont fait de la Part-Dieu un quartier dynamique, devenu l'un des moteurs de l'attractivité de la Métropole. Les choix de chacun d'entre eux, les historiques comme les nouveaux-venus dessinent le nouveau visage d'un projet global qui les met au premier plan. Mais quels sont les moyens d'une métropole comme celle de Lyon pour donner le la ?

fortement la Part-Dieu d'autres quartiers tertiaires français ou européens. Or, pour que ces secteurs d'activité fonctionnent ensemble, il faut qu'il y ait en même temps des grands groupes, des PME, des CPE et des start-up. Identifier la Part-Dieu ainsi est très attractif pour ceux qui regardent dans cette direction.

Le Club des Entreprises de la Part-Dieu est déjà représentatif de ce qu'est l'écosystème actuel du quartier, est un moteur très fort par sa capacité à faire de la promotion auprès de tous ceux qui les intéressent.

Et puis le projet lui-même, sa configuration de quartier tertiaire qui est en même temps un quartier agréable à vivre pour les salariés, l'affichage des services aux entreprises et aux salariés qui seront disponibles, tout cela est attractif pour les PME. Les nouvelles générations de salariés qui composent ces plus petites entreprises ont souvent un rapport au travail différent et une activité nomade et y trouveront un environnement favorable.

Economiquement, c'est tout l'enjeu aussi de la réflexion sur la diversité de l'offre immobilière. Des loyers abordables ouvrent des perspectives à des entreprises plus modestes.

Là encore c'est la force de conviction de la Métropole qui doit jouer ?

C'est l'objet d'un travail étroit avec les investisseurs, les promoteurs. Nous sommes confiants parce que nos relations avec eux ne datent pas du projet Part-Dieu. Il y a une antériorité, de nombreux projets réussis ensemble, et donc une confiance qui s'est instaurée. Le quartier accueille des immeubles de très grande qualité qui, pour atteindre leur

équilibre économique, sont sur une gamme de 315 ou 320 euros HT le m² loué. Mais aussi des réhabilitations où les investisseurs, les promoteurs, peuvent proposer des loyers plus modestes, autour de 140 euros HT/m².

Cette stratégie d'attractivité économique s'articule aussi avec les autres quartiers de la Métropole. De quelle façon ?

Les nouveaux secteurs de la ville durable, des systèmes intelligents, sont une identité qui différencie la Part-Dieu d'autres quartiers tertiaires. Sur le thème de l'innovation urbaine, on va pouvoir en même temps afficher



“Le projet lui-même, sa configuration de quartier d’affaires qui est en même temps un quartier à vivre, l’affichage des services aux entreprises et aux salariés, tout cela est attractif pour les PME. ”

DAVID KIMELFELD



la consommation énergétique des bâtiments, créer des espaces publics numériques, travailler sur les ambiances lumineuses, fabriquer une signalétique et un sol éditorialisé pour mieux orienter les piétons, développer le wifi public et les objets connectés. Et proposer des expérimentations sur tout cela avec le TUBÀ (lire page 52). Ce lieu d’expérimentation des différents usages de la ville reflète assez bien une des ambitions du quartier. Il s’intéresse aux usagers, qu’ils viennent travailler, prendre un train, des riverains ou des grands lyonnais qui vont se distraire ou faire des courses.

Un autre point d’articulation, c’est bien sûr le développement d’une offre extrêmement conséquente avec un environnement de travail intéressant, une amélioration qualitative des commerces et des services pour les entreprises comme pour les salariés, que ce soit dans le centre commercial, la gare, les pieds d’immeubles. La qualité de vie qui va se développer dans les années qui viennent est en elle-même attractive. L’avenir du quartier est repensé pour travailler, mais aussi pour vivre, se distraire, se cultiver, faire du sport etc.

La Part-Dieu se distingue aussi par sa vocation internationale. D’abord, à travers de grandes entreprises étrangères déjà présentes, et aussi par toutes les entreprises qui se développent à l’étranger. Keolis, présente maintenant dans les marchés étrangers, ou Egis. La compétition est assez rude sur ce point et demande un portage politique sans faille de la Métropole, de la CCI et de l’Aderly.



Notre capacité de co-production avec les acteurs privés est aussi un signe fort à mettre en avant pour l'attractivité. La collectivité est en capacité de construire un projet de ce type-là.

Pour moi, les mots-clés du projet sont la co-production, l'innovation urbaine, la vocation internationale, l'environnement de travail et les services aux salariés et aux entreprises.

Des mots-clés qui sont en phase avec les préoccupations des entreprises lorsqu'elles s'installent ou se développent dans un quartier?

Oui, c'est ce qui fait aussi la force du projet: il est en phase avec les préoccupations et les thématiques des entreprises. L'entreprise ne se vit plus aujourd'hui comme il y a vingt ans: la co-construction, sur les projets ou les méthodes de management est passée par là. Leur force tient aussi à leur capacité à être actives dans une économie plus collaborative entre des grands groupes, des start-up, des entreprises classiques ou qui appartiennent à l'économie sociale et solidaire. Ce n'est pas juste du marketing territorial. Il y a, à mon avis, une vraie conjugaison. On retrouve les mêmes préoccupations dans les entreprises que pour construire le projet. Un même langage, cela aide à se comprendre et à co-construire. C'est frappant dans les réunions avec le Club des Entreprises de la Part-Dieu.



“Pour moi, les mots-clés du projet sont la co-production, l'innovation urbaine, la vocation internationale, l'environnement de travail et les services aux salariés et aux entreprises.”

DAVID KIMELFELD



Quels seront les critères du succès dans cinq ans, dans dix ans?

LES RÉPONSES
DE DAVID KIMELFELD

- Est-ce que le quartier a attiré de grands compte et de nouvelles entreprises, dans la diversité?
- Est-ce qu'il sait attirer des talents, par sa qualité de vie, les écoles pour les enfants, ses équipements culturels, etc.
- Est-ce qu'il a réussi à constituer un écosystème autour de la ville intelligente et durable?
- Est-ce que l'écosystème basé sur des grands groupes, des start-up et des PME fonctionne?
- Est-ce que la Part-Dieu a conforté son rôle de locomotive de l'attractivité de la métropole?





Accueil

**un positionnement
idéal pour l'économie
innovante**

Le projet global de la Part-Dieu se positionne autour de l'accueil. Bien accueillir une entreprise, une filière, un réseau ce n'est pas seulement réunir les conditions satisfaisantes à son implantation, en termes de prix et de mètre carré. Parce que l'activité économique, et plus encore celle qui vise l'innovation, ne se pratique pas en vase clos, c'est tout son écosystème qui fait la valeur d'un site. Promouvoir l'accueil à la Part-Dieu ne signifie pas que le quartier va s'ouvrir à tous vents, mais au contraire que l'effort d'accompagnement et de structuration sera trouvé vers la constitution d'un environnement adapté. Et pour réussir, la SPL Lyon Part-Dieu s'abreuve à la meilleure source d'inspiration possible : les acteurs économiques actuels et à venir, et leurs besoins.

Accessibilité, services, offre immobilière : les composantes de l'accueil

La qualité de la stratégie économique développée par la SPL Lyon Part-Dieu tient beaucoup à la connaissance précise des besoins des entreprises qu'elle souhaite attirer ou voir se développer. Pour la mettre en œuvre, et nourrir un écosystème autour de la ville intelligente et des systèmes de production de la ville, il faut que l'offre soit attirante précisément pour ces acteurs économiques-là. Adresse idéale, services diversifiés et offre immobilière sont les fers de lance de cette attractivité.

Un spot tertiaire à vivre, qui démode les « quartiers d'affaires » traditionnels

La réflexion menée depuis 2010 sur les qualités de la Part-Dieu pour dépasser son image de quartier d'affaires, a fait ressortir d'incontestables atouts. Un positionnement idéal dans l'agglomération en plein centre ville de Lyon, une accessibilité à toutes les échelles, la diversité du tissu économique, de grands équipements culturels d'agglomération. De réelles limites ont été observées, cependant, en termes de fonctionnement, de qualité urbaine, et donc, en dernière analyse, de capacité d'accueil de nouvelles entreprises.

« Il s'agit pour nous d'encourager le développement de l'activité commerciale de loisirs et de services en cohérence avec le développement tertiaire, tout en respectant les équilibres entre les différents pôles de développement de la Métropole.

La Part-Dieu a besoin d'être renforcé comme une destination métropolitaine, y compris en soirée, le week-end et en période de vacances », explique Thierry Perraud, directeur du projet économique à la SPL Lyon Part-Dieu.

Le projet global s'est ainsi donné pour objectif de revoir les mobilités dans une perspective durable, de requalifier les espaces publics, de varier l'offre immobilière (notamment pour attirer les PME et les start up), d'augmenter l'offre marchande en volume et en qualité. « Nous souhaitons accompagner la production et le renouvellement d'un quartier où la qualité de service et d'usage doit primer sur les préoccupations purement fonctionnelles, précise Chloé Dobiche, développeuse économique. Il faut fournir à la Part-Dieu les aménagements et les équipe-

ments qui attireront les sociétés que nous recherchons. Ce sont, par exemple, des lieux de rencontre d'affaires, des espaces de séminaires et de réceptions, une restauration haut de gamme. »

Pour devenir un quartier tertiaire de référence en Europe, la Part-Dieu ne doit pas seulement se développer mais se réinventer, devenir un quartier à vivre, actif et animé. Un quartier tertiaire d'innovation et un lieu de destination, ancré dans la ville de Lyon.

Les socles actifs pour une montée en gamme

L'offre de commerces et de services d'un quartier reflète extrêmement bien son identité. Celle de la Part-Dieu est marquée par la présence du centre commercial attirant pour un public métropolitain et même régional, grâce notamment à des boutiques exclusives (lire l'interview de la directrice du centre commercial, Véronique Margerie, pages 38 à 41). Néanmoins, très fermé dans sa conception, il contribue peu à l'animation du quartier. En dehors des enseignes situées aux abords et dans la gare, les pieds d'immeubles ne sont utilisés que de façon diffuse et proposent essentiellement des services de proximité et de la restauration de moyenne gamme. Leur pouvoir d'animation est limité et surtout, ces commerces et services ne contribuent pas à faire de la Part-Dieu un quartier de destination. Pour répondre aux besoins des entreprises d'un quartier tertiaire innovant, l'objectif est de multiplier l'offre et aussi de la faire monter en gamme.



« Un espace vivant et producteur de services pour ses usagers nécessite la présence régulière au sein du quartier, d'offres attractives de commerces et services aménagés en rez-de-chaussée et mezzanine des programmes immobiliers, note Thierry Perraud. C'est tout le propos de la stratégie de développement des commerces et des services, appelée « Socles Actifs », qui vise à créer des linéaires animés et transparents le long des principaux axes de flux piétons. Notamment en direction des quais du Rhône et de la Presqu'île, sur les axes structurants nord-sud et autour de la place Béraudier. Dans le même esprit, le centre commercial est appelé à s'ouvrir sur la ville.

L'ensemble des commerces et services en pieds d'immeubles dans le centre commercial et la gare doivent aussi opérer une montée en gamme pour répondre à tous les publics : entreprises, clientèle d'affaires, actifs pendulaires, salariés du quartier, visiteurs, grand-lyonnais. « Les rez-de-chaussée et les activités économiques qui s'y développent concernent autant le public que le privé, et forment une interface entre les espaces résidentiels ou de bureaux et l'espace public, indique Thierry Perraud. Notre intention est de transformer ces lieux en socles producteurs d'animations et de services qui répondent au mieux aux besoins des usagers de proximité mais aussi de passage. »

Avec une offre de commerces et de services plus présente, accessible à pieds, montée en gamme, adaptée aux besoins des entreprises de l'écosystème ciblé, l'objectif est de rendre le quartier à la fois plus habité, plus ouvert, plus accessible et plus actif.

Une offre immobilière qui élargit le cadre

Une étude réalisée en 2012 pour le Club des Entreprises de la Part-Dieu, à partir de « paroles d'entreprises » du quartier, le montrait déjà. Les acteurs économiques présents attendent une offre immobilière plus diversifiée à des prix attractifs. Et certains nouveaux aménagements en lien avec l'évolution de nouveaux modes de travail les intéresseraient. 7 entreprises sur les 16 interrogées en 2012 avaient besoin d'une salle de réunion de plus de 100 places, par exemple.

Pour un autre type d'entreprises, la diversification s'entend comme une offre accrue de petites surfaces et de propositions à prix bas pour le quartier, notamment dans des immeubles réhabilités. L'enjeu est d'accueillir la typologie d'entreprises qui manque pour nourrir un écosystème de quartier d'innovation. En particulier les PME, les start up ou les entreprises à haute valeur ajoutée qui ne réunissent pas nécessairement un grand nombre de salariés et n'ont besoin que de petites surfaces. Il s'agit aussi de favoriser le parcours résidentiel à l'intérieur du quartier pour celles qui évoluent, se développent, se regroupent notamment pour des raisons de visibilité ou de management.

« La stratégie immobilière du projet Part-Dieu est ambitieuse et pragmatique, indique Thierry Perraud. Elle est mixte pour répondre à l'ensemble de la demande. A la fois des immeubles de grande hauteur ou de taille classique pour des utilisateurs uniques ou divisibles par plateau ; et des immeubles réhabilités. Elle se déploie en direction de grandes firmes en location, d'investisseurs-occupants, de PME ou de TPE. La gamme va de 140 € à 315 € le m² (loué). »

Des immeubles de petite taille (1000 à 5000 m²), de dimension classique pour la Part-Dieu (10000 à 12000 m²) ou des tours de grande capacité (40000 à 60000 m²): un tel chainage permet de satisfaire toutes les demandes: les start up, TPE, PME, ETI, les grands comptes.



La Part-Dieu vue par ses entreprises

La Part-Dieu, quartier de centre ville d'une métropole de rang européen, est en train de se réinventer, bien plus varié, composite et surprenant qu'un banal quartier tertiaire. Il aura de quoi satisfaire tous les publics : habitants, chaland, salariés, grand-lyonnais, touristes...

Mais au fait, un quartier vivant, accessible, agréable, qui préfigure la ville de demain : quel intérêt pour le business ? La réponse des entreprises qui le pratiquent, l'imaginent, le font bouger.





S'installer dans une tour : quel intérêt pour une start up ?

Trouver des talents à des prix raisonnables, impressionner les clients et les candidats, aménager et déménager facilement.



JÉRÔME VUILLEMOT
Fondateur de Vidcoin,
une start up spécialisée
dans la publicité vidéo qui
partage ses bureaux avec
Corexpert.



ALEXIS DAGUES
Dirigeant de Corexpert
spécialisée en ingénierie
informatique.

Des talents abordables

J. V. Que l'on soit basé à Lyon ou Paris, l'impact est le même pour nos clients. Mais le nerf de la guerre, c'est la performance en R & D. Or, pour avoir des talents, les prix s'envolent à Paris, et à Londres encore plus. Résultat : les taux journaliers qui ont cours dans nos métiers sont intenable à Paris parce qu'il faut payer les gens beaucoup plus cher pour qu'ils puissent se loger.

Dans le Crayon, « qui en jette »

J. V. C'est assez symbolique quand même d'être dans le Crayon ! Les Parisiens connaissent. Et la vue en jette pour les recrutements et les meetings ! Des clients étaient extrêmement surpris qu'on soit installé là.

A. D. Les Parisiens voient une tour comme quelque chose d'inaccessible alors que c'était un effort raisonnable par rapport à la rue Stalingrad.

Des bailleurs qui s'adaptent à un nouveau public

J. V. On peut aménager à notre façon de grands espaces, et déménager facilement dans la tour car il y a seulement deux bailleurs. C'est important au vu de notre rythme actuel. Il y a vingt-cinq personnes aujourd'hui, mais on double d'effectif tous les ans. Donc l'année prochaine, on sera cinquante.

A. D. Si on va le voir en disant « On a besoin de plus grand », notre

bailleur va répondre : « Pas de souci, on sait que tel bureau va se libérer, on vous le réserve et on fait les travaux. » C'est assez unique parce qu'avant, à chaque fois qu'on devait bouger, c'était compliqué.

J. V. On était au quatorzième. Là, on est au vingtième. On va essayer d'être au vingt-cinquième. On prend à chaque fois plus grand, mais à peine installé, on commence à être serré...

Evidemment, nous sommes un peu les premiers de notre genre. Dans un IGH, une commission doit se réunir pour que les travaux soient acceptés, et ça met six mois. Six mois ! Dans la vie d'une start-up ! Notre bailleur a l'habitude des grosses entreprises comme la SNCF ou EDF, avec une personne dédiée qui gère le changement pendant deux ans. Mais il s'adapte. Il est intéressé. Il veut comprendre nos vrais besoins et améliorer l'offre.



Regrouper deux mille personnes dans un même immeuble à la Part-Dieu, quel intérêt pour un groupe de télécommunications ?



Décloisonner les services, fluidifier les fonctionnements, trouver de l'inspiration, et s'ouvrir sur le quartier et la ville, en phase avec les grandes tendances de mutualisation et de partage.



MARIE-CLAUDE FOUCRÉ
Déléguée régionale Lyon à la direction Orange Centre-Est. En 2018, Orange regroupera 2500 collaborateurs dans un nouveau siège autour de l'immeuble historique rue Lacassagne.

On s'inspire les uns des autres

Nous avons rassemblé à Lyon beaucoup d'emplois, en les répartissant dans différents bâtiments au fil du temps et des opportunités. Se regrouper, c'est la possibilité de multiplier les échanges, l'ouverture entre les services.

Il faut fluidifier les échanges au sein d'un même processus et entre les processus. La digitalisation et notre réseau social interne nous y aide en facilitant l'échange dans les groupes de travail sur tous les sujets. Il est nécessaire de développer le travail collaboratif auquel nos implantations actuelles se prêtent moyennement.

Ouverture dans toutes les directions

Les processus deviennent de plus en plus complexes. En se voyant et en échangeant, le risque est moindre de passer à côté d'un élément qui finalement est important. La tendance des organisations, est de créer en interne, et de s'inscrire en externe, dans un environnement ouvert. Je trouve très intéressant le principe des Socles actifs. Mon bureau est à côté du gymnase de Vivier Merle, et c'est vivant de voir les gens faire du sport derrière ces grandes baies vitrées.

Décloisonner, ouvrir dans et hors de l'entreprise

Le besoin d'ouverture est une évolution générale de la société. Et ça vaut pour le quartier. Plus il sera actif, plus il sera vivant, plus on aura envie d'y rester. Il

ne faudrait surtout pas que ça devienne un quartier uniquement d'affaires, qui ne vive que le jour. Personne n'a envie de se retrouver au milieu d'un désert tertiaire en sortant du bureau.

Je me souviens, pour y avoir travaillé, qu'il n'y avait que des entrepôts et des entreprises industrielles entre le cours Gambetta et la gare de la Part-Dieu. Vingt ans plus tard, le quartier a accompli une formidable mue. Dans le même temps, l'entreprise Orange s'est renouvelée. En conséquence, ce qui était le quotidien des salariés il y a vingt ans, ne l'est plus. Nous ne fonctionnons plus dans une organisation spatiale construite selon l'organigramme. Nous voulons nous installer suivant la logique du parcours du client d'Orange, avec les outils numériques d'un vrai campus digital.

Des espaces à mutualiser à l'échelle du quartier

Pour un opérateur comme Orange, il faut veiller à la sécurité des données et des réseaux, verrouiller ce qui doit l'être, et pour le reste, il faut s'ouvrir comme c'est la pratique dans une démarche d'open innovation ! J'espère que nous réussirons à dégager des espaces qui pourront être mis à disposition des autres entreprises du quartier. De la même façon, nous pourrions, s'ils sont disponibles dans les immeubles voisins, utiliser leurs équipements, comme une grande salle de conférence ou un bel espace réceptif.



Un quartier facile à vivre au quotidien, quel intérêt pour un grand groupe d'assurance ?

S'implanter dans un quartier où il fait bon vivre, c'est devenu une question de compétitivité d'entreprise, cela facilite les recrutements et fait du bien à l'image.



L'irruption de la RSE

L'ambiance du quartier, son quotidien ? Si vous croyez que c'est marginal, détrompez-vous. Le changement dans les préoccupations des grands groupes, c'est tout simplement ce qu'on appelle la RSE. Aujourd'hui, se pencher sur ces questions de l'environnement urbain est une bonne manière de développer son image d'employeur de référence, une bonne manière de convaincre ses clients qu'on est une entreprise responsable, et de permettre un mieux-être pour nos collaborateurs.

Tout cela est différenciant d'une entreprise par rapport à une autre. Etre aujourd'hui dans un quartier où il fait bon vivre, où je peux me déplacer, travailler, avoir des loisirs, faire du sport, éventuellement habiter à proximité ou sinon venir très rapidement sur mon lieu de travail, cela devient prépondérant. Donc, on est vraiment sur le terrain de la compétitivité de l'entreprise.

Intéressant en termes de recrutement, mais pas seulement

La manière d'aménager la chaussée, les parkings, les trottoirs, les pistes cyclables, l'éclairage pour l'utilisateur, que ce soit pour l'entreprise ou les gens qui habitent dans le quartier, ça compte énormément.

Et d'ailleurs, il faut aller au-delà du transport et de la mobilité pour faire un quartier accueillant et connecté, qui offre donc des services en plus. Réfléchir aux questions que se posent des parents

pour leurs enfants (les crèches, les écoles), répondre aux candidats dont le conjoint aura besoin de retrouver un travail, penser aux moyens disponibles pour se détendre, se cultiver, faire du sport, tout ce qui fait l'agrément de vivre au quotidien. Il faut aussi se pencher sur des choses simples comme l'information, les bornes interactives qui permettent, quand vous vous déplacez dans le quartier, de savoir où vous pouvez vous garer, à quelle heure part votre prochain train, à quelle heure vous pourrez attraper votre prochain métro, avoir aussi des informations en amont sur un quartier qui se transforme dans les 10 ans qui viennent. Qu'est-ce qui va se passer en termes de chantier ? A quel moment je dois éventuellement changer mon itinéraire etc.

Les entreprises ont beaucoup travaillé sur leur marque, mais le rayonnement du quartier dans lequel ils sont implantés fait partie de leur attractivité.



BERTRAND BOTTOIS
Responsable des
Ressources Humaines
pour la région Sud Est
AXA France.



Un projet urbain innovant, quel intérêt pour un groupe qui chasse les talents ?



Les jeunes
candidats les
plus sollicités
veulent
travailler
et vivre dans
une ville
intelligente,
urbaine,
ouverte.



SYLVAIN JOUBERT
Responsable RH Métier
Rhône-Alpes | DSRH
GIE Ernst & Young.

Question de génération

Nous recrutons chaque année quatre-vingt CDI et cinquante stages, parmi lesquels des jeunes diplômés de très belles écoles. Dans les sessions de recrutement collectives, une soixantaine de candidats sont vus dans la journée. Après l'effet « waouh » d'un entretien au 22^e étage de la tour Oxygène, certains veulent prendre des photos. Ils se projettent facilement dans une tour. Pour eux, c'est moderne, clair. Ils s'intéressent au quartier, lisent la presse, se renseignent sur le projet, sur la tour Incity. Ils sont contents de savoir que la voiture ne sera plus prioritaire dans le quartier. Il y a un côté générationnel dans la façon d'aborder les questions. Un candidat senior demande : « Est-ce qu'il y a une place de parking ? » Un jeune se préoccupe de savoir s'il y a un parc à vélo ou une station Vélov' à proximité.

L'alternative à Paris

Nos collaborateurs, dans l'immense majorité, habitent dans l'arrondissement, aux Brotteaux ou à Villeurbanne. Beaucoup peuvent venir à pied au travail et s'évader le weekend avec la gare juste à côté. C'est un avantage prisé par ceux qui veulent quitter Paris. Ils le formulent tous à peu près dans les mêmes termes : garder les avantages de la capitale, une grande ville, belle, avec des beaux immeubles haussmanniens, des magasins, des restaurants, une vie culturelle de bon

niveau sans les difficultés de déplacement et les coûts parisiens pour se loger. Une alternative naturelle à Paris en quelque sorte.

Une ville durable, intelligente, ouverte

Dans notre activité, la guerre des talents est plus difficile qu'avant. Un jeune détenteur d'un diplôme très prisé ne souhaite plus nécessairement entrer dans un grand groupe, où les carrières sont finalement très semblables. C'est dire l'importance de la politique de l'entreprise, de ses valeurs, de l'environnement pour faire la différence.

Ce qui attire les nouvelles générations ? Les notions de ville responsable, intelligente, plus écologique. L'équilibre possible entre la vie professionnelle et la vie privée. Ils apprécient aussi que le quartier devienne un lieu de mutualisation, de rencontre et de création. Pour eux, s'imaginer enfermés dans une entreprise, ce n'est tout simplement pas envisageable. Nous réfléchissons à des actions pour favoriser la rencontre, le partage. Inventer des événements de recrutement collectifs avec les autres entreprises du quartier, par exemple. Ou même aller plus loin : organiser des expériences « Vit mon job » où un collaborateur passe deux semaines dans une autre entreprise et découvre un autre secteur d'activité.



Avoir un environnement agréable, apaisant, qui facilite la vie des collaborateurs, quel intérêt pour une start up ?

Annuler tous les petits parasites qui rendent la vie au bureau moins sympa, plombent le moral et la productivité.



L'accessibilité fait gagner du temps

Je suis venu de Paris à Lyon pour faire mes études à l'EM Lyon, et j'y suis resté pour monter une start up parce que le climat de création d'entreprise était intéressant. La Part Dieu nous a attiré assez tôt dans notre développement. Je vais souvent à Paris et nous avons eu rapidement un prestataire en Tunisie. Avec l'ouverture d'un bureau à San Francisco, la nécessité d'être proche d'un aéroport a encore augmenté.

Être central donne l'occasion de faire venir les gens à nous, ce qui représente un gain de temps assez conséquent. Notre cabinet comptable à Villeurbanne, le commissaire aux comptes, nos clients de Valence, de Grenoble ou d'autres quartiers de Lyon, viennent volontiers ici. S'ils ont un train à prendre le vendredi midi, on se voit à onze heures. Des clients parisiens de passage s'arrêtent chez nous une demi-heure boire un café.

Il nous arrive aussi de faire de petits cocktails pour des prospects. On pousse un peu les tables et une quarantaine de personnes peuvent passer un bon moment. Ce serait plus difficile de les attirer en périphérie de Lyon.

Temps gagné et moral

L'accessibilité joue aussi sur le moral. Le mien en particulier. J'aime bien aller au travail à vélo, qu'il pleuve ou qu'il vente. La façon dont je commence ma journée

détermine beaucoup la suite. L'impact sur les équipes est immatériel, mais réel. Nous sommes dix-sept aujourd'hui : voilà notre investissement. Et quand on investit dans les personnes, il faut les fidéliser. Beaucoup de nos collaborateurs ont acheté des appartements à deux stations de tramway, à trois stations de métro, ils viennent à pied, à vélo. Si demain je leur proposais de travailler à trente kilomètres de Lyon, tout le monde ne resterait pas.

Dans les entreprises dites innovantes, la première valeur réside dans les talents réunis dans l'entreprise. Les entrepreneurs de la génération digitale sont généralement très conscients que le bien-être des employés est un bon choix, et qui joue en leur faveur.

Sus aux parasites

Quand un collaborateur veut acheter un appartement, on lui présente un banquier qui travaille avec nous. Si son conjoint cherche un job, on essaie de l'aider. Même chose s'il a besoin d'un avocat. La localisation à la Part-Dieu est très favorable pour diminuer tous les petits parasites. Ici, les gens vont se faire couper les cheveux entre midi et deux, ils font leurs courses au centre commercial. Ils vont au pressing, chez le cordonnier ou à La poste sans prendre systématiquement du temps le soir. Une demi-heure par jour de gagné, multiplié par dix-sept, cela représente un vrai gain de productivité.



ANJI ISMAIL
Co-founder DOZ.com.

Expérimenter en direct un quartier quand on participe à sa transformation, quel intérêt pour un groupe d'ingénierie ?

Être aux premières loges d'un projet d'avenir.



KAREN DIARD
Directrice du pôle déchets et évaluation environnementale de Setec environnement.

Se rendre visible

Le groupe SETEC est historiquement implanté à Paris. En 2007, il y a eu une volonté de regrouper nos différentes sociétés à Lyon dans un lieu unique, place Charles Béraudier au cœur de la Part-Dieu. Puis, début 2014, nous avons déménagé pour installer 180 personnes au Crystallin. Nous savions que le projet Lyon Part-Dieu allait faire bouger le quartier.

D'autres lieux à l'extérieur de Lyon ont été envisagés, mais la proximité de la gare est un atout décisif. Une grande partie de nos ingénieurs sont mobilisés dans d'autres villes de France et notre siège social est juste à côté de la gare de Lyon à Paris. Nous avons beaucoup de relations avec Marseille qui est très accessible aussi. L'impact financier était important, mais nous étions convaincus qu'il était intéressant d'être présent dans le quartier et nos équipes étaient satisfaites de rester ici.

Le choix du Crystallin répondait au besoin d'être plus visible, d'avoir une implantation marquée y compris sur la façade. Une manière d'être représenté, reconnu aussi. Comme acteur lyonnais, être à proximité de nos clients en Rhône-Alpes et au-delà constitue un avantage.

Un lieu d'observation et d'opportunité

Notre Groupe d'ingénierie porte de multiples compétences à travers les métiers des transports et leurs infrastructures, de

l'environnement, du bâtiment et de l'aménagement, de la mobilité, de l'énergie et de l'industrie. Nous intervenons pour la Métropole sur la coordination et la réalisation des études d'impact du projet Lyon Part-Dieu et aussi sur la maîtrise d'œuvre des infrastructures de la place Charles Béraudier et de la trémie Vivier-Merle. Evidemment, le fait de connaître le quartier, d'être implanté ici, d'y vivre tous les jours est une force pour envisager les problématiques et les impacts. Et cela a permis aussi d'identifier les partenaires les plus pertinents pour monter ces projets.

Être où ça bouge

Tous les éléments du projet sont des sujets d'actualité sur lesquels SETEC environnement se positionne : les nouveaux usages, les nouvelles mobilités, la ville du futur finalement. Comment associer les déplacements urbains, le développement économique, les problématiques environnementales dans une évolution de quartier, et avec la population. Comment gérer les impacts des chantiers ? Comment faciliter, améliorer les conditions de santé et environnementales d'un quartier ? Comment réduire la circulation automobile et favoriser d'autres modes de transport, d'autres modes de fournitures d'énergie enfin. Je trouve stimulant de me dire qu'on est dans un quartier qui bouge et qu'il y aura un avenir pour nous ici.

Participer à l'animation culturelle du quartier, quel intérêt pour un groupe d'ingénierie du transport ?



Créer de la proximité, du lien social entre les salariés d'un même quartier, c'est possible, et ça fait grandir tout le monde.

Un bénéfice mesurable et une volonté commune

Cela se mesure. Quand un salarié est bien dans son travail, bien dans son environnement, bien avec ses collègues, cela permet à l'entreprise d'être plus performante parce que le salarié l'est aussi. Egis Rail a créé un service de communication interne qui s'attache à travailler à ce bien-être. La question de la relation à son environnement immédiat où à l'échelle du quartier dans lequel il travaille est essentiel. Le salarié doit « vivre » son quartier pour s'y sentir bien. Le Club des Entreprises Part-Dieu a choisi la Culture et l'Animation comme l'un des moyens de créer cet environnement. Il y a une volonté de créer un réseau des salariés du quartier, et de les faire se connaître, via des actions ponctuelles événementielles.

Pétanque et concours photo

On reconduit pour la troisième fois cette année un événement qui marche très fort : un tournoi de pétanque. En partenariat avec un équipement situé dans le quartier, le concours réunit une centaine de salariés. Les entreprises se croisent dans des équipes mixtes. L'ambiance est très ludique, en début d'été, et cela crée un terreau de proximité et de lien social. La pétanque paraît un peu déconnectée du monde de l'entreprise, mais les gens adhèrent et ça fonctionne.

On reconduit aussi cette année un concours photo pour les salariés. L'an

dernier, le thème : « mon job à la Part-Dieu » a recueilli de nombreux clichés. Une sélection a donné lieu à une exposition ouverte au public à la bibliothèque municipale de Lyon. Depuis, elle tourne dans les entreprises. On y voit à la fois, les espaces très urbains et de petits coins de verdure. On y perçoit aussi l'attachement que les gens ont pour le quartier.

Rendre service et animer

Il y a encore de gros efforts à faire pour que la Part-Dieu soit un quartier à vivre avec des services de proximité. Au bas de nos immeubles, il n'y a rien. Les rez-de-chaussée vivants apportent, une vraie vie de quartier. En attendant, toutes les occasions sont bonnes pour provoquer la convivialité : nous faisons venir des traiteurs au bas de l'immeuble tous les midis. Ça anime, on s'y croise, on s'y retrouve et ça rend service à nos salariés.

Certaines entreprises commencent à avoir des conciergeries. La mutualisation serait intéressante, si on résout la question complexe de la localisation, car l'intérêt est l'hyper-proximité.

Je crois beaucoup aux services qui vont jusqu'aux entreprises. On pourrait par exemple imaginer que la bibliothèque soit délocalisée dans les entreprises. Du prêt géré par internet, avec de petits paquets de livres qui vous attendent à l'accueil, comme le paquet de légumes des producteurs locaux...



SÉVERINE DURAND
Responsable de la communication interne d'Egis Rail.

A portrait of Véronique Margerie, a woman with short blonde hair and glasses, wearing an orange jacket over a black top. She is resting her chin on her hand, looking thoughtfully at the camera. The background is slightly blurred, showing what appears to be a office or meeting space with some papers and charts on the wall.

Offre, accueil, mixité: le projet à l'échelle du centre commercial

Entretien avec Véronique Margerie, directrice du centre commercial de la Part-Dieu.

Vous avez dirigé le Forum des Halles à Paris, puis Carré Sénart à Lieusaint, quelles ont été vos premières impressions de La Part-Dieu?

J'ai été tout d'abord impressionnée par ce flux gigantesque, avec l'interconnexion entre la gare, les transports en commun et le centre commercial. Le centre accueille plus de 240 enseignes, davantage de boutiques qu'au centre commercial Les Quatre Temps de la Défense! Le quartier de La Part-Dieu a d'abord été approprié par les Lyonnais puis il s'est développé des dizaines d'années plus tard pour devenir un hub. On est maintenant sur le fil entre un centre encore replié sur lui-même et le devenir du quartier qui va intéresser des enseignes internationales. Le projet actuel créera l'ouverture qui manque sur la ville, qui me semble importante et qui est souhaitée par l'ensemble des acteurs.

Dans le monde des centres commerciaux, on réfléchit beaucoup à cette idée d'ouverture et d'accueil?

Oui il s'agit d'en faire des lieux de vie, d'offrir des moments hors du temps, exceptionnels, de partage et d'émotion. Des moments où l'on prend une pause. C'est une proposition que l'on peut faire à tous les publics, ce qui est pour moi très important.

Mixité, ouverture, pauses: ce sont aussi les mots du projet Lyon Part-Dieu?

Nous les employons depuis longtemps! Vous imaginez 100 000 personnes en moyenne passent par le centre chaque jour! Nous avons ici toute la diversité de la population

Ancrage local et enseignes internationales, ambiances intimes et hub, shopping et flânerie, Primark et danse contemporaine, sandwichs et gastronomie : toutes les facettes de l'accueil peuvent se déployer dans un centre commercial aux dimensions XXL. En ligne de mire pour Véronique Margerie : un lieu polymorphe, plein de vie, aimable. Il enrichira et renouvellera l'offre marchande, mais pas seulement. En phase avec l'évolution de l'ensemble du quartier, il en sera à la fois une de ses composantes les plus importantes et le résultat.

française. Chacun a des envies, une destination différente, cherche une boutique spécifique, veut prendre le temps d'aller au cinéma, de déjeuner ou de faire du shopping. On vient seul, en famille, entre jeunes... Cette mixité dont on parle beaucoup, elle est déjà au centre commercial.

Et quelles sont les qualités de La Part-Dieu pour devenir un lieu de vie ?

Sa centralité exceptionnelle. Son emplacement en face de la gare qui lui assure une grande interconnexion. Il a les qualités d'un hub d'une manière très puissante, très forte. Et puis le nombre de boutiques qui permet de s'adresser à tous. L'étendue et la diversité de son offre commerciale sont aussi des atouts majeurs : avec un tel panel d'enseignes, La Part-Dieu s'adresse au plus grand nombre.

En même temps, il y a d'autres centres commerciaux dans la métropole...

L'offre de Confluence, qui fait partie du même groupe, est très complémentaire. Mais La Part-Dieu reste le centre historique des Lyonnais. Ils y sont attachés depuis plus de quarante ans. Mon objectif aujourd'hui est qu'ils se disent : « On va passer une soirée à la Part-Dieu parce qu'il y a telle pépite, tel restaurant qui vient de s'implanter, un nouveau cinéma sur le toit, une enseigne qui n'est nulle part ailleurs dans la région. » L'attractivité d'une ville tient à la multiplicité des offres.

La culture aussi crée de l'animation.

Oui et cela me tient énormément à cœur. Nous sommes voisin de palier avec l'Audi-

torium. Je souhaite vraiment ouvrir le centre commercial à la culture. Nous venons d'obtenir l'accord de la Maison de la Danse pour proposer un spectacle au cœur du centre. Cela fait partie de notre engagement en faveur de l'ancrage local et pour offrir aux visiteurs du centre des moments inédits.

Le centre commercial est lui-même un monde, comment va-t-il fonctionner dans un quartier qui va étendre son offre commerciale ?

Cela fonctionnera très bien. On ne peut pas être la seule possibilité pour les Lyonnais. La Part-Dieu est le deuxième centre-ville de Lyon. Or, dans un centre-ville, par définition, il y a tout : une offre très large qui répond aux attentes de tous les Grand-Lyonnais et au-delà de la Métropole.

Attirer au-delà de la Métropole, cela passe par des offres exclusives ?

Ce qui fait la force de La Part-Dieu, c'est son envergure. Le centre va atteindre 34 millions de visites en 2015, avec une progression de flux de 8 % entre 2005 et 2014 et un chiffre d'affaires augmenté de 16 %. Pourquoi ce dynamisme ? Grâce aux enseignes exclusives, internationales, comme l'Apple store et la dernière arrivée, Primark. Une enquête nous a révélés que certains font plus d'une heure et demie en voiture pour venir à la Part-Dieu pour découvrir cette marque.

C'est aussi ce qui fait la mixité sociale ?

Oui, et même la mixité générationnelle. Vous voyez à La Part-Dieu l'enfant dans la poussette, le collégien, la maman et la grand-mère

qui accompagne. Vous ne pouvez pas imaginer comme cela me fait plaisir, le soir, quand je sors du bureau, de voir des personnes d'un certain âge assises sur la place centrale en train de jouer aux échecs.

C'est une proposition d'animation de votre part ?

Pas du tout, les gens sont venus avec leurs jeux d'échecs ! Ils se rassemblent à quatre ou cinq sur la place où vous avez de grands escaliers de bois. C'est extraordinaire. Il y a un moment d'émotion qui se dégage. Ça veut dire qu'ils se sentent bien. De notre côté, nous avons sollicité l'association Echecs 69, qui a organisé une battle. Et nous recommencerons. C'est un exemple d'ancrage local qui fait partie de mes priorités. En partenariat avec des associations, on peut faire le lien entre les habitants du quartier, les habitants de la ville et au-delà pour passer des moments ensemble, se découvrir, se connaître.

L'ancrage local peut-il cohabiter avec l'ambition internationale du projet global, et son nouveau public, plus large ?

Nous avons déjà un public international grâce aux touristes. Je suis arrivée le 1^{er} juin 2015 et, pendant l'été, j'ai entendu beaucoup

parler anglais et d'autres langues à l'intérieur du centre. Les commerçants m'ont dit que c'était plus fréquent que dans d'autres lieux de Lyon. Il y a donc aussi cette mixité entre les habitants et les touristes auxquels il faut répondre par un accueil de grande qualité. Sans oublier les 56 000 salariés qui travaillent à moins de dix minutes à pied du centre : ils viennent pendant l'heure du déjeuner, pour faire une course ou se restaurer. Certains viennent de grandes sociétés internationales, d'autres de petites PME.

C'est cette mixité qui fait qu'on se sent bien dans un quartier. Elle existe aussi au sein de nos enseignes. Il y a des commerces indépendants, des chaînes internationales, des sociétés de dix personnes, et des multinationales. Il faut garder cette diversité.

Une partie du brassage qui est recherché dans l'ensemble du quartier existe déjà à l'échelle du centre commercial ?

Exactement. Avec une population qui intègre aussi bien les actifs, les touristes, les habitants, les familles, les jeunes, les moins jeunes, les personnes d'un certain âge, les Lyonnais dans leur globalité. Aujourd'hui, on regroupe toute cette mixité à l'intérieur d'une entité un peu fermée sur elle-même, mais qui va s'ouvrir et croître.



“Il s’agit aussi de répondre à un manque très net : la restauration assise de qualité. Cela concerne tout le quartier. On doit avancer ensemble sur ce sujet.”

VÉRONIQUE MARGERIE





Qu'est-ce que vous pensez des manques qui ont été pointés dans le quartier?

La Part-Dieu ne vit pas assez en soirée. Le centre ferme à 20 heures, les restaurants et le cinéma restent ouverts jusqu'à minuit. Tout se fige à 20 ou 21 heures.

De nouvelles offres de restauration sont nécessaires sur le quartier. Qu'est-ce qui donne de la vie? Une restauration qui est adaptée à toute typologie de clientèle, les touristes et surtout les Lyonnais. Moi, je rêverais d'avoir un bouchon lyonnais à l'intérieur du centre commercial!

Comme pour les boutiques, vous tablez sur la variété de l'offre et les exclusivités pour contrebalancer l'attrait du centre-ville historique?

Bien sûr. Il s'agit aussi de répondre à un manque très net: la restauration assise de qualité. Certains veulent manger un sandwich autour de la place centrale, d'autres ont besoin de s'asseoir, de prendre leur temps, d'avoir une pause. Cela ne concerne pas seulement le centre commercial, mais tout le quartier. On doit avancer ensemble sur ce sujet.

Et qu'est-ce qui peut être le levier à La Part-Dieu?

La volonté des acteurs locaux de le rendre vivant, une vraie convergence des secteurs public et privé. Les échanges sont continuels au fil de l'eau et le projet du centre commercial de La Part-Dieu s'inscrit dans celui du quartier. Ensemble, nous allons créer un quartier très animé.

Vous avez découvert un projet déjà en marche, avec des acteurs économiques impliqués, un club des entreprises, une collaboration étroite qui vous semble un gage de réussite. Comment avez-vous perçu ce fonctionnement?

J'ai eu beaucoup de contacts en arrivant. J'ai été très agréablement surprise qu'on soit déjà ensemble pour parler du futur du centre alors que le dossier du permis de construire n'est pas encore déposé. On discute déjà avec la SPL Lyon Part-Dieu de la communication des chantiers du quartier et du centre et de ce qu'on va pouvoir faire ensemble. C'est très encourageant.

Cette anticipation, est un peu particulière? Enfin, elle est caractéristique?

Oui. Dans une grande ville comme Lyon, il est normal de vouloir anticiper. Ce que je trouve exceptionnel, en revanche, c'est que les acteurs s'entendent aussi bien entre eux, qu'il y ait un vrai partenariat, un vrai échange.



► LES CHIFFRES CLÉS

34 millions de visites en 2015.

Un flux en progression de 8 % entre 2005 et 2014.

Un chiffre d'affaires augmenté de 16 %.





Écosystème

en puissance

Des entreprises qui savent ce qu'elles représentent et ce qu'elles cherchent à la Part-Dieu, des équipements comme le TUBÀ qui augmentent les connexions entre les acteurs, un portage politique et institutionnel sans faille... La Part-Dieu est déjà un écosystème en puissance autour de la ville durable et des systèmes intelligents. Et s'il ne s'est pas encore complètement développé, il a déjà une parole et une conscience bien claires, notamment à travers son Club des entreprises.

Un soutien conscient, multiple, étayé au projet urbain

Être compris, porté, défendu par les acteurs économiques d'un quartier: ce sont des gages solides de réussite pour un projet urbain. Celui de la Part-Dieu, avec ses partis pris, avait un travail d'explication à fournir et des malentendus à éviter. La ré-invention à partir de l'existant, les incontestables tours, un choix sectoriel affirmé et un positionnement tourné vers l'accueil: il a été entendu.

Selon leur typologie, leur activité, leur ancienneté, et sans doute en lien avec la sensibilité de leurs dirigeants, les entreprises ont un positionnement variable à l'égard de leur environnement urbain et économique. Certaines puisent leurs ressources dans le milieu, et cherchent surtout à se rapprocher des principaux donneurs d'ordre. D'autres seront intéressées d'une façon moins strictement utilitaire, par la présence d'éventuels clients, prestataires, partenaires, dans leur domaine d'intervention. Elles seront attirées par un degré de concentration qui donne l'assurance d'être là où les choses se passent, et où l'on peut déployer sa propre créativité en s'appuyant sur les autres.

De l'accord à l'action

L'intérêt peut prendre aussi un tour particulièrement actif, devenir une participation consciente. Il dépasse alors le strict cadre de l'activité de l'entreprise et peut s'appliquer à l'avenir d'un quartier, d'une Métropole. Cet état d'esprit ne concerne pas uniquement les PME ou les start up. De plus en plus de grands groupes s'ouvrent au tissu économique qui les entourent, le soutiennent et font la démarche de s'entourer de petites ou de jeunes entreprises qui peuvent fertiliser leurs propres réflexions et évolutions. Et dans la foulée, ils peuvent s'investir à une échelle plus politique autour d'un grand projet urbain.

Tous les positionnements à l'égard du projet de réaménagement de la Part-Dieu urbain existent parmi les acteurs économiques du quartier. Mais dès ses premiers pas, il a su fédérer autour de lui,

et attirer des acteurs économiques actifs (lire à ce sujet l'interview de Stéphanie Paix, présidente du directoire de la Caisse d'Epargne Rhône-Alpes) à un haut degré d'adhésion, et en nombre.

Un club mobilisé

Ce mouvement s'illustre avec le Club des entreprises, créé en 2012 autour de son président Hervé Chaîne d'Egis, et dont l'idée avait été lancée par Gérard Collob d'Almeida dès 2010. Avec 57 entreprises qui rassemblent la moitié des salariés du quartier, ce Club est, de fait, représentatif d'une opinion, d'un engouement pour le projet

ECOSYSTÈME
ÉCOLOGIQUE (TANSLEY,
1935)
**Un système d'interactions
entre les populations
de différentes espèces
vivant dans un même site,
et entre ces populations
et le milieu physique.**





parmi les dirigeants d'entreprises. S'il parvient, comme l'imagine son vice-président, Bertrand Bottois, à s'ouvrir à des entreprises plus modestes, et à entraîner un plus grand nombre de collaborateurs parmi les cadres et des salariés de ces entreprises, l'effet sera encore plus net. D'autant que l'orientation du projet vers les services et l'accueil, qui ne néglige ni la culture, ni le sport, est de nature à créer des soutiens parmi les utilisateurs.

Vers un écosystème

Dans la définition économique actuelle, ce qui fait un écosystème d'affaires ne tient

pas simplement à la longueur de la liste des entreprises ou structures qui le compose. La notion de conscience, d'adhésion à des valeurs partagées est première (lire encadré).

Dans cette acception, la SPL Part-Dieu a déjà bien engagé le quartier dans cette direction : il y a une tête d'écosystème (lire sur le Club des entreprises), une structure dédiée à la recherche d'interactions qui augmente les compétences et la valeur de la communauté (lire sur le TUBA), et peut s'appuyer sur une vision partagée (lire l'entretien de Jacques de Chilly).



ECOSYSTÈME D'AFFAIRES (MOORE, 1996)
Une communauté économique supportée par l'interaction entre les organismes du monde des affaires: des entreprises et des individus. Cette communauté économique va produire des biens et des services en apportant de la valeur aux clients, qui feront eux-mêmes partie de cet écosystème. Les organismes membres vont également inclure les fournisseurs, les producteurs, les concurrents et autres parties prenantes. À travers le temps, ils vont faire co-évoluer leurs compétences et leurs rôles, et vont tendre à s'aligner eux-mêmes sur la direction d'une ou de plusieurs têtes d'écosystèmes. Ces entreprises vont détenir un rôle de leader qui peut évoluer à travers le temps mais la fonction d'un leader de l'écosystème sera d'apporter de la valeur à la communauté car il va engager les membres à agir en partageant une vision pour adapter leurs investissements et trouver des rôles d'appui mutuels.

Information, participation, fertilisation : les trois temps du Club des entreprises

Né en 2012, à l’initiative du Grand Lyon et de la CCI de Lyon, le Club des entreprises Part-Dieu était très précurseur. En trois ans, il est devenu un partenaire incontournable du projet, un interlocuteur permanent de la SPL Lyon Part-Dieu. Sa réflexion s’élargit aujourd’hui à l’avenir économique de l’ensemble du quartier. Récit de la montée en puissance d’un élément-clé de l’écosystème en train de se former par son vice-président, Bertrand Bottois (AXA).



BERTRAND BOTTOIS
Responsable des
Ressources Humaines
pour la région Sud Est
AXA France.

Quel était l’état d’esprit des grandes entreprises qui ont été à l’origine du Club ?

Les grands groupes avaient des problématiques immobilières, d’implantation. Des choix à faire : quitter le quartier ou rester ? La rénovation de la gare était un sujet très discuté. On savait qu’il y aurait beaucoup de choses en termes d’innovation, de communication, d’immobilier, de partage. Notre premier enjeu était de s’unir pour parler d’une seule voix. Or il est apparu qu’il fallait faire connaissance, car nous avions peu de liens. Cela nous a mis devant des problématiques de fonctionnement. Sur quoi intervenir pour constituer une force commune ? Des commissions de travail ont été montées sur l’immobilier, l’international, la mobilité, la communication, la culture et les ressources humaines.

Après la prise de contact entre nous, nous avons étudié le projet, et compris que la SPL avait besoin d’interlocuteurs avec qui travailler pour la construction du quartier. Une phase de collaboration a débuté, où nous sommes devenus force de proposition. La prise de conscience s’est faite que ce projet ne naîtrait pas d’un coup de baguette magique, qu’il allait prendre du temps. Qu’il fallait peut-être changer nos habitudes de déplacement – la tour Incity sans parking, c’était surprenant.

Ces grandes entreprises se sont rapidement entourées. Pourquoi ne pas rester entre soi, pour peser et s’exprimer ?

Le Club regroupe 57 entreprises, qui représentent 25 000 collaborateurs sur les 60 000 de la Part-Dieu. La logique d’un élargissement est issue de notre réflexion sur le quartier actuel et son avenir. Les grands groupes ont besoin d’avoir des partenaires locaux, des échanges de services avec des entreprises de taille plus modeste. Et l’intérêt est réciproque. On sent qu’il y a des partenariats, des synergies à mettre en place. A la maison de l’emploi cette semaine (décembre 2015), nous avons reçu des chefs d’entreprises de TPE et de PME du 3^e et du 6^e arrondissement pour parler du quartier de la Part-Dieu, des problématiques RH et notamment du recrutement. Le sujet est très porteur pour la mutualisation. Ce n’est pas dans les grands groupes que l’on recrute le plus. Par contre, l’essentiel des candidatures y aboutit. On peut donc imaginer une bourse des candidats qui



ont envie de nous rejoindre sur le territoire.

Nous avons aussi besoin de nous ouvrir à des domaines très différents. Décathlon qui va rejoindre le Club d'entreprises Part-Dieu a une implantation très forte dans le quartier. Il fait partie d'un groupe important et il va jouer un rôle dynamique notamment sur l'emploi.

Vos centres d'intérêt, tournés sur l'immobilier au départ et la mobilité, ont évolué aussi, au fil du temps?

Les échanges avec la SPL Lyon Part-Dieu nous ont ouvert à d'autres sujets. Chacun mesure tout l'intérêt de refaire un quartier accueillant, connecté, qui offre des services en plus, autour de la garde d'enfants, de l'offre culturelle et sportive, notamment. Cela entraîne d'ailleurs une évolution sur un autre plan : impliquer davantage nos collaborateurs. Et pour commencer les informer de nos démarches. Pour le moment, le Club rassemble des volontaires intéressés dans les entreprises et à un haut niveau de responsabilités. Il faudrait entraîner davantage de monde pour aboutir à quelque chose de plus collectif. Cela nous apportera des ressources intéressantes, dans les échanges entre grands groupes et PME sur les RH, par exemple, qui sont très enrichissants.

Les liens entre les entreprises du Club, qui étaient faibles, dépassent maintenant le cadre du projet, jusqu'à des mutualisations?

Oui, la mutualisation se fait pour des espaces. Récemment, Areva nous a fait découvrir le lieu dans lequel ils organisent des déjeuners, des cocktails. Sous réserve d'une convention passée avec eux, de petites entreprises du Club Part-Dieu pourront y avoir accès.

Tout cela est possible entre partenaires. Au club, il y a toujours un représentant de la SPL, de la CCI, du TUBA. Nous ne sommes pas dans un rapport de force. Chacun essaie de voir où sont



les problèmes et ensuite, à sa mesure, en fonction de ses compétences, essaye de trouver une solution collective, multiple. La recherche de consensus prime, dans le bon sens du terme. On apprend à comprendre les contraintes des autres. Aménager un quartier aussi actif, refaire une voie supplémentaire, réaménager complètement une gare qui accueille 120 000 personnes par jour, ce n'est pas rien !

Donc l'investissement valait la peine?

Je crois que les membres du Club sont très satisfaits d'être informés en amont. Nous arrivons à une étape de maturité où les premières réalisations sortent de terre. La finalisation de la tour Incity est une étape importante. La rénovation actuelle au niveau des immeubles montre un quartier en train de s'embellir, sans renier son patrimoine ni faire table rase du passé. Les entreprises qui étaient là depuis longtemps apprécient d'être prises en considération.

Pour moi, l'investissement est très bon. Je reviens d'une réunion du club de la Part-Dieu avec des informations nouvelles, des idées que je n'avais pas eues, des pratiques auxquelles je n'aurais pas pensé. Et même si je ne peux pas les appliquer dans mon entreprise, cela me donne des ouvertures. Tout le monde est très intéressé aujourd'hui, de savoir comment évoluent les autres, et on n'a pas de copyright par rapport à ça. On a envie de s'ouvrir parce que tout ce qu'on va recevoir dans les échanges va nous enrichir. Nous vivons dans un milieu ouvert désormais. Les entreprises ont un intérêt à partager leurs ressources, leurs besoins, leurs difficultés.

Fertilisation?

Fertilisation. C'est le bon mot, oui.

LE CLUB
DES ENTREPRISES
Il regroupe 57 entreprises, qui représentent 25000 collaborateurs sur les 50000 salariés de la Part-Dieu.

Président:
Hervé Chaine, EGIS
Vice-président:
Bertrand Bottois, AXA
Vice-présidente:
Séverine Durand, EGIS
Trésorier:
Jean-Pierre Buisson, EY
Secrétaire:
Romain Granjon, ADAMAS
Membres du bureau:
Gilles Salgas, AREVA;
Jean-Jacques Travers,
CAISSE D'ÉPARGNE;
Loïc de Villard, CBRE;
Jérôme Aguesse, DALKIA;
Thimotée David, EDF;
Laurent Doyat, ICADE;
Yannick Ouvrard,
KEOLIS; Frédéric
Noblet, NOVOTEL;
Dominique Cherblanc,
RTE; Alexandre Schmidt,
SETEC; Philippe
Lagrange, VEOLIA;
Bertrand Falgas, VEOLIA.
Contact:
Lucie Peyriere,
www.clubpartdieu.fr



La Part-Dieu vue par ses entreprises

La vie (économique) de quartier existe déjà sous de multiples formes à la Part-Dieu. Être implanté quelque part, c'est avoir des voisins, croiser des partenaires et des concurrents par hasard ou lors de rencontres que l'on provoque.





**Qu'est-ce
qui crée un
environnement
favorable
à l'activité
immobilière
dans un
quartier ?**

**Bien communiquer
et parler d'une
seule voix.**



LOÏC DE VILLARD
Directeur régional CBRE.

**« L'accueil, sous toutes
ses formes, nous occupe
beaucoup. »**

Envie, besoin de participation indispensable

L'idée de participer à l'activité économique de la Part-Dieu, non seulement en tant que société de conseil pour accueillir les entreprises à la Part-Dieu, mais aussi en tant qu'utilisateur m'a motivé pour rejoindre le Club des entreprises Part-Dieu où je suis le responsable de la commission internationale. La réflexion que nous y menons permet d'avoir une action globale en intégrant en même temps les acteurs du marché.

J'ai ressenti le besoin aussi de me rapprocher de la SPL Lyon Part-Dieu, pour bien comprendre les objectifs, les implications du projet au niveau des habitants et des utilisateurs. Je me suis intéressé aux infrastructures, à la rénovation de la gare et du centre commercial, à cette volonté de faire un développement mixte, équilibré.

J'ai regardé de près aussi l'analyse du tissu économique qui a été faite. Se concentrer en développement sur l'ADN de la Part-Dieu au niveau sectoriel (la finance, l'ingénierie, le transport, etc.), voilà la bonne façon de créer des pôles d'excellence et j'y adhère complètement.

Voir la Part-Dieu autrement

Je milite beaucoup pour que la Part-Dieu soit vue autrement, que l'on réalise qu'elle ne doit pas être faite uniquement pour les grands utilisateurs. Énormément de demandeurs de petites surfaces peinent à trouver des espaces adaptés à leur activité, à la location et surtout à l'achat. Il faut être vigilant pour essayer de pousser davantage de petites opérations ou des opérations destinées aux petites structures.

Avec le TUBA, nous allons, je l'espère, accompagner des start-up qui amélioreront non seulement les aménagements ou la fluidité du trafic à Lyon,

mais peut-être exporteront un savoir-faire vers d'autres métropoles dans le monde.

Réguler, planifier, parler d'une seule voix

Comme le Grand Lyon l'a très bien fait dans le passé, il est important d'établir une programmation planifiée et une offre maîtrisée qui assure des loyers stables, une demande importante, et qui explique un taux de vacance faible autour de 3,5 % ou 4 % à la Part-Dieu. La stabilité, la cohérence et la lisibilité, voilà ce que recherchent en particulier les investisseurs institutionnels.

J'ai passé sept ans à Varsovie, où chaque maire d'arrondissement voulait sa Défense et son centre commercial. Pour moi, le succès de la métropole de Lyon tient à une bonne entente entre public et privé et à une à une promotion coordonnée au niveau national et international. En tant que nouvel acteur, j'ai pu m'apercevoir de la grande cohérence dans le message. Lorsque OnlyLyon s'exprime, c'est en lien avec l'ensemble des acteurs institutionnels et avec des relais privés, comme le Club des entreprises. Le Club ne représente pas toute la Part-Dieu, mais il peut communiquer, relayer un message cohérent. Pour moi, c'est la clé du succès.

L'accueil

L'accueil, sous toutes ses formes, nous occupe beaucoup. La signalétique, y compris en anglais, aux abords de la gare, l'amélioration des connexions aériennes à Saint-Exupéry, de nouveaux progrès à engager au niveau hôtelier...

Pour moi, c'est aussi la cohésion qui existe entre les acteurs à travers le Club Part-Dieu, qui peut constituer un accueil privé au même titre que les autres structures qui s'adressent aux nouveaux-venus dans la Métropole.



Dans un monde de nomades, que peut signifier voisinage, ancrage, quartier ?



L'envie de comprendre, de communiquer, d'échanger, qui devient encore plus vitale.



NADINE SAUNIER
Responsable REGUS
des centres Lyonnais.

« Les entreprises, les entrepreneurs, les créateurs d'entreprises expriment de plus en plus le besoin de communiquer entre eux. Nos espaces favorisent aussi cette communication. Nous participons à cette nouvelle façon d'utiliser le quartier. »

Envie de savoir

Nos clients qui connaissent la Part-Dieu sont demandeurs, ils veulent savoir comment le quartier va évoluer. Quelles sont les possibilités ouvertes pour leur confort de travail, pour la vie dans le quartier ? Ceux venus de groupes internationaux se renseignent aussi sur les services. Beaucoup sont nomades, utilisent nos espaces de travail à l'heure, à la journée ou sur du long terme. Ils veulent circuler vite dans le quartier. Donc, nous avons besoin, de notre côté, d'avoir toutes les informations pour eux. Mais cela intéresse aussi nos collaborateurs. Personne n'a envie de vivre dans ce quartier sans savoir ce qui se passe. Il est en pleine mutation, il évolue, on y passe du temps, on a envie d'en profiter aussi !

Besoin de communiquer

Les espaces de travail partagés sont une évolution normale. Les entreprises, les entrepreneurs, les créateurs d'entreprises expriment de plus en plus le besoin de communiquer entre eux. Nos espaces favorisent aussi cette communication. Nous participons à cette nouvelle façon d'utiliser le quartier.

Le voisinage, les échanges de services

Nos voisins sont des fournisseurs, des partenaires et des clients. Je connais bien les entreprises du quartier, on travaille en contact. Nous pouvons être acteur aussi dans ce nouveau besoin de communiquer. Au mois de décembre, nous avons organisé un petit déjeuner avec nos voisins. Comment les entreprises veulent-elles travailler aujourd'hui ? Cela nous permet de progresser et de les accompagner.

Connaître ses voisins très proches ouvre la possibilité d'utiliser leurs services et de leur faire bénéficier des nôtres. Cela passe par le Club des entreprises Part-Dieu, ou par des conférences par exemple, où nous invitons nos voisins, nos clients. Nous avons proposé un thème sur la mobilité, en association avec un loueur de véhicules longue durée. Un autre sur le développement de soi, avec un sportif conférencier. Et avec la SPL Part-Dieu, sur le quartier justement.

Pour présenter le quartier, on dira que la situation économique est florissante, mais aussi que la communication avec les autres entreprises est facile.

Une vie (professionnelle) de quartier

La Part-Dieu apparaît de l'extérieur comme un grand quartier d'affaires, mais les gens se connaissent bien. Nous échangeons sur nos besoins avec les hôteliers et les restaurateurs. Il y a une vie comme dans un centre-ville et on se parle des services de proximité ! Tout ce qui concerne la garde d'enfants et les conciergeries est très attendu. Cela nous servira comme à nos clients. Actuellement, les gens qui travaillent dans ce quartier y passent peut-être plus de temps que ceux qui y habitent.

C'est très personnel : je travaille à la Part-Dieu depuis sept ans et à Lyon depuis vingt ans. J'ai beaucoup circulé à Lyon sans habiter au centre. Ma perception de la Part-Dieu était très déformée. Depuis que j'y vis, j'ai découvert une vraie vie de quartier.



Qu'est-ce qu'une école supérieure peut apporter au tissu économique ?

Des étudiants qui expérimentent dans les entreprises et imaginent les usages de demain, et qui les poussent à hâter leur virage numérique...

Une proximité fertile

Dans notre écosystème, plus de cinquante partenaires sur trois mille à l'échelle française sont situés à la Part-Dieu. D'ailleurs, nous avons vu pousser ces entreprises depuis 2007, date de notre installation. A la Part-Dieu, il y a une densité représentative dans l'I.T. et le numérique, une belle dynamique.

Avec les entreprises partenaires, nous fonctionnons presque comme une famille, grâce à la proximité. On se rencontre sans rendez-vous, on parle avec les étudiants, il y a une foule d'événements formels ou informels. BoostinLyon est un accélérateur associatif de start up qui fait des open cafés le jeudi matin, c'est un lieu de rendez-vous extraordinaire.

Il y a un très beau concours qui s'appelle Lyon start-up, porté par la Fondation de l'Université de Lyon. Epitech héberge leurs événements. Cela avait du sens d'être chez nous, parce que cet écosystème I.T. existe à la Part-Dieu.

Une ouverture au contexte

La nouvelle société dans laquelle on va progresser est connotée « numérique » en permanence. Comment les étudiants d'Epitech vont-ils contribuer à cela ?



En premier lieu, nous les poussons à se poser des questions sur la société, sur les nouvelles économies, sur l'urbanisation, sur la convergence numérique, etc.

Le TUBÀ est aujourd'hui pour nous une ressource exemplaire. Il met à disposition des données et des concepts et n'a de cesse de challenger les différents acteurs de l'I.T., que ce soit des étudiants, ou des entrepreneurs. On y participe et on aime ça !

Un lien horizontal école-entreprise

Les entreprises nous considèrent comme un contributeur à leur niveau pour innover, expérimenter et en parallèle, et souvent en même temps d'ailleurs, elles nous voient comme un vivier.

Une culture différente, nouvelle, émerge dans les entreprises. Mais certaines n'ont pris aucun virage du numérique. Epitech devient un accompagnateur, un acteur.

L'inverse de geek

Pour être en phase avec ça, et se confronter parfois à des conflits internes aux entreprises, il faut être l'inverse de geek. Dans les deux premières années du cursus, on casse tout, on dissout tout. C'est le but du jeu. Les étudiants se confrontent à des thématiques médicales, sociales, sociétales, économiques, politiques et ils élargissent énormément leur culture.

Epitech a dix-sept ans à Paris, huit ans à Lyon et la chance de s'être construite de manière empirique avec ses partenaires. D'ailleurs, le diplôme est délivré par un conseil d'entreprises et ce sont elles qui font évoluer les méthodes et les contenus pédagogiques. L'école est totalement connectée à son écosystème.



MATHIEU CHAMPELY
Directeur pédagogique régional, Epitech Lyon.

« Nous avons vu pousser ces entreprises depuis 2007, date de notre installation. A la Part-Dieu, il y a une densité représentative dans l'I.T. et le numérique, une belle dynamique. »

TUBÀ : comment créer les « bons » services ?

Le TUBÀ veut créer des débouchés aux données publiques, privées et personnelles sous formes de services innovants dans la ville « futée », un terme que sa directrice, Léthicia Rancurel, préfère à la ville « intelligente ». Car Tuba est aussi une manière de faire, collaborative, buissonnante, décentralisée, bien éloignée d'un cerveau, organisant d'en haut l'ensemble de la dynamique innovante. C'est ce que traduit le slogan « Accompagner, Accélérer et Accéder au marché » du prochain challenge que le TUBÀ va lancer : une ambition qui montre bien la dimension économique de ce lieu unique !



LÉTHICIA RANCUREL
Directrice du TUBÀ.

►
**LES CHIFFRES
CLÉS DE 2015**

**65 événements
organisés en 2015.**

**103 startups
rencontrées.**

**62 visites
d'entreprises et
délégations.**

**19 expérimentations
en saison 1.**

**3000 visiteurs
dans le lab.**

1900 tubeurs

L'innovation urbaine a besoin, à parts égales, de technologie et d'écoute du citoyen. TUBÀ se place précisément à la croisée des chemins, dans l'objectif de co-construire avec la population les services de la ville de demain. Le tout en cherchant résolument la légèreté des structures et l'organisation souple capable d'encaisser un rythme et une intensité très élevés. Car il s'agit au bout du compte de « chasser en meute », collectivité, grands groupes, PME innovantes et start up, dans un marché très concurrentiel, comme le rappelle Léthicia Rancurel.

Les fées au-dessus du berceau

La directrice de TUBÀ identifie les épisodes qui se sont succédés pour lui donner ses contours actuels.

1 – Une Métropole avec l'ensemble de ses communes qui établit une stratégie d'Open Data.

2 – De grandes entreprises qui se montrent intéressées par l'idée d'un lieu où données privées et publiques pourraient être mises en commun pour créer de nouveaux services et tous les acteurs de l'innovation, pôles, cluster, etc. qui se mobilisent.

3 – Le projet Part-Dieu qui s'accélère et donne à la fois un lieu d'implantation idéale pour se trouver près des citoyens, et l'occasion d'expérimenter de l'innovation urbaine en direct.

Collaborer et co-construire

« SRF, Veolia et EDF ont été les premières, et nous avons aujourd'hui neuf grands groupes qui souhaitent travailler sur les

données avec la collectivité. Et qui sont convaincues qu'il faut travailler en agilité avec le tissu des PME et des start up, et co-construire avec les citoyens pour comprendre très en amont quels services imaginer », explique Léthicia Rancurel. Si une large collaboration public-privé est nécessaire pour élargir le champ des possibles, le contact avec les citoyens est indispensable pour identifier les services porteurs pour la ville du futur. Le TUBÀ intervient à ces deux niveaux.

Il est d'abord un lieu dédié, ouvert, accueillant, favorable au croisement des jeux de données privées et publiques. Un des exemples de projets collaboratif



identifié concerne la mise à disposition par EDF de données d'éclairage public prises à haute altitude. Ces big data peuvent être mis à disposition d'acteurs de la mobilité, comme Keolis par exemple pour co-construire des services innovants.

Vite, plus vite grâce aux tubeurs

Pour répondre à cette question, le TUBÀ peut s'appuyer sur des citoyens testeurs, ce qui est un exceptionnel accélérateur. Il dispose d'un vivier de près de 2000 citoyens actifs et volontaires, et a établi le contact avec des associations qui peuvent mobiliser leurs adhérents, et avec le Club des Entreprises Part-Dieu qui peut solliciter les salariés. Car lorsqu'une idée de service émerge, il faut aller très vite.

« Nous sommes organisés pour cela, explique Léthicia Rancurel. Une start up est venue nous voir avec un objet connecté qui apprend lui-même à gérer le chauffage en fonction des habitudes de la famille. Sur ce type de nouveau service, nous pouvons mobiliser des citoyens pour travailler sur le design d'usage et l'appropriation de cette innovation. Sur des questions de qualité de l'air, par exemple, nous pouvons faire des liens avec une association d'insuffisants respiratoires pour tester des services qui amélioreront leur qualité de vie. En 2015, plus de 100 start up sont venues au TUBÀ trouver de telles conditions d'expérimentation qui permettent de faire la preuve du concept de son idée et ainsi réduire le temps de mise sur le marché » précise Léthicia Rancurel.

Bientôt, une ville plus lisible et facile

« Le TUBÀ peut proposer une prestation d'accompagnement sur un protocole

d'expérimentation, mais aussi un retour d'analyse du comportement et des préconisations », poursuit Léthicia Rancurel.

L'i-girouette installée devant le TUBÀ est un objet technologique imaginé par une PME, Charvet Digital Media, très pertinent au moment où la métropole travaille sur un marché d'éditorialisation de l'espace public. Interactive, l'i-girouette répond aux questions des passants sur la direction à prendre par le biais d'une application. « Grâce au test réalisé avec un prototype, nous pourrions analyser quelles informations sont recherchées, comment les questions sont posées, etc. Nous allons travailler aussi sur d'autres usages possibles de cet objet, dans un centre commercial, un parc d'attraction, un aéroport. Et si ici, devant la gare, 50 personnes sur 100 demandent où est la station de taxi, le plus simple sera sans doute de rajouter un panneau. » Le citoyen testeur aura participé à faire une ville plus facile à lire.

Le citoyen volontaire fonde la capacité d'expérimentation du TUBÀ, et rapproche le concept d'un service de son déploiement marchand: une spécificité remarquable. « Plusieurs collectivités sont engagées dans l'ouverture des données, quelques unes, moins nombreuses, pratiquent les mélanges des données publiques et privées. Mais nous sommes les seuls en France à rajouter la dimension citoyenne avec la proposition d'« expérimenter » très tôt son idée avec les usagers. Le lieu qui nous ressemble le plus se situe à Osaka, au Japon: il héberge des entrepreneurs, fait des tests d'outils innovants avec de grandes entreprises, a une fonction d'animation. En revanche, il s'intéresse à tous les domaines, alors que nous sommes concentrés sur les services urbains.

L'humain et la culture, prisme indispensable

Une spécialisation très utile pour investir la dimension culturelle si essentielle en matière de services. L'ancrage local et l'ouverture internationale sont également utiles, pour comprendre qu'un service de type Vélo'v, si prisé à Lyon aurait sans doute un déploiement limité dans un pays comme la Suède où chacun possède son vélo et où personne ne craint le vol... « Dans le service numérique, on bascule très vite vers l'humain, les habitudes, les questions d'appropriation. C'est ce qui nous a poussé à intégrer une sociologue-anthropologue dans l'équipe du TUBÀ », indique Léthicia Rancurel.

La formule TUBÀ, originale à plus d'un titre, intéresse déjà plusieurs collectivités nationales mais aussi à l'international, qui souhaitent s'inspirer de ses bonnes pratiques.

Qu'est-ce que TUBÀ ?

- Un nom, TUBÀ, contraction de tube à essai, tube à expérimentation. Pour affirmer son droit à l'innovation.
- Un lieu, sur le parvis de la gare. Pour être ouvert, accessible, à la croisée de flux d'une grande mixité sociale, générationnelle, etc.
- Une association d'acteurs publics et privés Lyon Urban Data.
- TUBÀ crunch, des rencontres entre grands groupes et start up.
- TUBÀ K'fé, des rencontres avec les citoyens.
- TUBÀ'Xperts, des conférences ouvertes à tous.
- Tub apéro, des rencontres informelles et conviviales entre entrepreneurs.





« L'avantage est toujours dans l'ouverture »

Entretien avec Stéphanie Paix,
présidente du directoire.
Caisse d'Épargne Rhône-Alpes

Qu'est-ce qui vous a poussé à vous intéresser au projet Lyon Part-Dieu?

Nous y sommes implantés ! Et une entreprise qui vit en dehors de son système, sans ses clients, ne vit pas très longtemps. La Caisse d'Épargne a la particularité de s'adresser à tous : elle est la banque des particuliers, des entreprises, du logement social, des collectivités. Nous sommes acteurs des grandes réalisations, mais comme pour l'iceberg, 90 % de notre activité correspond à un travail de fournis du quotidien.

Je trouve intéressant d'être à l'écoute de la façon dont bouge une ville, d'abord intellectuellement, et ensuite parce que nous sommes potentiellement le banquier de tous les acteurs du territoire. Quand vous comprenez comment bouge un territoire, finalement vous êtes beaucoup plus à l'aise pour le financer et vous prenez moins de risques. Notre activité consiste à analyser une situation de façon presque scientifique pour arbitrer nos financements. Et puis nous sommes l'une des plus anciennes entreprises de la Part-Dieu.

En quarante ans, la Caisse d'Épargne a fait plusieurs « paris » résidentiels?

Oui ! La Caisse d'Épargne a quitté la place de la Bourse dans la Presqu'île pour s'installer à la Part-Dieu avant même que la gare soit construite, en 1977. Et la décision avait été prise plus tôt encore, sans doute cinq ans avant. L'installation était un énorme pari sur l'avenir. On peut apprécier à distance la capacité de mes prédécesseurs à accompagner le territoire, à faire confiance à ce qui était, il faut le rappeler, un marais. C'était plus coura-

Quel intérêt pour une grande banque comme la Caisse d'Épargne de participer au projet Lyon Part-Dieu ? Pourquoi se soucier de la qualité du tissu économique du quartier au point de soutenir l'installation de PME ? Pourquoi choisir de réhabiliter son immeuble historique plutôt que de réaliser une conséquente plus-value ? Les réponses de Stéphanie Paix, qui ne cache pas un enthousiasme « presque militant ».

geux que de choisir Incity aujourd'hui, même s'il faut quitter pour cela notre emplacement actuel, qui est l'un des plus beaux du quartier, face à la gare.

C'est en quelque sorte une marque d'adhésion au projet Part-Dieu ?

Le parti pris du projet Part-Dieu est extrêmement intéressant, finalement à l'inverse de celui des années 1960 où l'on voulait mixer un centre commercial avec des bureaux. La volonté est de redonner plus de vie, de repositionner l'individu dans un espace qui sera plus agréable, plus chatoyant et où les communications transverses Nord-Sud, Est-Ouest vont être facilitées, où l'on mettra en perspective le cœur de la ville avec son poumon économique.

Le tout avec de l'existant, ce qui est un challenge assez fascinant. Quand vous partez d'un marais, vous pouvez faire ce que vous voulez, c'est facile. Il faut avoir la vision, la constance. Mais transformer à partir de bâtiments qui existent, en tenant compte des centaines de milliers de gens qui passent chaque jour, chaque mois, chaque année, et sans empêcher le quartier de continuer à vivre et à prospérer !

Je trouve aussi très intéressant de voir tous les acteurs qui s'impliquent dans le projet et la capacité de la SPL Lyon Part-Dieu de faire la synthèse entre les préoccupations politiques au sens de la cité, celles de la Métropole, des habitants du quartier, de l'aménagement du territoire, des préoccupations économiques... Certains travaux sont financés par le public, d'autres par les acteurs privés et l'ensemble prend depuis un certain temps. Différents acteurs venus de divers horizons

savent discuter entre eux. On est à l'aube d'un projet ambitieux, mais aussi très construit.

C'est plus que de l'adhésion !

Ce projet me plaît et je m'y reconnais. Je le dis souvent, nous sommes une banque qui est là depuis 200 ans, et je l'espère pour encore 200 ans au minimum. Quand on voit les projections de la rénovation de la gare, les nouveaux immeubles qui vont pousser, on se place au moins sur une perspective de dix ou quinze ans. J'aime l'idée d'être à contre-courant de cette société de l'immédiateté dans laquelle nous vivons, de réfléchir à la cité, au sens grec. À long terme. En même temps, tout bouge très vite. Pour discuter de l'achat d'Incity, la tour dans laquelle nous emménageons le 15 janvier, nous avons fait, il y a deux ans un graphe sur la programmation des immeubles à venir dans les dix ans. Nous l'avons remis à jour récemment. Les évolutions sont spectaculaires.

Si un banquier doit comprendre son environnement pour faire son travail, participer à un projet de quartier est quand même une étape de plus ?

Nous avons effectivement trois casquettes dans ce quartier. Celle de banquier, d'investisseur dans la tour Incity, mais nous restons aussi propriétaire du bâtiment actuel. Plutôt que de vendre le terrain, et de faire une belle plus-value, nous avons décidé de travailler sur le réaménagement de ce site dans un sens presque militant. Notre conviction est que ce quartier, qui a été beaucoup réservé aux grandes administrations, aux grandes entreprises manque de PME. Nous souhaitons les ramener au cœur de la Part-Dieu.

L'offre immobilière du quartier ne leur était pas vraiment destinée?

Pour faire émerger un quartier rapidement, il faut d'abord s'adresser aux gros puis pêcher des petits. Il se trouve qu'à la Part-Dieu les superficies disponibles et surtout les prix ont freiné l'arrivée des PME. Nous apportons une position d'investisseur dans la corbeille de la mariée, et aussi de « réaménageur d'espace » de notre tour. Avec un beau projet de réhabilitation, très original, qui donne les moyens aux PME de réinvestir la Part-Dieu. Et notre cible ne se réduit pas aux PME innovantes, ce qui est très à la mode, elle se veut plus large. Il y aura aussi un incubateur dans les futurs locaux, qui va ouvrir avant même la réhabilitation, à côté d'Incity en locaux provisoires.

C'est la nature de l'offre immobilière qui dessinera le quartier?

Nous avons un taux de vacance faible, des programmes qui partent rapidement grâce à une très bonne régulation sur la délivrance des permis de construire. Cette ville et ce quartier ont la capacité à attirer des investisseurs importants. Mais il faut aussi donner la possibilité à des PME d'acquérir quelques milliers de mètres carrés chaque année.

concevoir un projet architectural, technique et financier qui rende compatible leur venue. Notre projet est construit autour de cette idée, et non comme un investisseur habituel. Nous sommes partis de la volonté de mettre dans le bâtiment un incubateur, une pépinière, des locaux réservés aux PME, le reste étant plus classique. Il y aura des petits lots de trois, quatre mille mètres carré pour que des PME ou des ETI viennent implanter leur siège social. Ce sera très divers, très varié. Je suis une une farouche militante de la diversité, de la mixité économique.

La mixité, la fertilisation, les croisements, ce sont des mots de l'innovation que les PME porteront mieux que les autres entreprises?

L'innovation ne se décrète pas. Les petites entreprises et les jeunes - cela ne se recoupe pas forcément - ont une agilité particulière. Les PME gardent un fonctionnement souple, flexible. Les plus anciennes ont besoin de se rajeunir de l'intérieur. Nous avons des modes de fonctionnement trop lourds, établis, basés sur l'autorité et non sur le leadership. Pour nous, le projet de déménagement à Incity est un vrai projet managérial pour transformer ce mode de fonctionnement interne. Une transformation, pas un simple déménagement!

Créer les conditions de l'ouverture?

Oui, il faut le vouloir. Et ensuite, laisser faire. Alors qu'il est très compliqué dans une entreprise comme la nôtre de laisser faire.

On avait deux prismes pour notre arrivée dans Incity : soit organiser les différentes directions les unes au-dessus des autres, en fonction de notre organigramme, soit essayer d'installer les équipes en fonction de leur plus grande proximité métier, ce qui revenait à bousculer les structures. C'est ce que nous avons fait. La décision a été prise au directoire, en deux secondes, il y a plus d'un an maintenant, puisqu'on a fini le macro zoning début 2014 et micro zoning l'été 2014.

Et on perçoit déjà, de façon très nette, l'influence de ces décisions d'aménagement sur les modes de travail de notre entreprise, de plus en plus ouverts et collaboratifs. C'est dans cet état d'esprit que nous avons essayé d'enrôler le plus de collaborateurs possibles dans la mise en œuvre de ce projet.

Et ça a fonctionné?

Ah oui! Pas loin de 300 personnes sur 700 ont participé de près ou de loin aux travaux. Certains ont réfléchi à l'aménagement d'une cafétéria avec des espaces de convivialité. D'autres ont été des pilotes de la dématérialisation des flux (réservation de salles, réservation de véhicules, notes de frais). L'idée étant que chaque collaborateur dispose d'un petit portail, qui lui permette de gérer tout son administratif, si possible sur son smartphone. Les effets RH ont été extrêmement bénéfiques, avec des gens qui ont pris des initiatives. Nous avons eu un petit déjeuner sur la transversalité. Il y avait des tréteaux



“Une entreprise qui vit en dehors de son système, sans ses clients, ne vit pas très longtemps!”

STÉPHANIE PAIX

Pourquoi cette position? Je crois que l'achat d'Incity a été le déclencheur. Cette tour restera pendant très longtemps un objet assez emblématique dans Lyon. Par sa taille, son allure, son positionnement à cheval entre le quartier d'affaire et la ville. Et puis, surtout cette espèce de surprise à laquelle personne ne s'attendait : la Caisse d'Épargne l'a achetée! On ne l'a pas fait pour l'image, mais cela nous a positionné assez naturellement. La raison profonde est la nécessité de faire des travaux de reconfiguration totale pour respecter les normes énergétiques. Les travaux nous obligeaient à déménager pendant quelques années ce qui coûtait cher. Et ce qui était dans un premier temps, une alternative financière, est devenu quelque chose de complètement différent, une sorte d'engagement.

Vous parlez de soutenir l'installation des PME - et pas seulement les plus innovantes. Comment faire?

Je pense que les grandes entreprises ont besoin des petites pour se ressourcer et pour interagir. Un super quartier d'affaires hyper dynamique, bien. Une sorte de cluster tertiaire avec des PME, mieux. Encore faut-il





“Nous apportons une position d’investisseur dans la corbeille de la mariée, et aussi de « réaménageur d’espace » de notre tour. Avec un beau projet de réhabilitation, très original, qui donne les moyens aux PME de réinvestir la Part-Dieu.”

STÉPHANIE PAIX

sur l’esplanade devant l’entrée, avec un grand slogan « la transversalité c’est du gâteau ». Il ne faut surtout pas chercher à encadrer cela. On apprend la souplesse d’encadrement.

L’innovation c’était de penser à l’aménagement avant de réfléchir aux structures?

Réorganiser les structures, c’est l’enfer dans une entreprise comme la nôtre parce que, il faut faire des quantités de dossiers, passer devant des commissions, des comités, etc. Alors qu’à l’occasion d’un déménagement, simplement dire qu’on va installer les équipes les unes à côté des autres, c’est facile.

Vous avez parlé de l’environnement de vos clients. De l’interne. Vous avez aussi des concurrents. Quel est l’intérêt de travailler avec eux?

Les intérêts communs sont nombreux. L’avantage est toujours dans l’ouverture. Quand vous allez voir chez les autres comment ils travaillent, comment ils s’organisent, comment ils affrontent un certain nombre de problèmes auxquels vous-mêmes vous êtes confrontés, vous devenez plus intelligents.

Quelle importance pour vous d’être dans un quartier attractif, dont les évolutions vont être scrutées largement?

L’attractivité de la Métropole est absolument fabuleuse. Etre à la fois un acteur qui y vit et qui participe à sa transformation, cela nous donne une grande fierté. Rajeunir, se moderniser, évoluer, essayer de prendre de l’avance sur son temps plutôt que de suivre, c’est exac-

tement l’image que nous voulons donner de la Caisse d’épargne. Elle est aujourd’hui une vieille dame, certes très sympathique et qui inspire confiance, mais il faut essayer de penser demain différemment.

Être dans un quartier qui bouge aide à la transformation.

Oui, bien sûr. Et puis, à partir du moment où on vous donne la possibilité de prendre la parole, le faire devient un devoir. Nous sommes à l’aube de dix années assez fascinantes sur la transformation de ce quartier. L’observer de près et de l’intérieur est assez génial. D’autant que ce mouvement est très en phase avec la capacité de l’ensemble de la ville à se transformer. Lyon n’est pas pour rien une des villes les plus attractives au monde. Il y a une très grande continuité dans cette vision du renouveau qui est fabuleuse.









L'accueil est une valeur économique

Entretien avec Jacques de Chilly,
directeur général adjoint en charge de l'Economie
et de l'International à la Métropole de Lyon.

**Un quartier tertiaire a-t-il
besoin d'être vivant? Beaucoup
fonctionnent bien pourtant en l'étant
très peu...**

On a beaucoup communiqué sur la Part-Dieu comme quartier tertiaire, quartier d'affaires mais, en même temps, c'était logique d'utiliser les termes que tout le monde comprend : « business district ». L'enjeu actuel est de faire la démonstration que la Part-Dieu vaut davantage que cela. Justement, la Part-Dieu n'est pas la Défense, mais un quartier à vivre 24 heures sur 24. Pour moi, c'est une dimension assez fondamentale de l'attractivité de ce quartier. Déjà, les gens qui découvrent la Part-Dieu, réalisent que ce n'est pas une simple adjonction d'immeubles de bureau il y a de grands équipements culturels, des aménagements urbains qui rendent la ville agréable, des commerces, des logements. C'est un quartier à vivre et à habiter, tout proche du centre historique de Lyon, ce qui n'apparaît pas encore avec assez de force. Bien sûr, les principaux arguments d'une implantation à la Part-Dieu sont plutôt la connectivité, l'accessibilité à la gare et la connexion en transport urbain avec l'ensemble de la métropole. Mais on peut déjà dire aux entreprises : « Certes c'est bien connecté, il y a de beaux objets immobiliers, mais les gens peuvent y habiter, vivre, se détendre, se cultiver. » Cela correspond à des tendances fortes d'aujourd'hui et de demain pour les cadres ou les non-cadres qui travaillent dans ces immeubles de bureaux. Ils veulent pouvoir habiter sur place, éviter de prendre leur voiture ou même des transports publics pour venir travailler et alterner les temps de loisirs et le temps libre à leur guise. Les temps de travail sont moins

Un quartier positionné autour de l'accueil ? Vivant, riant, intense ? Rien de plus agréable pour ses habitants, les salariés des entreprises qui y sont installées. Mais de tels critères de qualité, si peu mesurables ont-ils réellement une valeur économique ? Sont-ils monnayables sur un marché exigeant ? Ont-ils cours et sont-ils appréciés à l'échelle internationale ? Oui, oui, et oui, répond Jacques de Chilly.

définis. Quand on appelle quelqu'un, on ne sait jamais s'il est à son bureau, dans sa salle de bain ou dans le train : il traite malgré tout ses affaires de la même manière. Le fait qu'on aille vers un quartier vivant, accueillant, est certainement un grand argument d'attractivité de la Part-Dieu pour demain, qui n'est pas encore assez visible parce que le quartier est en train de se transformer.

La vie du quartier est intéressante pour les directions RH qui recrutent plus facilement. Mais y a-t-il un enjeu d'image plus global, et décisif pour une grande entreprise ?

Les grandes entreprises sont de plus en plus sensibles à l'attractivité de leur marque, mais aussi à la qualité de leur implantation par rapport à des cadres. Cela peut paraître paradoxal avec 10 % de chômeurs, mais sur certains postes, ces éléments jouent beaucoup. La qualité de vie au travail, l'agrément de la localisation, la capacité d'avoir son logement bien connecté à son lieu de travail. C'est d'ailleurs ce qui globalement fait la différence entre Lyon et Paris.

Dans la décision d'une implantation, les interlocuteurs ne sont plus les mêmes qu'il y a dix ans ?

La décision devient plus globale. La question financière reste majeure, mais l'aspect RH est souvent la question numéro un. Dans le cadre de l'agence de promotion de la région lyonnaise, l'ADERLY (NDLR dirigée par Jacques de Chilly de 2006 à 2015), nous avons travaillé avec Pôle emploi et il est apparu que les entreprises qui envisageaient de s'implanter à Lyon demandaient en 1 : « Est-ce que je vais

trouver ici le personnel dont j'ai besoin ? » 2 : « Est-ce que je serais capable de le fixer ? » et 3 : « Est-ce que je serais capable d'attirer ceux que je ne trouverais pas ici ? ». L'attractivité globale pour les ressources humaines est un élément-clé du choix d'une implantation, c'est évident. Et aussi la capacité de fidéliser. Donc, il faut offrir des conditions de travail qui font des salariés heureux d'être là, et qui arrivent à combiner leur vie professionnelle et leur vie personnelle de la meilleure manière. C'est d'autant plus vrai pour des jeunes cadres, que des couples avec de jeunes enfants.





Tous les services autour de la ville elle-même, ce qu'elle va offrir de particulier, avec des services innovants, éventuellement mutualisés entre les entreprises, cela devient aussi un facteur d'attractivité?

Oui. De plus en plus d'entreprises mettent en place des conciergeries d'entreprises internes quand elles ont un effectif suffisant. C'est-à-dire qu'au sein des entreprises, un service va s'occuper de repasser vos chemises, de trouver une voiture de location, voire une nounou si vous avez un problème de garde le soir. Le phénomène s'est développé aux États-Unis depuis longtemps et gagne en Europe. Il est lié aussi au mode de vie de ces jeunes professionnels aux temps de travail de plus en plus morcelés, flexibles, et qui ont besoin d'aide dans leur vie pratique. Ils veulent faire du sport entre midi à deux heures ou le soir, avoir accès facilement à des équipements sportifs ou culturels, être proches de bars ouverts le soir, d'une belle offre de restauration : tout ce qui fait aujourd'hui l'excitation d'une vie de jeunes professionnels dans les métropoles.

“La capacité de l'ensemble des acteurs à travailler ensemble a des avantages très pragmatiques : les projets avancent vite parce que tous se mobilisent. Ce que symbolise la marque commune OnlyLyon.”

JACQUES DE CHILLY

Tout cela bouscule un peu nos modèles, y compris sociaux, mais voilà ce qu'on attend d'une métropole internationale du XXI^e siècle et que les jeunes trouvent aujourd'hui à Londres bien sûr, mais aussi à Dubaï, Singapour ou Montréal. On est parfois surpris de voir des concentrations de jeunes Français dans des villes qui offrent sept mois de chaleur torride, douze mois d'humidité ou sept mois d'hiver ! Mais il y a cette espèce d'excitation de la grande ville, de la ville servicielle qui rend agréable et vous facilite la vie.

Une valeur qui n'a rien de marginal?

Ce n'est pas marginal, non. Je pense que la volonté de faire un quartier vivant fait partie de la modernité à créer à la Part-Dieu.

L'autre modernité du projet est peut-être sa gouvernance, la façon dont sont gérés les rapports public et privé. Avec un degré de proximité dont parlent beaucoup ceux qui la pratiquent. D'où vient cette spécificité?

Je pense que la relation de confiance qui s'est établie entre la Métropole et ses investisseurs et opérateurs privés est liée à sa capacité d'organiser le marché et de le réguler. En harmonisant l'offre pour éviter que deux ou trois programmes équivalents sortent en même temps, on est à peu près sûr de leur succès et les investisseurs s'y retrouvent en termes de rentabilité, avec la part de risque qui est liée au contexte économique. Si bien que la Métropole de Lyon représente deux fois la performance des autres métropoles françaises en mètres carrés commercialisés, mais souvent quatre ou cinq fois en termes d'investissements privés dans les projets.

Vous pratiquez une sorte de malthusianisme immobilier?

Oui, contre la tentation de libérer du foncier qui génère des ressources en termes de ventes de terrains pour la collectivité. Le risque est de décevoir durablement les investisseurs, sans possibilité de les remobiliser, si vous le faites trop vite et que le marché n'est pas là. À l'inverse une attitude très prudente augmente la confiance.

Prudence, mais anticipation tout de même?

L'anticipation est l'autre dimension particulière effectivement. Historiquement, à Lyon, le monde politique et celui de l'entreprise se sont toujours accordés sur les grands projets. Les grands industriels lyonnais ont toujours été impliqués dans la vie publique, et les maires successifs attentifs aux besoins de ces entreprises. Lyon n'étant pas une ville administrative, les collectivités se sont logiquement appuyées sur ses atouts industriels et commerciaux. Aujourd'hui, un dialogue de qualité existe entre la Métropole et les entreprises, entre la Métropole et les organisations patronales. Cela permet le partage d'une stratégie de développement entre la

CCI, la CGPME, l'Université, la Métropole. Et les entreprises qui s'installent ou se développent trouvent dans la Métropole et ses élus des interlocuteurs attentifs et toujours positifs vis-à-vis de leurs projets. C'est très précieux. Les entrepreneurs trouvent aussi une unité de discours, quelle que soit leur porte d'entrée, ce qu'ils apprécient beaucoup et ne trouvent pas nécessairement dans d'autres métropoles. La capacité de l'ensemble des acteurs à travailler ensemble a des avantages très pragmatiques : les projets avancent vite parce que tous se mobilisent. Je crois que la force lyonnaise est bien symbolisée par la marque commune OnlyLyon que beaucoup de collègues des autres métropoles nous envient. La relation de confiance entre secteur public et secteur privé tient aussi à la capacité de la Métropole à parler d'une seule voix.

L'héritage historique dont vous parlez explique les liens de confiance avec les plus grandes entreprises, mais comment l'élargir aux plus petites, indispensables pour nourrir un écosystème autour de la ville intelligente et de sa production ?

Ce lien existe depuis longtemps grâce à un programme dédié, Lyon Ville Entrepreneuriat, qui fédère l'ensemble des acteurs de l'accompagnement à la création d'entreprises. Cette année, nous avons engagé le pacte PME pour que la Métropole amène les grandes organisations publiques et les autres grandes entreprises à travailler avec les PME locales. Il y a aussi toute l'offre d'accueil, comme les pépinières.

Le territoire de la Part-Dieu lui-même recèle beaucoup de petites et moyennes entreprises et il est tout à fait jouable de concevoir que pour une petite start-up, la Part-Dieu soit un lieu naturel d'implantation. Et ce qui vaut

pour les cadres des grandes entreprises, vaut également pour des start-up : la qualité de vie, la connectivité avec la gare sont importantes. S'y ajoutent des éléments d'environnement créatif propres aux start-up, les incubateurs, les espaces de coworking, la connexion avec le campus Charles Mérieux d'un côté et le campus de LyonTech-la Doua de l'autre. Et cela passe notamment par le développement de produits immobiliers un peu spécifiques auxquels la SPL Part-Dieu est très attentive.

Quels seront les critères du succès dans cinq ans, dans dix ans ?

LES RÉPONSES DE JACQUES DE CHILLY

- La réalisation des objectifs chiffrés en termes de mètres carrés, de nombre d'emplois créés, de nombre d'habitants nouveaux. On ne peut pas y échapper.
- Une attractivité accrue pour les entreprises et pour les habitants : les deux sont liés.
- La qualité urbaine. Que la Part-Dieu apparaisse comme un quartier agréable à vivre, dans lequel il est facile de cheminer et où l'on se sent bien.
- Un Auditorium ou une Bibliothèque municipale intégrés davantage à l'attractivité et à la vie économique du site.
- La constructibilité. Le fait qu'émergent dans le ciel lyonnais des objets à dimension spectaculaire, au double sens du terme.
- La verticalité. Parce qu'elle permet de développer le reste, de faire un quartier avec plus de population, plus de poids, dans un espace contraint.
- Le développement à la lyonnaise. Ni comme Dubaï ni comme Shanghai. Dans le temps et dans la mesure des capacités de la Métropole qui aura continué à grandir.
- La qualité de vie des habitants plus que la quantité de nouveaux habitants que l'on pourra accueillir. L'objectif n'est pas de grandir pour grandir mais de faire de Lyon une ville encore plus agréable à vivre qu'aujourd'hui.







Ils réinventent la Part-Dieu



Lyon Part-Dieu assume depuis 40 ans le rôle de cœur stratégique de la Métropole, de moteur du rayonnement en Europe et à l'international. Afin de conforter cette dynamique et de donner toutes les chances à ce quartier de devenir un territoire toujours attractif mais également agréable à vivre, la Métropole de Lyon a initié un projet d'envergure, piloté par une structure dédiée, la SPL Lyon Part-Dieu, et conçu par les équipes pluridisciplinaires de l'AUC.

La SPL Lyon Part-Dieu est un outil d'aménagement pour la Métropole de Lyon et la ville de Lyon. Entièrement dédiée au projet de la Part-dieu, elle poursuit le travail initié par la mission Part-Dieu de 2010 à 2014, qui a permis le lancement des premières opérations et la mobilisation des acteurs publics et privés qui participent, ensemble, à la co-production.

Elle intervient notamment sur :

- l'aménagement urbain et les travaux ;
- l'animation économique ;
- la communication, la concertation et le marketing.



Mobilités structurantes affirmées et redimensionnées, capacités de développement économique renforcées et qualité de vie, président à tous les choix d'aménagement. Ce projet au long cours propose une vision équilibrée et respectueuse de l'existant, conforte les atouts et donne un nouveau souffle. Il engage un modèle de réinvention à grande échelle, avec une offre tertiaire augmentée et mieux calibrée, conjugée à une ambition forte sur les logements et les espaces collectifs. Pour concilier, in fine, plaisir de ville et performance.



**VOUS RENSEIGNER
SUR LE PROJET
ÉCONOMIQUE?
DÉVELOPPER VOTRE
ENTREPRISE?**



Thierry Perraud,
Directeur du projet
économique,
SPL Lyon Part-Dieu
T. + 33 (0)4 28 000 606



Chloé Dobiche,
Développeuse économique,
SPL Lyon Part-Dieu –
Métropole de Lyon
T. + 33 (0)4 28 000 607

Maison du Projet
Ouverture le mercredi
de 10h à 13h et de 14h
à 19h, les jeudi et vendredi
de 14h à 18h.

info@lyon-partdieu.com
www.lyon-partdieu.com

► Sur la stratégie économique, la SPL est
accompagnée par l'agence CMN Partners,
au sein du groupement piloté par l'AUC.

CMN Partners
Architectes de Projets

**ILS ACCOMPAGNENT LE MARKETING
ET LA PROMOTION DU PROJET**



Directeur de publication:
Ludovic Boyron
Coordination générale:
Guillaume Bruge
Coordination éditoriale:
Guillaume Bruge -
Thierry Perraud - Chloé Dobiche
**Conception, rédaction,
réalisation graphique:**
In medias res

© Mathias Ridde - Jacques
Leone - Laurence Danière -
Itemo corporate - Thierry Fournier
- David Duchon Doris - Asylum
- Alpaca - Agence d'urbanisme
pour le développement
de l'agglomération
lyonnaise - François Guy

SPL Lyon Part-Dieu
Mars 2016

SPL LYON PART-DIEU

192, rue Garibaldi
69427 Lyon Cedex 03
T. + 33 (0)4 28 000 600
www.lyon-partdieu.com

