



Mémoire de 2^{ème} année

Mention de master *Ville et Environnements urbains*

Parcours "Nouveaux modes de vie et espaces de la ville contemporaine"

Université Lyon 2 Lumière

**De la tour résidentielle au signal d'intensité urbaine :
La fabrique des lieux verticaux dans les villes françaises**

Mollé Geoffrey

14/06/2017

Directeur de mémoire : Manuel Appert

Membres de jury : Manuel Appert, Guillaume Faburel, Christian Montès

Introduction	5
Méthodologie	9
Partie 1 : De la tour comme artefact à la tour comme mode de vie	17
1-1: Une restructuration de l'imaginaire de la verticalité	18
1-1-1: Un héritage vertical stigmatisant	19
1-1-2: Les nouvelles tours résidentielles, des « synthèses inédites »	22
1-2 : L'invention d'un <i>Lifestyle</i> vertical	29
1-2-1 : La commercialisation d'un « habiter » vertical	30
1-2-2 : L'adhésion à un nouveau mode de vie urbain	34
1-3: La tour résidentielle comme objet d'un discours promotionnel	37
1-3-1 : Le nom commercial des projets, un concentré de leur dimension discursive	39
1-3-2 : Des techniques de communication innovantes	42
Partie 2 : Une marchandise mondialisée au service du développement urbain local des villes françaises	46
2-1 : La confrontation entre des modèles morphologiques verticaux mondialisés et un cadre règlementaire local prégnant	47
2-1-1 : Des productions verticales de plus en plus standardisées	48
2-1-2 : Un cadre règlementaire à la forte identité	50
2-2 : Les tours résidentielles, outils d'un développement local partenarial	53
2-2-1: La prégnance d'enjeux locaux	54
2-2-2 : L'émergence de la figure d'un opérateur urbain	56
2-3 : La verticalité résidentielle en France, une entreprise « sans risque » et doublement opportuniste	59
2-3-1 : Un risque vertical moins important en France ?	60
2-3-2 : Une question verticale monopolisée en France ?	63
Partie 3 : L'émergence d'un signal d'ancrage vertical pour la vie urbaine des villes françaises	67
3-1 : Tour d'ivoire ou symbole de mixité ?	68
3-1-1 : Des résidences verticales fragmentant l'espace	69
3-1-2 : Des logements sociaux verticaux ?	74
3-2 : Plus qu'un instrument de densification, la tour résidentielle, un signal d'intensification urbaine	76
3-2-1 : Monter pour mieux densifier ?	77
3-2-2 : Entre centralité et accessibilité, les signaux de quartiers porteurs de sens	79
3-3 : De la tour résidentielle au « lieu vertical »	85
3-3-1 : « <i>Making a vertical place</i> »	86
3-3-2 : « Un regard sur la ville »	89
Conclusion	95
Bibliographie	96
Annexes	100

Introduction

« Les hybrides ne sont pas comme tels parce qu'ils présentent une part de combinaison ou de mélange fonctionnel. L'assemblage des différences ou des contraires génère une valeur ajoutée, dans une des fonctions rassemblées ou à partir d'elles et dans une voie nouvelle. Produire quelque chose de plus que ce qui les rassemble. Produire de nouvelles espèces d'espaces, faire ainsi face au XXe siècle, celui de la rationalité et du zonage. » Vanier M, in Gwiazdzinski L. (dir), «Mutations des territoires, sur la piste des hybrides», *L'hybridation des mondes*, Elya, 2016, p243.

En passe d'abriter la Tour Elithis Danube, première tour de logement à énergie positive au monde sur ses rives, la ville de Strasbourg attire aujourd'hui les regards. De quelle espèce de tour s'agit-il ? Et qu'en est-il du cas de Bordeaux qui avec les projets Hypérion et Silva devient la première ville au monde à proposer deux tours d'habitation en bois ? Un tel scénario tiendrait presque de la science-fiction. Aussi n'y a-t-il pas une corrélation avec la récente adaptation cinématographique du fameux roman *IGH* (J-G.Ballard, 1974) avec *High Rise* (B.Weatley, 2015), ou même du retour tant attendu de *Blade Runner* (R.Scott, 1981, D.Villeneuve, 2017), lui-même inspiré de l'œuvre de P.K Dick (1968). Réinterprétés sans cesse, les imaginaires de la verticalité semblent faire de nouveau surface et ce dans toute leur variété. Dystopie sociale hiérarchique dans *IGH* (J-G.Ballard, 1974, T.Michaud, 2017), « Tour Panoptique » dans *La Zone du Dehors* (A.Damasio, 2007) ou utopie providentielle dans *Monadés Urbaines* (R.Silverberg, 1974, L.Viala, 2017) ? L'habitat vertical semble plus que jamais pris au cœur d'une confrontation de ses imaginaires. Son statut controversé, ambigu, apparaît ainsi comme le résultat d'un incessant aller-retour entre les domaines de l'idéal et du réel et il ne s'agit pour s'en rendre compte, que d'analyser l'ambivalence des représentations dont il a disposé au fil du temps.

La brièveté de l'éloge prodigué à l'égard de la Tour des Grands Ensembles en est alors un des marqueurs les plus récents mais également l'un des plus prégnants. Née selon les préceptes de la Charte d'Athènes et du Corbusier au début des années 1930, la tour résidentielle apparaît dans un premier temps sous un jour vertueux. Les tours et les barres incarnent alors un savant mélange entre modernité technique, perspectives visuelles inédites et nouveaux modes de vie leur valant d'être représentées à travers les *topoi* de l'élévation de l'âme vers les cieux (M.Eliade, 1965) dans les stratégies promotionnelles des années 1960 (R.Kaddour, 2015).

Toutefois, par une volonté néo-hygiéniste et la ferveur d'une ère constructiviste, elles glissent en 20 ans, par manque de durabilité et paupérisation vers la controverse. Exclues des stratégies urbaines françaises et européennes pour leurs effets d'enclavement, perçus comme responsables des maux sociaux des années 1980/90, les tours sont diabolisées, puis démolies par la rénovation urbaine menée par l'ANRU (R.Epstein, 2015). C'est la « déverticalisation », (V.Veschambre, 2017), un processus de déconstruction à la fois matérielle et idéelle de la figure de la tour résidentielle en France.

Si la domination ces dernières années en France d'un « stigmaté résidentiel » (P.Gilbert, 2012) rendait univoques les représentations à l'égard de la verticalité, imaginaires positifs et négatifs de la tour résidentielle semblent faire de nouveau aujourd'hui l'objet d'une cohabitation. La période d'étiage de 1980 à 2000 qui freinait considérablement l'édification de tours (M.Appert, 2016) est en effet terminée et ces dernières reprennent depuis 2012 leur place dans les programmes des grands promoteurs nationaux.

Symboles de l'intensité du mouvement constructiviste et rationaliste des années 1960, les Grands Ensembles cristallisent pour la question verticale une aversion d'autant plus forte en France qu'il semble essentiel d'étudier son retour dans ce contexte précis. Cette progressivité nouvelle toutefois, n'y est que très peu renseignée et demande donc d'être mise en perspective à travers des contextes étrangers davantage analysés. Plus que pour des tours de bureaux assimilés uniquement par la littérature à des emblèmes du capitalisme économique (C.Didelon 2010), les tours résidentielles semblent révéler des mécanismes plus complexes, interrogeant à la fois le contexte d'habitabilité et les modalités de la fabrique de la ville contemporaine.

Problème : Par quels moyens, et sous quelles formes les tours résidentielles font-elles leur retour dans les stratégies d'aménagement urbain en France ?

Lorsque le modernisme architectural louait l'émergence de véritables « machines à habiter » (Le Corbusier, 1925) en construisant des tours et des barres dans la France d'Après-Guerre, les nouveaux projets verticaux apparaissent davantage comme des produits commerciaux, des marchandises. Proposant des modes de vie « dernier cri », sertis d'une large gamme de services résidentiels spécifiques et innovants (L.Costello et R.Fincher 2005, R.Fincher 2004, 2007), elles incarnent une nouvelle vision de l'habitat vertical. L'artefact de la tour résidentielle, désignant une forme encore jugée trop négativement, s'abstrait, pour représenter davantage tout un système de pratiques, d'interactions sociales, justifiées, et légitimées par la vision innovante des promoteurs immobiliers. Rompant avec l'égalitarisme et l'équité sociale, le « *Global Lifestyle* » (R.Fincher, 2007) cible alors une « *Global Elite* » (S.Graham, 2015), et semble véhiculer des logiques de ségrégation socio-spatiale.

Les nouvelles tours résidentielles en effet, émergent dans les grandes métropoles telles que Londres (M.Appert, 2011), New York (S.Graham, 2015) Vancouver (S.Graham 2015 et L.Hodyl, 2015) ou encore Melbourne (R.Fincher, 2007 et L.Costello, 2005) et témoignent d'un marché immobilier spéculatif (S.Graham, 2015). Mondiale, cette pression à la verticalisation (McNeil, 2008) semble également standardisée, et interroge quant à la diffusion de ses formes y compris dans des contextes réticents vis-à-vis de la hauteur. C'est-à-dire que les œuvres d'art des « *Starchitects* » (S.Graham, 2015) fonctionnent comme des « *Flagships* » (N.Genaille, 2007), et résonnent avec la généralisation des modalités liées à la concurrence et à l'attractivité économique de la ville (A.Gospodini, 2002). Car si le tournant néolibéral est concomitant d'une mondialisation des échanges, il est également le marqueur de l'avènement d'une échelle urbaine et locale, prégnante à tous les niveaux dans l'analyse des mécanismes territoriaux contemporains.

La marchandise verticale et mondialisée est ainsi confrontée à des mécanismes de gouvernance plus horizontaux, comme en témoigne en France le passage du gouvernement de la ville à la gouvernance urbaine (P.Le Galès, 1995). Le gain d'autonomie, et c'est-à-dire de compétence urbaine et locale des collectivités (G.Pinson, 2010) pose alors la question de rapports plus équilibrés avec les acteurs privés, et donc les promoteurs, sur la question verticale. En effet, n'existerait-il pas en France des dispositions spécifiques en matière d'aménagement encourageant à nuancer les expressions capitalistes prises par les tours de logement à l'étranger ?

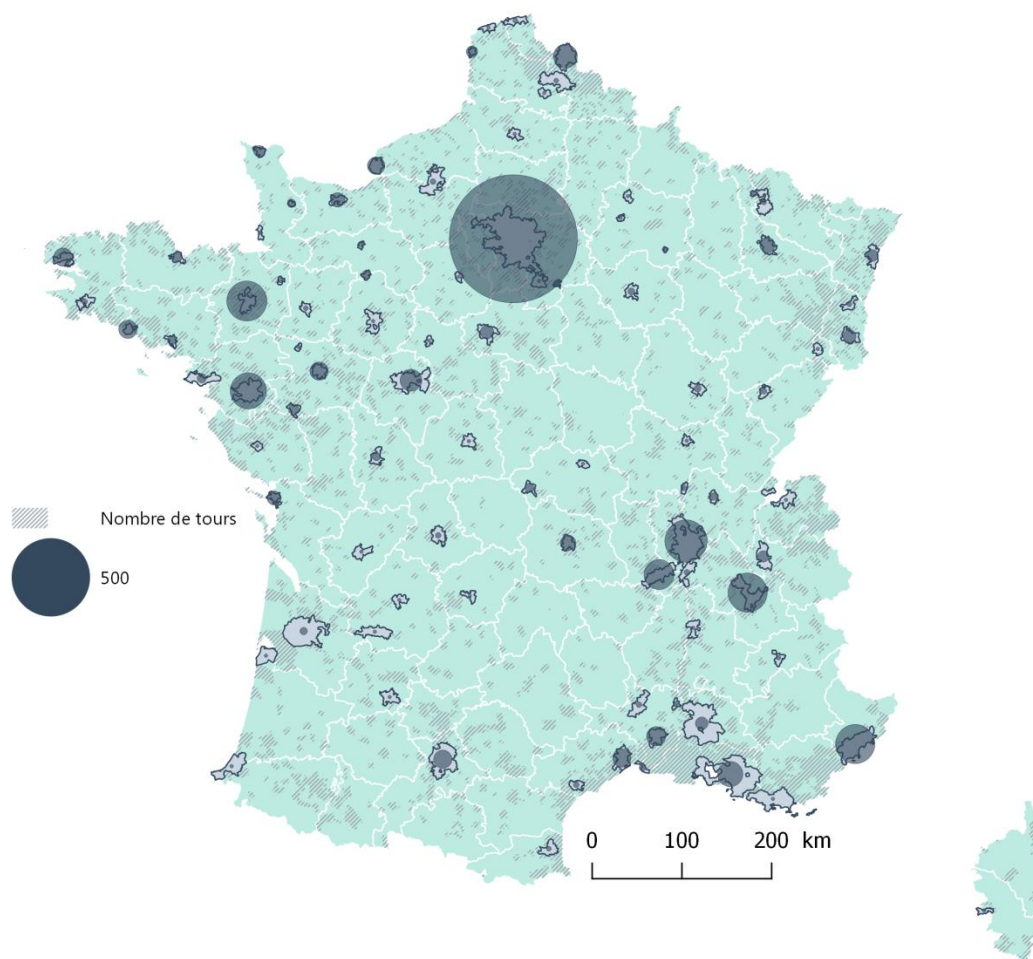
Les nouvelles tours résidentielles semblent liées au développement urbain de quartiers stratégiques pour les acteurs publics, qu'elles signent de leur dimension de « lieux symboliques » (J.Monnet, 1998), prenant place dans le paysage urbain. Justifiées par l'idéologie de la densification (J-M.Huriot, 2011), en réaction à un étalement urbain trop couteux, faisant obstacle à la durabilité environnementale et dégradant pour le bien-être collectif (E.Glaeser, 2011), elles sont réinventées à la lumière de qualités d'usage inédites. Leur rapprochement avec les injonctions au développement durable (P.Hamman, 2009, H.Meyer D.Zandbelt, 2012) semble même dépassé au profit d'une « *liveability* » (P.Howley, 2010), visant les enjeux du « vivre ensemble » à travers les imaginaires de l'habiter (Heidegger, 1956, C.Ghorra-Gobin & O.Lazzarotti, 2008) ou encore celui de la nature (F.Vuillat, 2012).

« Hyper-scalaire », la nouvelle tour résidentielle présente un double ancrage à la fois dans les circuits globaux du marché de l'immobilier, mais également dans les mécanismes du développement urbain local. Connectée à la fois aux réseaux télécommunicationnels (L.Costello, 2005) et aux réseaux urbains du centre-ville (D.McNeil, 2005), elle n'en ressort pas moins « hyper-spatiale ». Ces deux dimensions (M.Lussult, 2017), combinées à ces jeux d'échelles « glocales » (C.Montès & M.Appert, 2015) illustrent alors une certaine dimension d'hybridité constitutive des nouveaux objets des géographies de la mondialisation (L.Gwiazdzinski, 2016).

L'emphase est ainsi mise sur une tour résidentielle prise à la fois entre une standardisation des paysages et des pratiques, imposée par la globalisation du capitalisme financiarisé qui installerait un espace lisse et « plat », où les distances disparaissent, et une différenciation de celui-ci en lieux, s'affirmant comme des « prises » sur la mondialisation et représentant des ancrages de la vie sociale (M.Lussault, 2017).

Problématique : En quoi le processus de verticalisation résidentielle en France représente-t-il un passage de l'objet « tour » à la fabrique de « lieux verticaux » ?

Figure 1 : Nombre de tours aujourd'hui en France par Unité Urbaine



Source : Base Emporis
Réalisation : Baptiste Girault, 2017

Méthodologie

Initié à la question verticale au moment de la L3 à travers l'entrée de la tour, celle-ci devient rapidement pour moi un objet d'intérêt tant elle oscille entre des qualités urbaines et paysagères sans précédents et des effets symboliques et emblématiques forts. Étudiées dans un premier temps dans le cas britannique à travers une enquête menée autour des perceptions des londoniens vis-à-vis de leur *Skyline*, le cas français présente ensuite une piste d'exploration prometteuse tant inexplorée quand au retour de la verticalité résidentielle.

Focalisé sur 2 projets verticaux lyonnais portés par Bouygues Immobilier, un premier travail de recherche avait alors dressé les bases d'une analyse de ce processus reverticalisation en France et ce à travers le prisme de l'offre promotionnelle. L'objectif n'était alors pas tant de décrire ces projets, à l'aune de mécanismes d'innovation, à la fois du point de vue de leurs jeux d'acteurs sous-jacents et en matière de représentation marketing, que d'indiquer les prémices d'un réel changement imaginaire autour de la verticalité.

Quatre entretiens menés avec le directeur de Bouygues Bâtiment Sud Est, la directrice de l'agence lyonnaise de Bouygues Immobilier, une responsable clientèle de Bouygues Immobilier et le directeur de la Communication à la SPL Part-Dieu, ont ainsi mené à l'étude des projets verticaux Regards sur la Ville et Sky Avenue, localisés respectivement dans le quartier de Gerland et celui de la Part-Dieu. Bien qu'ayant incarné un certain nombre d'éléments constitutifs du système français en matière de développement résidentiel vertical, la taille restreinte de l'échantillon semblait appeler à une étude plus globale et systémique du phénomène. En résulte un protocole de recherche en trois points, suivi des hypothèses, annonçant le plan de par leur structuration.

1-La constitution d'une base de données

L'absence de littérature quant au phénomène de verticalisation résidentielle en France requérait avant d'être à même de construire des hypothèses de recherche, une avancée préalable par l'empirique. C'est ainsi que fut constituée une base données recensant le maximum de projets résidentiels verticaux en France. Cette recherche, aidée principalement par les forums d'architecture PSS Archi et SkyscraperCity a ainsi permis d'établir une liste de 74 projets verticaux, étudié chacun à travers 61 critères. En sont présentés des extraits en annexe (Figures 2 & 3). Une précision terminologique, nécessaire à l'établissement de cette base, stipule alors « qu'est considéré comme projet vertical tout édifice d'une hauteur minimale de 47m qui pas encore livré ».

Bien que la hauteur réglementaire de 50m pour l'IGH (Immeuble de Grande Hauteur) s'imposait pour caractériser ces projets, celle de 47m lui est préférée par cohérence avec les travaux précédents, le projet Regards sur la Ville (47.53m) porté par Bouygues ayant lui-même été considéré comme un projet de tour auparavant. De nombreux projets dignes d'intérêt auraient été perdus par cet écrémage.

La dimension de « projet » est également une dimension d'intérêt tant il s'agissait de se placer dans une démarche prospective afin de pouvoir être à même de dégager l'idée d'une certaine progressivité de la verticalité résidentielle en France. Encadrée entre 2017 et 2021, leur date de livraison témoigne alors de cette avancée du phénomène en France.

Plutôt que d'en livrer ici une interprétation globale, seront disséminés tout au long du travail de recherche les fruits de plusieurs résultats d'analyse regroupant tout ou partie des projets à travers l'apport de résultats chiffrés, intégrés au texte, et/ou présentés sous forme de tableau.

2-La délimitation de cas d'étude

On choisit pour ce travail de se placer du côté de l'offre des nouveaux projets verticaux, et donc des promoteurs. Il s'agit en effet, à travers leur discours, d'obtenir des informations supplémentaires par rapport à celles plutôt objectivées et récoltées dans la base. La partie quantitative du protocole se voit ainsi complétée d'une dimension plus qualitative.

L'objectif étant de décrire le phénomène de reverticalisation en France dans toute sa variété, sa complexité, sont choisis des cas d'étude plus spécifiques, regroupés en deux catégories :
-Dans un souci de faisabilité : les projets étudiés au cours des travaux précédents, Regards sur la Ville et Sky Avenue à travers les différents entretiens abordés précédemment. Les retranscriptions ainsi que la grille d'entretien associée sont répertoriés en annexe.

-Le choix de trois projets supplémentaires et singuliers, le projet H99 à Marseille, les deux tours en bois Silva et Hypérion à Bordeaux. Ils font suite à trois entretiens téléphoniques obtenus respectivement auprès de la responsable du projet chez Constructa Marseille, le directeur innovation Sud-Ouest de Kaufman & Broad ainsi que le directeur général innovation de Woodeum, promoteur spécialisé sur la filière bois. Les retranscriptions ainsi que la grille d'entretien associée sont répertoriés en annexe.

Les projets de tours n'étant pas encore construits, il s'agit de les appréhender par le biais des documents de communication qu'ils renvoient. Eux même reflets de la légitimité et des dimensions d'autorité des acteurs la promouvant, ces documents de communication illustrent également les jeux d'acteurs ayant permis la concrétisation de ces derniers. Les entretiens seront donc agrémentés en plus d'éléments de communication, orientés donc davantage autour des différentes plaquettes commerciales des projets afin d'étudier les discours qui les entourent, mais également autour d'autres projets de la base, choisis en fonction des propos avancés.

Regards sur la Ville : Inclus avec Autour d'un Jardin dans la vaste opération Follement Gerland menée par Bouygues Immobilier le long de l'Avenue Jean Jaurès, il fait preuve d'un certain succès auprès des acheteurs. Accompagné d'un nombre très important de services à destination du « vivre ensemble », Regards sur la Ville témoigne toutefois d'une différenciation sociale marquée avec l'autre partie du grand projet, moins haute...

Sky Avenue : S'implantant dans le quartier vertical de la Part-Dieu, Sky Avenue représente le choix d'un prix du foncier très élevé. Il doit donc s'entendre comme la tentative de réinsuffler de la fonction urbaine par le logement, et ainsi de diversifier l'offre traditionnellement tertiaire du second quartier d'affaire de France. Porté par Bouygues Immobilier, Sky Avenue désigne une résidence de standing ne laissant aucune place pour du logement social. L'objectif est donc dès lors d'attirer une clientèle plus aisée, voire des investisseurs et proposer des services innovants, communs aux habitants mais également aux résidents temporaires de sa partie hôtelière, dédiée presque d'entièrement au tourisme d'affaire. Vaste projet s'accompagnant d'équipements publics (crèche), d'un parc public ou encore de la rénovation de la barre Desaix, il témoigne tout de même de jeux d'acteurs maîtrisés en partie par la collectivité et dans le cas de l'opération Part-Dieu de la SPL créée à cet effet.

Silva & Hypérion: Le projet Euratlantique à Bordeaux entraîne depuis son commencement bon nombre de modifications structurelles de la ville de Bordeaux qui mute à une vitesse considérable. En effet, après une patrimonialisation exemplaire de son centre-ville et le réaménagement des quais, le maire A.Juppé se lance aujourd'hui dans une opération de requalification urbaine autour du secteur Belcier, derrière la Gare St Jean, en vue d'accueillir prochainement la LGV Europe Atlantique reliant Bordeaux et Tours pour permettre un ralliement de la capitale en un temps record. La ville ne disposant d'aucun vrai bâtiment signal ou totem vertical, c'est bien dans l'enceinte de ce quartier que deux nouveaux projets verticaux vont faire leur apparition en 2018 et 2019, les projets Hypérion et Silva. Le projet Silva accueillant des logements HLM dans une de ses extensions, Hypérion est lui plus esthétique. Ils incarnent le retour de la filière bois dans la construction innovante contemporaine et élargissent l'imaginaire de la verticalité jusqu'à lui conférer quasiment le statut d'environnement paysager naturel, dans le sens que l'homme entretient avec le végétal et le bois un rapport originel.

H99: Le Parc Habité d'Arenc et ses quatre projets verticaux prend aujourd'hui du retard. Alors même que le projet H99 existe depuis 8 ans déjà, celui-ci ne s'inscrit pas dans un processus de ZAC et avec ses 99m, dépasse également la norme IGH. Calqué sur le modèle du *condominium* américain, il s'agit d'un projet d'intérêt car ne partageant que très peu de critères communs avec l'idée d'un projet vertical « à la française ».



Figure 4 : Projet du Parc Habité d'Arenc à Marseille, H99 à gauche
(Source : <http://www.atelierslion.com/projets/lesquaisdarenc/>)



Figure 5 : Projet Sky Avenue à Lyon
(Source : <http://www.skyscrapercity.com/showthread.php?t=1944057>)



Figure 6 : Projet Silva à Bordeaux
(Source : <http://www.cmpbois.com/articles/euratlantique-silva-immeuble-bois-18-niveaux-50-metres.html>)



Figure 7 : Projet Hypérion à Bordeaux
(Source : https://www.lesechos.fr/14/03/2016/lesechos.fr/021764763411_la-tour-en-bois-hyperion--vedette-du-jour-a-bordeaux.htm)



Figure 8 : Projet Regards sur la Ville à Lyon
(Source : <https://www.bouygues-immobilier.com/programme-neuf-lyon-regards-sur-la-ville>)

3-Une comparaison internationale

Une mise en perspective avec d'autres contextes plus maîtrisés apparaissait essentielle afin de questionner l'existence d'une « reverticalisation à la française ».

La mission de terrain à Londres dans le cadre de la chaire avec Bouygues et IMU et du stage recherche de cette année a ainsi mené du 24 au 27 Avril 2017 à la réalisation de trois entretiens singuliers menés auprès d'acteurs locaux et distincts. Il s'agit tout d'abord d'un des directeurs de Linkcity Uk, filiale promotion de Bouygues Construction pour qui une retranscription partielle a pu être effectuée, de C.Whitehead, une économiste rencontrée à la LSE (London School of Economics) et un collègue d'acteurs publics lors d'une réunion à la Historic England afin de débattre des résultats obtenus par mon maître de stage M.Appert au terme de l'ANR *Skyline*. L'objectif en effet était alors d'étudier leur(s) appréhension(s) quant au développement des tours à Londres et ainsi avec un regard plutôt nouveau sur la question.

Ces différents éléments de perspectives apportés par le cas britannique jalonnent ici encore l'ensemble du propos.

4-Hypothèses annonçant le plan du travail de recherche

Partie 1 : De la tour comme artefact à la tour comme mode de vie

Plutôt qu'une apparition *ex nihilo*, la nouvelle tour résidentielle résulterait d'un mécanisme de construction prenant comme point de départ la figure stigmatisée de la tour des Grands Ensembles (P.Gilbert, 2012). Compris comme un processus d'innovation, un tel mécanisme serait concomitant d'un tri, d'une sélection et d'une recomposition d'éléments (E.Brulé & L-K.Audebrand, 2009) alliant hautes qualité environnementales, vues surplombantes et permettant une restructuration de l'imaginaire de la verticalité. « Synthèses inédites » tournées vers l'idée de progrès, les projets verticaux laissent de côté leur qualificatif de « tour » et n'apparaissent plus comme des objets techniques, mais socio-techniques, dorénavant structurés autour des nouveaux usages et besoins d'une société contemporaine.

Décisive dans l'optique d'une appropriation de l'innovation, la focalisation de l'action des promoteurs sur la mutation expérientielle de l'espace (M.Lussault, 2017) impacte fortement les imaginaires verticaux jusqu'à les rendre désirables. Le triptyque utilisateur, innovation, imaginaire (P.Musso, L.Ponthou, E.Seuillet, 2007) est en effet visé à travers l'apport de services inédits à l'intérieur de la tour (L.Costello, 2005, R.Fincher, 2007). Bien plus significative pour l'usager que des prouesses techniques tournées vers le futur (P.Musso, L.Ponthou et E.Seuillet, 2007), cette offre dialogue directement avec leur « habiter » (M.Heidegger, 1956). La verticalité résidentielle dès lors, ne représente-t-elle pas un nouveau mode de vie attractif, et qui plus est « en vogue »?

L'innovation n'est actée comme telle que dès lors qu'elle est appropriée (N.Alter, 2000). Elle doit donc pour cela être montrée, donnée à voir. Ce sont précisément ces modalités de représentations des projets verticaux, à travers les stratégies de communication urbaine, ces discours, ces « *narratives* » qui vont abattre les frontières entre la matérialité de l'objet tour et les modes de vie, « *lifestyles* » (R.Fincher, 2004) sous-jacents. Existeraient ainsi des stratégies discursives de différents types (L-K.Audebrand et A.Iacobus, 2009), certaines modulant le degré d'ancrage de l'objet promu par rapport à son environnement, ou alors à d'autres objets du même réseau. Si le nom commercial des différents projets est susceptible d'en représenter un bon indicateur, le travail sur les médias, sur les véhicules des images de la promotion immobilière semble à même, grâce à des technologies supérieures, de flouter encore davantage les contours du réel (J-J Wunenburger, 2003, 2006).

Partie 2 : Une marchandise mondialisée au service du développement urbain local des villes françaises

Emblème de la « pression mondiale à la verticalisation » (D.McNeil, 2005), le *condominium* et son avatar le *penthouse* semblent aujourd'hui incarner un consensus global sur la question de la morphologie des nouvelles tours résidentielles. « *From Prisons to Penthouses* » (Costello, 2005), de Londres (M.Appert, 2011) à Melbourne (R.Fincher, 2007, L.Costello, 2005) en passant par New-York (S.Graham, 2015), les tours résidentielles incarnent un marché mondialisé mais surtout standardisé (S.Zukin, 1998). Se pose ainsi la question de leur transcription à l'identique dans des contextes autrement pondérés en matière de domination économique. La France, héritant d'un système politico-administratif centralisé (Crozier et Friedberg, 1977) et de réglementations presque prohibitives à l'égard de la hauteur présente-t-elle dès lors des freins au phénomène de verticalisation résidentielle ?

N'illustre-t-elle pas en effet par le biais d'outils d'aménagement à plus large échelle, spatiale et temporelle, tel le système de ZAC (Zone d'Aménagement Concertée), de la génération de projets verticaux prenant davantage en compte les enjeux du développement urbain local ? Plus qu'une limitation de la hauteur, le contexte français témoignerait de l'émergence de projets résidentiels verticaux accompagnés de nouveaux espaces publics, d'équipements de transport, et plus largement d'un alignement de ces derniers aux enjeux du développement durable, de la mixité sociale et fonctionnelle. S'inscrivant dans le passage du gouvernement de la ville à la gouvernance urbaine (P.Le Galès, 1995), le retour des tours résidentielles en France marquerait l'émergence de mécanismes d'arbitrages horizontaux, favorisant dès lors non seulement les coopérations entre collectivités locales et acteurs privés, mais faisant basculer de surcroît ces derniers vers une action plus locale.

Pourquoi devoir dès lors trancher entre l'idée soit d'une diffusion transnationale des modèles morphologiques verticaux dans la mondialisation soit d'un outil au service d'un développement urbain purement local ? Les spécificités du phénomène français ne résident-elles justement pas dans cet ancrage scalaire « glocal » (M.Appert & C.Montès, 2015) ? En prenant en effet les contours labiles d'un « objet intermédiaire » (D.Vinck, 2009), correspondant aux aspirations et objectifs des différents corps d'acteurs le promouvant, quand bien même leurs rationalités contradictoires, les tours résidentielles françaises n'apparaissent-elles pas comme les véritables « lieux symboliques » (Monnet, 1998) d'un marketing urbain (M.Appert & C.Montès, 2015) « à la française » ? Une telle hybridation des processus de gouvernance (Appert M, Huré M, Languillon R, 2017) ne mène-t-elle alors pas aujourd'hui en France vers des démarches davantage proactives à l'égard de la verticalité car contenues par le passé, par opposition à des modèles plus néolibéraux comme le modèle britannique, désormais plus réactif à son sujet ?

Partie 3 : L'émergence d'un signal d'ancrage vertical pour la vie urbaine des villes françaises

Assimilées dans le cas londonien à de véritables « *vertical gated communities* » (Colombino, 2013), les nouvelles tours résidentielles semblent véhiculer l'idée d'une certaine ségrégation socio-spatiale. Le « *Global Lifestyle* » (R.Fincher, 2004) apparaissant sous l'action des promoteurs, circonscrit à une « *Global Elite* » (S.Graham, 2015), se pose la question du relais par les collectivités françaises de tels mécanismes de ciblage sociaux. En effet, si des logiques sécuritaires sont revendiquées dans les discours des promoteurs français (F.Madoré et F.Vuaillet, 2011) et témoignent d'une enclosure résidentielle de plus en plus prégnante (A-M.Seguin, 2011, F.Madoré, 2003), comment s'articulent-elles avec les objectifs de mixité sociale programmés localement par les ZAC ? Inscrite dans le cas londonien à l'échelle du bâtiment, cette ségrégation prend la forme de « *poor doors* », des accès réservés aux locataires défavorisés afin de les tenir écartés des foyers luxuriants des propriétaires (S.Graham, 2015). La localisation des logements sociaux au sein des projets verticaux, construits par les promoteurs dans le cadre de la VEFA (Vente en l'Etat Futur d'Achèvement) HLM (Habitat à Loyer Modéré) (A-L.Jourdheuil, 2016), ne représente-t-elle pas dès lors une entrée stratégique de l'étude des relations entre ségrégation et verticalité résidentielle en France ?

Caractérisée par une prise d'appui de l'urbanisme local sur le secteur privé, non seulement comme source de financement, mais aussi comme « inspireur du sens donné à la planification stratégique » (M.Appert, 2011) la géographie des tours londoniennes interroge l'arbitrage effectué en France entre la quête de profit des promoteurs, la recherche de prestige économique et politique de la part des acteurs publics à travers une image de marque (Goetz & Clarke, 1993), et les aboutissants sociaux du processus de reverticalisation. Justifiées en France à travers l'injonction à la densification, les tours, en générant de larges espaces au sol, ne semblent pas répondre à proprement parler à de tels enjeux (J-M.Huriot, 2011). Aussi ne faudrait-il pas comprendre cette idéologie à travers des critères purement morphologiques mais plutôt en matière d'accessibilité et de centralité, c'est-à-dire d'intensité urbaine. Implantées dans les quartiers péricentraux et à proximité des nœuds de communication (D.McNeil, 2005), les tours résidentielles, tels des bâtiments signaux, indiqueraient alors l'émergence, voire le renforcement, de nouveaux pôles urbains, ou d'autres, déjà existants.

Si la mauvaise fréquentation des pieds des tours et des barres représentait une des sources principales de l'instauration du « stigmaté résidentiel » (P.Gilbert, 2012), elle semble aujourd'hui résorbée par une logique du *place-making* (K.Lynch, 1981) visant non seulement à leur diversification fonctionnelle mais également à en faire des lieux d'attractivité et de polarisation de la vie sociale et urbaine. Les nouvelles tours résidentielles ne se libèrent-elles pas dès lors de leur enveloppe matérielle pour désigner des « lieux verticaux », véritables repères urbains entre ciel et terre ? Ne réinterrogent-ils pas par conséquent les rapports entre le territoire urbain et son paysage, tous deux dans leur globalité à travers non plus seulement des modalités de domination politique et économique (M.Appert, 2016) mais en matière d'identification, d'appartenance et d'appropriation urbaine ?

Partie 1 : De la tour comme artefact à la tour comme mode de vie

Face à la prégnance de représentations négatives de la verticalité ayant dominé ces dernières années avec le stigmate des Grands Ensembles, les tours ont du se réinventer. Portée tant sur le plan technique, que social ou même celui de la communication, cette réinvention opérée par les promoteurs prend la forme d'une innovation. Mettant l'usage au premier plan lorsqu'il en était davantage de l'enveloppe matérielle, les promoteurs semblent les porteurs de nouveaux modes de vie verticaux.

1-1 : Une restructuration de l'imaginaire de la verticalité

Ces dernières années ayant vu la figure de la tour moderniste s'imposer dans l'imaginaire collectif de la verticalité, il s'agissait à travers les nouveaux projets de pouvoir en montrer un aspect inédit, contrastant avec les représentations négatives préexistantes regroupées sous le concept de « stigmaté résidentiel » (P.Gilbert, 2012). S'il se pose la question d'une directe filiation entre les nouvelles tours et les anciennes, ces dernières font malgré tout partie de leur héritage. L'idée d'une innovation, empruntant quelques éléments au passé et les réarticulant selon des compositions inédites, davantage liées à un contexte présent ou futur, présente alors un cadre théorique nouveau pour analyser ces projets.

Plus qu'une invention, l'innovation représente en effet l'ensemble du processus complexe amenant un objet, une invention, à être finalement adoptée ou pas au sein d'une communauté d'acteurs (N.Alter, 2000). L'innovation n'est donc pas un objet mais un processus, répondant à des modalités de construction précises, découpées en phases. Plus précisément le processus d'innovation est constitutif de deux phases, l'ancrage et l'objectivation, qui vont par leur succession, viser à l'appropriation de l'innovation (N.Alter, 2000). Désignant respectivement un processus de connexion d'un objet étranger à un point de référence familier et un processus de concrétisation physique quant à une idée un concept intangible, l'ancrage et l'objectivation apparaissent alors comme deux étapes de cadrage pour le processus de verticalisation des villes françaises.

Une réflexion autour de l'ancrage, classant et ordonnant l'objet parmi l'ensemble des objets similaires de réseau (E.Brulé & L-K.Audebrand, 2008), s'interroge en effet sur les rapports qu'entretiennent ces nouveaux projets avec leur héritage en matière de construction verticale. Les nouvelles tours sont-elles placées par les promoteurs dans la lignée des tours des Grands Ensembles, qui auraient été perfectionnées, améliorées ? Phase emblématique de ce processus d'ancrage, l'étude de la dénomination permet aux récepteurs d'un objet de lui assigner des caractéristiques, de le distinguer des autres objets et d'en faire un sujet de conversation (S.Moscovici, 1976). Une analyse de cette dernière dimension n'offre-t-elle pas des lors des pistes de réponses à la question précédente ? Les promoteurs utilisent-ils par exemple le terme de « tour » pour leurs nouveaux projets résidentiels verticaux ? En dépit de sa connotation négative dans les imaginaires collectifs et individuels (V.Veschambre, 2017) ? Ce mot ne soulèverait-il pas une certaine crainte chez les acheteurs potentiels ? La filiation avec les tours modernistes serait-elle donc à bannir totalement pour autant ?

De même, la phase d'objectivation, en rendant tangible ce qui était auparavant intangible, concret ce qui était abstrait, en insérant dans le monde physique ce qui n'était auparavant que dans le monde des idées (E.Brulé & L-K.Audebrand, 2008), mettrait en évidence les aspects caractéristiques de ces nouveaux projets, mais cette fois dans leur individualité. Alors que l'ancrage avait mis en relation les nouveaux objets d'un même réseau, l'objectivation les décontextualise les uns des autres pour leur associer à chacun un concept caractéristique.

L'étude de l'architecture des projets, qui incarne d'une certaine façon cette concrétisation d'un « concept », une idée, à travers un agencement matériel, ne coïncide-t-elle pas justement avec un tel processus ? Si par exemple l'accès à des vues surplombantes caractérise l'ensemble des nouveaux projets, ceux-ci peuvent traiter de cette hauteur commune avec des écritures architecturales spécifiques, des matériaux innovants.

Gravitant entre un corps d'objets de référence desquels il s'éloigne plus ou moins et un corps de nouveaux objets auquel il appartient et par rapport auxquels il se singularise et s'affirme, le projet vertical n'apparaîtrait-il pas comme une sorte de « synthèse inédite », un juste milieu entre les caractéristiques initiales de la tour et un certain nombre de caractéristiques inédites ?

1-1-1: Un héritage vertical stigmatisant

Des représentations négatives sont encore palpables aujourd'hui quant à l'habitat vertical et il semble un enjeu crucial pour les promoteurs que de leur faire obstacle en prenant par rapport à celles-ci des directions contraires. Les nouveaux projets toutefois, apparaissent inséparables d'un certain rapprochement morphologique avec leurs prédécesseurs. Une tour en effet ne dispose pas de définition fixe et correspond davantage à une désignation sensible, elle apparaît finalement comme un édifice plus haut que large.

F.B : « Une tour est qualifiée par son élancement, une base assez restreinte par rapport à sa hauteur... »

Si leurs hauteurs peuvent être variables, les tours restent des tours et sont donc liées malgré elles à un certain héritage. Ce dernier est alors formalisé à travers la figure de la tour d'habitat social des Grands Ensembles.

F.B : « ...les tours elles sont identifiées à la reconstruction de la France Après-Guerre (...) on a fait des barres on a fait des énormes tours, pas belles, pas chouettes, pas architecturales (...) aujourd'hui la tour elle est vraiment identifiée à ce type d'habitat. La tour elle est identifiée à quoi, c'est une cage d'escalier, une série d'ascenseur et puis des appartements qui sont au-dessus des autres et ça globalement ce n'est pas très qualitatif pour les gens parce qu'ils s'imaginent une seule cage d'escalier donc les gamins ils vont zoner en bas. On est dans l'imaginaire de ce qu'on peut...de la caricature. »

Cette critique, cette « caricature » de la tour pour reprendre cette expression éloquente, insiste sur l'importance du contexte français dans la prégnance de ces représentations négatives. La tour ne serait pas critiquée en elle-même mais à travers un contexte proche, une histoire temporelle récente, de formation d'un imaginaire.

C.S : « le mot tour est péjoratif, en France j'insiste bien là-dessus puisqu'en Inde par exemple elle est synonyme de réussite économique, de puissance. »



Figure 9 : Tour Antilia à Mumbai, résidence privée la plus chère au monde
(Source : <http://www.dailymail.co.uk/news/article-1333849/Mukesh-Ambani-s-housewarming-party-80-guests-630m-21st-century-Taj-Mahal.html>)

Toutefois, il s'agit bien de voir que les représentations négatives qui semblent peser sur la tour sont davantage liées à la tour de logement plutôt qu'à la tour de bureaux.

G.B : « Alors oui effectivement, la tour aujourd'hui est plutôt associée avec du bureau, le logement aujourd'hui c'est un peu plus complexe.. ».

B.B : « souvent on parle de tour plutôt en bureaux (...) il est facile de parler de la tour Incity, la tour Oxygen, la tour de la Part-Dieu, du Crayon etc...c'est vrai qu'on n'emploie pas ce mot là pour du logement ».

Finalement, la tour n'évoquerait un imaginaire négatif que parce qu'elle est liée à cette dimension d'habitat, de logement, les tours seraient ainsi stigmatisées non pas en elles-mêmes mais à travers leur association avec des modes de vie perçus eux, comme répulsifs. De telles théories, qui se basent sur une sorte de déterminisme de la forme sur les modes de vie se retrouvent en effet à travers le plébiscite de choix résidentiels alternatifs comme celui du pavillon individuel et du jardin.

E.G : « En France la tour représente quand même un vocabulaire stigmatisant, elle s'oppose vraiment au rêve de la maison individuelle et du jardin si prégnant chez nous. »

Cette idée de « rêve » d'un mode d'habitation est particulièrement importante pour comprendre aujourd'hui le retour des tours résidentielles. Adhérer de nouveau à ces formes verticales signifie alors une adhésion aux nouveaux modes de vie qu'ils portent et c'est cette dimension qu'il s'agit particulièrement d'étudier.

L'objectif dès lors n'est pas tant d'analyser le mot « tour » en lui-même mais les usages qu'en font les différents acteurs de la promotion dans leurs stratégies de vente de ces logements verticaux.

B.B : « Et dans cet îlot là on a ce qu'on appelle nous la « tour », en R+16(...) »

G.M : « Donc finalement vous utilisez le mot tour en fait... »

B.B : « Eh bien on utilise le mot tour [rires] finalement parce qu'à Lyon c'est les bâtiments les plus hauts en terme de logement mais ce n'est pas une tour comme il existe à New York quand on superpose un hôtel avec des logements du bureau etc...et en R+ je ne sais pas quoi... »

G.M : « C'est-à-dire que ce n'est pas un mot qui apparaît souvent dans les documents de communication par exemple... »

B.B : « Non...en fait on ne parle pas de tours à nos clients... »

GM : « Pourquoi ? C'est un mot qui fait peur ? »

B.B : « Eh bien il y a plein de débats autour des tours, c'est le cas de le dire [rires], moi je trouve que d'un point de vue commercial, marketing et tout ça, ça n'a pas trop de sens. (...)Tour c'est vrai que je peux comprendre que ça peut avoir une connotation à la fois un peu obsolète pour certaines choses qui renvoient à des débats qui peut y avoir à Paris ou autre et puis parfois une échelle de tour qui rend les choses assez peu humaines en fin de compte quand on parle de logements où on veut se retrouver souvent quand même dans des ensembles à taille humaine où on connaît les voisins, où il y a du lien qui se crée etc...et on se dit que dans une tour peut-être c'est plus compliqué, qu'on aurait plus de mal à éprouver ce côté humain dans une tour (...) »

Cet échange avec la directrice de l'agence Bouygues Immobilier de Lyon met réellement en avant une différence de désignation de l'édifice vertical en fonction des publics. En effet, par le « nous » en début de citation, elle semble désigner les différents acteurs chargés du montage du projet, pour les praticiens, et donc des acteurs initiés, l'usage du mot « tour » ne poserait pas de problème particulier. L'écart se creuse alors dans la représentation du projet aux acheteurs, aux clients. Dans une telle démarche, toutes les représentations négatives doivent être résorbées d'où l'émergence de nouvelles formulations, plus attrayantes afin de présenter ces nouveaux projets.

BB : « Moi je parle « d'écriture architecturale verticale » ou « d'immeuble de belle hauteur »

De telles dénominations, surtout pour la deuxième, s'imposent peu à peu aujourd'hui et sont appropriées par les pouvoirs publics. Elles participent d'une redéfinition de la tour résidentielle au profit de représentations plus élogieuses.

Le futur édifice d'Herzog & De Meuron dans la phase II de Confluence à Lyon, Ynfluence Square, associé d'ailleurs à la tour Ycone de Jean Nouvel, sont d'ailleurs désignés comme tels dans le magazine de la Métropole *Lyon Citoyen*.

« *L'innovation, comme dans l'acte I, résidera aussi dans l'architecture. Ynfluences Square comptera un immeuble de belle hauteur (16 étages) dessiné par la très réputée agence Herzog & de Meuron.* » (extrait du n°146 de *Lyon Citoyen*, Mai 2016, p17)



Figure 10 : Projet Ynfluence Square et son bâtiment signal la résidence Belvy à Lyon
(Source : <http://www.icafe.fr/references/logement/ynfluences-square-lyon-confluence-69>)



Figure 11 : Tour Ycone de Jean Nouvel à Lyon
(Source : <http://www.skyscrapercity.com/showthread.php?p=118846268>)

Le dossier dédié aux transformations du quartier dans ce même magazine finit alors à la même page sur l'expression suivante.

*« La Confluence ne se bâtit pas sur du vent : elle réinterprète son passé. »
(Mai 2016, n°146, p17)*

Affiliés par leur morphologie aux tours modernistes, ces projets s'inscrivent malgré eux dans une continuité temporelle et héritent de représentations négatives. Leur enjeu dès lors, s'apparente ainsi à une sorte de devoir de réinvention, de « réinterprétation » pour user du terme précédent, par rapport à ce passé stigmatisant. Cela commence alors par un changement de dénomination puisque 90.5% des projets, c'est-à-dire 67 sur les 74 recensés dans la base de données ne conservent pas cette appellation de « tour ». On ne peut alors citer que la tour Horizon à Marseille, la tour Vilette-Lafayette à Lyon, la tour de la Place Centrale à Toulouse, la tour Elithis Danube à Strasbourg, la tour Totem à Montpellier, la tour St Jean à Bordeaux et enfin la tour Espacil à Rennes. En dépit du fait qu'aucun critère commun ne puisse être mis en avant entre elles, elles illustrent une forte minorité mais n'en sont finalement pas plus des tours que tous les autres. Ainsi, plutôt que de voir cet imaginaire de la verticalité comme un obstacle, n'est-il pas susceptible de faire émerger de nouveau des représentations positives ?

1-1-2 : Les nouvelles tours résidentielles, des « synthèses inédites »

Alors que les tours modernistes évoquent aujourd'hui sans peine de faibles qualités environnementales, un design urbain et une architecture répulsive enclavant les usages, se pose la question d'un certain renversement de ces idées à travers la promotion de qualités sociotechniques innovantes et inédites, réalisées à partir des caractéristiques inhérentes à la tour. Le recours à la vue ou encore à l'architecture, flanquées toutes deux d'adjectifs empruntant au champ lexical de l'esthétisme incarne ainsi une des premières stratégies à mener pour rendre attractif un tel projet.

C.J : « Ah non non ce n'est pas un mot à prononcer devant les clients, c'est très important il ne faut surtout pas faire ça, pour eux c'est identifié au type de structure que l'on pouvait faire dans les années 70, c'est assez négatif...on essaye de leur montrer que ce projet est différent notamment grâce à une offre de qualité réunissant de belles vues dégagées, une architecture élégante... »

La récurrence de la négative dans la première partie de la phrase, contrastant dans un deuxième temps avec le registre plus mélioratif de la deuxième, souligne alors un effet d'inversion témoignant de cette volonté de renversement d'un certain nombre de représentations négatives de la hauteur.

G.B : « Pour ce type de projet ce qui va faire que ça marche plus ou moins bien ça va être la signature architecturale. »

Emanant du directeur de la communication de la SPL (Société publique Locale) Part-Dieu, cette remarque insiste donc sur les qualités architecturales à mettre en avant par ces nouveaux projets. Toutefois, cette idée de signature renseigne sur une dimension également plus singulière du projet, en le comparant quasiment à une œuvre d'art, réalisée donc par un artiste. La tour en effet, du fait de sa dimension signal d'ampleur, semble nécessiter un tel traitement particulier lorsqu'elle était conçue de façon presque uniforme lors de la période des Grands Ensembles.

B.B : « Pour le geste architectural avec Christian de Portzamparc qui est l'architecte, le but était de trouver quelque chose de très léger pour justement ne pas en faire une tour comme les tours de bureaux qu'il y a...Le but était vraiment d'en faire un objet singulier, pas en lévitation mais très léger, presque transparent, vraiment très blanc, quelque chose qui se noie parfois dans les nuages et encore une fois de donner des attributs de valeur à ces logements, très lumineux, très clairs, avec des balcons généreux... »

Faisant référence au projet Sky Avenue à Lyon, la directrice de l'agence Bouygues Immobilier de Lyon insiste donc sur cette « exceptionnalité » du geste architectural.



Figure 12 : Description du concept architectural de Sky Avenue par son architecte
(Source : Plaquette commerciale du projet, Bouygues Immobilier)

Le recours aux « Starchitects » avec ici Christian de Portzamparc apparaît comme une dimension caractéristique de ces nouveaux projets verticaux (S.Graham, 2015), qui donc sont des tours mais se singularisent les uns des autres par des designs incongrus.



Figure 13 : Projet de l'Arbre Blanc à Montpellier
(Source : <http://www.montpellier.fr/4127-ouvrage-richter.htm>)

Considéré comme le projet le plus « abstrait » de la base de données, l'Arbre Blanc semble en effet incarner ces « écritures architecturales » d'une nouvelle ère. La tour s'efface, pour laisser place à un concept léger et contrastant avec la compacité architecturale des tours et des barres construites pendant la période des Grands Ensembles.

La dimension visuelle de ces projets semble être mise à l'honneur, comme pour signaler la remise en valeur des imaginaires positifs de la verticalité. L'architecture verticale, à l'image de la dernière citation de Portzamparc illustre en effet de telles réflexions sur la luminosité et la vue.

Ces deux aspects apparaissent dès lors comme des éléments à remettre en valeur et à travailler, dans une conception peut être davantage technique mais non moins destinée à un meilleur usage.

E.G : « Toute la conception de la tour se destine à l'usager en fait. Il faut faire particulièrement attention aux effets d'oscillation, d'ailleurs amplifiés avec le bois, pour ça on a une hyperstructure qui verrouille les mouvements grâce à l'exosquelette. Sinon il faut également faire attention à l'acoustique et c'est un enjeu qu'on a très bien traité. Tous les logements sont équipés de jardins d'hiver terrasses, nous avons préféré cela à cause des courants d'air générés par les rails de la gare qui passent non loin, le but était donc de protéger les habitants et faire en sorte qu'ils puissent habiter ces lieux et se les approprier. »

Référent innovation pour le projet Silva à Bordeaux, une tour en bois de 56m, cet acteur appuie ainsi l'idée d'un traitement des représentations négatives de la tour par le biais de dispositifs techniques innovants.

E.G : « Alors même que je parlais tout à l'heure des deux freins inhérents à ce projet de tour en bois, les deux solutions qui m'apparaissent enfin concernent finalement la mise en valeur de la vue pour résorber les mauvaises représentations de la tour. Pour le bois il s'agit de rassurer sur ses capacités techniques. Il apporte en effet de la chaleur mais représente selon moi quelque chose de très important, son côté sain est tourné d'une certaine façon vers le bien-être. »

Plus que résorber en elles-mêmes les représentations négatives pesant sur les tours, un tel propos renseigne sur l'association de la tour avec des dispositifs non seulement innovants mais inédits, voire symbolique avec cet usage du bois. Silva et Hypérion sont en effet les deux premiers projets de tours en bois en France et parmi les tous premiers aussi hauts en Europe. Ils posent donc la question de la diffusion par la tour d'un matériau innovant à davantage prendre en compte dans les techniques de construction contemporaines et par le bois de conceptions davantage éco-responsable et tournées vers un imaginaire de nature, de biodiversité attractif pour la tour.

E.G : « Aujourd'hui il s'agit de viser la ville bas carbone voire à énergie positive en visant la production de quartiers énergiquement neutres. Il s'agit donc de favoriser des projets vertueux et les moins énergivores possibles, recyclables. Il faut vraiment et j'insiste sur ça être dans ces sujets-là. Avec 50% de structure bois c'est je pense ce qu'on a réussi à faire. »

Les nouveaux projets de tour donc, incarnant visuellement cette association avec les enjeux contemporains en matière de développement durable se tourneraient vers le progrès mais contribueraient également à ouvrir un nouveau champ attractif pour l'imaginaire de la verticalité. La tour Elithis Danube, première tour à énergie positive au monde en préparation à Strasbourg vient alors compléter ces dires.



Figure 14 : Projet de la Tour Elithis Danube avec en arrière plan les 3 Black Swans à Strasbourg
(Source : <http://www.elithis.fr/realisation/tour-elithis-danube/>)

E.G : « Il s'agit en fait de produire aujourd'hui ce qui sera la norme en 2030 et donc anticiper d'une certaine façon les cycles de vie. Il faut utiliser le futur, se préparer aux défis (...) et le bois représente une filière d'intérêt pour cela. »

Plus encore, la verticalité apparaîtrait presque comme un outil de visibilité au service d'une innovation. La citation suivante, extraite d'un entretien mené avec le directeur innovation de Woodeum, un promoteur spécialisé dans la filière bois et ayant travaillé avec Eiffage Construction sur Hypérion, montre bien que l'objectif est, par ce type de projets, de faire sauter un certain nombre de verrous.

R.B : « J'insiste sur ce point, il s'agit d'aider au déblocage réglementaire de l'usage bois, montrer qu'il est innovant. Nous sommes là depuis 4 ans, c'est quelque chose d'assez nouveau finalement et donc notre action va vers cette reconnaissance. »

Inversement, pour l'acteur à l'initiative du projet de tour le but est d'entreprendre un partenariat avec un acteur pour qui la tour n'est pas un marché récurrent, afin de susciter la différence, créer l'originalité et ainsi valoriser un projet souffrant éventuellement de critiques et de mauvaises représentations.

R.B : « Nous avons travaillé plus précisément avec Eiffage Construction dans le cadre du concours d'un projet de la métropole de Bordeaux, un projet promotion/construction. Ils nous ont justement sollicités pour avoir cette double casquette bois/promotion. C'est presque un hasard en quelque sorte d'avoir travaillé sur une tour. Il n'y a pas vraiment de marché bois de la tour, nous on fait plus du 28m, R+5 R+9 en général. »

Même si ce n'est pas vraiment un hasard cette citation montre ce caractère ponctuel, exceptionnel des nouvelles productions verticales, qui redessinent un nouveau cadre de pratiques. Dans l'exemple du large projet EuroMéditerranée à Marseille, et plus précisément sur l'îlot Allar également baptisé Smartseille, sous la main d'Eiffage, la verticalité apparaît à l'image du schéma ci-dessous, liée avec des techniques nouvelles.



Figure 15 : Les boucles de transfert énergétiques, un fondement de la thalassothermie
(Source : Plaquette du projet Smartseille, Eiffage)

« La « boucle à eau de mer » apparaît alors comme un réseau de chauffage et de rafraîchissement. Par l'intermédiaire d'un échangeur, l'eau de mer cède une partie de son excédent de chaleur à un réseau d'eau douce circulant entre les bâtiments raccordés et alimentant les pompes à chaleur eau/eau réversibles installées dans les locaux. »

(Source : Plaquette du projet Smartseille, Eiffage)

R.B : « Je dirais que l'innovation est un marqueur de changement urbain. (...) Alors même que l'écologie marque aujourd'hui des normes, des habitudes, il s'agit avec notre innovation de recréer un cadre technique moderne, adapté aux enjeux et aux normes du présent. D'une certaine façon il s'agit de connaître les produits adaptés et recréer un cadre d'habitude. C'est ça l'innovation dans un monde de nouveauté. »

Une telle définition de l'innovation invite donc à voir le processus de verticalisation comme le reflet d'une évolution des pratiques de la fabrique de la ville. Sans forcément indiquer un paradigme vertical en marche, elles renseignent sur l'apparition de nouvelles expertises techniques et incarnent cette dimension de changement et de progrès.

R.B : « De mon point de vue, ces tours marquent des étapes, ce n'est pas vraiment un processus généralisé, une nouvelle tendance globale...»

Synthèses inédites car incarnant d'hybridations nouvelles, les nouvelles tours résidentielles semblent être le reflet de processus d'innovation tournés vers l'avenir de la ville. En émane la dimension d'un progrès technique sans précédent. Celle-ci est-elle toutefois au service de meilleures représentations collectives à l'égard de la verticalité ? Il ne faut en effet pas perdre de vue la dimension anachronique visant à comparer aujourd'hui ces nouvelles tours et les tours modernistes. A leur époque, ces dernières signifiaient également un progrès technique sans précédent. C'est ce que doit être compris à travers cette idée d'une restructuration. La tour est actualisée au regard d'un contexte technique et environnemental ayant changé. Ceci toutefois n'enlève rien à cette dimension d'exceptionnalité qui caractérise aujourd'hui les édifices verticaux.

1-2 : L'invention d'un Lifestyle vertical

Alors qu'avait été émise précédemment la question d'un retour des imaginaires positifs de la verticalité à travers la dimension d'un progrès technique prenant davantage en compte les enjeux environnementaux contemporains, les travaux de P.Musso, L.Ponthou et E.Seuillet dans « *Fabriquer le futur 2. L'imaginaire au service de l'innovation* » (2007), apportent un autre regard sur les rapports entre imaginaire et innovation, davantage orientés vers un sujet usager. Défini en effet par G.Durand comme « l'incessant échange qui existe (...) entre les pulsions subjectives et assimilatrices et les intimations objectives émanant du milieu cosmique et social » (1960, p. 38), l'imaginaire est par nature lié à la subjectivité d'un individu. L'innovation, pour être appropriée plus facilement nécessiterait cette orientation vers l'imaginaire de l'utilisateur et c'est dire sa subjectivité et ses représentations personnelles. C'est ce qui conduit les trois auteurs à mettre en avant l'extrême sensibilité des utilisateurs à s'attacher à la production d'un avantage, un sentiment d'unicité ou de supériorité à travers la personnalisation individuelle, plutôt qu'à travers un progrès technique tourné vers le futur, déshumanisé en quelque sorte (P.Musso, L.Ponthou, E.Seuillet, 2007).

En effet, la question de la particularisation de l'offre des nouveaux projets verticaux à destination des potentiels acheteurs semble essentielle puisque la recherche sur les tours résidentielles met aujourd'hui en avant la promotion de multiples services, alliant personnalisation du logement, aménités diverses, pédagogie intégrée, applications de copropriété, terrasse et espaces partagés, conciergerie 24h/24, bar, restaurant et d'autres encore (R.Fincher, 2004, L.Hodyl 2015). De tels mécanismes renseignent sur le placement de l'utilisateur en « amont » du processus d'appropriation de l'innovation. Il s'agirait ainsi de viser son « habiter » (Heidegger, 1956), son imaginaire, à travers une offre individualisée rendue autant attractive que possible. Le recours à des études prospectives, d'études de qualité, participerait ainsi à un affinage de la perception des attentes, demandes et envies de l'utilisateur par le promoteur.

Plus qu'une offre de services déconnectés les uns des autres, émerge ainsi un « *Lifestyle* » vertical, c'est-à-dire un ensemble de pratiques d'usages prédéterminées par la promotion immobilière et montrées aux potentiels acheteurs comme constitutives de nouveaux modes de vie attrayants, en vogue, supérieurs (R.Fincher, 2004). « L'imaginaire est inséparable d'une invention, qui produit, entretient et renouvelle les images de l'imagination » (J-J.Wunenburger, 2013 p8). Le « *Lifestyle* » vertical de ce fait, ne représente-t-il pas un concept susceptible d'éclairer les changements d'imaginaires subis par la tour résidentielle ? Cette dimension semble faire écho à l'évolution expérientielle décrite par M.Lussault (2017) dans son analyse des nouveaux objets de la mondialisation. Ne renseigne-t-elle pas dès lors sur l'importance de la prise en compte par les acteurs chargés de la fabrication de la ville non plus d'un bien commun mais plutôt de l'articulation d'un ensemble de désirs, de pratiques, d'« habitats » différenciés et individualisés ?

1-2-1 : La commercialisation d'un « habiter » vertical

Les nouveaux projets de tours, par le biais de ces services destinés et pensés en fonction des futurs acheteurs, présentent ainsi une dimension commerciale de particularisation de l'offre contrastant véritablement avec les modes de fabrication plus « traditionnels » des édifices verticaux. Plus que des critères de fonctionnalité qui seraient évalués sans forcément tenir compte des singularités de chacun, il s'agit dorénavant de mettre au premier plan les pratiques et usages de l'individu récepteur.

M.D : « L'innovation (...) ce ne sont pas des choses incroyables mais des choses évidentes qui ont déjà été testées (...). Elles sont beaucoup centrées sur la personne, sur la façon de repenser le bâtiment et se concentrer sur l'usage expérimental, dans le bureau, la rue ou même le bâtiment de logement en lui-même. »

Lorsqu'il s'agissait de promouvoir l'équité à travers la production d' «un logement pour tous» il s'agit dès lors d'envisager ici la production d' «un logement pour chacun».

C.J : « Une dimension qui compte beaucoup pour les clients aujourd'hui, l'agencement de leur intérieur (...) les gens font très attention à la façon dont va ressembler leur intérieur et c'est pour ça que nous essayons de leur permettre tout ça. Pour Sky par exemple (...) les clients peuvent directement rencontrer nos spécialistes qui peuvent les aider à concevoir leur propre intérieur comme ils le désirent, en abattant une cloison par exemple (...) les gens veulent vraiment une vision d'ensemble où tout serait fixé afin de leur permettre d'avoir l'appartement qu'ils souhaitent, d'un bloc. Les gens savent de plus en plus précisément ce qu'ils veulent en fait ».

Cette flexibilisation dans la conception des logements du programme Sky Avenue porté par Bouygues semble bien illustrer cette offre individualisée à l'échelle du logement. Portant davantage sur l'agencement et l'aménagement intérieur de l'espace, plusieurs éléments peuvent également être ajoutés en fonction même des types de locataires.

C.J : « Le pack famille offre des services plus orientés autour de la sécurité, les empreintes digitales sur les portes, le système d'ouverture grâce au smartphone pour un peu contrôler les entrées, les volets roulants voilà il y a plusieurs choses mais voilà centré un peu plus sur l'aspect sécuritaire. Pour les seniors eh bien étant donné qu'ils se destinent à rester longtemps eh bien des services plus durables et notamment pas mal de choses autour de l'énergie ou encore un adoucisseur d'eau, des choses comme ça. »

Portant davantage sur le logement en lui-même ces différents éléments sont également complétés par d'autres, élargissant le champ de pratiques de l'individu à l'ensemble de la résidence voire même au-delà. Il s'agit de comprendre en effet que la tour hérite de représentations négatives liées en partie à l'absence d'interactions entre les différents habitants.

C.S : « (...) la tour en effet est également susceptible de signaler un stress de la hauteur ou encore les types de logements sociaux des années 1970 (...) mais la taille de la copro fait peur elle aussi. On se dit que l'avis individuel sera complètement dissout dans celui de la masse et que ce sera compliqué à gérer... »

Si certains projets verticaux comme Silva font le choix d'une programmation assez classique, c'est-à-dire avec peu de services, afin de ne pas générer de surcoûts...

E.G : « Notre utilisation du bois, qui encore une fois se devait rationalisée était pour nous incompatible avec la génération de surcoûts. »

...le recours à des instruments de gestion de la copropriété apparaît tout de même essentiel.

E.G : « Concernant les services il y aura une application permettant de gérer la copropriété, une conciergerie virtuelle, on s'allie pour cela avec des start-up... ».

Mise au service de l'individu, la connectivité de ces nouveaux espaces semble susceptible d'élargir les frontières de l'« habiter » vertical tel qu'il était perçu auparavant. La promotion d'espaces partagés d'intérêt pour les divers habitants recrée ainsi un cadre de pratique commun à l'ensemble des habitants de la tour. 100% des projets de la base de données présentent dès lors des espaces communs, qu'ils s'agissent de halls d'entrée spacieux, de toits-terrasses partagés comme c'est le cas du programme Silva, mais aussi d'espaces communs de service. Les programmes Sky Avenue et H99, du point de vue de leur offre, apparaissent alors assez similaires.

B.B : « Là on a fait le choix d'une programmation assez singulière puisqu'il s'agit d'une résidence tourisme affaire sur les deux neufs premiers étages donc avec une entrée sur la rue, un lobby un peu comme dans un hôtel en fait, comme si on se retrouvait à New York finalement, une conciergerie 24/24 7/7, des services apportés à cette résidence de tourisme affaire que ce soit du co-working, un bar lounge expo, fitness, spa et d'autres types de services... »



Figure 16 : Vue virtuelle de la conciergerie de Sky Avenue (Source : bouygues-immobilier.com)



Figure 17 : Vue virtuelle du bar lounge de Sky Avenue (Source : bouygues-immobilier.com)

C.S : « On peut par exemple utiliser les voitures électriques en libre partage en bas de la résidence pour aller faire ses courses, de même certaines chambres pour des invités son également en libre partage, il y a une restaurant au rez-de-chaussée, une conciergerie 24h/24, une salle au 10^e privatisable, une piscine extérieure, une application également pour l'ensemble des résidents. »

Il s'agit de voir que ces services sont également incarnés par de vraies personnes physiques, à disposition des clients, « comme dans un hôtel ». H99 met par exemple à disposition pour ses occupants, un coach sportif.



Figure 18 : Détail de l'offre du coache sportif pour le programme H99
(Source : <http://www.h99.fr/fr/les-services/le-coach-sportif>)

Le choix des différentes gammes de services est ainsi susceptible de présenter un bon élément de comparaison entre les projets, lorsqu'on s'aperçoit dans la citation suivante que le choix d'un jardinier a été préféré pour Regards sur la Ville.

DES HOMMES AU SERVICE DES HOMMES

Ces services du bien-vivre ensemble sont gérés et accompagnés au jour le jour par des professionnels qui interviennent aux côtés des habitants :







<p>LE MANAGER D'IMMEUBLE</p> <p>Présent dans l'immeuble 6 jours sur 7, il assure l'entretien, l'entretien et le bon fonctionnement de la résidence tout en étant à l'écoute des copropriétaires.</p>	<p>L'ANIMATEUR DE COPROPRRIÉTÉ</p> <p>Intervenant du syndic, il propose, encadre et anime diverses activités dans la résidence. Il gère les échanges entre les occupants et le syndic, et les copropriétaires et habitants des différents immeubles.</p>	<p>LE JARDINIER</p> <p>En charge de l'entretien des espaces verts de la résidence, ce passionné de nature organise également des animations et partage avec tous les résidents son savoir-faire sur les cultures et la nature.</p>	<p>L'APICULTEUR</p> <p>Dans les projets équipés de ruches, l'apiculteur prend soin des abeilles, collecte le miel et entretient les ruches. Il propose également des animations aux petits et aux grands autour de la vie d'une ruche.</p>
		 <p>Pistyles sur "Follement Gerland"</p> 	 <p>Api environnement sur "Follement Gerland"</p> 

Figure 19 : Ensemble du personnel mis à disposition du client dans le programme Regards sur la Ville
(Source : Plaquette Idées en Ville, Bouygues Immobilier)

B.B : « Le jardinier est pris en charge pendant trois ans et doit prévoir des animations au moins tous les mois au travers de la biodiversité, les ruches, il y a une serre végétale où il va expliquer les boutures... »

Différents services pour différents concepts et différentes façons d'habiter. L'offre des promoteurs semble réellement susceptible de créer des cadres d'usages et de pratiques bien définis. Plus encore, conformément aux travaux présentés plus haut, ils mènent dans certains cas des enquêtes de qualité leur permettant de comprendre davantage les volontés et exigences des futurs acquéreurs. Encore une fois dans le cadre de Regards sur la Ville, la directrice de l'agence Bouygues Immobilier à Lyon explique qu'une fois la livraison du projet terminée, le promoteur conserve une sorte de droit de regard lui permettant d'accompagner la résidence pendant deux à trois ans au terme desquels les habitants feront le choix de payer ou non pour les services proposés, ici du jardinier-concierge.

B.B : « Au bout d'un moment les clients pourront faire le choix de payer des charges supplémentaires mais en connaissance de cause et de bénéfice du service dont ils ont bénéficié. (...) sur tout un tas d'innovation on s'est donné l'objectif d'accompagner la copropriété pendant deux voire trois ans. C'est intéressant parce qu'on pourra avoir un retour d'expérience, après c'est le syndic donc nous on est plus trop présents. »

La commercialisation relativement rapide de ce projet-ci a ainsi pu mener à la réalisation d'enquêtes de qualité auprès des habitants sur les services proposés. Il s'agit finalement d'une information assez rare tant aucun des projets étudiés dans la base n'est encore construit et les acheteurs encore inatteignables.

B.B : « Il y en a 12% pour lesquels ces services ont été décisifs. 96% se déclarent satisfaits des services qui leur sont proposés et quand on décortique lesquels vont être les plus utilisés les terrasses partagées reviennent quand même très souvent mais aussi l'atelier de réparation de vélo et les chambres d'hôtes, les ruches aussi ça revient quand même... »



Figure 20 : Résultats des enquêtes de qualité menées dans le cadre du projet Follement Gerland
(Source : Paquette Idées en Ville, Bouygues Immobilier)

De telles informations, évidemment stratégiques dans la définition de leur offre par les promoteurs, seraient susceptibles de représenter un matériau de premier choix dans l'étude des pratiques et usages de ces habitants. Elles révéleraient en effet ce que cherchent aujourd'hui les acheteurs des logements verticaux. Plus largement, elles mènent à la compréhension des évolutions des modes d'« habiter » de la ville contemporains. Ainsi, plus qu'un simple produit de logement, les acheteurs ne font-ils pas avec le choix de la verticalité, le choix d'un mode de vie complet ?

1-2-2 : L'adhésion à un nouveau mode de vie urbain

Les différents services, en regroupant leurs différents utilisateurs et donc habitants, seraient finalement susceptibles de dessiner de nouvelles sociabilités dans les quartiers d'implantation de ces projets verticaux. Auparavant coupés les uns des autres lors de l'ère moderniste, les habitants des tours se verraient réunis cette fois sous une véritable notion de « vivre ensemble ».

B.B : « C'est complètement le vivre ensemble, en amenant ces services là et des espaces partagés, que ce soient des chambres d'hôte, des jardins partagés, des choses comme ça, forcément on va créer du lien entre les gens, qu'on ne créerait pas sans ces espaces là ça c'est sûr. Donc on va être créateur de lien social (...) Quand on vient créer des quartiers neufs, eh bien l'identité, le sentiment d'appartenance tout ça, ça n'existe pas donc il faut le créer, ça prend du temps, et donc ces éléments-là vont contribuer à accélérer et donner une identité tout simplement. »

Ces services innovants, vus à travers cette citation comme des « accélérateurs de lien social » faciliteraient donc l'intégration de ces projets d'un nouvel ordre dans le tissu urbain existant. Ils faciliteraient l'appropriation de l'innovation en créant chez l'utilisateur un sentiment d'identification, de revendication presque de son appartenance à un tel quartier. Cette notion du « vivre » ensemble », des liens sociaux favorisés par ces services apparaissent comme un pilier fondateur de ce retour de la verticalité.

C.S : « C'est vrai qu'il y a des représentations à faire changer mais pour ça il faut arriver à vendre, persuader des effets bénéfiques des larges vues panoramiques et par conséquent de la clarté du logement. Je trouve ça quand même très attrayant de pouvoir réserver gratuitement une salle pour un anniversaire ou autre. On a quand même la ville entière au pied c'est magnifique, de nuit comme de jour, donc pourquoi ne pas développer des espaces verts, des parcs, mettre en relation les gens avec le pied commercial, dégager de l'espace pour les réseaux... ».

Les projets verticaux semblent tournés vers une certaine ouverture à la ville, à ses réseaux, ses fonctions, ses espaces verts. Cette dernière dimension en effet, n'est pas antithétique avec le retour de la verticalité. Ces hauts édifices nécessiteraient la libération de larges espaces au sol, pouvant potentiellement être utilisés pour le développement de parcs ou autres espaces de nature, de biodiversité.

B.B : « J'insistais lourdement sur trouver des qualités d'usage dans la ville enfin à un moment donné on a beau être hyper urbain, la ressource naturelle et le retour de la nature en ville par exemple est un besoin fondamental ! Si ça doit passer par trouver des éléments en hauteur pour laisser plus de place à la nature en ville, eh bien faisons-le ! ».

Entre qualités d'usage, nature en ville, services de proximité, services résidentiels, ces projets semblent porter une articulation de multiples dimensions conduisant à parler plus globalement de « modes de vie ».

C.S : « C'est un des points forts de notre projet, on considère que l'on propose un mode de vie, une façon de vivre ».

Comme le montre en effet la citation suivante, les nouveaux services innovants ne suffisent pas à expliquer le relatif succès de ces projets verticaux. C'est par leur connexion, leur synchronisation avec les services urbains, qu'ils prennent toute leur ampleur et leur valeur.

B.B : « Ce sont quand même le lieu et tous les services autour comme la capacité d'aller au plus vite à mon travail, qu'il y ait des écoles pas loin pour mes enfants, qu'il y ait de la nature pas loin, les berges etc...qui sont des éléments déterminants, peut-être plus que les services... ».

La focalisation sur d'autres projets est également susceptible d'appuyer de telles logiques, c'est par exemple le cas d'Héméra à Nantes qui présente pour son site internet un concept organisé autour du triptyque ville-fleuve-ciel, relié par cette référence à l'habiter, et donc ne peut plus proche de cette idée de mode de vie. Plus que des services ce projet revendique davantage cette triple connexion. En résulte ainsi le logo suivant :



Figure 21 : Logo du projet nantais Héméra
(Source : Héméra-nantes.fr)

Alors même que le modèle du pavillon avec jardin demeure encore le parcours résidentiel idéal en France, se pose aujourd'hui avec le retour des tours résidentielles l'émergence de choix de vie tournés davantage vers l'urbain. Elles répondraient à des tendances alternatives et contemporaines comme celle du « *leasing* », réinterrogeant la notion de propriété, à l'image de la mise à disposition de voitures électriques au pied de la future tour H99. La citation suivante, de la part d'un des directeurs du pôle innovation de Linkcity UK, filiale promotion de Bouygues Construction à Londres, appuie en effet de telles dimensions à travers son expérience du marché immobilier émergeant notamment à Londres.

M.D : « Entre 25 ans et 35 ans t'es nomade, déjà maintenant la musique les téléphones, les voitures on les a plus, on pense même que le logement demain tout le monde sera en leasing, d'abord en nature parce que les gens pourront moins se le payer, « live where I want and not where I can »! Ils poussent vers des plus petits trucs dans des endroits disons plus appropriés. »

Primé aux Pyramides d'Argent, le projet Le Panache à Grenoble, à l'image des visuels suivants et du texte descriptif les accompagnants, souligne ainsi cette idée de mode de vie innovant, de concepts et d'hybridations inédites.

« Cultiver un certain art de vivre et profiter du grand air sur votre rooftop privatif sans quitter la ville : une idée qui vous séduit ? Panache vous comblera par un mode de vie innovant, où la relation à l'extérieur a totalement été repensée. Résidence pionnière en France, Panache est le cadre de vie idéal pour les adeptes d'une urbanité réinventée, souhaitant découvrir un art de vivre totalement inédit : le "dedans dehors". »

Texte descriptif du Panache (Source : cogedim-logement.com)



Figures 22 et 23 : Vue d'ensemble sur le projet Le Panache à Grenoble
(Source : <http://www.cogedim-logement.com/programme-immobilier-neuf/auvergne-rhone-alpes/isere-38/grenoble/up-presqu-ile-38000.html>)

Le prix du foncier atteignant des sommets en ville, pourquoi ne pas préférer des appartements, parfois plus petits mais bénéficiant à la fois de l'ensemble des services de la résidence mais surtout ceux de la ville autour ? C'est la question que posent les projets de tours résidentielles en incarnant une offre novatrice et inédite susceptible de convaincre et d'intéresser des publics recherchant davantage l'accès aux aménités et commodités de la ville. Innovation technique, expérientielle, mais aussi mode de vie inédit sont tant de grilles d'analyse pour décrire des édifices verticaux représentés par les promoteurs comme les marqueurs d'un changement urbain.

1-3 : La tour résidentielle comme objet d'un discours promotionnel

90% des projets répertoriés dans la base se destinant à être livrés entre 2017 et 2019, il est aujourd'hui impossible de voir ce qu'ils seront vraiment une fois construits. Il s'agit ainsi pour les collectivités, les investisseurs et les acheteurs d'adhérer, de faire confiance à la vision portée par les promoteurs. Celle-ci s'incarne alors dans la promotion d'« ambiances à vendre » (P.Moreno, N.Simonnot et D.Siret, 2013), illustrant les modes de vie introduits précédemment par une mise en relation des corps, des éléments de nature, aux abords des édifices verticaux.

Les techniques de la communication urbaine, vectrices de discours imagés, ont en effet largement investi la sphère de la planification urbaine. Si la performativité doit être comprise comme ce qui fait acte d'autorité, l'image, en provenant des pouvoirs publics ou privés, fonctionne comme un modèle, elle représente une manière convenue d'utiliser le territoire, de l'investir. La représentation apparaît donc comme un moyen de double légitimation, à la fois pour le contenu de l'image mais également pour son auteur (M.Lussault, J.Monnet, 1998). Les promoteurs ayant affaire avec la tour à un objet instaurant le débat, un objet ambigu situé au cœur d'une ambivalence des imaginaires, les enjeux de sa représentation apparaissent centraux, non seulement pour la rattacher à ces nouveaux modes de vie mais également pour asseoir leur propre position d'acteur chargé de la fabrique de la ville, et disposant d'une vision prospective des évolutions urbaines. Ainsi, alors que les édifices verticaux, tels les lieux symboliques de pouvoirs d'E.Debarbieux (1995), représentent en eux-mêmes des symboles paysagers pris entre expérience et communication, par quels moyens ces « *narratives* » parviennent-ils à illustrer le « *Lifestyle* » vertical (R.Fincher, 2007) ?

Le champ de l'innovation propose encore une fois deux processus, deux stratégies discursives modulant à la fois l'« ancrage » et l'« objectivation » pour affecter l'ultime phase de l'appropriation (L-K.Audebrand & A.Jacobus, 2008). D'une part, le processus d'ancrage, visant à rattacher le nouvel objet à des pratiques ou des objets déjà connus, et donc à un contexte, peut donc lorsqu'il est amplifié, ancrer tellement le nouvel objet auprès des objets de son environnement qu'il en perd toute originalité (banalisation) et à l'inverse lorsqu'il est atténué, est si peu ancré dans son environnement qu'il conserve un aspect exotique (exotisation). De la même façon, le processus d'objectivation, visant à procurer une forme tangible à un concept intangible, est amplifié lorsque le nouvel objet est dénué de tout aspect symbolique (réification), et est atténué lorsqu'il demeure à un tel niveau d'abstraction qu'il est trop complexe pour être approprié (abstractisation).

Il est essentiel de comprendre que ces deux processus, en apparence contradictoires, sont tous deux présents dans la constitution de l'innovation, il s'agirait de modulations différemment opérées par les promoteurs en fonction des objets nouveaux qu'ils portent. Un projet résidentiel vertical « exotique » serait considéré comme tel par comparaison avec son environnement immédiat, lorsqu'il y est peu ancré et se détache par exemple de la forme du bâti, du design urbain qui y est pratiqué. La nuance réside alors dans le fait qu'un projet « abstrait » l'est en lui-même, c'est-à-dire non pas par comparaison avec son milieu d'implantation mais bien avec un autre objet du même type. Un projet abstrait apparaîtrait ainsi à l'image de l'Arbre Blanc à Montpellier, un programme iconique très esthétique où la fonction de loger n'apparaît pas tellement au premier plan, comme pourrait l'être un programme « réifié » de 100% de logements sociaux à Paris où ne figure aucune offre de services innovants, comme pour le lot F de la ZAC Chapelle Internationale dans le 18^e arrondissement.

Plus encore, les modalités du méta-discours, c'est-à-dire l'étude des média utilisés pour véhiculer les discours promotionnels semblent également une dimension à prendre en compte. Dans le cas d'une innovation, les moyens utilisés pour la représenter peuvent eux-mêmes être innovants et jouer d'autant plus avec les frontières du réel. « Les nouvelles images numériques font un pas de plus, puisqu'elles sont dorénavant capables de se substituer au réel, de le simuler, voire de l'anticiper, ce qui en fait un instrument de vérité et de maîtrise inédit ». (J-J Wunenburger, 2003, p4). La communication interactive ou encore le cybermarketing (N.Mittendorf, 2001) permettent en effet d'étoffer l'offre promotionnelle relatives aux projets verticaux notamment grâce à la proposition de *dataroom* (F.Larceneux et H.Parent, 2014), des pièces témoins personnalisables directement sur le site du promoteur immobilier ou des visites virtuelle/immersives 3D des espaces communs (N.Mittendorf, 2001 et F.Larceneux et H.Parent, 2014).

1-3-1 : Le nom commercial des projets, un concentré de leur dimension discursive

Dans une perspective comparative élargie à l'ensemble ou presque des projets de la base de données, il s'agit ici d'étudier les différentes stratégies discursives utilisées, préférées par les promoteurs en fonction des différents projets. Si celles-ci peuvent s'appliquer aussi bien à l'architecture qu'aux logements produits, elles sont susceptibles de se laisser appréhender assez rapidement à travers leur nom commercial. Celui en effet témoigne du concept général du projet vertical, il oriente en fonction des projets notre imaginaire et nos représentations vers telle ou telle direction.

B.B : « Il y a une agence de communication qui nous suit et qu'on définit par projet parce que les créa des paquettes, des tracts, alors nous on n'a pas forcément les outils, ni la compétence pour...enfin voilà. Donc en fait souvent on fait une réunion de Brainstorming avant même qu'on commence le montage du permis avec des équipes internes, des architectes, de l'agence de com etc...on donne notre vision du projet nous en tant que maître d'ouvrage, de quelle est la cible de clientèle, de ce qu'on veut vendre à travers ce projet, dans son identité, dans ses caractéristiques, son environnement, les innovations qu'on a voulu porter...donc on fait un brainstorming voilà, donc tout le monde donne ses idées et tout ça et à l'issue de ce brainstorming on demande à l'agence de com de nous faire un certain nombre de propositions, un nom, une base line et deux trois piliers de communication...généralement on a une dizaine de noms et puis on choisit de façon assez consensuelle. »

Il s'agissait pour le tableau suivant de répertorier dans un premier temps l'ensemble des projets disposant d'un nom commercial et laisser de côté ceux gardant pour l'instant le nom de la ZAC et du lot correspondant soit 18 projets sur 74 (27%). En ressort ainsi un échantillon de 53 projets (1^{ère} colonne) pour lesquels il s'agissait dans un premier temps d'associer les noms avec des directions imaginaires émergeant aussitôt (2^{ème} colonne). La méthode adoptée pour cela est purement sensible et se base alors sur un système de représentation davantage personnel, mais non moins objectif dans la mise en avant d'imaginaires particuliers.

Pour le programme nantais New'R par exemple, surgit assez rapidement l'idée de changement, d'une nouveauté. La tour Espacil pour sa part ne génère pas d'autre idée que la référence directe à l'entreprise la promouvant ainsi qu'à la morphologie de la tour. Il s'agissait ainsi d'aller dans un premier temps du nom commercial vers la direction imaginaire.

Dans un deuxième temps, le but était de prendre les objets un à un et de les mesurer aux concepts avancés par les théoriciens de l'innovation L.K Audebrand et E.Brulé (2009) :

- le couple exotisation/banalisation, qui désigne le degré d'ancrage du projet vertical à son environnement. On se base donc ici sur des considérations plutôt morphologiques et architecturales, relatives également aux autres édifices verticaux les jouxtant (3^{ème} colonne).

- le couple abstractisation/réification, qui désigne le degré de singularité du projet vertical par rapport aux 52 autres. On se base donc ici également sur des considérations morphologiques et architecturales mais aussi plus largement sur le concept du projet (4^{ème} colonne).

Pour résumer, H99 fait partie d'un environnement vertical très haut qui lui empêche de se distinguer des différentes tours du parc habité d'Arenc mais est abstraite car étant le seul projet au dessus de la réglementation IGH.

→ Voir tableau page suivante

En croisant les projets exotiques et abstraits, on arrive finalement à une sélection de 14 projets qui, en dépit de critères de choix totalement subjectifs présentent finalement les projets les plus singuliers de la base. Il est finalement assez intrigant de se rendre compte à la fin qu'aucun ou presque des mots ayant été écrits dans la colonne d'analyse des imaginaires ne coïncident ensemble.

Ne peut-on pas avancer dès lors l'hypothèse d'une dimension de représentativité telle du projet résidentiel vertical que le concept prend le pas sur la forme dans le processus de structuration spatiale ?

En s'étant abstracisés et exotisés, ces projets ne répondent-ils pas d'une disparition de l'artefact tour au profit de l'émergence de concepts verticaux susceptibles de donner davantage de sens à l'espace urbain ?

Ces 14 projets représentent-ils dès lors l'éventail des différentes directions potentielles pour ces concepts verticaux ? Les autres à l'inverse, demeurent-ils prisonniers d'un formalisme les empêchant non seulement de compter dans les stratégies d'aménagement urbain mais également de restructurer les imaginaires verticaux ? Plus encore, un tel tableau n'illustre-t-il pas les capacités de certaines villes à générer des projets plus iconiques ? Bordeaux, à travers trois projets exotiques/abstraites sur 4 et Montpellier 2 sur 2 font-ils dès lors figure d'exemple en matière de développement vertical ?

Nom Projet	Imaginaire(s) convié(s)	Banalisation/Exotisation	Réification/Abstractisation
Green Line	Ecologie, nature, biodiversité	exotique	réifié
Exo	n/d	banal	réifié
Unic	Unicité, particularité, singularité, prestige	exotique	réifié
Emergence	Distinction, signalétique, tour, hauteur	banal	réifié
Allure	Elégance, désinvolture, singularité, prestige	banal	réifié
Dimension	3D, hauteur, alternativité	exotique	réifié
@Home	Habiter, technologie	exotique	abstrait
Haute Définition	Hauteur, prestige, détail	banal	réifié
Haute Définition II	Hauteur, prestige, détail	exotique	abstrait
Emblématik	Emblème, signalétique, symbolique, prestige	exotique	réifié
Panorama	Paysage, vue dégagée, surplombance	banal	réifié
Trilogie	Trinité, 3D	exotique	abstrait
So'View	Simplicité, vue	banal	réifié
My Liberty	Liberté, propriété	banal	réifié
M-IM (Made In Méditerranée)	Méditerranée, marque, mode, prestige	banal	réifié
Eko Life	Ecologie, vie de nature, biodiversité	banal	réifié
2e Elément	n/d	exotique	réifié
H99	Industrie, docks	banal	abstrait
Tour Horizon	Paysage, vue dégagée, tour	banal	réifié
La Calanque	Méditerranée, nature	exotique	abstrait
Ycone	Icône, signalétique, symbolique, prestige	exotique	abstrait
Tour Vilette-Lafayette	Tour	banal	réifié
Regards sur la Ville	Vue dégagée, hauteur, surplombance	banal	abstrait
Sky Avenue	New York, hauteur, prestige, ciel	exotique	abstrait
Résidence BelVY	Résidence, belvédère, (belle) vue	banal	réifié
Tour de la Place Centrale	Tour, centralité, espace public, Toulouse	exotique	réifié
Résidence Pléiade	Résidence, poésie, prestige français	exotique	réifié
Sky Valley-Côté Jardin	Hauteur, nature, ciel	exotique	réifié
Vizio	Vue dégagée, hauteur	banal	réifié
Viséo	Vue dégagée, hauteur, vidéo	banal	réifié
Héméra	Grèce Antique, divinité, lumière	exotique	réifié
Tryo	Trinité, 3D	banal	réifié
New'R	Changement, nouveauté	exotique	abstrait
Polaris Bâtiment B	Centralité, polarisation	banal	réifié
360 View	Vue panoramique, surplombance	banal	réifié
Blue Krystal	Cristal, transparence, ciel	banal	abstrait
Blue Sky	Ciel	banal	abstrait
Red Sky	Ciel	banal	abstrait
Tour Elithis Danube	Tour, Europe, fleuve	banal	abstrait
Sky Place	Coin du ciel, maison dans le ciel	banal	réifié
L'arbre Blanc (Folie Richter)	Sculpture, finesse, esthétisme	exotique	abstrait
Tour Totem (Tour Saint-Roch)	Totem, signalétique, symbolique	exotique	abstrait
In Nova	Innovation	exotique	abstrait
Silva	Forêt, bois, écologie	exotique	réifié
Hypérion	Titan, soleil, séquoia à feuilles d'if	exotique	abstrait
Tour St Jean	Tour, gare, Bordeaux	exotique	abstrait
Ekla Life & Business	Ekla, écologie, habiter, bureaux, complexe	exotique	abstrait
Premium	Sélection, privilège, prestige	banal	réifié
Le Panoramik	Paysage, vue dégagée, surplombance	banal	réifié
Tour Espacil	Tour, entreprise Espacil	banal	réifié
Le Panache	Ornementation, énergie, héroïsme, distinction	exotique	abstrait
Existen'ciel	Existence, ciel, habiter	exotique	réifié

Figure 24 : Les noms commerciaux des projets, l'affirmation de concepts verticaux

1-3-2 : Des techniques de communication innovantes

Le recours aux procédures de la VEFA, Vente en l'Etat Futur d'Achèvement, oblige aujourd'hui les promoteurs à avoir recours à des techniques de représentations les plus précises possibles afin de mettre le client, l'acheteur potentiel, dans les meilleures dispositions possibles. Il s'agit en effet d'être à même de leur montrer le plus fidèlement possible ce à quoi ressembleront le bâtiment, les espaces extérieurs qui le jalonnent, mais aussi les espaces intérieurs et même les vues du futur « chez eux ».

B.B : « On a fait les visites virtuelles avec les Oculus et tout ça, les visites immersives sur l'opération de la Part-Dieu parce qu'on parlait de résidence connectée, de logement service (...) c'est hyper important de le faire aussi mais je pense qu'on en est pas à faire que ça. Les outils virtuels permettent de générer du prospect (...) il faut pouvoir donner aux gens la possibilité de s'immerger, de se projeter dans ce qui va être réalisé... »

Les visites immersives, les *Oculus* c'est-à-dire la réalité augmentée, sont en effet des dispositifs utilisés par les promoteurs. Ils participent d'une certaine façon à la teinte donnée au projet puisque dans le cas de Sky Avenue, aucune maquette physique n'a été élaborée tant le projet se présente comme une résidence hautement connectée. Cette dimension de projection dans le prospect semble en effet facilitée par de tels outils qui guident en quelque sorte l'imaginaire des clients vers cet idéal de logement.

Il est en effet possible d'effectuer sur la plupart des sites des différents promoteurs de projets de tours, du moins pour ceux en commercialisation, des visites virtuelles des projets. Ils s'associent parfois pour cela avec des perspectivistes comme Asylum qui, selon son crédo, propose des « Solutions 3d pour l'architecture l'immobilier et la construction ». En s'assurant des partenariats avec des maîtres d'ouvrage tels que le Grand Lyon, la SERL, Lyon Confluence, de nombreux maîtres d'œuvre, des promoteurs tels que Nexity ou Sogelym ainsi que des grands groupes comme Vinci ou Bouygues, cette entreprise s'assure une place fondamentale dans les processus de conception, construction mais aussi dans les stratégies de communication et de commercialisation de multiples projets.



Figure 25 : Vue immersive d'un intérieur de Sky Avenue, technologie Asylum
(Source : <http://www.asylum.fr/apps/desaix/universcloud/>)

Certains autres outils, comme les drones, dont les capacités sont aujourd'hui utilisées de plus en plus au cinéma afin de prodiguer au spectateur des perspectives inédites, apparaissent comme des moyens idéaux pour rendre compte de la vue qu'auront les futurs habitants de leur logement. Cette dimension visuelle et verticale absolument essentielle dans les nouveaux projets de tours s'exprime ici à travers le projet Silva.

E.G : « Nous travaillons de plus en plus avec la réalité augmentée et les drones ont été particulièrement utiles pour cela, nous avons pris des photos à partir de hauteurs correspondant à chacun des futurs étages de la tour pour être à même de leur montrer de quelles vues ils disposeront de leur logement. Il s'agit de leur montrer qu'on leur offre la vue c'est très important. »

Mais les promoteurs peuvent également s'associer à des structures publiques comme à Lyon dans le cas du Projet Part-Dieu et du Projet Confluence, avec les SPL, Société Publique Locale, qui accompagnent les différents projets et acteurs en les réunissant dans une vision plus globale des stratégies d'aménagements portés sur les quartiers. Il s'agit ainsi pour des acteurs comme G.Brüge, directeur de la communication à la SPL Part-Dieu d'aider les promoteurs en relayant leur offre dans leurs outils de communication afin de leur donner plus de visibilité en fonction de leurs projets.

G.B : « Nous aujourd'hui on accompagne la commercialisation, l'objectif c'est que le maximum de logements trouvent preneurs, après on a un devoir, on est quand même une structure publique donc on ne va pas...on a aussi d'autres promoteurs de logement. En fait on les accompagne au même titre que les autres c'est à dire qu'on en parle sur les sites internet, avec nos outils de com, grâce aux plaquettes qu'on peut sortir... »

Le projet Sky Avenue étant le premier projet de logement à la Part-Dieu, il s'agissait d'un programme d'intérêt pour cette structure publique.

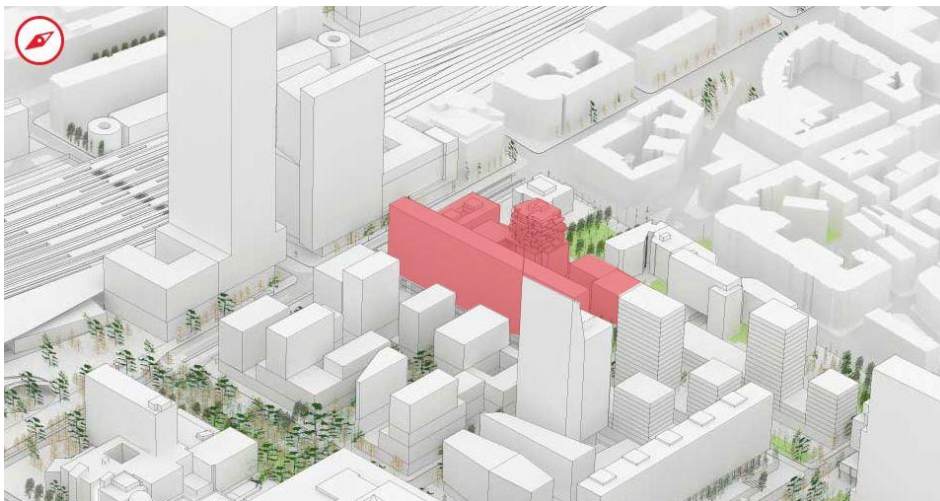


Figure 26 : Sélection des opérations de logement prévues dans les options de la carte interactive
(Source : <http://www.lyon-partdieu.com/operations/sky-avenue/>)

Son avantage est de représenter également un espace physique, un espace où les habitants et même les clients de ces projets peuvent venir contempler la maquette des évolutions du quartier y étant entreposée.

G.B : « Cela arrive qu'ils demandent aux gens de passer ici, nous on est ouvert aussi pour ça, je suis d'accord avec eux le numérique c'est bien mais une vraie maquette...bon ça dépend des générations mais on peut s'y projeter plus facilement... »

Une sorte d'écart générationnel existerait en effet, empêchant certaines personnes de se projeter dans les vues immersives dispensées par les prospectivistes. S'il s'agit en effet de se lancer sur la voie du progrès technique avec de telles techniques de représentations, les outils traditionnels et physique de communication comme les plaquettes ou encore les maquettes demeurent encore largement plébiscités.

C'est précisément pour cela que sont inventés de nouveaux moyens de communication, entretenant des relations facilitées et pensées à travers le Grand Public. Sont ainsi pratiquées à Lyon dans le cadre de la SPL Part-Dieu des activités auprès des enfants vectrices d'une certaine pédagogie vis-à-vis des mutations urbaines et pourquoi pas, des imaginaires verticaux.

G.B : « On travaille avec une association qui s'appelle « Chic de l'Archi » qui fait de la médiation, sensibilisation à l'architecture pour jeunes publics et donc on trouve intéressant d'animer la maison du projet, pour toucher de nouveaux publics, alors à travers les enfants mais aussi les jeunes parents du quartier (...) dans les thématiques il y avait la nature dans la ville, l'idée d'un pop-up donc d'une archi en volume et l'idée de la tour (...) pour travailler sur l'imaginaire de la tour justement (...) ces enfants seront peut être les plus âgés du quartier dans 10 ans donc ils verront peut-être les choses différemment... »

Influençant directement les enfants ou même leurs jeunes parents, ces techniques de médiation, voire de communication semblent activement participer à la diffusion des innovations urbaines grâce à de nouvelles perspectives. Complémentaires du contenu des projets verticaux fixés par les promoteurs, elles sont indissociables d'une redéfinition des points d'accès aux imaginaires verticaux et ce pour des publics divers.



Figure 27 : La pédagogie de l'imaginaire de l'habitat vertical par l'association Chic de l'Archi
(Source : <http://www.chicdelarchi.fr/on-l-a-fait>)

Plus que jamais au service d'une réévaluation des imaginaires de la verticalité, les nouveaux projets de tours résidentielles, et plus largement le processus de verticalisation, apparaît comme une occasion, une opportunité de générer un développement urbain finalement plus « sensé » et socialement mieux compris. S'il a été montré que ses différentes formes, tant par ses vues que ses potentiels d'innovation et d'hybridation peuvent se mettre au service d'un meilleur aménagement de l'urbain en lui donnant de nouveaux profils régénérant, tout semble lié à leurs jeux d'acteurs sous-jacents. Comment ces derniers traitent-ils en effet du retour de cet objet par nature transcendant, alliant les différences d'échelles et incarnant le compromis ?

Partie 2 : Une marchandise mondialisée, au service du développement urbain local des villes françaises

Objet d'un marché de l'immobilier global de plus en plus standardisé, la tour résidentielle semble dans le cas français, encadrée par un certain nombre de réglementations en faisant un outil du développement urbain local. Cette hybridation entre plusieurs échelles, complétée d'une mise en perspective grâce au cas britannique, semble ainsi dessiner les contours d'un modèle résidentiel vertical émergent « à la française ».

2-1 : La confrontation entre des modèles morphologiques verticaux mondialisés et un cadre réglementaire local prégnant

Cristallisée par les récents débats autour du projet de la tour Triangle à Paris, l'aversion pour la question verticale en France interroge les modalités sa diffusion dans l'ensemble des plus grandes villes du territoire. Plus que tardif par rapports à d'autres contextes institutionnels tels que le cas britannique, le phénomène de verticalisation résidentielle en France ne dispose pas non plus de la même ampleur lorsque l'on sait que le GLA (Global London Authority) prévoit déjà quelques 400 projets de tours résidentielles. Comment expliquer dès lors la pâle figure incarnée par la France dans cette « pression mondiale à la verticalisation » (D.McNeil, 2005) ?

S'il s'agit de constater aujourd'hui un certain parallèle entre l'édification de tours et l'émergence de logiques urbaines concurrentielles et d'attractivité économique de la ville (A.Gospodini, 2002), son origine semble pouvoir être rattachée à la rupture contextuelle concomitante du tournant du millénaire. La néo libéralisation des échanges entraîne en effet dans les années 2000 un « *rescaling of statehood* » (Brenner, 2004), c'est-à-dire une requalification de l'échelle nationale, étatique, au profit d'une échelle de gouvernance urbaine également mieux arrimée au réseau des autres villes. Ces dernières se retrouvent mises en concurrence les unes avec les autres, avec la domination de modèles morphologiques métropolitains fortement prégnants.

C'est ainsi que les tours résidentielles apparaissent comme les produits d'un marché de l'immobilier spéculatif et mondialisé (S.Graham, 2015). Ces options de développement urbain profitables pour les promoteurs dans les grandes métropoles de Londres (M.Appert, 2011), New York (S.Graham, 2015) Vancouver (S.Graham 2015 et L.Hodyl, 2015) ou encore Melbourne (R.Fincher, 2007 et L.Costello, 2005), posent alors la question d'une transnationalité du phénomène de verticalisation à travers l'émergence de la figure du *condominium* et du *penthouse*. Pointant du doigt ces résidences multi-services de luxe et leurs immenses appartements aux vues urbaines surplombantes, à travers des expressions provocatrices comme « *From Prisons to Penthouses* » (Costello, 2005) ou « *The Luxurification of the Sky* » (Graham, 2015), plusieurs chercheurs mettent ainsi en avant une certaine captivité et du marché de l'immobilier entraînant une standardisation des productions verticales. Se pourrait-il dès lors que l'apparition du marché de la tour résidentielle en France résulte de tels processus de diffusion des modèles verticaux dans la Mondialisation ?

La France héritant d'un système politico-administratif centralisé (Crozier et Friedberg, 1977) et de réglementations presque prohibitives à l'égard de la hauteur comme en témoigne la législation IGH (Immeuble de Grande Hauteur) créée en 2011 et limitant la hauteur des immeubles d'habitation à 50m sous peine de lourdes charges, se pose alors la question de sa compatibilité avec ces logiques plus néolibérales. Une telle confrontation des modèles explique-t-elle le retard du phénomène de verticalisation résidentielle en France et plus encore, en représente-t-elle les freins ?

2-1-1 : Des productions verticales de plus en plus standardisées

Semble donc émerger aujourd'hui à l'échelle mondiale avec la résidence multi-service une sorte de consensus autour de la question de la verticalité résidentielle. Le *condominium* aux Etats-Unis, le *PRS* au Royaume-Uni semblent ainsi représenter non seulement des tendances du marché mais également des sources de revenu très profitables pour les promoteurs.

M.D : « Ah oui le PRS, Private Rented Sector c'est énorme ce qui se passe (...) Le PRS c'est un ensemble immobilier où il y aura quelqu'un pour le manager, déjà un concierge mais après ça peut aller beaucoup beaucoup plus loin (...). Tout le moment va en faire, c'est un peu le condo aux Etats-Unis, le vivre ensemble, les services, tu ne payes pas ton électricité, ton eau, tes draps, c'est short term (...) C'est énorme on ne sait même plus aujourd'hui générer de la land value autrement qu'avec du PRS. 80% des projets tu fais ça et c'est ce qui te génère le plus de land value. (...) On n'a pas notre brand mais on développe du PRS dans tous nos projets en appel d'offre. (...) on les vend à des investisseurs qui les opèrent. »

Si l'enthousiasme est rendu palpable dans son propos à travers la récurrence de certains qualitatifs, ce concept en apparence très innovant semble faire écho aux deux projets français étudiés un peu plus en profondeur et notamment le projet marseillais des quais d'Arenc, H99. Sa responsable chez Constructa m'avait en effet informé d'une redéfinition du concept du projet avec un alignement de ce dernier sur cet exemple du condo, qui selon elle, correspondait plus aux exigences contemporaines.

C.S : « L'exemple du condo étranger 2.0 avec plus de connexions que le projet d'origine, c'est vraiment ce que les gens veulent chercher aujourd'hui. Nous avons également changé les terrasses, la vue de Marseille sur la mer est quand même fabuleuse et si elles étaient absentes au départ nous en avons implanté partout. »

Seul projet d'une telle ampleur en France, il est inspiré de d'autres réalisations verticales du promoteur à l'image d'une opération menée à Miami et apparaissant comme un véritable « héritage culturel ».

C.S : « Nous avons développé il y a quelques années un bâtiment similaire à Miami aux Etats-Unis donc oui complètement H99 apparaît comme une sorte d'héritage culturel. »



Figure 28 : 1500 Ocean Drive, le condo par Constructa à Miami
(Source : <https://www.miamiresidence.com/south-beach/1500-ocean-drive.htm>)

Il ne s'agit ainsi que de se laisser porter par le ton de la remarque du directeur régional de Bouygues Construction Sud-Est pour se rendre compte qu'il n'y aurait même pas à s'inspirer de l'étranger. Il s'agirait presque d'une sorte de pléonasme compte tenu des effets du marché immobilier de la tour.

F.B : « On ne s'en inspire même pas ! C'est le marché (...) il faut qu'elles plaisent à tout le monde »

Les labels environnementaux, qui représentent des normes internationales, sont aussi des marqueurs d'une certaine homogénéisation de l'offre des promoteurs en matière de construction verticale. Ils représentent des marques, des certifications, faisant complètement abstraction des appartenances nationales des différents projets.

F.B : « Tous les labels environnementaux sont fondamentaux pour être capable de vendre une tour l'IDD, BREAM, BRIM, WELL, (...) parce que ce sont des investisseurs de tours de table internationaux (...) votre HQE, ça veut rien dire pour eux, ce qui les intéresse c'est la labellisation anglaise donc les british standards. »

Plus encore, certains matériaux, comme le bois utilisé pour le projet Hypérior à Bordeaux, ne proviennent pas tout le temps du pays d'origine mais de stock ici européens.

R.B : « (...) l'approvisionnement est aussi beaucoup de provenance européenne, le marché est plutôt européen pour ce type de choses, il y a des grosses industries en Allemagne, en Europe du Nord qui travaillent beaucoup sur ça. »

En résultent des rapports presque horizontaux créés par le marché. Ces derniers semblent même se décliner à plusieurs échelles comme ici, à l'intérieur même des mécanismes internes de production de l'innovation par les promoteurs. Sont en fait réinjectés dans chaque projet les éléments ayant fait le succès des autres lors des appels d'offre.

E.G : « Alors je suis le responsable en charge des concours et appels d'offre, le référent innovation si on veut. L'objectif en effet est de diffuser les innovations, ce qui a fait le succès des différents concours et appels à projet de façon transversale. Faire des échanges de bonnes pratiques.»

Cette dimension toutefois, semble vectrice d'un nivellement par le haut des projets qui tentent d'apparaître les plus compétitifs possibles aux yeux des collectivités lors des concours. Si elle participe à une certaine homogénéisation des projets c'est tout de même dans le but d'une certaine efficacité/qualité. L'idée suivante pour sa part, décrit un fonctionnement britannique ne laissant que très peu de place au futur usager du projet.

M.D : « Le modèle des stakeholders est un modèle qui fonctionne très bien, investisseur, développeur, constructeur, architecte au milieu et un landuser, tout le process est fait pour la première partie, personne ne se pose la question du landuser parce que c'est trop loin on a déjà tellement de gens à contenter avant (...) En UK à vrai dire, un peu comme en France ça marche, les prix ont tous explosé et les gens se battent pour rentrer... »

Les besoins en logements à la fois en France et au Royaume-Uni seraient en effet tels que se concentrer sur le leur futur usager serait presque superflu. Celui-ci achètera de toute façon alors pourquoi vouloir se démarquer en rajoutant des coûts supplémentaires susceptibles de faire baisser les marges et les profits de l'ensemble des différents acteurs ? De telles logiques ne mènent-elles pas cette fois à un nivellement par le bas de la qualité des projets verticaux, en les restreignant à la limite de la leur stricte acceptabilité par les acteurs publics ?

2-1-2 : Un cadre réglementaire à la forte identité

Alors que la moyenne de hauteur des projets français atteint 54m avec 17 étages et le tableau ci-dessous, se pose la question de l'émergence d'un modèle morphologique à la française considérablement affecté par la réglementation de l'IGH.

E.G : « Un projet de 55m, au dernier plancher juste en dessous le seuil IGH, c'est à dire vers 49,9m et une terrasse rendue possible car d'une superficie égale à moins de la moitié de la surface de l'étage précédent. Les réglementations pompiers sont réellement insurmontables pour le logement on est bloqués par ça en termes de hauteur. »

Hauteur du projet	x < 50m	50m < x < 60m	60m < x
Nombre de projets	12	57	5

Figure 29 : Répartition des hauteurs des différents projets de la base de données

Le projet Silva incarne cette grande majorité de projets français entre 50 et 60m. Plus qu'à travers des processus de standardisation du marché de l'immobilier, les réglementations françaises seraient également susceptibles d'influencer directement la morphologie des projets verticaux. Celui des Quais d'Arenc à Marseille est complètement représentatif de cette idée tant certains édifices comme la Tour Horizon ont été revu à la baisse.

C.S : « (...) la Tour Horizon a elle été reconsidérée en effet, c'était un peu le parent pauvre du projet, disposant d'une identité moins forte et sans positionnement vraiment définit. Maintenant c'est bon, la taille a été réévaluée sous l'IGH et se destine à une résidence tourisme 4 étoiles avec quelques logements. »

H99 pour sa part, illustre une exception de taille dans la base de données et les projets étudiés. Il fait alors plus que dépasser la réglementation IGH puisqu'il la double quasiment. Ce programme est démonstratif presque à lui seul des difficultés existantes quant à l'implantation d'un projet de tour résidentielle en France. Lancée depuis 8 ans, l'opération des Quais d'Arenc a en effet beaucoup évolué ces dernières années. Alors que H99 devait initier un projet de 4 tours, il a finalement été décidé qu'il le clôture du fait des différents freins pesant sur lui.

C.S : « Il s'agit du projet des Quais d'Arenc, quatre projets en un si vous voulez avec un immeuble de 30m de bureaux, la tour Jean Nouvel, un autre édifice et H99. Plus précisément il s'agit de la première tour de logement en France avec tout ce que cela représente de faire une tour en France (...) Comme ça je donnerais déjà trois freins, un frein économique qui résulte du fait que c'est véritablement un projet prototypique, il n'y a pas d'autre comparatif en France. C'est ensuite un volume énorme de logements, qu'on ne peut pas vraiment vendre à la découpe, en phases, le planning est vraiment différent de ce qui se fait d'usage pour d'autres types de construction. Enfin le délai de construction pour H99 il faut compter 36 mois donc trouver une clientèle qui va être à même de se projeter sur 3 ans c'est extrêmement délicat et rare. »

La construction du projet ne pourra en effet débiter que lorsque 50% de la pré-commercialisation des logements sera effectuée, quelque chose de finalement très délicat étant donné que peu d'acheteurs peuvent se projeter aussi loin. D'autre part cette dimension prototypique est vraiment essentielle puisqu'elle illustre cette singularité française en matière de développement de la verticalité résidentielle. Il y a bien un retour des tours, mais des tours différentes de celles produites à l'étranger.

Plus encore, H99 symbolise cette tendance vers le modèle vertical global du condo à travers les services d'exception qu'elle se destine à apporter à ses futurs habitants, mais le projet avance lentement, comme pour signaler un décalage avec les besoins actuels d'un pays comme la France en matière de logements verticaux, et plus précisément, de services.

M.D : « Je voulais aller à Paris faire du PRS (...) tous mes investisseurs m'ont dit que c'était trop tôt en France, que les gens n'allaient pas payer le service, que les gens sont pas prêts (...) que la consumer expérience on y est pas du tout (...), j'en ai visité des résidences gérées de jeunes actifs et ça marche pas encore super bien, alors ils disent tous on attend un peu... »

Incompatibilité ou tendance en marche ? La citation du promoteur semble davantage appuyer vers la seconde. Il ne s'agirait qu'une question de temps avant de voir le marché immobilier de la verticalité résidentielle imposer ses productions sur le territoire français. Présent dans la base, le projet @Home semble effectivement appuyer de telles logiques. Symbolisant une forme de néo-paternalisme incarnée par la figure du milliardaire X.Niel, patron de Free, ce projet se destine en effet à accueillir à Ivry les employés de l'entreprise dans des colocations de 6 ou 7 sur le site de l'ancienne Halle Freycinet, qui sera rénovée pour l'occasion.



Figure 30 : Le projet @Home par X.Niel à Ivry sur Seine
(Source : <https://www.businessimmo.com/tag/Halle+Freycinet>)

Le projet des Quais d'Arenc, accompagné de ce dernier projet ainsi que celui de l'Arbre Blanc sont les trois seuls à ne pas résulter d'une procédure de ZAC (et faisaient tous trois partie des 14 projets singuliers). Leurs véhicules prennent la forme de sociétés spécifiques, dédiées uniquement à la production de ces différents édifices quant les autres résultent tous de projets d'aménagements plus larges. Les nouvelles tours résidentielles françaises de ce fait, bien qu'inscrites dans un contexte global de verticalisation, n'appartiennent-elles pas à des opérations de développement prenant la mesure d'enjeux plus locaux ?

2-2 : Les tours résidentielles, outils d'un développement local partenarial

Plus encore que la réglementation IGH, le système de ZAC (Zone d'Aménagement Concertée) encadre aujourd'hui largement la production de tours résidentielles en France. Parfois doublée d'une Société Publique Libre (d'Aménagement) (SPL(A)) afin d'établir le contact avec le grand public, cette disposition illustre le particularisme français en matière d'aménagement urbain. La ZAC est même un système qualifié de plus « démocratique » au regard des différentes « parties prenantes » par comparaison avec d'autres systèmes d'aménagement étrangers comme le Canada (L.Viel, G.Lizarralde, F-A.Maherzi et I.Thomas-Maret, 2012). Son mode opératoire représente ainsi la définition préalable d'une zone dans les documents d'urbanisme comme le PLU (Plan Local d'Urbanisme), et l'application sur celle-ci d'un certain nombre d'enjeux. Désignant une limitation de la hauteur, l'obligation de générer un certain nombre d'espaces publics ou d'équipements de transport, favorisant le développement durable à travers des bâtiments éco-responsables, encourageant la mixité sociale et fonctionnelle, un tel système semble être au service d'un développement urbain local maîtrisé.

La liste de ces enjeux n'est évidemment pas terminée et émane de normes juridiques fixées au préalable par l'échelle étatique du système politico administratif français (Crozier et Friedberg, 1977). On peut ainsi notamment citer la réglementation IGH (2011), mais aussi les lois Grenelle sur l'environnement (2007) ou encore la loi SRU (Solidarité et Renouvellement Urbain, 2000) imposant un taux de 20% de logements sociaux obligatoires dans les projets d'aménagement (durcie à 25 % le 18 Janvier 2013). Relayées et appliquées localement par les collectivités dans leurs projets d'aménagement, ces normes juridiques influencent alors l'action des promoteurs en matière de constructions verticales.

Auparavant simples gestionnaires de projets en quête d'accords avec des investisseurs, ces derniers gagnent avec la loi Boutin de 2005, une augmentation de leur champ d'action jusqu'à la possibilité de mettre en place leurs propres services d'aménagement (A.Gruson, 2008) et connaissent ainsi une représentativité accrue sur la question du logement (J.Pollard, 2011). Plus largement, le retour des projets de tours en France s'inscrit dans le passage du gouvernement de la ville à la gouvernance urbaine (P.Le Galès, 1995). Celui-ci est concomitant d'un gain local d'autonomie et de compétence pour les villes (G.Pinson, 2010) mais fait intervenir également des mécanismes d'arbitrages horizontaux qui favorisent davantage les coopérations entre les collectivités locales et les acteurs privés.

Alors même que les projets verticaux sont aujourd'hui accompagnés en France d'espaces publics, de parcs, jardins partagés ou mêmes d'équipements publics comme des parkings ou des crèches, se pose finalement la question de leur inscription à des échelles multiples. L'influence de processus de standardisation à une échelle globale s'opposerait alors à des contextes de gouvernance plus locaux. Déjà mise en avant par plusieurs travaux, cette ambivalence des échelles et des jeux d'acteurs n'est pas contradictoire. Elle fait écho à des modèles d'urbanisme « hybrides » et singuliers comme en témoigne le « *Vancouverism* » (T.Boddy, 2004, N.Douay, 2015), à la croisée des morphologies métropolitaines et verticales de New York et de Hong Kong. De tels phénomènes se déclinent-ils également dans le dessin d'un modèle français de verticalité résidentielle ? Celui-ci toutefois, est-il souhaitable ?

2-2-1: La prégnance d'enjeux locaux

Les rapports entre les différents jeux d'acteurs s'envisageant la plupart du temps selon des rapports de domination les uns vis-à-vis des autres, il s'agit de mettre en avant dans un premier temps l'existence d'un cahier des charges assez important de la collectivité. Celui-ci circonscrit en effet largement les marges de manœuvre des promoteurs en leur imposant un certain nombre de critères, voire de pré requis avant même la réalisation de tout plan.

B.B : « (...) déjà il y a un cahier des charges et des plans guides et nous concrètement on a des architectes. L'architecte en phase de montage de permis de construire travaille avec l'architecte urbaniste de la ZAC et le paysagiste de la ZAC pour être sûr que les orientations urbaines, architecturales soient en cohérence avec la ZAC (...) Après la collectivité détermine (...) quelles proportions de logements sociaux, d'accession à la propriété, quels types de résidences étudiantes, une sociale, une privée donc voilà c'est un dialogue. Nous on apporte des solutions et des idées et eux-mêmes ont un cahier des charges un peu macro et du coup voilà...»

Ces éléments cadrent en effet dès la genèse du projet l'action des promoteurs et l'adaptent d'une certaine façon aux exigences des collectivités. L'action des promoteurs se destine donc davantage aux formes que vont prendre les solutions au cahier des charges d'ailleurs décrit comme étant « macro », laissant donc supposer un nombre considérable d'éléments. La référence directe à la ZAC montre en effet cette prégnance du cadre règlementaire, sans toutefois en représenter un frein.

R.B : « Il n'y a pas vraiment de freins (...). Pour le projet Hypérion ce sont quand même des circonstances très particulières, on se situe dans une large ZAC qui va accueillir la future LGV (...) Les prix d'entrée et de sortie sont définis à l'avance, les délais, tout ça instaurait un certain nombre de contraintes (...) il n'y a pas vraiment de négociation. (...) de leur point de vue tout est déjà bien réglé.»

La ZAC Belcier en effet, sur laquelle repose aujourd'hui trois futurs projets de tours incarne presque à elle seule l'essentiel des opérations menées aujourd'hui à Bordeaux dans le cadre du projet métropolitain Euratlantique. Ainsi plus la ZAC apparaît d'ampleur, moins les promoteurs semblent être à même de pouvoir changer les éléments qui y sont prévus. Les budgets y apparaissent en effet fixes d'où l'impossibilité de se lancer dans des négociations avec les acteurs publics.

C'est alors exactement ici que s'exprime la différence avec le modèle de l'urbanisme négocié britannique. Dès le début de l'entretien, le représentant de Linkcity UK avait en effet eu cette formule :

M.D : « Ici on négocie tout »

La différence entre les deux contextes réside ainsi principalement dans le fait que le terrain n'a pas en lui-même de valeur affiliée comme c'est le cas en France. Cela pousse ainsi le développeur à négocier aussi longtemps que possible avec la municipalité afin de pouvoir faire le projet qui lui rapportera le plus.

M.D : « Le terrain n'a pas de valeur, ce n'est que de la valeur que tu vas tirer du permis de construire. En France tu as un terrain il a une valeur (...) il va tout de suite avoir un archi pour lui donner la skeem optimum qu'il peut avoir. Nous en UK la skeem optimum tu l'as jamais, bah parce que tu veux toujours essayer d'aller plus haut, d'aller plus large, oui puisque c'est que de la négociation avec le planner. »

Le système français réduit donc en lui-même les marges accordées aux promoteurs lorsque l'on les compare avec celles que touchent leurs homologues britanniques.

M.D : « En France on construit à 1500 le m² et ici c'est plus 2800, les Nexity, Bouygues Immo ils sortent 7% de marge (...) mais en UK c'est des marges à deux chiffres. Ça n'existe pas de faire moins de 20% ici sinon t'es pas au niveau. »

Plus encore les projets sont parfois même fixés par les appels d'offre des collectivités, comme c'est le cas des projets Hypérion et Silva, concurrents pour le même concours. Un de leurs avantages pour la collectivité, en plus de cet usage du bois demandé au départ, représente alors leur faisabilité, c'est-à-dire le fait que la construction puisse être lancée directement, sans trop d'études supplémentaires.

R.B : « Eh bien il faut que le projet soit constructible, c'est-à-dire qu'il soit possible de démarrer sa conception directement après le concours, sans se lancer dans des études supplémentaires, couteuses en temps, ce que le traitement du bois induisait presque toujours avant (...) Était finalement demandé un programme assez traditionnel, mixte avec des commerces, du bureau et du logement. C'est une innovation plus classique que programmatique. »

A la question des raisons de la victoire du projet Hypérion pour le concours de la municipalité sont finalement avancées des modalités de faisabilité. Les services innovants semblent rendus superflus dans la vision du développement local de la collectivité tant ce qui importe concerne davantage le fait que la construction du projet puisse être lancée aussi rapidement que possible. Les délais du projet H99 et ses services associés permettent encore une fois de comprendre pourquoi celui-ci n'est pas inscrit dans un régime de ZAC.

Lorsque les labels environnementaux calqués sur les *british standards* incarnaient une sorte de compétitivité internationale sur la question des performances environnementales, la prégnance de normes françaises environnementales avec 30% d'HQE (Haute Qualité Environnementale) de très haut niveau pour les projets de la base met la lumière ici sur des classifications plus locales.

R.B : « Alors RT 2012 c'est la loi, et tous les projets sont forcés d'afficher cette réglementation. Les labels c'est un peu différent, ils renseignent sur les performances, notamment carbone, ce sont les HQE, qui dans le cas d'Hypérion atteignent une HQE de très haut niveau, mais c'est souvent le cas pour des projets de tour aux plans assez compacts. »

Ces normes apparaissent même mutables sous la main des promoteurs qui peuvent, à l'exemple du procédé ci-dessous opéré par Eiffage dans le cas de l'îlot Smartseille, les adapter aux exigences du « vivre ensemble ».

« Force de proposition et acteur de l'innovation, Eiffage a mis au point son propre référentiel HQVie® visant la Haute Qualité de Vie® afin de concevoir une véritable philosophie d'urbanisme durable et de passer de la R&D à la réalité opérationnelle. Alors que le référentiel HQE (Haute Qualité Environnementale) est très orienté sur l'environnement, la démarche HQVie® se veut plus globale et prend en compte le mieux vivre-ensemble. »

(Source : Plaquette du projet Smartseille, Eiffage)

De telles certifications sont alors également liées à l'usage de ressources locales, comme en témoigne le projet Silva.

E.G : « Nous appuyons davantage l'idée d'une utilisation des filières locales, et ce notamment concernant l'origine du bois et le recours à des entreprises locales. C'est cette co-élaboration, cet aspect du tous ensemble qu'il s'agit de signaler avec ce bâtiment. On veut montrer que le bois peut représenter un véritable outil industriel de proximité. »

Si toutefois, le projet Hypérion à travers son expert bois Woodeum présentait un approvisionnement en bois européen, les modalités de construction du projet Silva apparaissent effectivement au service de filières locales. Plus encore, le projet de tour apparaît comme un signal du développement local invitant non plus à considérer le promoteur comme un agent de la standardisation du monde mais bien comme un opérateur urbain.

2-2-2 : L'émergence de la figure d'un opérateur urbain

Alors que les promoteurs n'étaient auparavant que de simples gestionnaires, ils apparaissent aujourd'hui comme de solides partenaires dans la réalisation des projets de développement locaux. La tour de ce fait, apparaît comme un objet devant se synchroniser avec les travaux effectués notamment autour de la voirie.

E.G : « Le but c'est que tout le monde arrive en même temps, et pour nous, ni trop en avance ni trop en retard sur tout ce qui va être voirie aménagement des espaces extérieurs etc... »

Faisant également référence aux modalités de délais, cette citation tend à montrer l'action des promoteurs comme étant non pas déconnectée des logiques publiques mais bien une partie prenante. Si la tour résidentielle évoquait à travers la littérature certains mécanismes de spéculation focalisés uniquement sur la rentabilité des promoteurs, de tels propos demandent ici à être nuancés au vu des services qu'elle semble rendre au secteur publique.

C.S : « Donc ça nous arrive de travailler en coopération avec d'autres groupes tels que Vinci, Eiffage, pour lesquels on fait de la promotion. Notre objectif c'est vraiment d'occuper cette position d'ensemblier urbain avec une vraie volonté d'accompagner les villes à la fois sur des projets de requalification de pans entiers mais aussi des projets de rénovation où on reconstruit donc la ville sur elle-même. Le but ici est vraiment de pouvoir créer des quartiers entiers et d'y intégrer du logement sur du long terme. »

Bien qu'étant tenu par un acteur ne s'incluant pas dans le processus de ZAC avec la chargée du projet H99 chez Constructa, ce propos n'en indique pas moins un changement de perspective dans les modalités de la fabrique de la ville. Les promoteurs en effet semblent avoir gagné en compétence et se destinent à la réalisation de morceaux de ville tout entiers en se projetant dans des temporalités plus longues.

E.G : « Notre but aujourd'hui est d'avoir cette casquette d'ensemblier urbain, en regroupant tous nos différents services d'expertise, donc innovation, technologie, ingénierie et plein d'autres pour fabriquer des morceaux de ville. Pour ça il ne faut plus seulement se focaliser sur la morphologie mais aussi les effets sociaux. »

La récurrence de cette expression d' « ensemblier urbain » semble guider non seulement vers l'idée d'une synchronisation avec les autres participants des projets urbains mais également vers une synchronisation des différents domaines de compétence des promoteurs. Leurs structures internes également semblent changer, échanger entre elles. Ainsi, bien que la morphologie verticale, la forme et l'architecture de la tour aient souvent représenté un critère de stigmatisation sociale, la question de leur connexion avec des enjeux plus sociaux émerge à nouveau.

C'est par exemple le cas du programme Sky Avenue qui, loin de ne désigner seulement la réalisation du bâtiment de Portzamparc est également accompagné par la rénovation de la barre de logement Desaix, emblématique du quartier de la Part-Dieu, la création d'un jardin et d'une crèche.

B.B : « (...) on a co-construit le projet avec la SPL, les services de la ville (...) la crèche c'est une crèche ville de Lyon, pendant un an on a monté le permis ensemble sur la partie programmation »



Figure 31 : Plan masse de l'îlot Desaix
(Source : <http://www.skyscrapercity.com/showthread.php?t=1944057>)

Les différents projets référencés dans la base de données semblent en effet largement concernés par cet apport d'équipements, d'espaces publics, voire de fonctions commerciales et logements abordables à l'échelle de l'îlot, comme en témoigne le tableau ci-dessous :

Logements abordables	Fonctions commerciales	Apport d'équipements publics	Apport d'espaces publics
70%	89%	65%	70%

Figure 32 : Pourcentage des éléments apportés par les promoteurs dans le cadre des exigences de la ZAC

Si l'on note tout de même un certain écart entre une implantation de fonctions commerciales plutôt profitable par rapport à l'apport d'équipements publics, les promoteurs s'affirment comme des partenaires essentiels dans ce lien entre des projets de logements verticaux et ces notions du vivre ensemble, de la mobilité ou même de la nature en ville.

B.B : « Moi aujourd'hui mon rôle il est de (...) pérenniser le rôle de cette agence-là, faire du développement auprès de collectivités, de clients institutionnels et d'être à la recherche de nouveaux marchés pour pérenniser le rôle de ce business avec la particularité du marché qui est celui de Lyon intra-muros. C'est-à-dire peu de terrain disponible, beaucoup de concurrence mais la capacité de faire tous les produits de logement donc du logement libre, haut de gamme, sur des petites opérations par exemple jusqu'à des opérations vraiment d'ensemble avec une vision d'opérateur urbain (...) c'est-à-dire d'injecter dans ces projets là tout un tas de services, donc de nouveaux services, donc que ce soit lié à la mobilité, à la nature en ville, bien vivre ensemble. »

L'insistance sur le verbe « pérenniser » et la notion de marché incite toutefois à ne pas perdre de vue les véritables enjeux des promoteurs, qui sont de réaliser comme tout acteur privé des profits et des marges conséquentes.

B.B : « On travaille ensemble en bonne intelligence pour faire émerger un projet qui répond aux orientations urbaines, architecturales, de programme et qui répondent aussi à un bilan économique d'opération. »

Dès lors, les projets verticaux, au départ soumis à un marché spéculatif d'ampleur dans des grandes métropoles telles que Londres, Melbourne ou même New York, ne sont-ils pas réévalués ? Les acteurs publics ne cherchant pas la maximisation immédiate du profit, les promoteurs nationaux ne s'orientent-ils pas vers des partenariats plus solides avec les villes, présentant moins de risques et témoignant donc d'une rentabilité davantage sur le long terme ? En quoi les nouvelles tours résidentielles se font-elles les expressions de ces mécanismes ?

2-3 : La verticalité résidentielle en France, une entreprise « sans risque » et doublement opportuniste

Alors même que le concept de « coalition de croissance » avait levé le voile sur la stabilité offerte par les partenariats publics-privés (J.Logan & H.Molotch, 1987), se pose aujourd'hui avec les nouvelles tours résidentielles l'idée d'une symétrie entre les aspirations respectives des promoteurs et des collectivités territoriales. Celles-ci prendraient les contours d'un « objet intermédiaire » (D.Vinck, 2009), c'est-à-dire correspondant aux aspirations et objectifs des différents corps d'acteurs le promouvant, quand bien même leurs rationalités contradictoires.

Les objectifs de profit des promoteurs, à travers le gain d'une marge entre le prix d'achat du terrain ou la concession, le coût des travaux et la vente du projet élaboré et réalisé, résonneraient en effet avec ceux des collectivités, en quête de légitimité, chargées de pallier leurs objectifs de logements et de réalisation d'espaces publics, d'équipements, afin de garantir à leur ville une « image de marque » (Goetz et Clarke 1993). Véritables « lieux symboliques » (Monnet, 1998) se comprenant à l'aune de « la création de marchés de niche augmentant ponctuellement les valeurs foncières et immobilières dans les espaces cibles de revitalisation urbaine » (M.Appert, 2015), les tours incarneraient donc un certain opportunisme de développement pour les promoteurs et des qualités emblématiques prestigieuses pour les collectivités. Objet de convergence des intérêts des différentes parties prenantes (R.Tavernor, 1999 et J-M.Huriot et L.Bourdeau-Lepage, 2009), les tours résidentielles posent ainsi la question de l'existence d'un marketing urbain facilitant la production de ces dernières (M.Appert & C.Montès, 2015).

Se pose toutefois la question de la superposition du cas français à des formes de marketing déjà observées dans d'autres contextes, davantage néolibéraux, à l'image du cas britannique avec la ville de Londres. En dépit de l'émergence de certaines figures porteuses et charismatiques comme le maire Ken Livingstone, ayant tenté d'arrimer le développement social et économique des quartiers en marge à la croissance des marchés immobiliers, les municipalités, tentées par les retombées prestigieuses et politiques des projets de tours résidentielles, font aujourd'hui difficilement pression sur les acteurs privés de l'immobilier (M.Appert, 2011). Adoptant presque aujourd'hui un certain laisser-faire vis-à-vis de la verticalité, la Grande-Bretagne semble se distinguer de la France à travers une démarche davantage réactive que proactive à l'égard des tours résidentielles.

L'exemple de la législation sur les couloirs de vue à ce sujet, seule mesure phare du GLA (*Greater London Authority*) quant à l'implantation territoriale des tours, est rapidement devenue une délimitation des zones potentiellement verticalisables et donc presque une aide pour des acteurs privés en quête d'espaces où implanter des projets à forte valeur ajoutée. Il pourrait d'ailleurs être ajouté que ces règles n'ont pas tout le temps été suivies à la lettre, comme l'atteste l'exemple du Shard, tour plus haute d'Europe certes, mais au beau milieu d'un des couloirs de vue les plus estimés car voisin à la cathédrale de St Paul's.

Si les opérateurs privés s'occupent de la construction des tours résidentielle au Royaume-Uni, ils sont également susceptibles de s'occuper du design des espaces au pied de la tour, prérogative occupée en France par l'aménageur public. Des effets différenciateurs relatifs aux différences de contexte politique semblent donc émerger lorsqu'étaient mis en avant précédemment certains mécanismes homogénéisants, concernant davantage les formes prises par les édifices verticaux.

L'ancrage « glocal » des projets de tours résidentielles (M.Appert & C.Montès, 2015), c'est-à-dire prenant leur source à la fois dans les échelles du marché mondialisé de l'immobilier et du développement urbain local, ne serait-il pas concomitant de processus de gouvernance hybrides (M.Huré, 2012) ? La singularité du contexte français dans l'élaboration des projets de tour résidentielle ne tient-elle pas dès lors dans la fusion des champs institutionnels des promoteurs et des collectivités territoriales au sein d'un nouveau, constitutif des rapports de proximité dorénavant entretenus entre acteurs privés et acteurs publics (J.Pollard & C.Halber, 2011) ?

2-3-1 : Un risque vertical moins important en France ?

Projets d'aménagement d'ampleur, les tours résidentielles représentent comme tout montage financier un certain risque pour les acteurs y prenant part, plus précisément il s'agit de comprendre selon quelles modalités est monté un tel projet de tour.

F.B : « Le politique il a l'idée, pour ça il faut que quelqu'un ait un terrain, un propriétaire terrien, propriétaire foncier ensuite il faut quelqu'un qui ait envie de le faire et d'être capable de prendre le risque parce qu'il y a un risque, c'est un risque de construire une tour, il le construit jamais pour lui, il la construit pour la louer ou la vendre après. Donc il faut un promoteur (...) qui va donc investir, ensuite il faut trouver un locataire qui va louer la tour, un preneur et là il a son bilan qui tourne, il a une recette c'est le locataire, il a une dépense c'est le prix de la tour ensuite il lui manque quelqu'un c'est le constructeur et nous on intervient là et là on construit. Une fois qu'elle est construite il en fait son affaire, il reste propriétaire grâce à une foncière et ensuite il peut faire de la vente à la découpe si c'est de l'habitat.

Plusieurs corps d'acteurs interviennent donc dans le montage d'une telle opération. Si le politique semble en être à l'origine, une différence doit être faite entre le promoteur et le constructeur. Le promoteur en effet, pour dégager du profit, se doit d'acquérir le terrain auprès du propriétaire, comme c'est par exemple le cas du projet Regards sur la Ville avec Bouygues Immobilier qui se dote des terrains de Nexans (actuelle rue du Pré Gaudry) pour pouvoir ensuite « développer » le projet, c'est-à-dire non seulement le construire mais également le vendre, une fois rattaché par l'aménageur (services de la métropole) à la trame viaire. C'est donc finalement à ce moment-là que le promoteur obtient sa marge et son profit.

Certains projets représentent, comme Hypérion, une alliance entre un constructeur et un promoteur, ici Eiffage Construction et Woodeum. D'autres, comme Sky Avenue et Regards sur la Ville sont réalisés par de « purs players », c'est dire des acteurs s'occupant de toute la chaîne de production de l'édifice vertical, de l'achat du terrain à la vente des logements aux particuliers.

M.D : « Bouygues Immobilier est un pur player qui achète le terrain, et fait donc énormément d'investissement. Pour la construction il n'y a aucun investissement, vous payez ce que vous installez et vous faites payer par votre client ce que vous installez et donc vous vous adaptez à n'importe quel marché, s'il s'effondre vous virez la moitié de vos gens et vous avancez. Dans le développement immobilier, vous achetez un terrain, le développez et le vendez aux particuliers, si le marché s'effondre vous avez le terrain sous les bras, c'est donc un marché très spéculatif. »

Certains mécanismes permettent alors d'abaisser les risques en dédoublant au sein d'un même groupe le constructeur et le promoteur.

M.D : « La différence entre Bouygues Construction et Bouygues Immobilier réside dans le fait que nous apparaissions en plus, Linkcity, une filiale promotion de Bouygues Construction, on ne fait pas d'achat de terrain, pas de développement spéculatif, peu de profit, pas de risques sur le long terme (...) on a fait ce qu'on ne pouvait pas trop faire en France avant mais qu'on commence à faire, c'est dire faire l'aménageur. On a pris des projets beaucoup plus grands et à beaucoup plus long terme, en faisant des partenariats avec les villes. »

De telles stratégies se trouvent particulièrement utiles au Royaume-Uni. Le marché y étant très compétitif, les autorités publiques choisissent davantage des entreprises ne présentant que très peu risques, et ce d'autant plus que les projets de régénération pour lesquels elles sont sollicitées s'inscrivent sur le long terme.

M.De : « Les autorités publiques sont en panique totale sur la question du développement de logements dans les boroughs. Canning Town pour un projet de place-making c'était pas mal...»

M.Dr : « Et donc Canning Town comment vous vous êtes retrouvés dedans ? »

M.De : « Par des appels d'offre, on ne fait d'ailleurs que ça, c'est très competitive dialogue (...) Les boroughs sont de super partenaires parce qu'ils ont tous ouvert un service de régénération et veulent tous développer des JV, joint-venture. Ils peuvent aussi développer eux-mêmes depuis la crise mais comme ils ne veulent pas le faire à 100% nous on est là. Pour eux on est un business model parce qu'on construit nous-mêmes, pas de problèmes de contracters, c'est la sister company qui s'occupe de tout. (...) On est quand même un groupe de 32 milliards en plus, on est assez solvables et des projets de 10, 15, 20 ans tu ne peux pas les signer avec beaucoup de gens... »

Plus encore que ce « business model », la solvabilité des partenaires privés semble représenter pour les autorités publiques, ici les boroughs, une assurance et un critère décisif dans les appels d'offre. Disposant en effet du statut d'aménageur en Grande-Bretagne, les acteurs privés sont astreints plus globalement à une prise de risque beaucoup plus importante qu'en France,

M.D : « Vous imaginez la complexité du truc, on va construire un truc gratuit, on n'a pas le terrain, quand on aura fini on va le livrer et ce jour là il y aura cet indépendant qui approuvera le fait que le bâtiment soit bien fini. On signe, ils doivent nous donner le terrain (...) qu'on vend à Notting Hill Housing, parce que nous on n'est pas des social développer on est des aménageurs, pas des gestionnaires en gros (...) Nous on prend tous les risques hein, mais vous imaginez ce qu'on est en train de faire là ? On est en train de dire qu'on achètera un terrain qu'on aura livré, qu'on aura livré un bâtiment avec tout la subjectivité de la livraison sans avoir vendu des appartements (...) En France la ville va quand même beaucoup plus préparer le terrain, va faire tous ces trucs la dépollution potentiellement (...) je vous rappelle qu'en France on fait tout l'inverse, on développe le terrain quand on a déjà vendu 30% des appartements, on l'achète quand on a déjà vendu 30% des appartements, pas du tout les mêmes risques ! »

Certains mécanismes semblent en effet inversés et les problèmes notamment rencontrés par le projet H99 puisque ces derniers doivent vendre 50% de leurs logements afin de poursuivre la construction, font écho à ce besoin de pré-commercialisation en France.

Les tours résidentielles de ce fait, résulteraient de montages de projet aux règles bien précises et dépendant de contextes locaux. La présence de l'aménageur en France, qui semble être un élément de distinction important avec le cas du Royaume-Uni car abaissant les risques pris par les acteurs privés, ne doit toutefois pas éclipser l'autre aspect important soulevé dans le cas britannique, celui de la gouvernance financière de ces mêmes acteurs privés. Est-ce alors un argument susceptible de soulever l'idée d'une certaine préférence pour les gros promoteurs en France sur la question verticale ?

2-3-2 : Une question verticale monopolisée en France ?

Il est d'ores et déjà possible de faire un certain parallèle entre le système britannique et français à travers notamment une perte de vitesse des autorités publiques sur la question de la régénération urbaine. En manque de moyens financiers, elles font en effet appel aux acteurs privés pour les accompagner dans des projets d'aménagement plus globaux.

E.G : « C'est-à-dire qu'aujourd'hui il n'y a plus de fric donc les démarches de projet évoluent vers des systèmes plus participatifs, intégrant davantage les acteurs privés qui eux ont de l'argent. »

Quant aux modalités de sélection de ces derniers lors des appels d'offre lancés par les autorités publiques, les raisons exactes, quoique dissimulées légèrement dans la citation suivante, semblent faire écho ici également, aux modalités de solvabilité et donc aux ressources financières des différents promoteurs.

G.M : « Qu'est ce qui fait que vous vous avez été retenu ? »

F.B : « Eh bien parce que nous on a fait la meilleure offre, le projet immobilier était séduisant. »

Le responsable chez Linkcity UK va même plus loin en assurant que lors des appels d'offre, l'acteur proposant le prix le plus haut est même quasiment sûr de remporter le concours.

M.D : « En France les choses sont tellement plus régulées, le risque...on sait très vite si un projet existera avec le pouvoir de Bouygues (...) Finalement, celui qui va parier sur les 5% de plus que l'autre va avoir le terrain... »

Les projets français de tours résidentielles se situant majoritairement dans des ZAC, les aménageurs publics semblent choisir en effet des acteurs privés aux ressources financières importantes pour de vastes opérations inscrites également dans des temporalités plus longues. C'est par exemple de cas du projet EuroMéditerranée, plus gros projet d'aménagement d'Europe ou encore la ZAC Clichy Batignolles à Paris qui regroupent les plus gros promoteurs français :

Ne serait-ce que sur les différents lots présents dans la base sont ainsi regroupés :

-Immobilière 3F

-Kaufman & Broad

-OGIC

-Un partenariat Linkcity/Nexity à trois reprises

-Paris Habitat OPH (bailleur social)

Tous excepté OGIC font alors partie du Top20 des plus grands promoteurs nationaux selon le classement du Moniteur.

Une différence semble s'entrevoir en effet avec le contexte britannique concernant le périmètre des opérations d'aménagement. Qualifiés par C.Whitehead lors d'un entretien à la LES (London School of Economics) de plus en plus restreints, ces périmètres favoriseraient la verticalisation à Londres, parachevant une différence avec le système français puisque ces projets ci sont en effet de plus en plus vastes.

La largeur des opérations, combinée à leurs temporalités très longues, ne favorise-t-elle donc pas davantage les plus gros promoteurs ?

Si l'on peut noter une certaine proximité de certains promoteurs avec certaines villes comme Nantes avec Kaufman, Strasbourg avec Icade ou encore Paris avec Linkcity, il est assez surprenant de voir de voir que des promoteurs plus régionaux ont également une action dans le processus de verticalisation.

On note ainsi 11% de partenariats entre des Top 20 et d'autres plus modestes, 40% de présence de Top 20 et donc enfin 49% des promoteurs impliqués dans le processus de verticalisation qui ne font pas partie des 20 plus gros promoteurs français.

Si une certaine équité semble tout de même apparaître, elle est vite à relativiser tant des villes comme Marseille avec un projet EuroMéditerranée constituant un des chantiers les plus vastes d'Europe, concentre sur les 17 opérations menées par un promoteur d'envergure internationale, 7 d'entre elles. Achevant d'appuyer l'idée d'un certain monopole des gros acteurs acteurs privés sur les vastes et longues opérations d'aménagement. A titre indicatif, Strasbourg ne semble faire affaire pour sa part qu'avec les grands promoteurs nationaux.

M.Dr : « Donc le marché britannique encourage moins les monopoles... »

M.De : « Oui c'est sûr, il est plus feuilleté, tout le monde se dit je vais faire un peu d'argent... »

M.Dr : « Et c'est le cas à la fin ? »

M.De : « Oui oui il y a plein de développeurs, plus de players ... »

M.Dr : « Oui parce qu'en France voilà ça crée des situations où on a des partenaires plus privilégiés qui ont l'air assez solides... »

M.De : « Oui en France ont construit à 1500 le m² et ici c'est plus 2800, en France les Nexity, Bouygues Immo ils sortent 7% de marge (...) et qui sont assez stables. En UK ce sont plus des marges à deux chiffres, ça n'existe pas de faire moins de 20% sinon tu ne vau rien... »

Généralisant moins de marges que pour le système britannique mais les étalant sur le long terme, ces mécanismes semblent parachever l'idée d'une certaine différenciation existant en fonction des contextes concernant les processus de gouvernance de la verticalisation résidentielle.

La prise en compte d'une certaine façon du rapprochement des promoteurs aux enjeux politiques du local ne peut s'envisager sans une prise en compte également du rapprochement des collectivités vers les acteurs privés. Il ne s'agit pas de se rendre compte que d'observer le ton avec lequel le directeur de Bouygues Bâtiment Sud Est emploie à l'égard des élus quant au développement vertical de la ville de Lyon.

F.B : « Lyon se développe (...) elle est dirigée par des élus pragmatiques, intelligents, progressistes et libéraux (...) Lyon est une ville qui est dirigée toujours au centre gauche centre droit donc sans rupture, avec une continuité. »

Alors qu'était développée lors de l'analyse du processus de ZAC l'idée d'une certaine contrainte imposée par les collectivités à l'égard des promoteurs, la remarque suivante, ici également du même auteur, se présente du contraire.

F.B : « Les SPL elles sont là, leur fonction c'est d'être l'intermédiaire avec le monde privé qui vit dans le quartier et sur lequel elles ont une influence et la force politique, l'ordre et la commande politique. La SPL elle est là pour organiser, faire fonctionner, faire rencontrer, faciliter, cadrer, gérer, pas sanctionner. »

En effet, ces dernières se plieraient même dans certaines circonstances aux volontés de l'acteur privé, comme dans le cas de Regards sur la Ville et des négociations ayant mené dans la ZAC du Bon Lait à une réévaluation des plafonds de hauteur.

B.B : « La ZAC du Bon Lait, on était beaucoup plus bas...donc les règles d'urbanisme pour accepter ce genre de projets ont du changer... »

Encore une fois, ceci est-il du à la gouvernance de Bouygues lorsque l'on sait que le promoteur Constructa a du revoir à la baisse son projet pour la Tour Horizon en passant sous l'IGH ?

Des mécanismes de marketing urbain semblent bien exister entre les différentes sphères d'acteurs et si certaines négociations existent de façon officieuse comme l'indiquait C.Whitehead, d'autres semblent totalement assumés, voire institutionnalisés.

F.B : « Pour le vendre on utilise des outils de business bien connus comme le MIPIM ou le CIMI, deux grand salons internationaux, le plus grand salon mondial est à Cannes et s'appelle le MIPIM, le CIMI, qui est le deuxième plus grand salon français à Paris et là on a un stand, on présente notre projet et les élus nous aident et puis après on fait un appel à investisseur, on leur explique la rentabilité etc...et puis on leur dit c'est le meilleur projet sur Lyon, vous allez voir c'est fantastique, ils étudient nos propositions, nous en font une c'est...c'est l'offre et la demande voilà, il y a une mise en compétition. »

Relatif au projet Sky 56 ce passage énonce en effet une certaine interdépendance entre les différents corps privés et publics quand une autonomie avait été mise précédemment en avant lors de l'exposition de l'action des promoteurs dans le développement urbain local.



Figure 33 : Le projet Sky 56 par Bouygues à Lyon
(Source : <http://www.lyon-partdieu.com/operations/sky-56/>)

Plus encore, la tour apparaît malgré tout comme un outil de développement du local par sa tentative d'adaptation à un contexte donné. En dépit de la proximité idéale créée avec l'environnement urbain new-yorkais par son nom commercial, ses services mais également sa réalisation par un « Starchitect » l'objectif du programme Sky Avenue était tout de même d'en faire un fondement identitaire de la ville de Lyon.

B.B : « En prenant un architecte de renommée internationale même s'il est Français, Christian de Portzamparc c'est sûr qu'il en a fait des tours à New York .(...) Donc il y a des influences forcément mais ce qui est important c'est de le faire en préservant l'identité de notre ville, des quartiers dans lesquels on le fait donc c'est pas une copie conforme de ce qu'on aurait pu visiter en disant « Tiens je vais faire ça à Lyon ». Je pense qu'il y a ce contexte là où finalement on s'intègre à son environnement même s'il y a souvent des influences...Mais c'est vrai que quand on a pensé à faire du logement, en partageant par exemple un espace commun et des services, ça pour le coup je pense que c'est assez innovant, enfin je pense qu'il n'y en a pas d'autres à Lyon et l'influence New-Yorkaise elle était quand même bien présente, enfin on sait que ça marche dans certains endroits. »

Incarnant finalement cette hybridation scalaire à travers des jeux d'acteurs décloisonnés les uns des autres, les nouvelles tours résidentielles semblent mettre l'accent sur des processus de gouvernance nouveaux. S'il s'agissait de voir par exemple les grands promoteurs monopolisés pour de larges et vastes projets, à l'image d'Eiffage sur l'îlot Smartseille, il semble presque dorénavant trop désuet de parler à tout prix de rentabilité tant ces derniers contribuent à l'apport de réflexions structurantes sur l'avenir de la ville. Si la rentabilité de ces derniers n'en est pas moins effacée, le processus de verticalisation invite à dépasser les anciens clivages et à se focaliser davantage sur la ville même.

Partie 3 : L'émergence d'un signal d'ancrage vertical pour la vie urbaine des villes françaises

Entre fragmentation et polarisation de l'espace urbain, la tour résidentielle se fait le signal d'une densification d'un nouveau genre. Libérant des espaces au sol, elle apparaît comme le lieu stratégique d'un regroupement des différentes fonctions urbaines représentatif d'un potentiel d'ancrage de la vie sociale. Véritable marqueur paysager, elle n'est alors pas plus un point de repère dans la ville vu de l'extérieur, que vécu de l'intérieur.

3-1 : Tour d'ivoire ou symbole de mixité ?

Qualifiées de « *luxury cocoons* » ou encore de « *fortressed security* » (Graham, 2015), les tours de logements sont assimilées dans le cas londonien à de véritables « *vertical gated communities* » (Colombino, 2013). « Hypergentrifiées » sous la main des *Starchitects* (Graham, 2015), elles posent alors la question du développement d'une urbanité élitiste. En effet, le « Global Lifestyle » (R.Fincher, 2004), décrit précédemment à travers la représentation de modes de vie idéaux sertis de services innovants, se destinerait à des populations spécifiques, ciblées par les promoteurs.

Regroupées sous l'appellation d'« *empty-nesters* », elles désigneraient alors de jeunes couples plutôt aisés, sans enfants (R.Fincher, 2004) et désireux d'accéder à des rythmes de vie plus urbains, coupant court avec les modèles préétablis du pavillon avec jardin (P.Jestaz P.Malinvaud 2004). Alors étudiées dans le cadre de la métropole de Melbourne, ces publics semblent toutefois complétés dans le cas de la ville de Londres par un haut taux d'investisseurs. C'est ainsi qu'en 2013, 85% de l'ensemble des logements achetés dans *Inner London*, et principalement ceux situés dans la tranche élevée et même sommitale des prix, le sont par des étrangers en provenance principalement de Chine, Singapour, Malaisie, Russie et Hong Kong (Hammond, 2013).

Marquant ainsi des opportunités d'investissement pour des « *global elites* » et les promesses de développement d'une « *world city* », l'ensemble de ces éléments semblent mettre en avant et ce à plusieurs échelles, les modalités d'une ségrégation socio-spatiale, engendrée par cette même verticalité résidentielle. Inscrite dans le cas londonien à l'échelle du bâtiment, cette ségrégation prend ainsi la forme de « *poor doors* », c'est-à-dire des accès réservés aux locataires défavorisés afin de les tenir écartés des foyers luxuriants des propriétaires (S.Graham, 2015).

Bien que de tels processus semblent également avoir été étudiés dans le cas français à travers la revendication de logiques sécuritaires dans le discours des promoteurs (F.Madoré et F.Vuailat, 2011), se pose la question d'une nuance à apporter dans l'analyse du processus de verticalisation résidentielle dans ce contexte précis. A l'image des réflexions apportées quant à l'existence de mécanismes de différenciation propres à des contextes locaux, les modalités d'une ségrégation socio-spatiale située cette fois davantage à l'échelle de la rue ne serait-elle pas à relativiser ?

Un tel système d'enclosure résidentielle (A-M.Seguin, 2011, F.Madoré, 2003) ne fait-il pas en effet obstacle à ce concept du « vivre ensemble » diffusé par les projets verticaux ? Plus encore, celui-ci n'est-il pas incompatible avec les objectifs de mixité sociale affichés par les collectivités territoriales dans les règlementations de ZAC ? Comment de telles logiques s'entremettent-elles avec La VEFA des logements HLM pratiquée par les promoteurs, qui deviennent, en construisant et vendant dorénavant l'essentiel du parc de logements sociaux en France, des partenaires essentiels pour les bailleurs sociaux (A-L.Jourdheuil, 2016) ?

3-1-1 : Des résidences verticales fragmentant l'espace

Bien qu'accompagnées d'espaces publics, de jardins ou même de parcs à leur pied, les nouveaux projets de tours résidentiels n'en sont pas moins privés. Les systèmes alors mis en place pour contrôler les entrées et les sorties de la résidence prennent alors des formes diverses et variées mais témoignent de logiques sécuritaires assumées par les promoteurs.

C.J. : « (...) Le but est qu'il règne vraiment une ambiance agréable à l'intérieur des clôtures. »

G.M. : « Vous voulez dire que le quartier est fermé ? »

C.J. : « Oui bien sûr, il y a des vigiles qui contrôlent les entrées et puis aussi des systèmes de digicodes et de badges magnétiques (...) c'est privé. »

Si la présence d'un jardin au cœur de l'îlot pour le projet Regards sur la Ville apparaît alors totalement privatisée, supervisée par le concierge et réservée à l'usage qu'en feront les clients, d'autres projets font le choix d'espaces semi-fermés en fonction des horaires de jour et de nuit comme c'est le cas de Silva.

E.G. : « Concernant les espaces extérieurs, il y a une traversée piétonne qui relie le projet au tram, elle crée ainsi une certaine porosité, est ouverte en journée et fermée la nuit pour des raisons de sécurité évidemment. »

Cette attention prêtée aux modalités sécuritaires semble constituer une des pierres angulaires des projets. Toutefois, de tels éléments ne font pas qu'apparaître dans les plaquettes commerciales des projets mais semblent même demandés par les futurs habitants des projets. La responsable de la clientèle de Regards sur la Ville porte alors le discours suivant :

G.M. : « C'est un argument que vous mettez en avant dans vos stratégies de commercialisation ? »

C.J. : « Oui bien sûr les gens le demandent même ! C'est d'ailleurs un de leurs premiers souhaits, ils veulent vraiment s'assurer de la sécurité et du calme de leur futur environnement de vie, chose que nous garantissons de ce fait parfaitement. C'est finalement une des premières choses qui assure le bon fonctionnement des services que l'on propose. »

Ces éléments semblent renseigner sur la prégnance d'une volonté de distinction des habitants vis à vis de l'extérieur.

E.G. : « Sinon le hall d'entrée à double hauteur participe réellement de l'animation du rez-de-chaussée, c'était notre objectif qu'il soit démonstratif d'une adresse particulière. »

C'est d'ailleurs ce que les promoteurs comprennent avec un réel travail sur les halls, comme pour témoigner d'une adresse particulière. Cette dimension semble essentielle dans la compréhension du mécanisme de verticalisation résidentielle.

Inscrite directement dans l'espace par le biais de clôtures et de vigiles, cette ségrégation semble alors se destiner à des mécanismes plus sociaux concernant directement la cible sociale des projets et réciproquement la question de l'identité de ceux qui adhèrent à ces projets.

C.S : « Nous avons dressé 12 thématiques inhérents au concept H99, je ne peux toutes vous les citer mais elles comptent notamment la centralité, la hauteur, les loisirs, l'écoresponsabilité, l'innovation, la praticité, le haut standing. »

Faisant écho au condo américain, le projet H99 se destine alors logiquement à une clientèle très aisée. Pour aller plus loin la promotion de services à ce point innovants ne semble pas pouvoir s'envisager sans le ciblage de tels types de classes sociales. Il en va alors de même pour les innovations environnementales qui, dans le cas de la Tour Elihis Danube produisant sa propre énergie, se destine finalement ici aussi à un certain luxe.

Sur la question des destinataires des packs services pour les programmes de Bouygues Immobilier et ici dans le cas de Regards sur la Ville, une différence semble en effet effectuée entre les différents habitants du complexe et ceux de la tour.

C.J : « Non non pas exactement, plus ceux dont la taille le permet...comme Regards sur la Ville où tous les appartements en bénéficient bien sûr en moyennant un certain coût mais ce n'est pas le cas par exemple des résidences étudiantes, où les arguments de confort ne sont pas nécessairement au cœur des préoccupations des acheteurs. »

Pour le projet Sky Avenue, il ne s'agit alors que de considérer la morphologie des logements pour comprendre en effet à qui ils s'adressent.

B.B : « Donc voilà là il n'y a que 30 logements, ce sont des grands logements qui ont tous double ou triple orientation et souvent trois ou quatre balcons sur les côtés des appartements. »





Bien que justifiés par la relative nouveauté de ce projet dans un quartier d'affaire comme la Part-Dieu à Lyon, les prix associés aux logements verticaux semblent très élevés.

B.B : « On est sur un positionnement de prix qui est assez élevé parce qu'on croit en l'avenir de ce quartier de la Part-Dieu. Maintenant il n'existe pas aujourd'hui, c'est le premier projet de logement dans ce quartier donc comme dans tous les projets pionniers il faut attendre un peu... »




Ces prix influent alors directement sur les mécanismes de commercialisation tant ils représentent tout de même un des premiers critères quant à l'acquisition d'un tel logement.

G.B : « Je ne sais pas trop s'ils vous ont parlé de ça mais aujourd'hui ils ont du mal à commercialiser, le prix est en effet quand même assez élevé pour du neuf en face de la gare...il n'y a pas que les outils qui font que ça marche, mais aussi le rapport entre l'offre et le prix que ça coûte... »

Réalisé l'année dernière pour Sky Avenue et Regards sur la Ville, le tableau suivant illustre une faible différence au niveau du stock de logement.

2 pièces	à partir de 322 700 € (TVA 20%)*	3 disponibles	
3 pièces	à partir de 425 000 € (TVA 20%)*	15 disponibles	
4 pièces	1 016 000 € (TVA 20%)*	1 disponible	
5 pièces et +	à partir de 951 600 € (TVA 20%)*	2 disponibles	

Figures 34 et 35 : Positionnement des prix et logements restants pour Sky Avenue, perspective comparée entre 2016 en haut et 2017 en bas à dates égales
(Source : <https://www.bouygues-immobilier.com/programme-neuf-lyon-sky-avenue>)

2 pièces	389 800 € (TVA 20%)*	1 disponible	
3 pièces	à partir de 435 000 € (TVA 20%)*	12 disponibles	
5 pièces et +	à partir de 951 600 € (TVA 20%)*	2 disponibles	

En faisant écho aux remarques du responsable chez Linkcity, la France n'apparaît soit pas assez mûre pour ce type de services et de logements hauts de gamme, soit incompatible, par la prégnance de d'autres raisons, plus identitaires.

M.Dr : « Est ce que vous savez un peu qui va acheter dans ces bâtiments, des informations sur les acheteurs, résidents ou non, est-ce que vous vendez en tranche ? »

M.De : « On essaye mais non non on est plus sur la London Guide on sait le nombre de 2 beds, 3 beds qu'ils veulent, on va faire très peu de studio dans ce genre de produits, très peu de 4 beds, 1, 2, 3 beds mais on ne va pas trop se poser la question de qui va habiter dedans parce que on n'est pas un pur player, on ne va pas vendre jusqu'au particulier. Nous c'est en bloc à des housing associations, des bailleurs donc, ou des développeurs immobiliers qui les vendront à l'unité plus tard, ou à des PRS Operator. »

M.Dr : « Mais vous faites des enquêtes de qualité des choses comme ça ? »

M.De : « Non non c'est presque scandaleux mais on n'est pas les opérateurs, même si c'est toujours important de comprendre les mécanismes, les raisons pour lesquelles les gens les louent (...) on a quand même quelque gardes fous, on vend quand même en bloc avant d'acheter, si on n'arrive pas à vendre on n'arrive pas à acheter. Ils nous le dit ce qu'il achète cher notre client, voilà pour maximiser la valeur de ton bloc je veux un max de dual units ou studios. Pour bouygues immo c'est que ça, là où on vend de l'appartement au particulier. »

Semblent exister dans les mécanismes de production de la fabrique de la ville des incohérences latentes entre les promotions d'une vie sociale autour du vivre ensemble et de tels problèmes. Linkcity UK, en vendant en bloc, ne se soucie pas tellement du détail de ses acheteurs, et à vrai dire, n'en a pas réellement besoin tant leur stock de logements est épuisé à la fin, ce qui n'est pas le cas en France...

Rien qu'une courte analyse de ce tableau, présentant le bilan des ventes de logement dans les différents projets de la base présentent déjà des quelques pistes d'interprétation. Les plus petits logements en effet apparaissent complètement plébiscités, à l'opposé des T5 et T6. Ces derniers soulignent ainsi une dimension du marché français quant aux logements verticaux, on achète davantage pour vivre, que pour investir.

Type de logemen	Pourcentage de rupture de stoc
Studio	19
T2	24
T3	20
T4	20
T5	9
T6	5

Figure 36 : Bilan de la vente de logements verticaux dans les projets de la base

Plus qu'à travers un aspect quantitatif qui oriente certes au vu des résultats vers des petits appartements pour y vivre, l'accès à des données qualitatives, dans une perspective plus sociale aiderait à mettre en perspectives les nouvelles envies et les raisons des choix menant à ces modes de vie verticaux.

M.Dr : « Est-ce qu'il y a des enfants ? »

M.De : « Eh bien nos opérateurs en ont un peu mais nous pas beaucoup... »

Déjà perçus comme tels par R.Fincher, les enfants sont susceptibles de représenter des sortes de « verrous » dans le choix de ces modes de vie. Aussi leur présence dans les structures familiale des acheteurs représente la dimension d'une installation et d'un choix de vie à long terme. Mais peut être que l'idée de structures familiales telles qu'on les entendait par le passé est déjà en soi assez désuète aujourd'hui. Plus globalement la dernière citation semble appuyer l'idée d'un changement des structures parentales.

F.B : « En France il y a deux grandes caractéristiques, il y a la solvabilité des gens qui sont capables d'acheter, est-ce qu'ils ont des ronds ou alors est-ce qu'ils n'ont pas de ronds et c'est leur structure familiale, qu'ils aient une femme ou plus de femme, je parle pour un homme, ou ils n'ont plus de mari ou plus de...pour une femme et où sont les enfants ? Et vous avez aujourd'hui énormément de gens qui sont séparés, qui sont divorcés, qui ont donc un appartement pour monsieur et un appartement pour madame, donc forcément des structures différentes sauf que s'il y a trois enfants, une semaine ils sont chez l'un, une semaine ils sont chez l'autre donc ça demande des apparts plus petits. (...) Acheter un appartement dans une tour ou IGH en centre-ville ça coûte cher, peu de gens sont aujourd'hui capables de se payer une tour en centre-ville, d'habitat. »

Se pose malgré tout dans le cas français, l'idée d'une certaine mixité sociale appliquée à ces projets. Faisant partie de ZAC, ces projets sont nécessairement au contact d'objectifs de logements sociaux. Comment s'organise dès lors cette rencontre ? L'élitisation est-elle à relativiser dans le cas français ? Ou plus spécifiquement dans le cadre de certains projets ?

3-1-2 : Des logements sociaux verticaux ?

Il s'agit d'ores et déjà de mettre en avant une certaine différence de production, de construction des logements sociaux en fonction des différents contextes. La citation suivante en effet présente des logements sociaux, affordable, beaucoup plus high-profile en Angleterre, car fixé par des éléments dépendant non seulement des élus mais également de tous les autres consultants allant les construire. Le marché étant plus concurrentiel, les développeurs ne peuvent se permettre de prendre le risque de ne pas vendre leurs logements d'où leur alignement sur les grilles des bailleurs.

M.D : « Quand tu vends un bâtiment d'abordable ce n'est pas la même chose qu'en France, on est sur du beaucoup plus haut standard (...) les planners, sont très demandeurs, sur les façades, les matériaux de façades (...) sans quoi ils nous empêchent d'avoir le permis ou le modifient pour qu'y soient inclus les matériaux de façade. En France l'entreprise générale elle a tous les droits (...) pour 1000 logements sociaux ici on est à 2200, en France 1200 (...) Alors là-dedans il y a le design cost, le prix de tous les consultants sur le design, tout ce qui est plancher ameublement des logements sociaux donc là il faut suivre la grille des bailleurs (...) je suis allé visiter des projets à paris et j'ai vraiment été stupéfié, la sous-qualité, c'est un effet de masse tout le monde fait comme ça, c'est peut être aussi ce qui rend abordable finalement...»

Le système est alors totalement différent en France puisque le promoteur décide de tout et vend ensuite en bloc aux bailleurs sociaux. Si la qualité de ces derniers apparaît alors moindre par rapport aux logements britanniques, se pose dans ce cas précis l'idée d'une distinction, comment faire la différence entre des logements sociaux et non sociaux ? A l'échelle d'un bâtiment par exemple ?

M.D : « En Angleterre aujourd'hui on a plus le droit de différencier. Au niveau du permis de construire ils sont très pointilleux, ils vont accepter qu'on fasse des balcons un peu moins chics ou...mais très peu on ne doit pas pouvoir différencier. D'ailleurs nous on est à fond sur la cage d'escalier séparée, sinon on n'arrive pas à vendre en bloc bien, c'est vraiment une demande de tout le monde. Les planners n'arrivent pas encore à imposer ça mais nous dans notre design on ne va pas commencer à bricoler et à mettre l'abordable dans tout le rez-de-chaussée ou les trois premiers étages et mettre le private for sale dans...non on se met sur cage d'escalier sinon (...) ce n'est pas vendable, c'est le private for sale qui va montrer ma valeur et les gens qui achètent ça ne vont pas vouloir prendre la même cage d'escalier que les autres abordable, ils le disent vraiment. »

Les systèmes de différenciation existent en effet, et ils prennent la forme d'accès différenciés à l'échelle de la tour. L'achat dans une tour est synonyme d'une certaine volonté de distinction de la part des acheteurs, entraînant par la suite des mécanismes de ségrégation socio-spatiale à l'échelle même du bâtiment. De tels mécanismes existent également en France. Toutefois les tours mixtes apparaissent assez rares dans la base de données puisque seulement 12% (9) en sont. Comment donc expliquer que certains promoteurs favorisent ces édifices mixtes alors même que des différences importantes existent en matière de qualité du logement.

E.G : « Oui c'est ça en termes de logements c'est un projet mixte. C'est-à-dire que les bailleurs en général préfèrent avoir un bâtiment séparé qu'ils gèrent comme ils le veulent, notre objectif à nous c'est vraiment de les mettre en concurrence à l'intérieur du bâtiment ».

Il s'agirait d'une mise en concurrence des bailleurs à l'intérieur même du bâtiment afin de faire monter les prix et donc aspirer à une rentabilité supérieure. Davantage plébiscitée, la stratégie inverse vise elle le fait de ne pas engendrer de surcoûts, ce que la construction de logements différents à l'échelle même du bâtiment serait susceptible d'impliquer.

R.B : « Encore une fois le projet devait être constructible et donc être le plus simple à faire démarrer, mêler les acheteurs rajoute des complications puisqu'il faut s'entretenir à la fois avec les acheteurs privés, les bailleurs pour un même bâtiment puisqu'on a des types d'appartements différents. Dans le cas d'une vente à la découpe, séparée par rapport aux différents édifices, on peut vendre en bloc les logements sociaux au bailleur, s'organiser d'une autre façon avec la copro pour les acheteurs privés mais aussi gérer plus facilement le socle commercial ou de bureaux avec les entreprises. Différents types de logements ou d'espaces requièrent différentes logiques d'entretien et nous notre objectif c'est réellement de produire un ensemble le plus dense possible. »

Mise au premier plan dans les visuels de communication urbaine, la tour résidentielle éclipse bien souvent toute trace de bâtiments annexes, alors même qu'elle en est accompagnée dans 78% des cas (3 en moyenne). Le projet Ynfluence Square apparaît en tête de liste avec 8 bâtiments en tout, bien qu'indiscernables sur la vue virtuelle présentée en début d'exposé.

C.J : « Il faut savoir que Regards sur la Ville et Autour d'un Jardin font partie d'un tout plus global qui est l'opération Follement Gerland, c'est vrai qu'on n'envisage pas trop l'un sans l'autre. Cela entraîne une certaine complémentarité des projets avec peut-être plus de services et de logement social sur Autour d'un Jardin mais des appartements de meilleur standing peut être sur l'autre.

En résulterait globalement des mécanismes de ségrégation socio-spatiale non pas à l'échelle de la tour mais à l'échelle du complexe, du lot de la ZAC. Alors même que les tours semblaient au départ apparaître comme des édifices potentiellement à risque car susceptible d'engendrer un ensemble de représentations négatives, elles semblent cette fois en proie à des investisseurs faisant le pari de leur réussite future.

C.J : « C'est plus pour Autour d'un Jardin où le pourcentage est de 30% conformément aux demandes de la ville, pour Regards Sur la Ville c'est un peu différent parce qu'on a pas mal d'investisseurs, notamment parisiens. Il faut comprendre qu'il s'agit ici d'un quartier très dynamique et intéressant pour les investisseurs avec par exemple, la proximité de la gare de Jean Macé et du centre-ville, le métro etc...et puis son architecture est quand même aussi un peu plus singulière. »

Plus qu'une tour, un complexe, un ensemble morphologique plus dense avec une émergence rompant la monotonie de la forme. Telle semble être la direction prise par la plupart des projets de la base de tours. Signalent-ils par ce biais une sécurisation, un arrimage du fait vertical au sol urbain lorsque celui-ci visait l'excellence sociale dans les nuages ?

3-2 : Plus qu'un instrument de densification, la tour résidentielle, un signal d'intensification urbaine

Présentés dans le cadre de stratégies de régénération urbaine prenant le plus souvent leur source dans des périmètres de ZAC, les projets de tours se présentent comme de réels signaux, signifiant le redéveloppement, ou la prise de valeur, parfois symbolique d'un territoire potentiellement délaissé ou sous-utilisé du point de vue des acteurs publics. C'est exactement le phénomène observé à Londres à l'aube des années 1990 où le tournant entrepreneurial décrit par D.Harvey (1989), dresse les jalons d'une géographie de la domination (D.Harvey, 2008) incarnée par l'émergence d'un deuxième quartier vertical à l'Est de la *City*, le long de la Tamise, sur la zone des *Docklands*, le quartier de Canary Wharf (C.Didelon, 2011).

Cette conception d'un quartier vertical qui concentrerait l'ensemble ou presque des tours d'une ville est encore très présente aujourd'hui en France. Au-delà du cas de la Défense à Paris, c'est également le cas du quartier d'affaire de la Part-Dieu qui concentre l'essentiel des projets de tour à Lyon (F.Brenac & C.Montès, 2016). Toutefois, si une partie des tours résidentielles en projet se destine effectivement à être intégrée, implantée dans de tels quartiers, d'autres semblent également visés, à l'image des faubourgs post industriels (M.Drozd, 2014).

En présentant la signalétique d'une transformation physique et symbolique de l'espace, les tours posent en effet la question des stratégies sous-jacentes, menées par les collectivités à travers les projets des promoteurs. La géographie des tours londoniennes est de ce fait caractérisée par une prise d'appui de l'urbanisme local sur le secteur privé, non seulement comme source de financement, mais aussi comme « inspirateur du sens donné à la planification stratégique » (M.Appert, 2011). Se pose en effet à travers les modalités de la localisation de tels édifices la question de l'arbitrage effectué entre la quête de profit des promoteurs, la recherche de prestige économique et politique de la part des acteurs publics à travers une image de marque (Goetz & Clarke, 1993), et les aboutissants sociaux du processus de reverticalisation.

Justifiées en France à travers l'injonction à la densification, les tours, en générant de larges espaces au sol, ne semblent pas répondre à proprement parler à de tels enjeux (J-M.Huriot, 2011). Aussi ne faudrait-il pas comprendre cette idéologie à travers des critères purement morphologiques mais plutôt en matière d'accessibilité et de centralité. Implantées dans les quartiers péricentraux et à proximité des nœuds de communication (D.McNeil, 2005), les tours résidentielles, tels des bâtiments signaux, indiqueraient alors l'émergence, voire le renforcement, de nouveaux pôles dans la ville, ou d'autres, déjà existants.

3-2-1 : Monter pour mieux densifier ?

Face à un étalement urbain aujourd'hui fustigé de toutes parts, le principe de densification vise à organiser aujourd'hui le développement des villes contemporaines et ce de façon très intense en France. Se pose ainsi la question de la traduction morphologique de tels principes.

R.B : « Le réel travail fait dans le sens de la densification se situe aujourd'hui davantage vers 28m. Vous vous rappelez des deux projets de tours à Bercy, il y a bien deux trois ans je crois, ils faisaient partie des premiers en France, par leur implantation ils ont contribué à la mise en valeur de l'entrée de ville à ce niveau-là mais on ne peut pas vraiment dire que ça ait pris au point d'être généralisé partout. Par nécessité il faut être beaucoup plus dense. »

La tour en effet, qui avait et est toujours avancée comme un moyen de transcrire cette idéologie de densification a toutefois montré des résultats moins probants que ceux obtenus à travers d'autres trames urbaines.

M.De : Aujourd'hui la densification à Londres a bien changé, il y a des gens qui disent qu'on doit monter plus haut (...) Ca se joue au site, au plot en fait, quand t'as un petit terrain et que t'as ton target, ça va monter...

M.Dr : « Et le GLA pousse un peu dans cette direction ? »

M.De : « Sur le fait qu'on peut faire de la densification sans forcément monter plus haut ? (...) 400 tours quand même...pour faire 100 000 logements à Londres dans les 10 prochaines années, dès qu'il y a un développement on met le maximum de logements (...) nous on est à fond sur du 10, 12 étages 30m »

Les raisons du développement vertical apparaissent en effet liées aux évolutions du foncier, avec aujourd'hui une augmentation de son prix, dû finalement à sa raréfaction.

F.B : « Pourquoi des tours, parce qu'il y a une raréfaction du prix du foncier, un prix de foncier qui est terriblement cher... »

Le concept de densification aurait donc été réévalué. Le fait que certaines villes en France comme Paris craignent aujourd'hui la densification, à l'image des récentes mobilisations autour de la tour Triangle, se pose la question d'une différence de contexte. Les villes les plus denses en effet craindraient-elles d'autant plus la densification ?

G.B : « Il y a des débats à Paris sur la densification, le mot tour fait peur parce qu'il exprime cette densification. A Lyon c'est un mot qu'on assume plutôt facilement depuis le début du projet, l'AUC, le politique et le maire de Lyon affichent très clairement cette idée de densification dès le départ. »

Les débats lancés lors de la conférence tenue à la Historic England montrent bien certains questionnements et craintes à l'égard de la densification. Systématiser le recours à de petits espaces en verticalisant ne créerait-il pas un effet d'engrenage susceptible de mener à un urbanisme de plus en plus incontrôlable ?

Plus qu'à travers une démarche réactive et des outils de planification défensifs, dont on comprend qu'ils puissent être légitimes à Londres, ne s'agit-il pas de prôner en faveur de démarches plus proactives, c'est-à-dire d'accompagnement des promoteurs sur cette question verticale problématique ?

Les visites de chantier par la collectivité dans le cas de Regards sur la Ville, qui avait donc bénéficié d'une révision du PLU pour pouvoir construire à cette hauteur rendent alors compte de dimensions nouvelles, et potentiellement exploitables dans les directions actuelles du développement urbain local.

B.B : « Il existe encore quelques interrogations du coup je pense que c'est en visitant ces opérations et en se rendant compte de...bon aujourd'hui ça fait encore un peu peur parce que c'est en béton brut et tout ça mais en fait en réalisant la quantité de voilà 4500 m² sur 11000 c'est quand même énorme en fait d'emprise non bâti, quasiment la moitié donc voilà...je pense que c'est en s'en rendant compte que les peurs et les doutes se lèvent... »

Par comparaison, d'autres programmes n'ayant pas bénéficié d'augmentation de leur plancher, comme l'opération Kanji dans le 8e, également développée par Bouygues ou même le programme d'Altarea Cogedim dans le 7^e arrondissement de Lyon au niveau de la rue du professeur Grignard, n'en apparaissent pas moins étouffants, au contraire...

Au sujet de Kanji, la directrice de l'agence Bouygues Immobilier avance d'ailleurs.

B.B : « C'est dense, ça manque un peu de respiration, peut être que la hauteur ça aurait pu...voilà donc ça c'était plus l'éclairage de parti pris un peu différent, bon après on a fait aussi avec les règles d'urbanisme qui existaient. »



Figure 37 : Le projet Kanji à Lyon
(Source : <https://www.youtube.com/watch?v=c6f7iRWQczA>)

Il s'agirait ainsi de densifier, mais surtout de densifier de la meilleure des façons. La dernière citation, qui fera office de conclusion partielle et de transition, montre alors l'importance de se situer à la fois dans des endroits stratégiques, bénéficiant de toutes les commodités de la ville à proximité, c'est dire à la fois les transports, réseaux mais également les services. La densification d'une certaine façon, doit s'entrevoir à la lumière d'une qualité d'usage à garantir absolument aux futurs habitants des tours.

B.B : « On vient densifier la ville mais parce que c'est le quartier de la Part-Dieu donc on sait que ça va être un quartier attractif pour la ville où il va y avoir à la fois la gare qui va drainer des choses mais aussi le centre commercial qui se rénove donc en fait on densifie la ville sur des terrains existants mais en préservant une qualité d'usage. Et pour préserver une qualité d'usage en densifiant on est obligé de monter, enfin moi je ne vois pas d'autre solution. »

3-2-2 : Entre centralité et accessibilité, les signaux de quartiers porteurs de sens

Alors même que les prix des logements verticaux semblaient plutôt élevés, l'idée d'un certain rapport avec la localisation des projets semble en effet essentielle à mettre en avant.

F.B : « Vous connaissez le triptyque de l'immobilier ? Dans l'immobilier il y a trois choses à connaître pour ne jamais se tromper (...) La première chose qu'il ne faut pas rater c'est l'emplacement, la deuxième chose c'est l'emplacement et la troisième chose, c'est l'emplacement, tout le reste...le prix, la surface, la vétusté, rien à faire... »

S'il s'agit de voir que les modalités concernant l'emplacement représentent pour les acteurs privés de l'immobilier une dimension cruciale, elles correspondent véritablement pour les acteurs publiques à l'affirmation de leur image de marque, de leur attractivité, et donc de leur compétitivité. Des quartiers de tours comme la part-Dieu incarnent ainsi véritablement toute l'ampleur du développement stratégique de la ville de Lyon.

G.B : « On veut que Lyon conserve et conforte sa place dans les 2e, ce qu'on appelle les Second Cities en Europe au même titre que Manchester, Francfort...Donc vraiment la question des tours elle ne fait pas débat et encore moins débat parce que l'historique de la Part-Dieu est qu'elle est un quartier de tours, c'est là qu'il y a eu les premières, la Tour Crayon, la Tour Swiss, où à l'époque ce n'était pas forcément pour des raisons économiques puisqu'il y avait du terrain mais peut être plus pour afficher le caractère tertiaire du quartier de la Part-dieu. Et donc aujourd'hui dans la forme urbaine, il nous semble intéressant d'une part de densifier avec les tours, parce qu'aussi le fait d'avoir un nœud de transport en commun à proximité fait qu'on a intérêt à concentrer le maximum de monde en lien direct avec un hub assez important et du coup plutôt que de faire de l'étalement urbain, partout autour de Lyon...Il y a des raisons économiques, des raisons urbaines qui font que on va densifier voilà... »

Les raisons économiques, déjà mentionnées plus haut, se voient alors contrebalancées par des raisons plus « urbaines » évoquant sans peine les modalités d’accessibilité et de centralité.

B.B : « La hauteur c’est mutualiser les espaces, les services donc finalement ce sont des gains d’espace (...) Des projets de logement pour qu’ils soient attractifs, on a beau être au meilleur endroit au meilleur prix etc...il faut amener d’autres choses. Il faut concevoir ces projets-là de par leur centralité, on a les transports en commun, il y a des équipements publics, il y a de l’emploi... »

Afin de rendre compte de cette accessibilité des nouveaux projets verticaux, avait été mis en place un système d’indicateurs garantissant des points au projet en fonction de sa situation à l’égard des différentes offres de transport.

Critère	Pourcentage
Moins de 500m axe de Transport non lourd (Bus)	100
Moins de 500m axe de Transport lourd (Tram/Métro)	64
Moins d’un km gare intermédiaire	69
Moins d’un km gare centrale	29
Moins d’un km accès routier rapide	61
Amélioration de l’offre de transport prévue	68
Mention des modes doux	70

Figure 38 : Bilan des indicateurs de transports de la base de tours

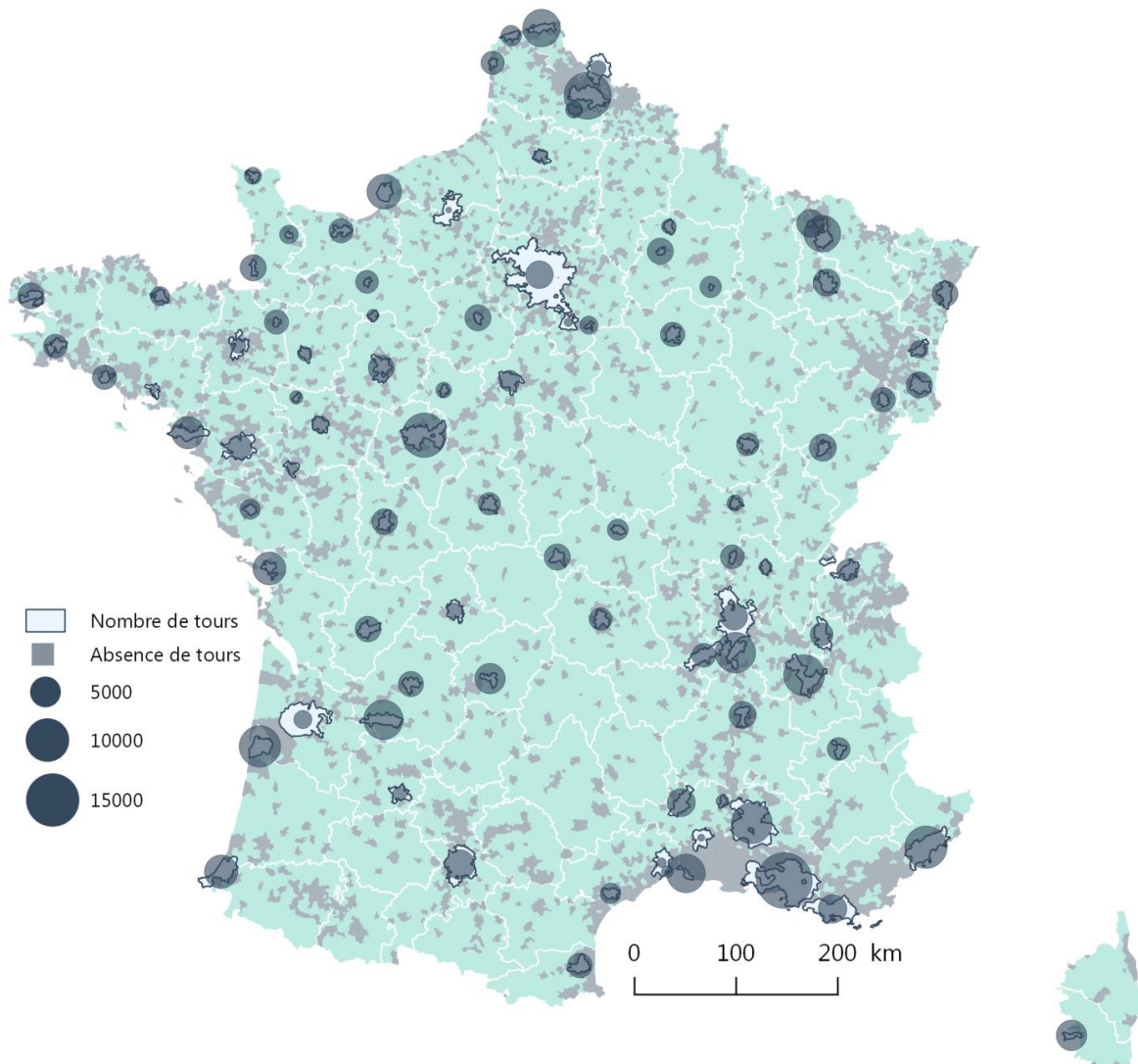
Le traitement des projets de façon individuelle et donc en additionnant les points n’ayant rien montré, les pourcentages énoncent de façon tout aussi éloquente une accessibilité très importante de ces derniers. L’homogénéisation des pourcentages souligne en effet que dans le cas d’un moyen de transport manquant, un autre est de toute façon présent pour le combler.

B.B : « L’important je pense que ça dépend d’où on le fait, comment on le fait et dans quelles proportions on le fait, parce qu’on ne va pas s’amuser à le faire partout. Là dans le quartier de la Part-Dieu ça s’y prête, il y a des centralités, Gerland, Confluence, c’est vrai qu’on ne va peut-être pas faire ça à Montchat. Pour le coup ici il y a vraiment cette vision urbaine, d’aménagement du territoire d’aménagement des espaces publiques... »

Travaillant dans le cadre de l’ANR High-Rise pour mon stage avec d’autres partenaires j’ai pu croiser d’autres étudiants analysant également le développement vertical mais selon des regards différents. C’est par exemple le cas de Baptiste Girault qui avait réalisé la carte présentée en introduction et qui de même est l’auteur de la suivante. Travaillant par le biais de la base Emporis, plus précise et complète que la mienne, nous avons pu faire l’échange d’informations et ce notamment concernant les modalités de centralité des tours.

« L'indicateur relatif nous montre que le centroïde des tours se trouve aux alentours de la moitié du rayon de cercle de même surface. Cela correspond à la première couronne de l'aire urbaine. On observe des « outliers » lorsque la forme de l'Unité Urbaine est allongée (ville côtières notamment). »

Distance de la position moyenne des tours au centroïde des Unités Urbaines en France



Source : Emporis
Réalisation : B.Girault, 2017

Cette carte appuierait ainsi l'idée d'un parallèle avec l'organisation péricentrale des tours de logement londoniennes. Correspondant avec la localisation de ces espaces cibles de la régénération urbaine, la tour résidentielle donnerait alors un sens à son territoire d'implantation.

E.G : « Il y a en France un vrai frein quant aux constructions en hauteur, la norme IGH, qui génère des coûts prohibitifs faisant que ces dernières n'ont d'autres choix que de s'implanter non seulement dans des grandes villes mais également des terrains spécifiques, pas partout. Ce sont des projets d'exception selon moi très excitants mais qui portent des questions importantes autour de la gestion du foncier et dans le choix d'espaces porteurs de sens. »

Les projets de tours en France n'apparaissent pas en effet dans n'importe quelle ville et coïncident manifestement avec le tableau des plus grandes villes françaises, dans leur acceptation de commune, selon l'Insee.

Taille des communes les plus peuplées

Rang Commune	Population municipale 2013	Rang Commune	Population municipale 2013	Rang Commune	Population municipale 2013
1	Paris	2 229 621	26	Limoges	135 098
2	Marseille	855 393	27	Tours	134 803
3	Lyon	500 715	28	Amiens	132 699
4	Toulouse	458 298	29	Perpignan	120 959
5	Nice	342 295	30	Metz	118 634
6	Nantes	292 718	31	Besançon	116 952
7	Strasbourg	275 718	32	Boulogne-Billancourt	116 794
8	Montpellier	272 084	33	Orléans	114 375
9	Bordeaux	243 626	34	Mulhouse	112 063
10	Lille	231 491	35	Rouen	110 755
11	Rennes	211 373	36	Saint-Denis	109 343
12	Reims	182 592	37	Caen	107 229
13	Le Havre	172 074	38	Argenteuil	106 817
14	Saint-Étienne	172 023	39	Saint-Paul (La Réunion)	104 332
15	Toulon	163 760	40	Montrouil	104 139
16	Grenoble	160 215	41	Nancy	104 072
17	Dijon	153 003	42	Roubaix	95 866
18	Nîmes	150 564	43	Tourcoing	93 974
19	Angers	150 125	44	Nanterre	92 227
20	Villeurbanne	147 192	45	Avignon	90 305
21	Le Mans	144 244	46	Vitry-sur-Seine	90 075
22	Saint-Denis (La Réunion)	142 442	47	Créteil	89 989
23	Aix-en-Provence	141 545	48	Dunkerque	89 882
24	Clermont-Ferrand	141 463	49	Poitiers	87 427
25	Brest	139 386	50	Asnières-sur-Seine	86 020
			51	Courbevoie	85 523
			52	Versailles	85 272
			53	Colombes	84 577
			54	Fort-de-France	84 174
			55	Aulnay-sous-Bois	82 634
			56	Saint-Pierre (La Réunion)	81 415
			57	Rueil-Malmaison	79 762
			58	Pau	77 575
			59	Aubervilliers	77 452
			60	Le Tampon	76 090
			61	Champigny-sur-Marne	75 961
			62	Antibes	75 456
			63	Beziers	74 811
			64	La Rochelle	74 344
			65	Saint-Maur-des-Fossés	74 133
			66	Cannes	73 325
			67	Calais	72 520
			68	Saint-Nazaire	68 513
			69	Mérignac	68 386
			70	Drancy	68 241
			71	Colmar	67 956
			72	Ajaccio	67 507
			73	Bourges	67 189
			74	Issy-les-Moulineaux	65 662
			75	Levallois-Perret	65 264

Source : Insee, RP 2013.

Figure 40 : Les communes les plus peuplées selon l'INSEE en 2013
(Source : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/1906659?sommaire=1906743>)

L'ensemble des projets recensés lors de la constitution de la base de données coïncident en effet avec les 11 premières communes de France. Seuls deux autres projets, Le Panache à Grenoble (16^e) et Existen'ciel à Villeurbanne (20^e) leur font défaut.

Quelles peuvent être les raisons avancées à un tel phénomène ? Quelles sont les conditions réunies par ces villes ? L'existence d'un minimum de « sens urbain » ? Une histoire, un récit urbain ?

Située à la 11^e place de ce classement la ville de Rennes choisi en effet une telle orientation pour son « aventure verticale », la ZAC de Beaud Chardonnet se destine en effet à accueillir au moins trois projets verticaux recensés dans la base.

« Pendant la Seconde guerre mondiale, la situation stratégique de la plaine de Baud lui vaudra de subir le bombardement allemand le plus meurtrier en Bretagne. Le 17 juin 1940, environ un millier de réfugiés et de soldats périrent dans l'explosion des trains stationnés dans la gare de triage voisine. A partir des années 1980, l'activité industrielle décline et les entreprises s'en vont à tour de rôle. Délaissés complètement dans les années 2000, les terrains en friche sont rachetés progressivement par la Ville de Rennes et Rennes Métropole pour offrir au site un nouveau destin urbain. A deux pas du centre historique, le quartier Baud-Chardonnet renaît sur les terrains d'une ancienne friche industrielle, un temps fréquenté pour ses jardins familiaux et connu pour ses activités artistiques.

Déserté et méconnu, ce morceau de ville en devenir constitue un secteur stratégique du développement urbain de Rennes. A quelques minutes du centre historique, sa situation est idéale. Ses dimensions sont généreuses (35 ha). Ce qui en fait un site emblématique de la métropole de demain. Sa vocation ? Permettre l'extension vers l'est du centre de Rennes, désormais à l'étroit dans son périmètre historique. La bonne idée ? Redécouvrir la Vilaine et les atouts nautiques de la capitale bretonne.

D'un côté, la rivière. De l'autre, les voies ferrées. A la croisée des lignes de force du paysage rennais, Baud-Chardonnet émerge comme une île. Mais une île parfaitement reliée au reste de la ville grâce au pont Václav Havel, aux transports collectifs performants et à des liaisons douces agréables.

Baud-Chardonnet sera le dernier quartier créé ex-nihilo à Rennes pour accompagner l'accroissement de sa population avec une offre d'habitat variée et de qualité en cœur de métropole. Les espaces de nature au bord de l'eau, comme les nombreux équipements publics et commerciaux, feront battre le pouls du quartier.

Dessiné au contact direct de l'eau, Baud-Chardonnet scellera les retrouvailles des Rennais avec leur fleuve - enfin révélé. L'aménagement du quartier permettra d'engager la reconquête de la Vilaine. Il offrira à ses futurs habitants et à tous les Rennais un nouveau lieu d'animation et de loisirs au bord de l'eau, agrémenté de beaux espaces de promenade et de sites d'activités nautiques.

Baud-Chardonnet est situé le long de l'Axe est-ouest qui relie Cesson-Sévigné au centre de Rennes. Ouvert à la circulation depuis le printemps 2014, le nouveau pont Václav Havel marque l'entrée nord du quartier en enjambant la Vilaine.

Ce nouveau franchissement place le quartier à cinq minutes de la place de la République, en plein centre-ville, nœud de connexion de la ligne A du métro et des principales lignes de bus de l'agglomération. Une passerelle réservée aux piétons et aux cyclistes viendra compléter les franchissements au-dessus de la Vilaine entre le quartier Baud-Chardonnet et l'Axe est-ouest. Au sud, une nouvelle voie aménagée en partie en site propre bus, traversera le quartier en direction de la gare. Avec en perspective l'arrivée de la LGV en 2017 et la connexion de la deuxième ligne de métro en 2020. »

(Source : beaud-chardonnet.fr)

Cours d'eau, renaissance, friche, interactions sociale, future LGV, deuxième ligne de métro, mode de vie, métropole de demain, discours harangueur... tout y est.

Le développement vertical apparaît plus que jamais lié à l'idée d'un sens urbain, d'une intensification de la vie urbaine, il semble lui être profondément dépendant.

Au même titre que les urbanistes de l'AUC tentent aujourd'hui de rattacher les aménagements verticaux à un « style » Part-Dieu, à une continuité morphologique et historique dans les mutations engendrées dans le quartier, il semble en être de même de d'autres secteurs émergents comme celui de Belcier à Bordeaux.

E.B : « Il ne faudrait pas forcément envisager non plus une forêt de tours, ni selon moi de tour isolée, davantage sujette à polémique. Belcier par ses trois tours incarne selon moi un bon compromis, une certaine stabilité, le chiffre 3 déjà est assez symbolique et présente une intensité équilibrée. »

Révélaient donc à la fois une localisation péricentrale et une accessibilité optimisée car rattachés aux réseaux urbains, les projets de tours résidentielle semblent ainsi représenter de futurs points d'ancrage des villes françaises. En dégagant de nouveaux espaces au sol, ils semblent illustrer des pratiques rompant avec les processus traditionnels de densification et s'inscrivant dans la continuité historique et sémantique des lieux. Les projets résidentiels verticaux, en se présentant dans le paysage urbain comme des signaux exceptionnels et polarisants, n'allient-ils pas de ce fait entre eux non seulement les différents quartiers et espaces mais également leurs habitants ?

3-3 : De la tour résidentielle au « lieu vertical »

Si la mauvaise fréquentation des pieds des tours et des barres représentait une des sources principales de l'instauration du « stigmaté résidentiel » (P.Gilbert, 2012), elle semble aujourd'hui résorbée par la diversification apportée par les nouveaux projets résidentiels verticaux. Qu'ils s'agissent en effet de pieds commerciaux, d'espaces publics, d'équipements ou même de bureaux, ils nuancent l'idée d'une stricte ségrégation socio-spatiale causée par la privatisation de la résidence en développant des lieux de polarisation.

Cette logique du *place-making* (K.Lynch, 1981), faisant écho aux dimensions d'intensification des interactions sociales et des activités proposées par l'Hyper-lieu (M.Lussault, 2017), n'invite-t-elle pas à décroquer et dépasser le concept de *Global Lifestyle* (R.Fincher, 2004) ? Les usages et pratiques de la verticalité n'incluent-elles pas en effet un public plus étendu, attiré par ces nouveaux lieux de polarisation verticaux rassembleurs ?

Sans forcément parler de nouvelle urbanité verticale, fondée par cette alliance entre une mixité sociale une mixité fonctionnelle (J.Lévy & M.Lussault, 2003), les nouvelles tours résidentielles ne se libèrent-elles pas simplement de leur enveloppe matérielle pour désigner davantage des « lieux verticaux » ? Désormais attractifs ne seraient-ils pas susceptibles de nourrir des aspirations quant à l'acquisition potentielle d'un logement en hauteur un jour et de réactiver par la même occasion les imaginaires positifs enfouis de la verticalité ?

Surreprésentés par les documents iconographiques de la promotion immobilière leur attribuant à chacun une identité forte, les projets architecturaux apparaissent aujourd'hui décontextualisés d'une appréhension au territoire dans son ensemble (F.Brenac & C.Montès, 2016). S'il apparaît dès lors morcelé en micro-paysages (F.Brenac & C.Montès, 2016), se pose la question grâce à ces nouveaux lieux verticaux l'idée d'une recomposition du Grand Paysage grâce à une archipelisation des hauteurs.

Dialoguant en effet entre elles mais également avec les différents « *castri* », lieux symboliques du paysage (F.Brenac & C.Montès, 2016), les nouvelles tours résidentielles n'inviteraient-elles pas à reconsidérer l'idée d'une analyse du *Skyline* des villes françaises, non seulement à travers des modalités de domination politique et économique (M.Appert, 2016) mais également en matière de repérabilité, d'appartenance et d'appropriation urbaine ?

3-3-1 : « Making a vertical place »

Bien que le modèle des *stakeholders* représente aujourd'hui en Grande-Bretagne l'usage général, il semble qu'il souffre d'une compartimentation trop stricte empêchant de rationaliser les profits engendrés lors de la vente de logements ou de pans tous entiers de quartiers. Une certaine mixité fonctionnelle semble ainsi émerger dans plusieurs projets, reliant alors les fonctions tertiaires au logement

M.De : « La valeur d'usage le fait de tout maximiser c'est n'importe quoi, on l'a perdu parce qu'on a segmenté, chacun a sa petite partie qui lui revient, et c'est pour ça que le développeur opérateur il est là.(...) il faut récupérer l'ownership du problème (...) faisons du logement, du privé, du bureau dans le même bâtiment et faisons des espaces communs partagés... »

M.Dr : C'est en train d'arriver ?

M.De : « Oui le bâtiment juste en face là, pas mal du tout, co-working, co-living, student accomodation mais super high profile, apparts hôtel donc on est dans le mix use total sur tout le bâtiment, on parle toujours de liquidités, combien on peut le vendre, et donc combien quelqu'un va l'acheter».

Une telle tendance, s'apparentant à des logiques de « *place-making* » vise alors à l'animation et la mise en relation de l'ensemble des fonctions d'un même espace.

M.D : « Etre Linkcity à Londres c'est vraiment génial, comme on n'a pas le problème de l'aménageur en France, on prend vraiment ce rôle-là pour faire du place-making (...)Les enjeux ils sont là c'est presque de faire un centre commercial dans la rue, de faire une rue commerciale sympa, animée et où on a envie d'être, il y a toute la notion d'impact de la hauteur du bâtiment sur la vue, la rue, le nombre d'arbres, la distance entre les magasins »

De tels assemblages, s'ils semblent pour le moment relativement absents en France apparaissent alors essentiels pour la remise en valeur de la tour résidentielle.

B.B : « Là où l'on n'est pas trop en avance c'est vraiment sur le mix des usages et des fonctions. Ça se fait dans beaucoup de pays et en France peu...avoir du bureau, du logement, de l'équipement, une résidence étudiante, particulière, le tout superposé, cela peut créer des entités qui vont bien vivre, bien cohabiter et qui vont partager et mutualiser un certain nombre de choses, ça je pense que ça peut être...après n'en faire qu'un immeuble de logement, vertical, je ne suis pas sûr que... »

Destinés dans 79% des cas en France à des activités commerciales ou même des bureaux, les pieds des nouvelles tours résidentielles semblent en effet présenter une telle tendance à la diversité fonctionnelle. Facilités par l'homogénéisation de la réglementation IGH en 2015 mettant les fonctions de bureaux et de commerce au même niveau que les IGH(A) c'est-à-dire à usage d'habitation, ces derniers étant au départ à 28m, en résulteraient des économies conséquentes mais également des projets de plus en plus mixtes.

L'exemple d'In-Nova, 3^e projet bordelais de la ZAC Belcier, présente alors de ce fait une structure on ne peut plus éloquente avec ses deux cubes fonctionnels empilés l'un sur l'autre.



Figure 42 : Le projet In-Nova à Bordeaux
(Source : <http://www.tour-innova.com/>)

Rompant avec le mono fonctionnalisme enclavé des années 60, cette mixité fonctionnelle témoigne alors d'évolutions urbaines allant dans le sens de processus de complexification, d'hybridation, d'interconnexion, réinventant de l'intensité.

E.G : « Avant c'était un urbanisme par tâche, un zonage où on différenciait les fonctions, aujourd'hui on va vers la complexité. A partir de gares par exemple ou de parkings, on conçoit aujourd'hui des bâtiments d'interconnexion alliant plusieurs fonctions, on réinvente de l'intensité. Mais c'est aussi un raisonnement financier, le mono fonctionnalisme génère du surcoût alors que dans des friches industrielles par exemple, on peut vraiment porter une optimisation de l'espace à travers une utilisation éphémères ou le croisement de plusieurs fonctions. »

L'argument d'une rationalisation financière pour le promoteur résonne alors les concepts plus urbanistiques des acteurs publics, comme pour signifier une fois de plus les relations d'interdépendance qui les lient.

G.B : « On essaye de travailler aussi le principe de socle actif. Dans l'espace public on est ici à la Part-Dieu (...), où l'entrée du crayon se fait au R+1, c'est-à-dire qu'à l'époque les urbanistes se fichaient de savoir comment on gérait l'espace public parce qu'il n'y avait que des voitures, le quartier avait été prévu pour de grandes autoroutes qui amènent les gens en souterrain avec beaucoup de parkings. Aujourd'hui nous on fait l'inverse, on recrée du lien entre les rez-de-chaussée des bâtiments et donc des nouvelles tours avec l'espace public pour l'animer de façon à ce qu'on n'ait plus ces grandes façades opaques qui quelque part rendent pas le cheminement agréable dans le quartier. Dans le PLU il est inscrit que pour tous les nouveaux projets il y ait des « socles actifs » et des rez-de-chaussée de 7m de haut qui accueillent des commerces ou des services ou à minima des activités qui se voient depuis la rue, et c'est le cas avec Sky Avenue. »

Ce concept de « socle actif », ardemment employé dans les documents de la métropole et ce à l'égard de l'ensemble des projets d'aménagement de la ville de Lyon est plus que jamais nécessaire dans le traitement des modalités d'inclusion de la tour au tissu urbain existant. Il représenterait alors le réel lieu de mixité, à la fois sociale et fonctionnelle, à travers tout un travail autour du concept de porosité.

B.B : « (...) il y a un interstice assez généreux qu'on a traité comme un jardin public, donc une aire de jeux, une crèche avec son jardin, des petits bancs...Il fallait que ce soit vraiment un lieu de passage, à la fois pour les actifs, ceux qui viennent de la gare etc...et aussi un lieu de destination pour les gens qui habitent (...) c'est hyper-qualitatif pour tout le monde, qu'on soit résident, habitant ou juste passager dans le secteur... »



Figure 43 : Perspective Asylum du jardin livré avec Sky Avenue
(Source : bouygues-immobilier.com)

Réunissant à la fois résidents, habitants et simples passants, les pieds des nouvelles tours résidentielles semblent résonner avec la dimension d'un espace public « à la française » et semblent proposer un modèle de verticalité peut être plus équitable, car n'incarnant pas seulement des rapports de domination politique ou économiques mais bien un lieu de convergence sociale.

E.G: « L'objectif est d'habiter ce sol (...). Aujourd'hui ce qui change c'est moins la forme que la façon dont elle est habitée (...) Pour moi ce seraient un peu les panneaux zones 20 qui seraient comparables au concept des nouveaux pieds de tour. Ce sont des espaces de rencontre humaine, physique, fonctionnelle. Mettre en avant cette alchimie, c'est viser la réussite de la ville. (...) Aujourd'hui les nouvelles générations qui voient leurs parents vieillir dans des lotissements standardisés et coupés de toutes activités commencent à se dire que l'urbain n'est pas si mal. »

Réunissant réseaux, services, commerces, nature en ville, mixité sociale, centralité, vues dégagées, les nouvelles tours résidentielles n'incarnent-elles pas cette valorisation du choix de l'« urbain » comme mode de vie, par opposition à d'autres tombant dans la désuétude ? Le parallèle avec la notion d'« habiter » est pour cela très éloquent puisqu'il induit tout ce système de représentations voire d'imaginaires. Il semble que l'on soit parvenu, par un chemin plus « spatial » à s'abstraire de l'artefact « tour » pour désigner un processus de verticalisation aboutissant sur l'émergence de « lieux verticaux ». Cette transformation des espaces en lieux, illustrant les directions prises par la ville contemporaine prend donc ici la forme d'une synchronisation de ses fonctions au pied d'entités symboliques aux dimensions paysagères prégnantes.

3-3-2 : « Un regard sur la ville »

Il appartient de voir que les projets verticaux prennent dans le discours des acteurs, du fait de leurs dimensions paysagères, une conception assez globale les poussant à tenir une vision d'ensemble par rapport à la ville d'implantation. La citation suivante en effet, sans désigner à promptement parler de « course à la hauteur », relie entre eux l'ensemble des futurs projets verticaux lyonnais.

B.B : « C'est un des premiers projets où on a une hauteur si importante sur du logement. Bon il y a aussi la tour Ycone de Jean Nouvel à Confluence et aussi depuis maintenant Ynfluence Square de ICADE à Confluence mais avec la ZAC des Girondins aujourd'hui c'est l'immeuble le plus haut. »

C'est d'ailleurs ce qui conduit les différents acteurs à parler de *Skyline*, avec, dans le cas Lyonnais, une acceptation plus diffuse du concept.

G.B : « L'idée aussi à la Part-Dieu ce n'est pas l'idée d'avoir des tours ultra concentrées à la mode de Manhattan mais d'avoir aussi à chaque fois une tour avec un espace public qui est assez généreux au sol comme ici sur Garibaldi avec la tour Incity, comme du tout du long avec la gare...On ne va pas avoir forcément une forêt de tour, on aura un Skyline assez éparpillé, à la fois dans le troisième arrondissement et Sud Nord Est Ouest. »



Figure 44 : Le quartier de la Part-Dieu
 (Source : <http://www.lyon-partdieu.com/operations/sky-avenue/>)

Si on peut voir en effet sur cette perspective la présence de larges espaces au sol dégagés par les différents bâtiments, leur dimension d' « amas » fait écho à une vision particulière du *Skyline* en France sur le modèle du Cluster, c'est-à-dire un groupe restreint de tours, articulées les unes avec les autres. Une telle idée ayant émergée lors de la conférence à la Historic England, elle dresse les prémices d'un modèle vertical français de paysage. Vérifiée dans le cas de la Part-Dieu, il en va de même pour la combinaison « symbolique » des trois tours à Bordeaux ou encore ici à l'image de H99.

C.S : « Elle s'inscrit dans une vision de la Skyline de Marseille et donc vraiment il s'agit de voir H99 comme un projet d'ensemble. »



Figure 45 : Le Skyline marseillais dessiné par le cluster des quais d'Arenc
 (Source : Plaquette SAS Suede)

Participant à l'animation de la silhouette urbaine de jour comme de nuit, la spécificité du contexte français en matière d'aménagement de son *Skyline* réside alors dans le fait qu'il soit composé non plus que par des tours de bureaux mais également des tours résidentielles.

B.B : « Bon après ce qui est sympa aussi avec ces écritures architecturales là c'est que voilà on a fait une mise en lumière des façades en nocturne du coup ça participe aussi un peu de l'animation d'immeubles signaux comme ça dans la ville alors que voilà on ne le voit pas beaucoup pour des immeubles d'habitation. Donc voilà c'est aussi un objet, un ouvrage qui permet de participer à l'animation aussi, nocturne de la ville, ce qui peut être sympa à certains endroits, parce que le Skyline fait souvent des tours de bureaux. »

Ces dernières entrent en effet dans le paysage comme des édifices à part entière et posent la question de leur relativisation sur les enjeux de domination politique et économique qui pèsent d'ordinaire sur les tours.

C'est par exemple le cas de la ville de Bordeaux qui utilise sa ligne de tram emblématique comme véhicule prospectif des futurs projets urbains de la ville.

E.G : « J'y pense mais TBC, le réseau de transport public bordelais a mis en place un système de baie vitrée interactive dans le tram C permettant aux différents usagers de voir par superposition avec le tissu urbain existant, les futurs projets de la ville, Silva y figure naturellement ! »

Susceptibles de bénéficier alors de meilleures représentations elles posent la question de la levée de certains freins règlementaires quant aux interactions entre le public et la vue sur la ville.

G.B : « On aimerait bien qu'à un moment donné il y ait un roof-top ou un toit panoramique pour justement amener des touristes le week-end à la Part-Dieu mais aujourd'hui ça reste très compliqué parce qu'il faut un double ascenseur (...) dans toutes les villes, il y a une tour sur laquelle on peut monter pour voir le panorama, le coucher de soleil(...) Il y a un projet de Roof top sur Sky56 qu'ils ont annoncé au MIPIM (...) ce serait une première d'avoir comme ça...On peut penser au Sucre aussi à Confluence...mais bon sur du bureau...pour la Tour Incity c'est une banque qui est propriétaire donc elle n'a pas forcément intérêt à ce que des gens issus du publique... »

La vue en effet, et ce particulièrement dans des villes qui se densifient de plus en plus, devient une denrée de plus en plus prisée et commencent à représenter les objets d'une demande de plus en plus affirmée.

Cette prérogative toutefois, a un prix, et s'il ne s'agit pas du Shard à Londres avec ses penthouses sommitaux disposant des seules vues sur la mer de Londres (S.Graham, 2015), l'accès à celle-ci ne commence pas au rez-de-chaussée.

E.B : « Bon déjà c'est vrai qu'en dessous du 6^e étage il n'y a pas vraiment de vue... »

Il s'agit de mettre en avant dans le cas de ces nouvelles tours résidentielles un aspect particulier qui est celui de la vue sur l'extérieur, à partir de la tour, une dimension inédite puisqu'à la différence des tours modernistes, celles-ci offrent un regard sur l'urbain.

C.J : « Les gens veulent de la visibilité, de la place donc on insiste pas mal sur ces histoires de vue, que ce soit vers l'intérieur du quartier ou l'extérieur (...) J'insiste dessus mais c'est vraiment important ces terrasses partagées, ça représente vraiment une certaine qualité de vie pour les clients, c'est quelque chose qui passe en premier pour eux. »

Se pose en effet la question d'une extraction de l'habitant de la tour par rapport au sol, et à la ville dense. Il lui échappe presque, s'en détache pour se connecter visuellement à d'autres rapports urbains qui ne sont pas ceux de la rue. Ils peuvent ainsi s'agir de rapports aux espaces extérieurs, au quartier ou même à la ville dans son ensemble.

B.B : « On a voulu avoir à cet endroit-là un bâtiment un peu signal pour aller trouver des logements hyper lumineux avec des qualités d'usage exceptionnelles déjà de par les vues lointaines, on voit Fourvière, on voit tout ça... »

Les rapports à la ville prennent ainsi leur source dans un dialogue des hauteurs avec ses différents marqueurs paysagers et symboliques. Pour la ville de Lyon, c'est ainsi une connexion entre d'une part toutes les différentes tours, des tours de bureaux de la Part-Dieu aux nouvelles tours de logement émergentes, mais également aux deux fleuves, à la colline de Fourvière ou même du mont Blanc.

E.B : « Elles permettent vraiment une vue sur la ville, sur les coulées vertes et le Grand Paysage avec la Garonne. La compréhension des espaces est très différenciée en hauteur. Si la tour représente un signal, un élément de localisation lorsqu'on est au sol c'est la même chose quand on vit en hauteur, la hauteur permet de se situer dans la ville, c'est un repère à l'échelle du quartier mais également à d'autres échelles. On est vraiment pris dans un rapport distance/temps. »

Vers une archipélisation des hauteurs,
comparaison entre les réseaux verticaux à Lyon et à Bordeaux



- Tour existante
- Projet de tour
- Centroïde de l'unité urbaine
- Axe de vue
- Castrum
- Archipel des hauteurs



Réalisation : Geoffrey Mollé (Illustrator)
Source : Google Earth



Ces dernières cartes, en représentant l'interconnexion, l'archipélisation des différents marqueurs paysagers entre eux, ne témoignent-ils pas finalement de la localisation stratégique qu'ils occupent ? Une telle disposition péricentrale autoriserait par les différents croisements un regard « sur » et non pas « de » la ville. En résulterait-il des rapports cognitifs d'un ordre nouveau ? Tendant davantage vers l'appropriation urbaine ou même plus simplement vers un sentiment d'appartenance et d'identification à sa propre ville, exacerbé ? La fréquentation quotidienne des totems urbains ne signe-t-elle pas des effets de représentations innovants par rapport à la ville ? Loin de ne s'agir que de tours, ils désignent aussi bien les fleuves que le relief et le cas échéant de d'autres points de repère autour desquels se positionner

Quoique très schématiques elles parviennent tout de même à créer des volumes, des structures, il ne s'agit pas de liens plans en 2D. Alors qu'avait été mise en avant l'idée d'une restructuration des imaginaires de la verticalité, n'observe-t-on pas ici les jalons d'une restructuration du territoire urbain dans son ensemble à travers le Grand Paysage ? Certaines villes apparaissent pour cela plus avancées que d'autres à l'image de Lyon qui de par ses tours existantes et la colline de Fourvière, dispose d'un réseau des hauteurs plus conséquent que celui de Bordeaux. De tels types de travaux dès lors, ne sont-ils pas susceptibles de servir à un aménagement du paysage des villes françaises à travers la mise en valeur de zones stratégiques pour l'implantation de réels belvédères ?

Plus encore, à l'échelle humaine, se jouant des mécanismes d'échelle, la progressivité du phénomène de verticalisation, en s'appliquant à plusieurs villes et en plusieurs endroits à l'intérieur de chacune d'entre elles, ne serait-elle donc pas concomitante de l'émergence d'une conscience verticale susceptible de faire émerger des nouveaux rapports transversaux communs et cognitifs entre chaque habitants des tours (M.Slepian E.J.Masicampo N.Ambady, 2015) de façon indifférenciée concernant leurs villes d'implantation ? La psychologie sociale offrant déjà bon nombre de résultats sur les impacts de la verticalité sur le développement cognitifs des individus, ne pourrait-elle pas représenter un terreau fertile quant au façonnage de dispositifs d'enquête innovants, emprunts de transversalité, et tournés vers de nouvelles perspectives géographiques ?

Conclusion

Quête d'un sens nouveau, l'extraction urbaine représente une mise en perspective de tous les cadres traditionnels quand à l'étude la ville. Conditionnés par nos mobilités horizontales, nous oublions de prendre du recul sur des usages et des pratiques aujourd'hui totalement différentes. Poussés vers l'avant nous ne regardons ni vers le haut, ni vers le bas. Nos désirs d'évasion sont extérieurs mais ils pourraient tout aussi bien prendre la forme d'une élévation.

S'extraire pour mieux se réintégrer ? Marquer une rupture, un arrêt, prendre le temps face à une société qui nous en prend. Tels sont les enjeux qui caractérisent aujourd'hui le développement vertical. Pourquoi ne pas user des commodités et des facilités qu'elle porte avec elle en matière d'accessibilité, de services, en matière de vie urbaine donc.

Plutôt qu'une fuite en arrière vers des modèles désuets comme le périurbains, la verticalité résidentielle pose la question du choix d'une échappée vers l'avant, une quête de nouveaux horizons, dans l'horizon urbain.

Réservée certes pour ses balbutiements à des classes sociales plus aisées, elle n'en représente pas moins un choix de vie et des arbitrages nécessaires entre la taille d'un logement et sa localisation stratégique.

Libérant des espaces au sol et mettant les théories densificatrices devant leurs propres faiblesses, la verticalité est assujettie en France à un certain tabou. Pourtant ne représenterait-elle pas le moyen de vaincre un certain nombre d'enjeux de ségrégation ? La vue n'a-t-elle en effet ce pouvoir de connecter malgré la distance, de pouvoir mettre au même niveau ?

Le contexte français n'aurait-il pas aujourd'hui cette opportunité de pouvoir saisir à nouveau une chance qu'il a peut être gâché en matière d'égalité et d'équité sociale ? S'étant rendues prudentes au fil des années par le biais de règlementations prohibitives, les collectivités territoriales ne peuvent-elles pas s'accorder aujourd'hui une légère baisse de leurs boucliers administratifs afin de faire découvrir à tous un monde en 3D et non pas plan plan ?

A vouloir à tout prix miser sur la mort de la forme au profit de l'usage, c'est celui-ci qu'on finit par standardiser... contre le déterminisme physique on recule mais pourquoi ne pas avancer, avec ?

Les corps d'acteurs s'hybridant, de même que les fonctions et les espaces, la ville contemporaine ne connaît-elle pas aujourd'hui la montée d'un entre-deux susceptible de raisonner sa fabrique ?

Bibliographie

Alter N., *L'innovation ordinaire*, Paris, PUF, 2000.

Appert, M. Montès, C. « Skyscrapers and the redrawing of the London skyline : a case of territorialisation through landscape control ». *Articulo*, 7, 2015

Appert M, Huré M, Languillon R (2017), "Gouverner la ville verticale : entre ville d'exception et ville ordinaire", *Géocarrefour*, n°91, vol. 2, entre ville d'exception et ville ordinaire", *Géocarrefour*, n°91, vol. 2

Appert M. « Les nouvelles tours de Londres comme marqueurs des mutations d'une métropole globale », *Revue de l'Observatoire de la société britannique*, 2011.

Appert M, HDR : Vol 3. *Tours, skyline et canopée*, 2016

Audebrand L-K & Iacobus A, *Avoiding Potential Traps in Fair Trade Marketing: A Social Representation Perspective*, *Journal of Strategic Marketing*, 2008.

Ballard J-G, *I.G.H*, Jonathan Cape, 1976.

Boddy, T. 2004. « New Urbanism: The Vancouver Model », *Places*, vol. 16, n° 2.

Brégnac F & Montès C, « De la connaissance intime du lieu au contrôle marketing du paysage dans la construction d'un skyline. Retour sur l'étude prospective « *Une silhouette urbaine pour Lyon* », *Métropolitiques*, 2016.

URL : <http://www.metropolitiques.eu/Delaconnaissance-intime-du-lieu.html>.

Brenner N, « New State Spaces. Urban Governance and the Rescaling of Statehood », *University press, Oxford*, 2004

Brulé E & Audebrand L-K, « Changement institutionnel et stratégies discursives. Le cas des OGM en France », *Société et sciences de gestion, Revue française de gestion* Vol. 35 N° 194/ Mai 2009), p.83-104

Colombino L, *Spatial Politics in Contemporary London Literature: Writing Architecture and the Body*, Hardback, 200 pages, London: Routledge, 2013.

Costello L, « From Prisons to Penthouses : The Changing Image of High-Rise in Melbourne », *Housing Studies*, Vol. 20, No. 1, January 2005, p.49–62

Crozier M. & Friedberg E., *L'acteur et le système*, Paris, éditions du Seuil, 1977

Damasio A, *La Zone du Dehors*, Reed, La Volte, 2007

Dick P.K, *Les androïdes rêvent-ils de moutons électriques ?* Champ Libre, coll. « Chute libre », 1979

- Didelon C, « Une course vers le ciel : mondialisation et diffusion spatio-temporelle des grattes-ciel », *M@ppemonde*, Maison de la géographie, 2010, 03 (99), 17 p.
- Douay N, « Le *Vancouverism* : hybridation et circulation d'un modèle urbain », *Metropolitiques*, 2015
- Drodz M, « Marges convoitées : lecture paysagère et géographique de l'extension du quartier d'affaires de la City à Londres », *Observatoire de la Société britannique*, n°11, p. 89-103, 2011
- Drodz M, *Regeneration b(d)oom. Territoires et politique de la régénération urbaine par projet à Londres*, thèse, 2014
- Durand G, *Les structures anthropologiques de l'imaginaire*, Paris, 1960.
- Eliade M, *Le sacré et le profane*, Paris, Gallimard, « Idées », 1965
- Epstein R. La " nouvelle politique de la ville " au prisme des évaluations du passé. A paraître dans : Thomas Kirszbaum (dir.), *En finir avec les banlieues ?*, ed. De l'Aube, 2015. 2014.
- Fincher R. & Costello L. « Narratives of high-rise housing: placing the ethnicized newcomer in inner Melbourne ». *Social & Cultural Geography* 6 (2005), p.201-207.
- Fincher R, « Gender and Life Course in the Narratives of Melbourne's High-rise Housing Developers », *Australian Geographical Studies*, November 2004, 42(3), p.325–338.
- Fincher R, « Is High-rise Housing Innovative? Developers' Contradictory Narratives of High-Rise Housing in Melbourne », *Urban Studies*, Vol. 44, No. 3, March 2007, p.631–649.
- Genaille N, « Le concept de *flagship*, un projet d'image en direction de l'attractivité », *L'attractivité en question : regards croisés*, PUCA, 2007
- Gilbert P, « L'effet de légitimité résidentielle : un obstacle à l'interprétation des formes de cohabitation dans les cités hlm », *Sociologie* 2012/1 (Vol. 3), p. 61-74.
- Ghorra-Gobin C & Lazzarotti O, « Habiter, la condition géographique », *Géographie et cultures*, n° 63 (2008).
- Glaeser E, « The challenge of urban policy », *Journal of policy analysis and management*, volume 31, 2011, p. 111–122.
- Goetz, E. & Clarke, S. 1993. *The New Localism*, Londres : Sage.
- Gospodini A. « European cities in competition and the new 'uses' of urban design ». *Journal of Urban Design* 7(1), 2002, p.59-63.
- Graham S, « Luxified skies », *City*, 2015, p.618-645.

Gruson A, *Les relations entre les élus et les promoteurs : Pistes de réflexion après 6 mois au sein du service Aménagement de Bouygues Immobilier*, mémoire de fin d'études à l'IUP, 2008.

Guillot X, « Flux économiques, transferts d'expertises et production immobilière haut de gamme en Asie orientale », *Géocarrefour* vol. 80/3 (2005)

Gwiazdzinski L, *L'hybridation des Mondes* (dir), elya, 2016

Halbert L, « Les deux options métropolitaines des politiques de développement territorial », *Annales de géographie* 2013/1 (689), p. 108-121.

Halbert L, Cicille P, Rozenblat C, (2012), *Quelles métropoles en Europe ? Des villes en réseaux*, Paris, La Documentation française, coll. « Travaux de la Datar », no 16, 108 p, p. 10

Hamman P & Blanc C, *Sociologie du développement urbain durable. Projets et stratégies métropolitaines françaises*, Bruxelles, P.I.E Peter Lang, 2009, 260p.

Hammond E, *Foreigners Buy Nearly 75% of Property in Inner London*. Financial Times, 2013.

Harvey, D. « From managerialism to entrepreneurialism: the transformation of urban governance in late capitalism », *Geografiska Annaler B*, 71(1), pp. 3–17, 1989

Harvey D, *Géographie de la domination*, Paris, les prairies ordinaires, 2008

Heidegger M, *Bâtir, habiter, penser* (1951) in *Essais et conférences*, traduction A. PRÉAU, Paris, Gallimard, 1958, p. 186-188.

Hodyl, L. « To investigate planning policies that deliver positive social outcomes in hyperdense, high-rise residential environments ». *Report, The Winston Churchill Memorial Trust of Australia*, Melbourne, 2015.

Howley, P. « Sustainability versus Liveability': An Exploration of Central City Housing Satisfaction ». *International Journal of Housing Policy*, 2010, p.173-189.

Huriot J-M, « Les tours du pouvoir », *Métropolitiques*, 2011

Jestaz P & Malinvaud P, *Droit de la promotion immobilière*, Daloz, 2004

Jourdheuil A-L, Thèse en cours, *Le logement locatif public construit par les promoteurs privés : une transformation des formes architecturales et sociales ? La production de logements sociaux en VEFA (Vente en Etat Futur d'Achèvement) en Ile-de-France depuis 2002*, 2016

Kaddour R, Thèse : *Quand le grand ensemble devient patrimoine : réflexion sur le devenir d'un héritage du logement social et la fabrication du patrimoine à partir de cas exemplaires en région stéphanoise*, 2015.

Le Corbusier, *Urbanisme*, Paris, Crès, 1925, p. 219.

- Le Gales P, « Du gouvernement des villes à la gouvernance urbaine ». *Revue française de science politique*, 45^e année, n°1, 1995. pp. 57-95
- Logan J. & Molotch H., « Urban Fortunes: The Political Economy of Place », *University of California Press*, 1987 – 383 p.
- Lussault M, « Images (de la ville) et politique territoriale / City images and territorial policy. » In: *Revue de géographie de Lyon*, vol. 73, n°1, 1998. Varia. pp. 45-53.
- Lussault M, *Hyperlieux*, Seuil, 342 p.
- Lynch K, *A theory of good city form*, Cambridge, Mass, MIT Press, 1981
- Madoré F, « Logiques géographiques et sociales de l'enclosure des espaces résidentiels en France », *Belgeo*, 2003
- Madoré F., Vuaillet F, « Les logiques sécuritaires et dans le discours des promoteurs et des résidents des ensembles résidentiels fermés : l'exemple de Nantes », 2009, *Norois*, n° 212, p. 9-22
- McNeill D. « The global architect, firms fame and urban form », *London, Routledge*, 2008.
- McNeill, D. « Skyscraper Geography », *Progress in Human Geography*, 29 ; 41, 2005, p.41-55.
- Meyer.H & Zandbelt.D, « Sustainable High-rise in Dutch cities High-Rise and the Sustainable », *City Techne Press*, 2012.
- Michaud T, « Les *monades urbaines*, entre utopie et dystopie de la ville verticale », Article à paraître (2017)
- Monnet J, « La symbolique des lieux : pour une géographie des relations entre espace, pouvoir et identité », *Cybergeog : European Journal of Geography*, 1998.
- Morovich B, « Entre stigmates et mémoires : dynamiques paradoxales de la rénovation urbaine », *Articulo - Journal of Urban Research* [Online], 13p, 2014
- Moscovici S, *La psychanalyse, son image et son public*, Paris, PUF, Bibliothèque de psychanalyse, 1976.
- Musso P, Ponthou L, Seulliet E, *Fabriquer le futur 2. L'imaginaire au service de l'innovation*, Paris, Éd. Village mondial, coll. Stratégie, 2007, 307 p.
- Perec G, *Espèces d'espaces*, Galilée, 1974
- Pinson G, « La gouvernance des villes françaises », *Métropoles*, 2010
- Pollard.J, « Les groupes d'intérêt vus du local. Les promoteurs immobiliers dans le secteur du logement en France », *Revue française de science politique* 2011/4 (Vol. 61), p. 681-705.

Pollard J & Halpern C, Les acteurs de marché font-ils la ville ? *EspacesTemps, Traverses*, 2013

Séguin, A.-M. (2011). « L'attrait pour le modèle de l'enclave résidentielle sécurisée dans la région montréalaise. Que nous révèle le discours publicitaire sur le logement neuf ? » *Cahiers de géographie du Québec*, vol. 55, n°154, 109-129.

Silverberg R, *Monadés Urbaines*, Robert Laffont, coll. « Ailleurs et Demain », 1974

Slepian M, Masicampo E. J, Ambady N, « Cognition From on High and Down Low: Verticality and Construal Level », *Journal of Personality and Social Psychology*, 2015, Vol. 108, 1-17

Vanier M, in Gwiazdzinski L. (dir), «Mutations des territoires, sur la piste des hybrides», *L'hybridation des mondes*, Elya, 2016.

Veschambre V, Article à paraître (2017)

Viala L, « Prospective de l'habiter vertical », article à paraître (2017)

Vinck D. « De l'objet intermédiaire à l'objet-frontière, vers la prise en compte du travail d'équipement », *Revue d'anthropologie des connaissances*, 2009/1 (Vol. 3, n° 1)

Vuaillet F, « Vers la ville insulaire ? », *Espaces et Sociétés*, n° 150, 2012

Wunenburger J-J, *Promesses et désillusions de l'iconosphère électronique*, Université de Lyon- Jean Moulin, Décembre 2006.

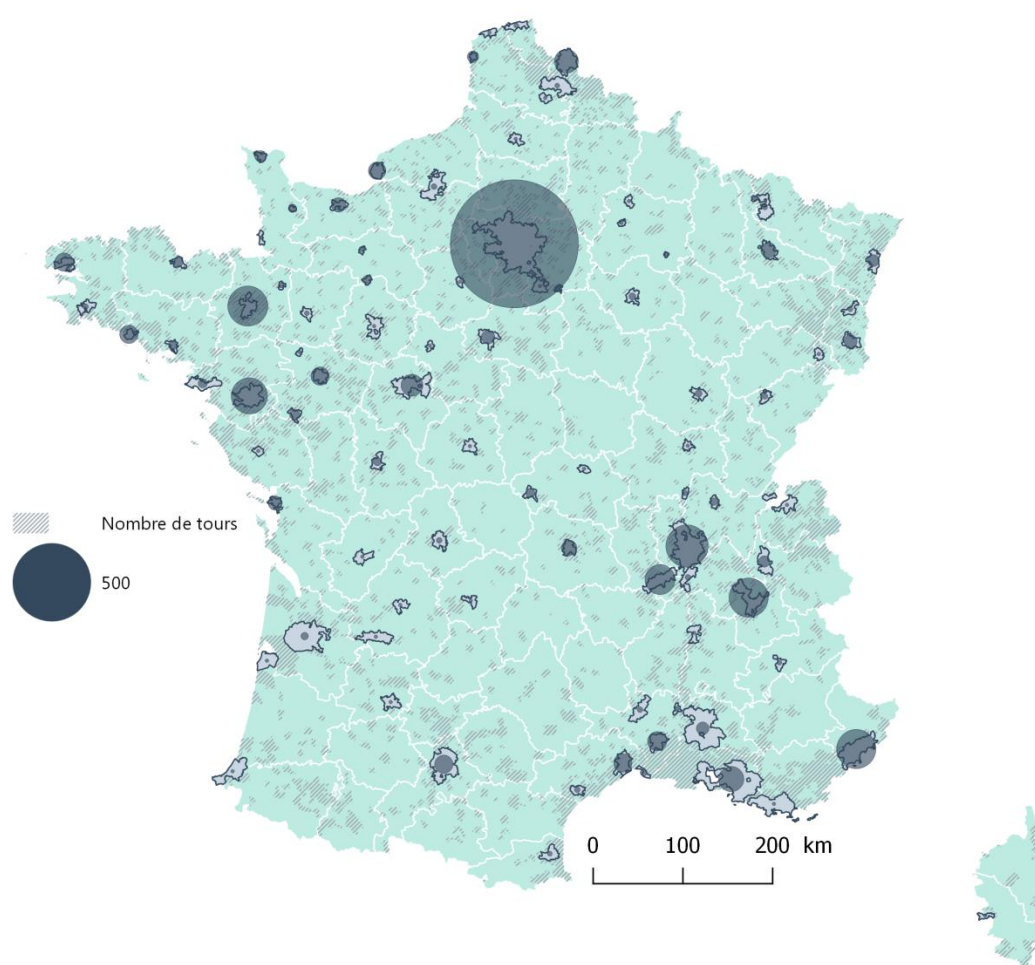
Wunemburger J-J, *L'imaginaire*, Que sais-je/PUF, 2003

Zukin S, « Urban Lifestyles : Diversity and standardisation in spaces of consumption », *Urban Studies*, 1998, vol. 35, nos 56

Annexes

Table des figures

Figure 1 : Nombre de tours aujourd'hui en France par Unité Urbaine



Source : Base Emporis
Réalisation : Baptiste Girault, 2017

Nom des projets	Géolocalisation	Géolocalisation	Lat-deg-dec	Long-deg-dec	Adresse
Green Line (Référence 1)	48°53'50"N2°21'25"E	48°53'50"N2°21'25"E	48,89722222	2,356944444	Rue de la Chapelle
Exo (Référence 2)	48°53'50"N2°21'25"E	48°53'50"N2°21'25"E	48,89722222	2,356944444	Rue de la Chapelle
ZAC Chapelle International Lôt B	48°53'53"N2°21'23"E	48°53'53"N2°21'23"E	48,89805556	2,356388889	Boulevard Ney
ZAC Chapelle International Lôt F	48°53'48"N2°21'26"E	48°53'48"N2°21'26"E	48,89666667	2,357222222	Rue de la Chapelle
Unic	48°53'23"N2°18'51"E	48°53'23"N2°18'51"E	48,88972222	2,314166667	Rue Cardinet
ZAC Clichy-Batignolles Lôt O.4A	48°53'24"N2°18'48"E	48°53'24"N2°18'48"E	48,89	2,313333333	Rue Cardinet
ZAC Clichy-Batignolles Lôt O.6A	48°53'28"N2°18'42"E	48°53'28"N2°18'42"E	48,89111111	2,311666667	Rue Cardinet
Emergence	48°53'26"N2°18'45"E	48°53'26"N2°18'45"E	48,89055556	2,3125	Rue Cardinet
Allure	48°53'29"N2°18'40"E	48°53'29"N2°18'40"E	48,89138889	2,311111111	Rue Cardinet
Dimension (1)	48°53'32"N2°18'37"E	48°53'32"N2°18'37"E	48,89222222	2,310277778	Rue Cardinet
ZAC Clichy-Batignolles Lôt O.8 (2)	48°53'32"N2°18'37"E	48°53'32"N2°18'37"E	48,89222222	2,310277778	Rue Cardinet
ZAC Clichy-Batignolles Lôt O.8 (3)	48°53'32"N2°18'37"E	48°53'32"N2°18'37"E	48,89222222	2,310277778	Rue Cardinet
ZAC Paris Rive Gauche Lôt B1A4	48°49'35"N2°23'6"E	48°49'35"N2°23'6"E	48,82638889	2,385	Rue Berlier/Boulevard Général Jean Simon/Allée Pa
ZAC Paris Rive Gauche Lôt B1A1 B1A2	48°49'37"N2°23'9"E	48°49'37"N2°23'9"E	48,82694444	2,385833333	Rue Berlier/Quai d'Ivry
ZAC Ivry Confluence Îlot 3H (1)	48°49'2"N2°24'13"E	48°49'2"N2°24'13"E	48,81722222	2,403611111	56 Quai Auguste Deshaies/2 Rue Galilée
ZAC Ivry Confluence Îlot 3H (2)	48°49'2"N2°24'13"E	48°49'2"N2°24'13"E	48,81722222	2,403611111	56 Quai Auguste Deshaies/2 Rue Galilée
ZAC Ivry Confluence Îlot 3H (3)	48°49'2"N2°24'13"E	48°49'2"N2°24'13"E	48,81722222	2,403611111	56 Quai Auguste Deshaies/2 Rue Galilée
ZAC Ivry Confluence Îlot 3H (4)	48°49'2"N2°24'13"E	48°49'2"N2°24'13"E	48,81722222	2,403611111	56 Quai Auguste Deshaies/2 Rue Galilée
(Arobase) Home	48°49'17"N2°23'27"E	48°49'17"N2°23'27"E	48,82138889	2,390833333	1-5 Rue Jean-Jacques Rousseau/Rue Victor Hugo
Haute Définition	48°49'41"N2°15'41"E	48°49'41"N2°15'41"E	48,82805556	2,261388889	Rue Camille Desmoulins/Quai Bataille Stalingrad
Haute Définition II	48°49'40"N2°15'40"E	48°49'40"N2°15'40"E	48,82777778	2,261111111	Rue Camille Desmoulins/Quai Bataille Stalingrad
Emblématik	48°54'26"N2°21'59"E	48°54'26"N2°21'59"E	48,90722222	2,366388889	Rue des Fillettes/Mail Jean Zay
Panorama	48°54'55"N2°18'21"E	48°54'55"N2°18'21"E	48,91527778	2,305833333	8 Rue Armand Numès
Trilogie	48°55'51"N2°16'51"E	48°55'51"N2°16'51"E	48,93083333	2,280833333	Rue Henri Poincaré
ZAC du Parc d'Affaires - Îlots A3/A4	48°55'8"N2°18'45"E	48°55'8"N2°18'45"E	48,91888889	2,3125	Avenue des Grésillons
So'View	43°19'26.6"N5°21'52.1"E	43°19'26.6"N5°21'52.1"E	43,32405556	5,364472222	Rue André Allar
Îlot Allar Lôt R	43°19'27"N5°21'51"E	43°19'27"N5°21'51"E	43,32416667	5,364166667	Rue André Allar
Îlot XXL	43°19'27"N5°21'48"E	43°19'27"N5°21'48"E	43,32416667	5,363333333	Rue André Allar
My Liberty	43°18'48"N5°22'8"E	43°18'48"N5°22'8"E	43,31333333	5,368888889	Boulevard de paris/Rue Peyssonnel
M-IM (Made In Méditerranée)	43°18'47"N5°22'12"E	43°18'47"N5°22'12"E	43,31305556	5,37	Rue de Chanterac/Rue Peyssonnel/Rue de Ruffi
Parc Habité d'Arenç Îlot 3B Nord	43°18'50"N5°22'11"E	43°18'50"N5°22'11"E	43,31388889	5,369722222	Boulevard Mirabeau/Rue Peyssonnel/Rue Riffi
Eko Life	43°18'46"N5°22'9"E	43°18'46"N5°22'9"E	43,31277778	5,369166667	164 Boulevard de Paris/Rue de Chanterac/Rue Peyss
Parc Habité d'Arenç Îlot 2B Nord	43°18'55"N5°22'7"E	43°18'55"N5°22'7"E	43,31527778	5,368611111	Rue urbain V/Rue Peyssonnel/Rue Riffi
2e Élément	43°18'52"N5°22'9"E	43°18'52"N5°22'9"E	43,31444444	5,369166667	Boulevard Mirabeau/Rue Peyssonnel/Rue Riffi
H99	43°18'44"N5°22'3"E	43°18'44"N5°22'3"E	43,31222222	5,3675	Quai d'Arenç
Tour Horizon	43°18'46"N5°22'3"E	43°18'46"N5°22'3"E	43,31277778	5,3675	Quai d'Arenç
La Calanque	43°18'50"N5°24'16"E	43°18'50"N5°24'16"E	43,31388889	5,404444444	Boulevard Alexander Fleming
Ycone	45°44'23"N4°49'1"E	45°44'23"N4°49'1"E	45,73972222	4,816944444	8 Rue Montrochet/Passage Panama

Figure 2 : Extrait de la base de données, réalisé sous Excel par G.Mollé

Id projet	Identification numérique des projets verticaux de 1 à 74
Nom du projet	Nom commercial du projet lorsqu'il en détient un sans quoi mention du lot de la ZAC correspondante (Site PSS Archi et Si
Géolocalisation	Coordonnées géographiques du projet en vue de sa future cartographie (Site PSS Archi, Google Maps). Coordonnées d
Commune	Commune d'appartenance du projet, elles sont rangées par ordre d'importance hiérarchique (classement des villes franç
Code postal	Code postal de la commune, permet de saisir les arrondissements pour Paris Lyon et Marseille
Maître d'ouvrage	Promoteur et/ou bailleur social constituant la maîtrise d'ouvrage du projet (Site PSS Archi, Site de la ville, Le Moniteur)
Envergure Locale/Régionale/Nationale/Internationale	Mesure le rayonnement des maîtres d'ouvrage en fonction de la localisation de leur projets (site internet du promoteur/la
Top 20 Promoteurs français	Promoteur ou consortium prenant part dans le classement des 20 plus grands promoteurs en France (Site du Moniteur) e
Maître d'œuvre	Architecte et/ou agence d'architecture constituant la maîtrise d'œuvre du projet (Site PSS Archi, Site de la ville, Le Monit
Envergure Locale/Régionale/Nationale/Internationale	Mesure le rayonnement des maîtres d'œuvre en fonction de la localisation de leurs projets (site internet de l'architecte/ag
Top 50 Agences françaises	Agence d'architecture ou architecte prenant part dans le classement des 50 plus grandes agences en France en termes
Appartenance ZAC	Inclusion oui ou non du projet dans une ZAC (site internet de la ville et de ses projets à venir)
Autre véhicule	Autres dispositif d'aménagement des projets
Délivrement des permis de construire	Dates de délivrement des permis de construire (Pss archi, le moniteur, site internet de la ville, site des architectes)
Date de livraison du projet	Indique l'année de livraison du projet aux acquéreurs (Pss archi, site du promoteur/projet, site de la ville/ZAC, Le moniteu
En construction/En étude	Etat d'avancement du projet (en construction/en étude) (PSS Archi, site du projet/promoteur, site de la ZAC/ville)
Complexe de plusieurs bâtiments	Indique si oui ou non le projet dans lequel s'inscrit la ou les tours constitue un ensemble de plusieurs bâtiments (visuels de
Nombre total de bâtiments	Nombre total de bâtiments constituant le projet dans lequel s'inscrit la ou les tour.s, un unique bâtiment avec deux émerg
Logements abordables dans le complexe	Indique si oui ou non le projet dans lequel s'inscrit la ou les tour.s comporte dans son ensemble des logements abordable
Fonctions commerciales dans le complexe	Indique si oui ou non le projet dans lequel s'inscrit la ou les tour.s comporte dans son ensemble des activités commerciale
Apport d'équipements publics dans le complexe	Indique si oui ou non le projet dans lequel s'inscrit la ou les tour.s apporte avec lui dans son ensemble des équipements p
Apport d'espaces publics dans le complexe	Indique si oui ou non le projet dans lequel s'inscrit la ou les tour.s apporte avec lui dans son ensemble des espaces public
Présence de logements abordables dans la tour	Indique si oui ou non la tour en elle-même comporte des logements abordables, 20% en dessous du prix du marché (PSS
Présence de commerces en RDC de la tour	Indique si oui ou non la tour en elle-même comporte des commerces en rez-de chaussée (PSS Archi, site de la ville/ZAC,
Présence de bureaux en RDC de la tour	Indique si oui ou non la tour en elle-même comporte des bureaux en rez-de chaussée (PSS Archi, site de la ville/ZAC, sit
Apport d'espaces communs dans la tour	Indique si oui ou non la tour en elle-même comporte des espaces communs (PSS Archi, site de la ville/ZAC, site du projet
Surface Terrain	Surface du terrain en m² (PSS Archi)
Surface Plancher	Surface de plancher en m² (PSS Archi, site internet de la ville/ZAC, le Moniteur)
Densité	Densité du bâti (rapport ST/SP)
Hauteur de la tour	Hauteur de la tour en m (PSS Archi, site du projet/promoteur, site de la ville/ZAC, site de l'architecte, le Moniteur)
Niveau de la tour	Nombre de niveaux (R+ valeur indiquée) (PSS Archi, site de l'architecte, site de la ville/ZAC, site du projet/promoteur, le m
Nombre de logements dans le complexe	Nombre total de logements dans le projet (PSS Archi, site de la ville/ZAC, le Moniteur)
Nombre de logements dans la tour	Nombre total de logements dans la tour (PSS Archi, site de l'architecte, site de la ville/ZAC)
Pourcentage de logements sociaux dans le complexe	Pourcentage total de logements sociaux dans le complexe PSS Archi, site de l'architecte, site de la ville/ZAC, site du proj
Pourcentage de logements sociaux dans la tour	Pourcentage de logements sociaux dans la tour (site de l'architecte, site de la ville/ZAC, le Moniteur)
moins de 500m d'un axe de transport non lourd (bus)	1 pt si la condition est respectée, il s'agit des axes de bus (Google Maps)
moins de 500m d'un axe de transport lourd (tram-métro)	2 pt si la condition est respectée, il s'agit des axes de tram ou de métro (Google Maps)
moins d'un km d'une gare intermédiaire	1 pt si la condition est respectée, il s'agit d'une gare secondaire par rapport aux gares centrales (Google Maps)
moins d'un km d'une gare centrale	2 pt si la condition est respectée, il s'agit de la gare principale d'une ville, ou une des plus importantes qu'elle offre (Googl
moins d'un km d'un accès routier rapide	1 pt si la condition est respectée, il s'agit d'une nationale, une route européenne ou d'une autoroute (Google Maps)
Amélioration de l'offre de transport prévue	Indique si oui ou non mention est faite d'une modification de l'offre de transport dans le quartier impacté par le projet vertic
Mention des modes doux	Indique si oui ou non mention est faite d'une prise en compte des modes doux (marche, vélo) dans le quartier impacté par
Distance au centre à vol d'oiseau	Distance en km entre le projet (par sa géolocalisation) et le centre-ville de sa commune d'inclusion, on prend l'hotel de vill
Projet commercialisé	Indique si oui ou non le projet est commercialisé (site du projet/promoteur, autres sites de vente immobilières)

Figure 3 : Extrait des métadonnées, réalisé sous Excel par G.Mollé



Figure 4 : Projet du Parc Habité d'Arenc à Marseille, H99 à gauche
 (Source : <http://www.atelierslion.com/projets/lesquaisdarenc/>)



Figure 5 : Projet Sky Avenue à Lyon
 (Source : <http://www.skyscrapercity.com/showthread.php?t=1944057>)



Figure 6 : Projet Silva à Bordeaux
 (Source : <http://www.cmpbois.com/articles/euratlantique-silva-immeuble-bois-18-niveaux-50-metres.html>)



Figure 7 : Projet Hypérior à Bordeaux
 (Source : https://www.lesechos.fr/14/03/2016/lesechos.fr/021764763411_la-tour-en-bois-hyperion--vedette-du-jour-a-bordeaux.htm)



Figure 8 : Projet Regards sur la Ville à Lyon
 (Source : <https://www.bouygues-immobilier.com/programme-neuf-lyon-regards-sur-la-ville>)



Figure 9 : Tour Antilia à Mumbai, résidence privée la plus chère au monde
 (Source : <http://www.dailymail.co.uk/news/article-1333849/Mukesh-Ambani-s-housewarming-party-80-guests-630m-21st-century-Taj-Mahal.html>)




Figure 10 : Projet Ynfluence Square et son bâtiment signal la résidence Belvy
 (Source : <http://www.icade.fr/references/logement/ynfluences-square-lyon-confluence-69>)



Figure 11 : Tour Ycone de Jean Nouvel à Lyon
 (Source : <http://www.skyscrapercity.com/showthread.php?p=118846268>)



Figure 13 : Projet de l'Arbre Blanc à Montpellier
 (Source : <http://www.montpellier.fr/4127-ouvrage-richter.htm>)



Lecture d'une architecture moderne

L'aspect fragmenté de SKY AVENUE le détache de l'ensemble du site et l'addition d'une multitude de balcons en font un bâtiment signal. L'effet de légèreté recherché est renforcé par l'emploi de matériaux tel que le verre opalescent ou transparent dont les reflets se fondent dans le paysage. Les appartements sont à double orientation et proposent une multitude de vues sur le jardin et sur les terrasses végétalisées. Les multiples ouvertures laissent place à la lumière tout en offrant des vues lointaines et panoramiques sur le paysage urbain.

Agence 2Portzamparc, Architectes

Figure 12 : Description du concept architectural de Sky Avenue par son architecte
 (Source : Plaquette commerciale du projet, Bouygues Immobilier)



Figure 14 : Projet de la Tour Elithis Danube avec en arrière plan les 3 Black Swans à Strasbourg
(Source : <http://www.elithis.fr/realisation/tour-elithis-danube/>)



Figure 15 : Les boucles de transfert énergétique, un fondement de la thalassothermie
(Source : Plaquette du projet Smartseille, Eiffage)



Figures 16 et 17 : Vues virtuelles de la conciergerie et du bar lounge de de Sky Avenue
(Source : plaquette commerciale du projet par Bouygues Immobilier)



Figure 18 : Détail de l'offre du coach sportif pour le programme H99
(Source : <http://www.h99.fr/fr/les-services/le-coach-sportif>)



Figure 19 : Ensemble du personnel mis à disposition du client dans le programme Regards sur la Ville
(Source : Plaquette Idées en Ville, Bouygues Immobilier)



Figure 20 : Résultats des enquêtes de qualités menées dans le cadre du projet Follement Gerland
(Source : Paquette Idées en Ville, Bouygues Immobilier)

Figure 21 : Logo du projet nantais Héméra
(Source : Héméra-nantes.fr)



Figures 22 et 23 : Vue d'ensemble sur le projet Le Panache à Grenoble
(Source : <http://www.cogedim-logement.com/programme-immobilier-neuf/auvergne-rhone-alpes/isere-38/grenoble/up-presqu-ile-38000.html>)

Nom Projet	Imaginaire(s) convié(s)	Banalisation/Exotisme	Réification/Abstractisation
Green Line	Ecologie, nature, biodiversité	exotique	réifié
Exo	n/d	banal	réifié
Unic	Unicité, particularité, singularité, prestige	exotique	réifié
Emergence	Distinction, signalétique, tour, hauteur	banal	réifié
Allure	Élégance, désinvolture, singularité, prestige	banal	réifié
Dimension	3D, hauteur, alternativité	exotique	réifié
@Home	Habiter, technologie	exotique	abstrait
Haute Définition	Hauteur, prestige, détail	banal	réifié
Haute Définition II	Hauteur, prestige, détail	exotique	abstrait
Emblematik	Emblème, signalétique, symbolique, prestige	exotique	réifié
Panorama	Paysage, vue dégagée, surplombance	banal	réifié
Trilogie	Trinité, 3D	exotique	abstrait
So'View	Simplicité, vue	banal	réifié
My Liberty	Liberté, propriété	banal	réifié
M-IM (Made In Méditerranée)	Méditerranée, marque, mode, prestige	banal	réifié
Eko Life	Ecologie, vie de nature, biodiversité	banal	réifié
2e Élément	n/d	exotique	réifié
H99	Industrie, docks	banal	abstrait
Tour Horizon	Paysage, vue dégagée, tour	banal	réifié
La Calanque	Méditerranée, nature	exotique	abstrait
Ycone	Icône, signalétique, symbolique, prestige	exotique	abstrait
Tour Vilette-Lafayette	Tour	banal	réifié
Regards sur la Ville	Vue dégagée, hauteur, surplombance	banal	abstrait
Sky Avenue	New York, hauteur, prestige, ciel	exotique	abstrait
Résidence BelVY	Résidence, belvédère, (belle) vue	banal	réifié
Tour de la Place Centrale	Tour, centralité, espace public, Toulouse	exotique	réifié
Résidence Pléiade	Résidence, poésie, prestige français	exotique	réifié
Sky Valley-Côté Jardin	Hauteur, nature, ciel	exotique	réifié
Vizio	Vue dégagée, hauteur	banal	réifié
Viséo	Vue dégagée, hauteur, vidéo	banal	réifié
Héméra	Grèce Antique, divinité, lumière	exotique	réifié
Tryo	Trinité, 3D	banal	réifié
New'R	Changement, nouveauté	exotique	abstrait
Polaris Bâtiment B	Centralité, polarisation	banal	réifié
360 View	Vue panoramique, surplombance	banal	réifié
Blue Krystal	Cristal, transparence, ciel	banal	abstrait
Blue Sky	Ciel	banal	abstrait
Red Sky	Ciel	banal	abstrait
Tour Elithis Danube	Tour, Europe, fleuve	banal	abstrait
Sky Place	Coin du ciel, maison dans le ciel	banal	réifié
L'arbre Blanc (Folie Richter)	Sculpture, finesse, esthétisme	exotique	abstrait
Tour Totem (Tour Saint-Roch)	Totem, signalétique, symbolique	exotique	abstrait
In Nova	Innovation	exotique	abstrait
Silva	Forêt, bois, écologie	exotique	réifié
Hypérior	Titan, soleil, séquoia à feuilles d'if	exotique	abstrait
Tour St Jean	Tour, gare, Bordeaux	exotique	abstrait
Ekla Life & Business	Ekla, écologie, habiter, bureaux, complexe	exotique	abstrait
Premium	Sélection, privilège, prestige	banal	réifié
Le Panoramik	Paysage, vue dégagée, surplombance	banal	réifié
Tour Espacil	Tour, entreprise Espacil	banal	réifié
Le Panache	Ornementation, énergie, héroïsme, distinction	exotique	abstrait
Existen'ciel	Existence, ciel, habiter	exotique	réifié

Figure 24 : Les noms commerciaux des projets, l'affirmation de concepts verticaux



Figure 25 : Vue immersive d'un intérieur de Sky Avenue, technologie Asylum
(Source : <http://www.asylum.fr/apps/desaix/universcloud/>)



Figure 26 : Sélection des opérations de logement prévues dans les options de la carte interactive
(Source : <http://www.lyon-partdieu.com/operations/sky-avenue/>)



Figure 27 : La pédagogie de l'imaginaire de l'habitat vertical par l'association Chic de l'Archi
(Source : <http://www.chicdelarchi.fr/on-l-a-fait>)



Figure 28 : 1500 Ocean Drive, le condo par Constructa à Miami
(Source : <https://www.miamiresidence.com/south-beach/1500-ocean-drive.htm>)

Hauteur du projet	$x < 50m$	$50m < x < 60m$	$60m < x$
Nombre de projets	12	57	5

Figure 29 : Répartition des hauteurs des différents projets de la base de données



Figure 31 : Plan masse de l'îlot Desaix
(Source : <http://www.skyscrapercity.com/showthread.php?t=1944057>)



Figure 30 : Le projet @Home par X.Niel à Ivry sur Seine
(Source : <https://www.businessimmo.com/tag/Halle+Freyssinet>)

Logements abordables	Fonctions commerciales	Apport d'équipements publics	Apport d'espaces publics
70%	89%	65%	70%

Figure 32 : Pourcentage des éléments apportés par les promoteurs dans le cadre des exigences de la ZAC



Figure 33 : Le projet Sky 56 par Bouygues à Lyon
(Source : <http://www.lyon-partdieu.com/operations/sky-56/>)

2 pièces	à partir de 322 700 € (TVA 20%)*	3 disponibles	+
3 pièces	à partir de 425 000 € (TVA 20%)*	15 disponibles	+
4 pièces	1 016 000 € (TVA 20%)*	1 disponible	+
5 pièces et +	à partir de 951 600 € (TVA 20%)*	2 disponibles	+

Figures 34 et 35 : Positionnement des prix et logements restants pour Sky Avenue, perspective comparée entre 2016 en haut et 2017 en bas à dates égales
(Source : <https://www.bouygues-immobilier.com/programme-neuf-lyon-sky-avenue>)

2 pièces	389 800 € (TVA 20%)*	1 disponible	+
3 pièces	à partir de 435 000 € (TVA 20%)*	12 disponibles	+
5 pièces et +	à partir de 951 600 € (TVA 20%)*	2 disponibles	+



Figure 37 : Le projet Kanji à Lyon
(Source : <https://www.youtube.com/watch?v=c6f7iRWQczA>)

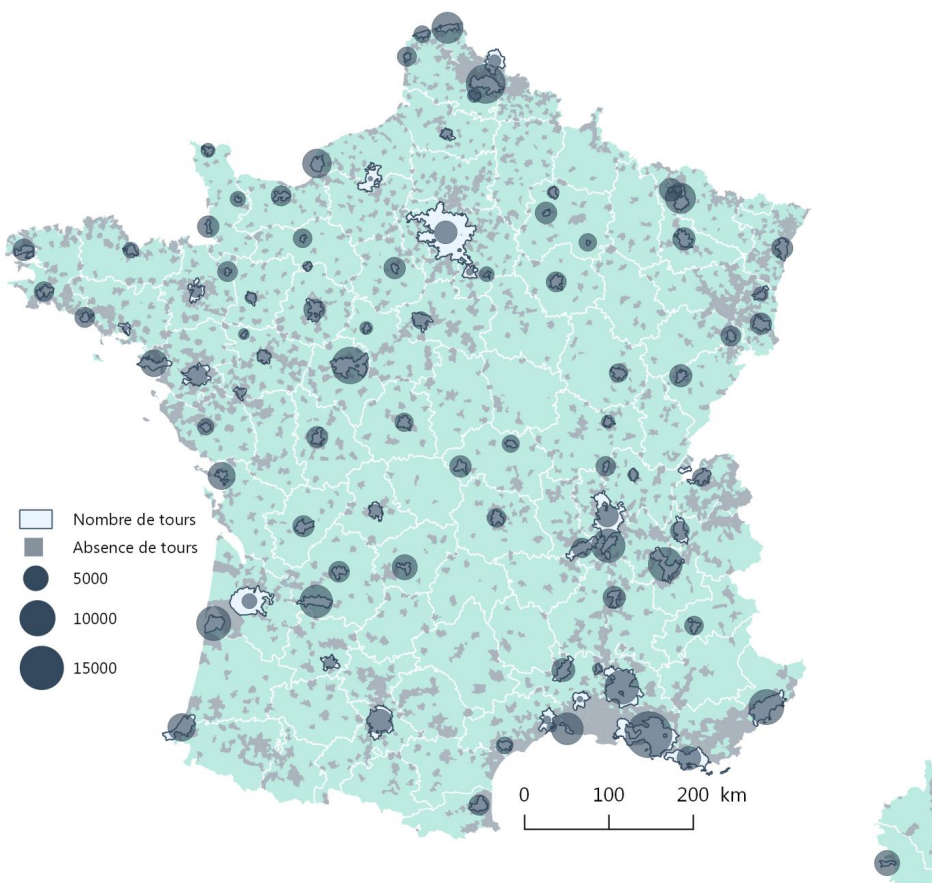
Type de logement	Pourcentage de rupture de stock
Studio	19
T2	24
T3	20
T4	20
T5	9
T6	5

Figure 36 : Bilan de la vente de logements verticaux dans les projets de la base

Critère	Pourcentage
Moins de 500m axe de Transport non lourd (Bus)	100
Moins de 500m axe de Transport lourd (Tram/Métro)	64
Moins d'un km gare intermédiaire	69
Moins d'un km gare centrale	29
Moins d'un km accès routier rapide	61
Amélioration de l'offre de transport prévue	68
Mention des modes doux	70

Figure 38 : Bilan des indicateurs de transports de la base de tours

Figure 39 : Distance de la position moyenne des tours au centroïde des Unités Urbaines en France



Source : Emporis
Réalisation : B.Girault, 2017

Taille des communes les plus peuplées

Rang Commune	Population municipale 2013	Rang Commune	Population municipale 2013	Rang Commune	Population municipale 2013
1	Paris	2 229 621	26	Limoges	135 098
2	Marseille	855 393	27	Tours	134 803
3	Lyon	500 715	28	Amiens	132 699
4	Toulouse	458 298	29	Perpignan	120 959
5	Nice	342 295	30	Metz	118 634
6	Nantes	292 718	31	Besançon	116 952
7	Strasbourg	275 718	32	Boulogne-Billancourt	116 794
8	Montpellier	272 084	33	Orléans	114 375
9	Bordeaux	243 626	34	Mulhouse	112 063
10	Lille	231 491	35	Rouen	110 755
11	Rennes	211 373	36	Saint-Denis	109 343
12	Reims	182 592	37	Caen	107 229
13	Le Havre	172 074	38	Argenteuil	106 817
14	Saint-Étienne	172 023	39	Saint-Paul (La Réunion)	104 332
15	Toulon	163 760	40	Montreuil	104 139
16	Grenoble	160 215	41	Nancy	104 072
17	Dijon	153 003	42	Roubaix	95 866
18	Nîmes	150 564	43	Tourcoing	93 974
19	Angers	150 125	44	Nanterre	92 227
20	Villeurbanne	147 192	45	Avignon	90 305
21	Le Mans	144 244	46	Vitry-sur-Seine	90 075
22	Saint-Denis (La Réunion)	142 442	47	Créteil	89 989
23	Aix-en-Provence	141 545	48	Dunkerque	89 882
24	Clermont-Ferrand	141 463	49	Poitiers	87 427
25	Brest	139 386	50	Asnières-sur-Seine	86 020
			51	Courbevoie	85 523
			52	Versailles	85 272
			53	Colombes	84 577
			54	Fort-de-France	84 174
			55	Aulnay-sous-Bois	82 634
			56	Saint-Pierre (La Réunion)	81 415
			57	Rueil-Malmaison	79 762
			58	Pau	77 575
			59	Aubervilliers	77 452
			60	Le Tampon	76 090
			61	Champigny-sur-Marne	75 961
			62	Antibes	75 456
			63	Béziers	74 811
			64	La Rochelle	74 344
			65	Saint-Maur-des-Fossés	74 133
			66	Cannes	73 325
			67	Calais	72 520
			68	Saint-Nazaire	68 513
			69	Mérignac	68 386
			70	Drancy	68 241
			71	Colmar	67 956
			72	Ajaccio	67 507
			73	Bourges	67 189
			74	Issy-les-Moulineaux	65 662
			75	Levallois-Perret	65 264

Source : Insee, RP 2013.

Figure 40 : Les communes les plus peuplées selon l'INSEE en 2013
(Source : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/1906659?sommaire=1906743>)



Figure 41 : Le projet In-Nova à Bordeaux
(Source : <http://www.tour-innova.com/>)



Figure 42 : Perspective Asylum du jardin livré avec Sky Avenue
(Source : <http://www.asylum.fr/apps/desaix/cotejardin/>)



Figure 43 : Le quartier de la Part-Dieu
(Source : <http://www.lyon-partdieu.com/operations/sky-avenue/>)



Figure 44 : Le Skyline marseillais dessiné par le cluster des quais d'Arenc
(Source : Plaquette SAS Suede)

Figure 45 : Une archipélisation des hauteurs

Vers une archipélisation des hauteurs,
comparaison entre les réseaux verticaux à Lyon et à Bordeaux



- Tour existante
- Projet de tour
- Centroïde de l'unité urbaine
- Axe de vue
- Castrum
- ▣ Archipel des hauteurs



Réalisation : Geoffrey Mollé (Illustrator)
Source : Google Earth



Grilles d'entretien

Grille d'entretien 2016 (Adaptée à un acteur public pour l'interview de G.Bruge)

1-Tout d'abord pourriez-vous me présenter le cheminement effectué durant votre carrière et les raisons qui vous ont poussé à travailler sur la ville ?

2-Travaillant dans le cadre de la chaire entre l'IMU et Bouygues, je m'intéresse particulièrement à deux tours ou programmes, le premier dans la ZAC des Girondins, le pré Gaudry, et le deuxième dans le secteur de la Part-Dieu, la Sky Avenue. Vous l'aurez compris il s'agit de projets résidentiels, pourriez-vous me parler ou de me conseiller sur les personnes ayant directement mis au point ces projets ?

3-Si je m'intéresse à la question des tours résidentielles il me semble qu'une clarification à propos du mot « tour » est nécessaire, qu'entendez-vous par le mot tour ? Est-ce un mot incompatible avec la notion d'habitat résidentiel ?

4-Revenons à présent à des considérations plus contextuelles et centrées sur les acteurs, pourquoi ne développer ce type de projets que maintenant ? Le contexte est-il plus favorable ? Pourquoi ? De plus pourquoi vouloir implanter de tels projets à Lyon spécifiquement ?

5-Vos stratégies sont-elles semblables à celles que vous développez à l'étranger ? En sont-elles inspirées ?

6-Comment finalement monte-t-on de tels projets ? Qui en a l'initiative première ? Qui est l'investisseur majeur ? Finalement pourquoi prendre le risque, y a-t-il un facteur qui vous assure du succès de l'entreprise ?

7-Quelles ont été les relations avec les principaux acteurs publics de ces projets comme la SPL ? Ont-elles représenté un frein, un moteur ? Quelle est dans ce jeu d'acteur la place des investisseurs ?

8-Une dimension qui m'intéresse particulièrement pour mon mémoire et qui constituera les bases de ma thèse future s'appuie sur les discours véhiculés par les différents acteurs pour accompagner les projets de tour. En effet mon parti-pris consiste à penser que ces nouveaux espaces résidentiels verticaux sont synonymes de la production de nouveaux modes de vie mis directement en avant dans les stratégies marketing mais aussi de communication publique.

9-Pourriez-vous donc me parler des enjeux de la communication urbaine effectuée par vos services ? Qui est en charge de ce secteur ? Comment s'organise-t-elle ? Quelles sont les différents médias qu'elle utilise ? Pourquoi ?

10-Pour aller plus loin, cette communication est-elle performative ? Les représentations 3D par exemple produisent-ils un retour d'expérience positif de la part du Grand public ?

→Diffusion de quelques phrases, quelques idées

11-Enfin pourriez-vous m'éclairer sur le type de logements produits, de la conception des parties communes jusqu'aux caractéristiques des appartements ? Quels sont les publics ciblés par ces projets ? Comment s'organise la vente d'un logement ?

12-Enfin, et ce sera là ma dernière question, prévoyez-vous plus de projets résidentiels verticaux dans le secteur de la Part-Dieu ? Si oui, serait-il possible de monter plus haut ?

Grille d'entretien 2017

Tout d'abord merci de répondre à mes questions, permettez-moi de commencer par un bref récapitulatif de mon sujet de recherche. Je travaille sur le retour des tours résidentielles dans les stratégies de redéveloppement urbain en France et ce du point de vue des promoteurs. Portant les projets du début à la fin, ces opérateurs urbains sont au contact de tous les acteurs, architectes, investisseurs, collectivités territoriales voire SPL et les acheteurs. C'est cette même dimension qui est centrale dans mes travaux de recherche, avoir un panorama non pas seulement sur le montage du projet, le processus de vente des logements ou les modalités d'inclusion du projet dans les stratégies urbaines plus globales. Pour cela, seule compte finalement votre position sur ces différents aspects, d'où la relative exhaustivité de la grille d'entretien.

Questions générales

Pour vous qu'est-ce qu'une tour ? Diriez-vous que ce type de projet en est une?

Le mot est-il négativement connoté ? L'utilisez-vous ? Pour quelles raisons ? Si vous deviez faire l'inverse, quelle raison vous motiverait ?

Pourquoi revenir à de telles formes déjà utilisées par le passé (Grands Ensembles) ?

Partie 1 : Les modalités de représentation des projets

Comment trouvez-vous le nom du projet ? Pourquoi un tel nom ? Qui le choisit ? Cela dépend-il du stade de commercialisation ? Comment expliquez-vous l'existence de certaines connotations imaginaires dans les noms des projets ?

Comment s'organisent les stratégies de communication de vos projets? Qui en est en charge? Quels sont les différents médias par lesquels elles sont véhiculées?

Sont-elles déterminantes pour convaincre les collectivités? Et les potentiels acheteurs?

Vous prônez dans votre plaquette l'idée de quartier à vivre ou encore de qualité de vie, par quels moyens entendez-vous parvenir à ce résultat ?

Le rapport à l'environnement ou encore la biodiversité est une des dimensions au cœur de votre projet, là aussi comment traitez-vous de cet enjeu ?

Selon vous, qu'est ce qui fait qu'un projet semble meilleur qu'un autre? Est-ce une affaire d'innovation et de progrès technique? Si vous aviez 3 éléments à mettre en avant, quels-seraient-ils?

Partie 2: La référence à l'utilisateur dans le projet

Quelle est l'importance de faire figurer des personnes dans les visuels que vous produisez ?

Par le biais de quels procédés placez-vous l'utilisateur en amont du projet ? Pourquoi est-ce un objectif pour vous ?

Quels différents types de services proposez-vous dans votre projet ? Quels sont ceux qui ont le plus de succès auprès des acheteurs potentiels et acheteurs ? A qui s'adressent-ils ? Pourquoi ? Les réseaux internet, salle connectée, espace co-working sont-ils des enjeux de taille ?

Pratiquez-vous des enquêtes de qualité auprès des acheteurs après le processus de VEFA ? Auriez-vous des informations à ce sujet je suis particulièrement intéressé pour une poursuite en thèse ??

Partie 3 : Perception du phénomène de verticalisation

Percevez-vous une certaine progressivité, une tendance dans le développement de tours résidentielles aujourd'hui dans le monde ? En France ?

On parle souvent d'un retard concernant la verticalité en France, pourquoi ne développer ce type de projets que maintenant ? Le contexte est-il plus favorable ? Pourquoi ?

Pensez-vous que le fait que d'autres tours se développent en Europe ait favorisé les constructions résidentielles verticales en France ? Comment ?

Quelles sont vos motivations pour vous lancer dans un tel programme de tour résidentielle ? Suivez-vous l'exemple de d'autres promoteurs ? Des gros par exemple qui se lancent dans ce type de projet ? Quels sont les risques ?

Par exemple, vos stratégies/designs sont-elles/ils semblables à celles que vous développez à l'étranger ? En sont-elles inspirées ?

Quel est le poids des labels environnementaux dans les projets que vous proposez ?

Partie 4 : L'élaboration du projet et les relations avec les collectivités

Pouvez-vous me faire un bref historique du projet, de son élaboration jusqu'à sa livraison ?

Quels sont vos rapports avec le processus de ZAC, encourage-t-il la proposition de tours résidentielles ? La limite ? En hauteur ?

La ZAC est-elle un instrument qui permette de réguler les projets verticaux et l'action des promoteurs ? Dans quelle mesure ?

Comment s'organise la négociation des espaces publics et équipements publics avec la collectivité ? Quels types d'espaces est-ce que vous proposez ? Qu'est ce qui intéresse le plus la collectivité dans ces là ? Pouvez-vous choisir de ne pas en faire ?

Quelle est l'importance du rattachement du projet de tour résidentielle aux réseaux de transports ? Comment cela se règle-t-il avec la collectivité ? Participez-vous dans la construction des lignes de transport ?

Est-ce un choix de départ que d'inclure des logements sociaux au projet ? Selon quelles modalités les collectivités font pression sur vous pour que vous en incluiez ? Avez-vous le choix de ne pas en inclure ? Dans quelles circonstances ?

Partie 5 : Le retour d'expérience du travail avec les collectivités

Quel est l'importance du seuil IGH dans la définition d'une tour ? Les normes ont changé en 2016, en quoi cela affecte-t-il la construction de tour ? Au niveau de sa hauteur limitée ?

Quel type de retours effectuez-vous avec la collectivité une fois le projet livré ? Continuez-vous à les fréquenter, pourquoi ? Est-ce plus facile de refaire des projets avec eux ?

Selon vous, que gagnent les collectivités à travailler avec des promoteurs sur des projets de tours résidentielles ?

Inversement, que pensez-vous gagner à travailler davantage avec les collectivités sur ce genre de projets ?

Partie 6 : Les modalités d'inclusion du projet au tissu urbain existant

Qui choisit du lieu d'implantation des projets ? Pourquoi ? Quelle sont les premières choses auxquelles vous pensez pour implanter un projet ?

Préférez-vous vous implanter au sein d'un quartier déjà développé ou un quartier en développement ? Pourquoi ? En quoi l'implantation dans une zone de friche industrielle est-elle stratégique ? La proximité avec le fleuve est-elle recherchée ?

D'après vous, où le développement d'un tel projet serait le plus stratégique, indépendamment des éventuelles contraintes financières et de terrain ?

Partie 7 : Conception du projet

Où sont situés les logements sociaux dans votre projet ? Pourquoi ne pas les inclure directement dans la tour ?

Est-ce difficile de promouvoir des édifices mixtes plutôt que des complexes de bâtiments ? Pourquoi ? Quelle est la législation à ce sujet ?

Comment sont conçus les espaces intérieurs/extérieurs ? Sont-ils partagés ? Privés ? Pourquoi ?

La sécurité est-elle une des priorités des futurs acheteurs ? Comment gérez-vous cela ? Est-ce systématique dans ce genre de constructions de les clôturer ? Pourquoi ?

Quelle est la différence entre logements abordable, logement social, logement à accession modérée et logement à accession libre ? Comment s'organise le choix de ces différentes gammes ?

Quels sont les différents types de logement ? Taille, nombre de pièces, meublés ou non, configuration, équipements ?

Partie 8 : Les relations avec le grand public

Tentez-vous d'inclure le grand public dans la constitution du projet ou privilégiez-vous davantage l'acheteur potentiel ? Y a-t-il des procédés de ciblage vraiment précis ou tentez-vous d'élargir l'offre au plus de gens possibles ?

Que pense le grand public de votre projet ? Des critiques et mobilisations éventuelles que vous auriez rencontré ?

Comment s'organise la création de commerces dans le cadre des pieds multifonctionnels ? Quels sont les types de commerces que vous recherchez ? Comment se décide cette mixité fonctionnelle ? En fonction des besoins du quartier ? Pourquoi est-elle si importante, quel en est le but ?

Dans quels cas les bureaux sont-ils préférés aux commerces en pied d'immeuble ? Pourquoi ?

Partie 9 : Les relations avec l'acheteur

Pensez-vous qu'il y ait des profils type d'acheteurs ?

Quel est le rapport des acheteurs à la hauteur ?

Pourquoi pensez-vous que ces personnes-là susceptibles d'être davantage intéressées par la hauteur que d'autres ?

Quel est l'impact de la vue, du paysage dans la prise de décision de l'acheteur ? Est-ce de votre point de vue une dimension à mettre à tout prix en avant ?

Retranscriptions d'entretien

Retranscription entretien François Brogniart

Rendez-vous le 02/06/16 au siège de la direction Sud-Est de Bouygues Construction, au Hub Affaire, Bâtiment 3 à l'aéroport St Exupéry à 16h.
Durée de l'entretien 0h38.

Un peu en retard, il me fait m'asseoir dans une salle quelconque, il a l'air plutôt pressé.

Présentation de l'enquêté : Diplômé d'une école d'ingénieur et Directeur régional Sud/Est de Bouygues Construction.

(Présentation de mon parcours, du mémoire et de ma problématique en quelques mots, demande d'enregistrer l'entretien acceptée).

Donc pour commencer j'avais bien envie de savoir comment vous en étiez arrivé là, quel était votre parcours pour vous retrouver à la direction régionale de Bouygues Construction ?

Déjà eh bien ça fait un moment que je travaille parce que moi déjà j'ai 47 ans, j'ai...bon moi mon parcours il est simple, j'ai fait une école d'ingénieur et après mon école d'ingénieur j'ai fait un peu d'expatriation, okay ? En Amérique Latine et en Afrique et moi je fais partie d'une génération où moi j'ai du faire l'armée donc l'armée je l'ai faite en Afrique comme prof et j'ai eu la chance d'être prof de matières scientifiques et même un cours de droit en Afrique au Mali pendant deux ans à Bamako ensuite voilà je suis rentré. Je suis rentré chez Bouygues à 22 ans fin 94.

D'accord ok.

J'ai commencé ma carrière comme ingénieur travaux, production dans les chantiers pendant quelques années ensuite je suis parti en Angleterre, pendant un an, ensuite je suis allé à Strasbourg. J'ai commencé à Besançon après Dijon puis l'Angleterre ensuite je suis allé à Strasbourg, je suis resté encore trois ans à Strasbourg comme...en fait là j'avais pris un rôle de chef de service de travaux et puis ensuite j'ai bifurqué dans un métier exceptionnel qui est celui du business, le métier du commerce et je suis devenu directeur commercial et puis il y a trois ans et demi, en 2012, je suis venu à Lyon pour développer l'activité de l'habitat chez Bouygues Bâtiment Sud-est, qui s'appelait GFC à l'époque et puis depuis quelque mois je suis directeur régional.

D'accord donc c'est un parcours...

Eh bien c'est un parcours extrêmement classique dans un grand groupe, déjà de la prod, déjà il faut être ingénieur...

Ca c'est compréhensible...

Oh non, non ça c'est mon avis personnel...mais euh l'école d'ingé puis 10 ans de travaux, 10 ans de commerce et puis...et puis de la direction régionale, mais ça faisait déjà un moment que j'étais cadre dirigeant en faisant partie de l'équipe dirigeant d'ici mais n'ayant qu'une responsabilité partielle dans la direction régionale. Aujourd'hui donc la direction régionale c'est quoi ? C'est la direction générale

Rhône-Alpes avec la particularité de ne pas avoir St Etienne, d'être rattaché à l'Auvergne et puis la Saône et Loire avec Châlons et aujourd'hui la direction régionale c'est entre 150 et 200 millions de chiffre d'affaire. C'est une grosse boutique déjà et c'est...en propre collaborateurs de Bouygues, c'est 250 collaborateurs et la force et l'intérêt de Bouygues Bâtiment, attention on dit pas Bouygues Immobilier hein, c'est Bâtiment. C'est Bouygues Bâtiment, c'est une société de construction et non pas une société de promotion immobilière, nous sommes de constructeur, des industriels de la construction et sur 250 collaborateurs sur la direction régionale Rhône-Alpes, il y a à peu près 80 compagnons, chez nous les compagnons c'est les ouvriers, 130 cadres, donc dans ingénieurs, c'est une société à forte proportion de collaborateurs avec des profils d'ingénieurs, donc grande technicité et puis le reste c'est des ETAM (Employés Techniciens Agents de Maîtrise), le niveau intermédiaire entre le personnel ouvrier et le personnel cadre et au dessus des cadres il y a...j'ai un comité de direction et quelques cadres dirigeants et moi j'ai la chance d'être le patron de tout ça et au dessus de moi, le gars chez qui j'étais tout à l'heure, c'est le directeur d'exploitation, mon directeur d'exploitation, dans mon équipe, rattaché à moi, c'est celui qui anime et dirige l'ensemble des chantiers et au dessus de moi j'ai un président qui s'appelle Alain Loyer et qui est derrière, qui est le président général de Bouygues Bâtiment Sud-Est donc l'ensemble du territoire Sud Est de la France.

Très bien, à présent une question simple, qu'entendez vous par le mot « tour » ? Parce qu'on parle des tours de la Part-Dieu, de construire des tours, de verticalisation du paysage, est ce que finalement le mot « tour » est une notion incompatible avec la notion d'habitat ?

Ah pas du tout au contraire, parce que...

C'est quand même quelque chose qui a été critiqué énormément alors...

C'est critiqué alors pourquoi c'est critiqué ? Parce que les tours elles sont identifiées à la reconstruction de la France après Guerre donc concrètement après Guerre les gens n'ont pas forcément pensé à construire mais ils ont pensé à vivre. En 40, 45, 50 et puis en 55 et 60 il a fallu construire et à ce moment là, la France était en pleine reconstruction et pour reconstruire il n'y avait pas assez pour faire donc on a fait venir énormément de gens qui sont venus du Maghreb, d'Italie qui sont venus d'Espagne et pour beaucoup il a fallu construire des bâtiments vite et pas chers, on a fait des barres on a fait des énormes tours, pas belles, pas chouettes, pas architecturales et les gens qui étaient arrivés, c'était dans les années 60/70 et puis les gens qui habitaient dans des quartiers tellement insalubres que quand on les a mis dans des barres ou des tours qui étaient jolies au départ...

Oui bien sur c'était apprécié...

Attendez mais vous imaginez c'était l'accès à l'eau courante et je vous recommande de lire le livre de Ahmid Maalouf, non c'est Azouz Begag, qui s'appelle le *Gone du Chaaba* et d'ailleurs Azouz Begag a été ministre de...de Chirac et c'est un type c'est un lyonnais, c'est un type qui est arrivé quand il était gamin avec ses parents, il était dans un bidonville et puis un jour il est parti dans un immeuble où il y avait de l'eau chaude, de l'eau froide, une baignoire, du terrain autour du bâtiment où il pouvait jouer avec ses copains...Donc ça c'était l'époque sauf qu'aujourd'hui pour le français de base, moyen, sans le critiquer, la tour elle est vraiment identifiée à ce type d'habitat. La tour elle est identifiée à quoi, c'est une cage d'escalier, une série d'ascenseur et puis des appartements qui sont au dessus des autres et ça globalement c'est pas très qualitatif pour les gens parce que finalement ils s'imaginent une seule cage d'escalier donc les gamins ils vont zoner en bas. On est dans l'imaginaire de ce qu'on peut...de la caricature. Alors qu'aujourd'hui les tours...on fait des tours, pourquoi on fait des tours en fait? Au-delà de l'œuvre architecturale c'est très opportuniste, c'est une opportunité de construire beaucoup de surface, de bureaux, de logements sur une toute petite emprise foncière et dans l'absolu quand vous regardez les villes asiatiques. Et même sans aller en Asie lointaine, vous allez à Istanbul, je ne sais pas si vous avez eu la chance d'aller à Istanbul...

Une fois...

Bon Istanbul il y a la zone Européenne et il y a la zone Asiatique de l'autre côté du Bosphore, moi j'y suis allé il y a deux trois ans et quand on se galvanise contre une tour à Lyon, là bas il y en a des dizaines, des dizaines. Bon cette ville avait une histoire incroyable quand elle s'appelait Constantinople, c'était une ville de commerce, une ville de passage et maintenant il y a des dizaines de tours alors qu'à Lyon il y en a deux, trois, et à panama, j'ai eu la chance d'y aller récemment, il y a des centaines de tours alors pourquoi ? Panama c'est une toute petite emprise foncière, beaucoup de volonté de créer de la surface sur une toute petite emprise foncière et donc on monte. Pour que, et je terminerai là-dessus, pour que les français aient envie d'habiter dans une tour, travailler ils s'en foutent puisqu'on est payé pour travailler, pour vivre, on paye pour vivre, il faut que les tours soient élégantes, dans des quartiers où il y a de la vie parce que aujourd'hui l'habitat, l'immobilier en lui-même ça n'a pas beaucoup d'intérêt, ce qui est important, c'est l'endroit et c'est l'usage. Un appartement voilà vous prenez le plus bel appartement du monde il est à Charleville-Mézières, voilà vous ne connaissez pas Charleville-Mézières dans le trou du cul du monde, si un jour vous faites écouter à quelqu'un de Charleville il va me détester, c'est le trou du cul du monde, un magnifique appartement, 4m de plafond, 200m², comment vous allez l'acheter, vous allez l'acheter 150 000 euros, le même à Lyon il vaut un million donc c'est pas l'objet immobilier qui est important, c'est l'emplacement. Vous connaissez le triptyque de l'immobilier ? Dans l'immobilier il y a trois choses à connaître, pour jamais se tromper sur l'immobilier, vous qui êtes tout jeune vous allez le retenir toute votre vie...

Allez-y...

Ca c'est dans le record, trois choses, vous allez voir c'est pas compliqué à retenir, la première chose qu'il faut pas rater c'est l'emplacement, la deuxième chose c'est l'emplacement et la troisième chose, c'est l'emplacement, tout le reste vous en avez rien à foutre. Le prix, la surface, la vétusté, rien à foutre c'est l'emplacement.

Alors du coup pourquoi construire maintenant, parce que ces dix dernières années, 20 à la limite, il n'a pas eu tellement de projets de tours et puis pourquoi à Lyon ?

Lyon eh bien parce qu'elle se développe, il y a 20 ans Lyon ne ressemblait pas du tout à Lyon aujourd'hui. Lyon est dirigée par des élus pragmatiques, intelligents, progressistes et libéraux donc...tout en étant socialiste ce qui est quand même plutôt pas mal...très très bien dirigée, Lyon est une ville qui est dirigée toujours au centre gauche centre droit donc sans rupture, pas de maires qui disent « celui qui a fait avant est un sale con je vais tout casser ce qu'il a fait avant » donc il y a une continuité. Pourquoi des tours, parce qu'il y a une raréfaction du prix du foncier, un prix de foncier qui est terriblement cher, vu que c'est cher vous comprenez si vous construisez sur une surface comme ça...[Il commence à dessiner quelque chose]

Oui oui bien sur !

Vous achetez une surface comme ça, en prime c'est 1000 euros le m² SHON construit, vous n'achetez pas une surface de terrain vous achetez, bon évidemment quand vous prenez les 37 étages de la tour Incity vous n'achetez pas 1000 euros le sol mais 10 euros parce que vous construisez 37 étages donc l'idée c'était monter et puis en terme de développement durable, et moi je suis très sensible à ça, le développement durable c'est quoi? Eh bien c'est la vie durable c'est l'économie durable, c'est les déplacements durables. Eh bien habiter dans un endroit où tous les matins on a pas besoin de se farcir 2h de RER à Paris, 2h de bagnole à Paris pour aller bosser c'est assez formidable donc c'est d'habiter pas trop loin de son lieu de travail et quand vous habitez pas trop loin de votre lieu de travail c'est formidable donc comment vous voulez faire aujourd'hui ? La démographie de Lyon elle en est où, c'est plusieurs milliers d'habitants en plus par an eh bien il faut les loger ces gens là et puis les gens qui arrivent ne sont pas forcément des gens capable de payer un appart 500 000 balles, c'est des gens qui ont peut être moins de moyens et qui sont obligé de louer. Ensuite dans le parcours résidentiel peut être certains sont capables d'acheter mais il faut pouvoir permettre à tout le monde d'habiter. Alors pourquoi on en fait maintenant en plus ? Eh bien le prix du foncier, l'écologie devient pas mal et je pense la maturité des gens des grandes villes, progressistes, intelligentes comme Lyon aujourd'hui

acceptent d'avoir des tours. A Strasbourg ils sont en train de construire des tours qui s'appellent les Black Swan, elles sont développées par un promoteur qui s'appelle ICADE, juste vous connaissez Strasbourg ?

Oui j'ai passé un peu de temps là-bas...

Elles sont juste à côté de l'endroit où était l'ancienne médiathèque, l'UGC ciné cité, à côté de la darse là, il y a trois tours qui sont en train d'être construites, et c'est nous qui les construisons, je connais bien Strasbourg puisque j'ai longtemps habité Strasbourg et puis le promoteur est un ami. Ces trois tours de logements allez vous renseigner. Vous verrez bien elles sont en cours de construction.

D'accord, mais finalement la construction de ces tours représente des sommes astronomiques, alors pourquoi prendre le risque de les construire ? Qui est à l'origine du projet de tour ?

Eh bien c'est le promoteur, c'est le politique et le promoteur. Dans l'acte de construire il ya plusieurs acteurs, le premier c'est le politique, qui est élu sur un programme et une vision qu'il a, la vision de Lyon qu'il a Gérard Collomb le maire de Lyon, c'est de dire moi je vais faire, sur le quartier de la Part-Dieu, je vais faire en sorte que Part-Dieu soit le deuxième quartier d'affaire de France après la Défense, sauf que...je ne veux pas faire l'erreur de la Défense, je veux avoir un quartier qui vive, le samedi et le dimanche aussi et les vacances aussi et pas comme à La Défense où il n'y a plus personne le soir, où il n'y a plus que deux trois logements en périphérie. Donc en fait le politique il a l'idée, pour ça il faut que quelqu'un ait un terrain, un propriétaire terrien, propriétaire foncier ensuite il faut quelqu'un qui ait envie de le faire et être capable de prendre le risque parce qu'il y a un risque, c'est un risque de construire une tour, il le construit jamais pour lui, il la construit pour la louer ou la vendre après. Donc il faut un promoteur et ensuite quand vous en avez un, qui va donc investir il faut trouver un locataire qui va louer la tour, ce qu'on appelle un preneur et là ensuite il a son bilan qui tourne, il a une recette c'est le locataire, il a une dépense c'est le prix de la tour ensuite il lui manque quelqu'un c'est le constructeur et nous on intervient là et là on construit. Une fois qu'elle est construite il en fait son affaire, il reste propriétaire grâce à une foncière et ensuite il peut faire de la vente à la découpe si c'est de l'habitat. Il y a une tour qui est en train de se construire à la confluence qui est une tour qui est, c'est ICADE aussi le promoteur et elle est faite par Herzog et De Meuron architectes et c'est une tour très intéressante à la limite de l'IGH, l'immeuble de grande hauteur, qui est intéressante à regarder, des gens ont acheté déjà et ils ont acheté cher.

Et pour le Sky 56 par exemple ?

Alors le Sky 56 c'est pas vraiment une tour c'est un bâtiment de grande hauteur aussi.

C'est là du coup que réside un peu l'ambiguïté, moi je vais avoir tendance à parler de tour, ce sont ces questions de vocabulaire qui sont finalement intéressantes aussi.

Le vocabulaire il est simple, je vais vous expliquer:

[il attrape une feuille et commence à dessiner une tour]

Comment est ce que vous définiriez une tour et un IGH ?

Alors déjà un IGH c'est une réglementation pompier, alors vous regardez...en habitat et en bureaux, vous regardez à partir de quelle hauteur, quelle hauteur à partir de laquelle vous êtes en IGH, voilà c'est réglé et par contre ça c'est pas une tour, c'est un bâtiment. Une tour est qualifiée par son élancement, une base assez restreinte par rapport à sa hauteur...

Bon de toute façon l'enjeu que ce soit un IGH ou une tour c'est un enjeu de hauteur...

Oui mais moi j'ai construit des tours sans qu'elles soient IGH mais sinon Sky 56, 13 étages et c'est bien un IGH.

Pour ce projet en particulier par exemple, comment ça s'est passé, comme ça s'est construit du début à la fin ?

Eh bien l'idée c'est exactement ce que j'ai dit tout à l'heure, une idée politique, un foncier qui est un foncier qui appartenait à la collectivité, une mise en concours de la collectivité pour trouver un promoteur, le promoteur est retenu, c'est un promoteur...

Qu'est ce qui fait que vous vous avez été retenu ?

Eh bien parce que nous on a fait la meilleure offre, le projet immobilier était séduisant. Ensuite le promoteur cherche un investisseur, capable de payer cette tour ensuite avec l'investisseur il cherche quelqu'un capable de la louer et une fois que tout ça était prêt on a mis le constructeur et c'était parti on démarre.

Du coup vous pouvez me donner des noms ou... ?

Le projet sur le promoteur c'est Linkcity, dans le groupe Bouygues non pas la filiale Bouygues Immobilier mais Bouygues construction, une filiale de notre société, donc de la filiale régionale qui est en joint venture avec ICADE et puis ICADE et Linkcity ont vendu cette tour à une foncière qui s'appelle GECINA et depuis cette vente est propriétaire de ce projet, en état futur d'achèvement parce qu'il n'est pas construit et puis une fois qu'on a construit tout ça il fallait un constructeur et là c'était simple parce que quand il y a Linkcity il y a forcément Bouygues Bâtiment Sud-est qui construit, voilà.

OK très bien, est-ce que vous avez d'autres relations avec des acteurs publics type SPL, comment est-ce que ça s'est passé, est ce que c'est plutôt un frein, un moteur ?

Ah ben non, les SPL elles sont là, c'est des...sa fonction c'est d'être l'intermédiaire avec le monde privé qui vit dans le quartier et sur lequel elle a une influence et la force politique, l'ordre et la commande politique. La SPL elle est là pour organiser, faire fonctionner, faire rencontrer, faciliter, cadrer, gérer, pas sanctionner. Non non ça se passe très bien faut les connaître, ces gens là ils sont à notre disposition...

Vous voulez dire qu'il y a des compromis qui sont faits...

Mais la vie est un compromis ! Quand ça se passe comme ça avec votre nana, avec vos parents, avec vos amis, la vie est un compromis tout le temps. Si vous arrivez comme ça et vous dites « non mais de toute façon moi je suis le meilleur, vous m'écoutez je vais vous dire ce qu'on va faire », là vous savez ce qu'ils disent les gens de la SPL ? « Eh ben vous allez prendre la porte qui est là, et vous reviendrez quand vous aurez une tête un peu moins grosse ». Donc voilà très bien avec les SPL, il y a plusieurs SPL en cours à Lyon, la SPL Confluence et la SPL Part-Dieu, voilà.

Une question sur les investisseurs, comment est ce qu'on obtient un investisseur, comment on l'attire, est ce qu'il y a une concurrence entre eux sur les projets ?

C'est une loi de l'offre et la demande classique sur le projet de Sky 56. Vous avez un magnifique projet qui est dessiné désigné, produit, vous avez deux promoteurs qui sont en recherche d'un investisseur, c'est-à-dire quelqu'un qui va mettre les ronds mais qui va pas acheter le bazar, parce qu'un promoteur, son job de promoteur c'est pas d'être propriétaire du bâtiment, le promoteur c'est un passe plat, entre l'idée et l'investisseur, c'est quelqu'un qui prend le rôle de maître d'ouvrage, qui sait faire la maîtrise d'ouvrage mais qui n'a pas du tout vocation à être le propriétaire final...

Oui c'est ça son but c'est de le vendre...

Voilà il le vend et donc comment ils font, on utilise des outils de business bien connus comme le MIPIM ou le CIMI, deux grand salons internationaux, le plus grand salon mondial est à Cannes et s'appelle le MIPIM, le CIMI, qui est le deuxième plus grand salon français à Paris et là on a un stand, on présente notre projet et les élus nous aident et puis après on fait un appel à investisseur, on leur explique la rentabilité etc...et puis on leur dit c'est le meilleur projet sur Lyon, vous allez voir c'est fantastique, ils étudient nos propositions, nous en font une c'est...c'est l'offre et la demande voilà, il y a une mise en compétition.

Finalemment de faire des tours ou des IGH ne comporte pas tellement de risques parce que ça prend si je vous suis...

Ca dépend, ça a été dur pour la tour Incity...le métier du promoteur c'est de prendre des risques. Le promoteur et je vais le caricaturer, c'est d'acheter un foncier le moins cher possible et de maximiser au maximum l'objet immobilier qu'il aura promu au plus cher possible.

Qu'est ce qui fait que vous avez pris ces risques là alors ?

C'est le job...il s'agit de probabiliser le risque, est-ce que je vais réussir à le vendre, est ce que mon objet est dans le marché, quelque chose qui est plutôt original, plutôt suiveur, quelque chose qui est plutôt passé, quelque chose qui fait partie de 50000 mêmes projets ce qui fait que je n'arriverais pas le vendre c'est ça, c'est de se démarquer c'est du business. Comme quand Apple fait un I-phone [en montrant le sien] même si celui-là est un peu obsolète, pourquoi les gens vont l'acheter ? Ils vont l'acheter parce que c'est une belle machine et que c'est un i-phone, ils vont surtout l'acheter parce que « regarde j'ai un i-phone ». Nous on n'a pas ce sens, on ne dit pas regarde « je me suis payé Bouygues » non on ne peut pas, je rêve, j'y réfléchi tous les jours de faire en sorte que Bouygues soit le Apple ou la BM ou l'Audi...Quelle est la différence entre rouler en Audi ou rouler dans une Peugeot ? Vous partez à la même heure vous arrivez à la même heure, vous êtes assis derrière un volant, vous avez un moteur qui vous y emmène et puis ça fait pas de bruit vous pouvez écouter de la musique, vous avez un GPS, c'est tout, vous pouvez mettre vos valises, c'est exactement la même utilisation sauf que, il y en a une qui va valoir 30000 et l'autre 40000, pourquoi ? Ben c'est comme ça, et ceux qui font la voiture à 40000 ils arrivent à la vendre alors de façon très pragmatique, il faut être totalement taré pour acheter une Audi par rapport à une Peugeot, elle vaut 10000 de plus, faut être complètement taré ! Pareil pour une montre, vous pouvez une montre qui vaut 10 balles et puis vous avez des montres qui valent des milliers d'euros, mais il faut être totalement taré pour acheter une montre qui vaut des milliers d'euros mais c'est comme ça. Sauf que dans le BTP et dans l'immobilier le prix c'est quasiment tout le temps le même parce que les investisseurs ils cherchent une rentabilité donc...par contre ils mettront un peu plus de pognon pour une tour Incity par rapport à une tour qui est moins bien. Tous les labels environnementaux sont fondamentaux, l'IDD, BREAM, BRIM, WELL, ça c'est fondamental, fondamental pour être capable de vendre une tour, une tour ou un bâtiment immobilier vous ne le vendrez que...parce que ce sont des investisseurs de tours de table internationaux, eux ils n'en ont rien à carrer de vos normes françaises, votre HQE, ça veut rien dire pour eux, ils s'en contretapent, ce qui les intéresse c'est la labellisation anglaise donc les *british standards*, la labellisation américaine qui est d'ailleurs toujours dans les british standards, tout un tas de labellisation que vous soyez à Hong Kong New York...que sais-je...Dakar...

Oui ce qui fait que pour vos projets vous vous inspirez aussi de ce que vous faites à l'étranger...

On s'inspire même pas !! C'est le marché, c'est comme quand on a un I-phone, quand vous vendez une bagnole aujourd'hui, comme Citroën qui essaye de vendre des bagnoles en Chine, ils font des bagnoles qui sont pour le monsieur chinois, pour monsieur le russe ou le monsieur le français et il faut qu'elles plaisent à tout le monde. Elles ne créent pas l'excitation ni en Chine ni en Russie ni en France mais par contre elles se vendent et ça c'est du marketing, et ça c'est génial. Dans notre métier nous faisons également du marketing.

On rejoint donc un peu le cœur de mon questionnement, tout le secteur de la commercialisation des IGH, comment s'organise-t-elle ? Sur le site internet de Bouygues Immobilier par exemple quand on regarde quelques bâtiments, on peut voir quelques petites phrases : « Gerland, au cœur d'un jardin », « Sky Avenue », « Regards sur la Ville »

Marketing.

Voilà ce que j'étudie c'est savoir un peu comment fonctionne tout ça et l'influence que ça peut avoir...

Je vais vous expliquer alors ça c'est du marketing, c'est les services communication et commercialisation des boutiques, toujours pareil vous êtes chez Bouygues Immobilier là, moi je vous en parle si vous voulez, c'est le groupe. Je vais vous expliquer comment ça marche... Là c'est « Gerland autour d'un jardin » [il regarde ma feuille] c'est ça hein ? Qu'est ce qu'il y a dans le marketing, déjà c'est génial jardin, verdure, arbre, petites fleurs, oiseaux, enfants qui courent, c'est un jardin, c'est pas un parc hein, c'est un jardin, ça sent déjà bien le truc individuel, autour de... quand vous êtes avec vos potes en vacances vous êtes autour du feu, autour de la table, vous êtes autour, ça veut dire que concrètement ça inspire la convivialité, le partage aussi et puis Gerland il faut parler de Gerland. Ensuite « Regard sur la ville », pourquoi on a un regard sur la ville, parce que vous êtes haut, vous survolez tout le monde, le regard sur la ville, si vous achetez là, si vous achetez chez moi, mon bon monsieur, vous aller avoir le regard sur la ville, ben ça, personne ne va vous le proposer...

Du coup est-ce qu'il n'y a pas eu une évolution dans la manière de vendre les choses ? Est-ce qu'il n'y a pas eu une nouvelle dimension avec ces projets verticaux ? Ces nouveaux discours ?

Ah peut être ouais mais non.

Est-ce qu'on ne vend pas plus un mode de vie plutôt qu'un produit ?

Si si, mais on vend l'usage, je vous redis ce que je vous ai dit tout à l'heure, un objet immobilier n'est valable que par sa localisation ça vous avez compris et ensuite son usage et dans l'usage il y a la localisation. Moi j'ai la chance d'habiter dans un quartier fantastique à Lyon je vous garantis pour que pour rien au monde je pars de mon quartier. Pourquoi ? Parce que c'est le quartier, les gens qui habitent dans mon quartier, je les reconnais comme des gens qui... de mon univers. Vous voyez c'est ça que les gens vont chercher. J'ai eu la chance dans ma vie d'habiter dans des pays étrangers ou même un peu rock n'roll ou dans des villages un peu rock n'roll en France où il y a des fois où je me suis senti pas du tout mais alors pas du tout avec des gens qui faisaient parti de mon univers autour, pas du tout. C'est pas pour cela que je ne suis pas allé les voir ou... c'est cela qui est fantastique aussi mais on se rend compte quand même qu'on a été un peu... voilà ! Vraiment la tour, c'est l'usage, tournez autour de ça, le reste on s'en fout. C'est une construction opportuniste, ça vous l'avez dans le dictaphone, c'est vraiment ça.

Pensez-vous qu'avec les améliorations techniques, modélisations 3D, on peut peut-être plus mettre ces choses en avant... ?

Ouais ouais... oui mais c'est... quand vous achetez une bagnole, vous en avez rien à carrer qu'elle soit fabriqué sur une chaîne avec un robot etc... rien à foutre, vous achetez une bagnole et ce qui vous intéresse c'est le produit fini et une fois que c'est fini, que vous avez mit votre cul dans la bagnole, qu'est ce qui vous intéresse ? C'est de se dire « putain elle est belle, je suis quand même une machine putain et puis à un bon prix hein mais ça c'est rien par rapport à ce qui va se passer après, c'est que vous allez rentrer, que vous aller venir vous garer chez vous, votre voisin va venir vous voir en disant putain, putain ouais mais c'est fantastique c'est comme ça, c'est l'usage ! Et cette voiture quand vous aller partir en vacances, dans le camping où vous allez tous les ans et vous allez arriver avec votre bagnole et tout le monde va vous regarder. C'est la pub, vous êtes trop jeune mais peut être vous l'avez déjà vu, c'est une pub exceptionnelle, c'était la pub pour la 206, une pub exceptionnelle où le type il a une vieille bagnole indienne, ça se passe en inde et le mec tombe sur un magazine avec une pub pour la 206 et il fait tout son possible pour... il prend un éléphant pour écraser sa vieille bagnole et

puis à force sa vieille bagnole il l'a transformé pour qu'elle ressemble à la 206 et il se ballade, et il y a des nanas mignonnes qui passent, il a le bras comme ça, il écoute de la musique et là t'as vu quand même putain, et il en a rien à carrer, c'est l'usage qu'il en fait, l'immobilier et l'habitat c'est ça. Une tour c'est l'usage que vous allez en faire et c'est aussi opportuniste, une construction opportuniste parce que vous n'avez plus de foncier vous créer des infrastructures extérieures parce que si vous avez 1000 habitants dans une tour, ben vous avez 1000 habitants qui prennent pas leur bagnole, qui polluent pas, qui embouteillent pas, qui vivent en ville qui font marcher les commerces et qui globalement votent pour vous aussi, qui sont des votants.

Du coup le type de logements produits, quels types de logements sont plébiscités ?

Encore 10 minutes hein parce que je vais être obligé de...

J'en arrive à la fin pas de problème...

Le type de logements produits ?

Oui au niveau de la conception des parties communes, caractéristiques des appartements, des choses un peu plus techniques...

Alors aucune possibilité de vous dire ça ça ou ça, c'est le marketing qui définit le type de logements, aujourd'hui vous vous rendez compte qu'en France il y a deux grandes caractéristiques, il y a la solvabilité des gens qui sont capables d'acheter, est-ce qu'ils ont des ronds ou alors est-ce qu'ils n'ont pas de ronds et c'est leur structure familiale, qu'ils aient une femme ou plus de femme, je parle pour un homme, ou ils n'ont plus de mari ou plus de... pour une femme et où sont les enfants ? Et vous vous rendez compte aujourd'hui que vous avez énormément de gens, beaucoup plus qu'à l'époque de mes parents par exemple, qui sont séparés, qui sont divorcés, qui ont donc un appartement pour monsieur et un appartement pour madame, donc forcément des structures différentes sauf que s'il y a trois enfants, une semaine ils sont chez l'un, une semaine ils sont chez l'autre donc ça fait des appartements un peu pas très confortables là, un peu pas très confortables là, bon... Et ensuite il y a le pognon, puisque acheter un appartement dans une tour ou IGH en centre-ville ça coûte une blinde, voilà. Et aujourd'hui il y a très peu de gens qui sont capables de se payer une tour en centre-ville, d'habitat. Renseignez vous auprès des broqueurs pour savoir quels types de montants se pratiquent, je vais peut être pouvoir vous en envoyer un, attendez je regarde [*il cherche quelque chose sur un ordinateur*]... bon je ne le trouve plus peu importe... autre question ?

Oui une dernière question, est-ce que vous prévoyez plus de projets résidentiels verticaux à Lyon ? Notamment dans le secteur de la Part-Dieu...

Ouais, ouais, enfin pas moi, je vous rappelle qu'on est constructeurs...

Le fait de monter encore plus haut pour quelque chose de résidentiel ce serait envisageable ?

Eh bien... là pour le coup c'est vraiment le métier de l'ingénieur mais c'est une affaire de marché avant tout... à Lyon, par rapport au Qatar, il n'y a aucun marché, la tour Incity c'est déjà 200m, troisième tour de France...

Je vous remercie pour votre temps

Retranscription entretien avec Guillaume Bruge

Rendez-vous le 16/06/16 à la maison du projet de la SPL Part-Dieu au 192 rue Garibaldi 69003 LYON à 15h. Durée de l'entretien 0h37.

Après 10 min d'attente dans la salle d'accueil du public, Mr Bruge m'invite à monter à l'étage dans les bureaux de la SPL où nous trouvons un canapé dans un couloir assez passager. Il est plutôt tranquille et souriant.

Présentation de l'enquêtée : Diplômée de l'IEP d'Aix-en-Provence et Directeur de la Communication de la SPL.

(Présentation de mon parcours, du mémoire et de ma problématique en quelques mots, demande d'enregistrer l'entretien acceptée).

Alors pour commencer est ce que vous pourriez me parler un peu de vous, votre parcours, la façon dont vous en êtes arrivé là...?

Ok donc moi je suis Guillaume Bruge, directeur de la communication et concertation à la SPL Lyon Part-Dieu. Donc moi je travaille sur ce projet depuis 4 ans et demi, auparavant j'étais chargé de la communication à la métropole de Lyon puisqu'avant on était...SPL Part Dieu n'existe que depuis un an et demi puisqu'avant on était...

La mission Part Dieu oui...

C'est ça, et donc je suivais le projet, la communication du projet en parallèle de l'aménagement des rives de Saône plus sur le volet Arts Publiques, aménagement des rives dont la première phase a été inaugurée en Septembre 2014 puis j'ai basculé à temps plein à la SPL pour constituer ce pôle concertation et communication. Donc on est trois à s'occuper de ce poste. Auparavant moi j'ai parcourus...j'ai fait des sciences politiques à Aix en Provence à l'IEP, une licence d'histoire de l'art, j'ai démarré ma carrière à EuroMéditerranée, donc un établissement public d'aménagement, toujours dans la com et ensuite je suis devenu attaché territorial à la ville de St Etienne où là j'ai pu travailler sur du renouvellement urbain, donc projets ANRU, de logement social et d'habitat ancien. Donc voilà j'ai quinze ans d'expérience en communication urbaine, concertation, marketing, que ce soit quartier d'affaire, quartier tertiaire, à Marseille ou ici jusqu'aux quartiers un peu plus difficiles d'habitat social par exemple.

Alors j'ai juste une petite question pour commencer sur le mot "tour", j'aimerais un peu savoir ce que vous pensez de ce mot là parce que finalement il est assez absent des stratégies de redéveloppement urbain dans les documents de communication urbaine par exemple...est ce que c'est un mot qui fait peur aujourd'hui?

Alors je dirais que c'est un mot qui fait débat, surtout pour la société civile mais pas tant à Lyon, alors on va prendre le projet Part-Dieu...Il y a des débats à Paris sur la densification, le mot tour fait peur parce qu'il exprime cette densification. A Lyon c'est un mot qu'on assume plutôt facilement depuis le début du projet, alors quand je dis nous je pense à notre cabinet d'Architecte Urbaniste, l'AUC et à la fois le politique donc la ville et le maire de Lyon qui affichent très clairement cette idée de densification dès le départ. Pourquoi eh bien parce que l'on est dans un quartier déjà plein et que si à un moment on veut conforter l'attractivité économique de la Part-Dieu, il faut continuer à construire des m2 de bureaux parce que la Part-Dieu n'a pour l'instant qu'un taux de vacance de 4%...enfin de remplissage de 96%. Les données disent qu'il faut continuer à construire de l'immobilier de bureau si on veut que Lyon conserve et conforte sa place dans les 2e, ce qu'on appelle les *Second Cities* en

Europe au même titre que Manchester, Francfort...Donc vraiment la question des tours elle ne fait pas débat et encore moins débat parce que l'historique de la Part-Dieu est qu'elle est un quartier de tours, c'est là qu'il y a eu les premières, la Tour Crayon, la Tour Swiss, où à l'époque ce n'était pas forcément pour des raisons économiques puisqu'il y avait du terrain mais peut être plus pour afficher le caractère tertiaire du quartier de la Part-dieu. Et donc aujourd'hui dans la forme urbaine, il nous semble intéressant d'une part de densifier avec les tours, parce qu'aussi le fait d'avoir un nœud de transport en commun à proximité fait qu'on a intérêt à concentrer le maximum de monde en lien direct avec un hub assez important et du coup plutôt que de faire de l'étalement urbain, partout autour de Lyon...Il y a des raisons économiques, des raisons urbaines qui font que on va densifier voilà...

Mais donc finalement ce serait un mot s'associant difficilement avec le logement par exemple...

Alors oui effectivement, la tour aujourd'hui est plutôt associée avec du bureau, le logement aujourd'hui c'est un peu plus complexe...C'est à dire qu'aujourd'hui, sur les 2200 logements prévus sur le projet, on est pour l'instant porté sur de l'habitat assez bas donc voilà...à un moment qu'entendez-vous par tour?

Alors voilà...

Si vous parlez de tour pour le programme de Bouygues...

Voilà alors mon questionnement consiste un peu à savoir comment remettre la hauteur à l'ordre du jour dans la question du logement uniquement...

Pourquoi remettre, vous pensez qu'il a déjà été...?

Si on se pose la question des Grands Ensembles par exemple on faisait de la tour de logement etc...

Oui c'est juste la duchère etc...

C'est ça, la question que je me pose c'est si la communication urbaine actuelle sur les nouveaux projets de logement de la Part-Dieu, ne revivifient pas l'imaginaire vertical...?

Alors effectivement en logement pour l'instant c'est assez pauvre, c'est le début oui, et alors moi ce que j'entends, bon je ne suis pas un spécialiste de la programmation habitat, ce que j'entends avec mes collègues c'est que construire...l'habitat vertical génère énormément de charges de copropriété et du fait ça reste aujourd'hui très compliqué par rapport au prix de sortie du logement et les charges derrière qui y sont liées. Alors vous parlez de tour, on peut parler de Sky Avenue, aujourd'hui, alors clairement je ne sais pas ce que vous a dit Bouygues mais le programme n'est pas affiché en tant que tour...

Oui oui ni IGH, juste en dessous justement pour ces histoires de charges également liées aux règles de sécurité etc...

Mais du coup à partir de quel moment vous jugez que c'est vertical par exemple?

Je dirais à partir du moment où la structure se détache un peu du reste, je pense que c'est une histoire de perception, le fait d'avoir un projet qui s'appelle Sky Avenue, ça évoque à l'oreille directement la hauteur...

Alors ça c'est eux qui l'ont choisi...

Alors voilà je voulais savoir pour le nom d'un projet comme ça, comment ça se passe?

Eh bien on découvre le nom en même temps que le projet..

D'accord ok!

Eh bien on est un peu étonnées parce qu'il y avait déjà Sky 56, qui est un immeuble de bureaux qui lui est IGH mais qu'on appelle pas nous une tour, alors voilà il y a aussi ce même type de questionnement

pour les bureaux, c'est à dire qu'il n' a pas la forme d'une tour mais plutôt d'un bâtiment à quatre parties, il doit quand même faire presque 50m, donc à quel moment aussi la forme...par exemple la tour en face de la cité administrative, on ne parle jamais de tour pourtant elle est aussi haute, alors c'est aussi la forme qui apparaît indissociable du vocabulaire...Et alors ce que j'ai compris c'est que Sky Avenue avant c'était l'ensemble du programme et maintenant ils ont revu et Sky Avenue ne représente plus que le bâtiment de Christian de Portzamparc. En terme de communiquant je ne trouve pas ça très adroit parce qu'à un moment donné les gens ne vont plus comprendre et puis nous en plus on a relayé le terme de Sky Avenue pour l'ensemble de l'îlot qui comprend des logements verticaux mais aussi une crèche, un jardin, parce que nous en tant qu'aménageurs on valorise un peu les espaces autour, les commerces et eux ils ont tendance à peu être un peu le restreindre uniquement à l'immeuble de Portzamparc. Après le côté Sky c'était plus pour le côté environnement que la question de la hauteur, je ne sais pas ce qu'ils vous ont dit mais on en a jamais discuté, on n'a pas été associés si ça peut répondre à votre question...

D'accord ok, mais du coup quel a été votre rôle, vous personnellement dans les rapports avec eux sur ce projet?

Eh bien nous aujourd'hui on accompagne la commercialisation, l'objectif c'est que le maximum de logements trouvent preneur, après on a un devoir, on est quand même une structure publique donc on ne va pas...on a aussi d'autres promoteurs de logement. En fait on les accompagne au même titre que les autres c'est à dire qu'on en parle sur les sites internet, avec nos outils de com, grâce aux plaquettes qu'on peut sortir...voilà au même titre que les autres opérations de bureaux ou de logement après pour répondre sur la question de la dénomination, quand il y a un projet qui se développe dans un quartier il y a un travail qui est fait par les architectes, en général ils prennent le nom de la parcelle...Pour celui-ci c'était le projet Desaix et puis un jour l'équipe est choisie, la lauréate, et on apprend le nom...il n'y a aucune concertation avec nous, comme ça se passe sur d'autres quartiers avec les jardins je ne sais pas quoi, ce sont toujours des noms un peu...il y aurait un travail à faire là-dessus, on a l'impression que ce sont toujours les mêmes noms...je ne sais pas s'ils ont pris une agence de com...

Apparemment ils sont suivis par une agence de com qui leur propose plusieurs noms, parfois des chapeaux et puis ils finissent par trancher en interne...

Et alors ce qu'on peut voir c'est que "Avenue" évoque assez rapidement l'idée de New York..

Oui je crois que c'était un peu la teinte qu'ils voulaient apporter...

Après ce qui est étrange c'est qu'il n'y a pas d'avenue à la Part Dieu, seulement des boulevards, des rues, des cours avec le cours Lafayette et puis "Sky" voilà cette idée...et puis la dénomination anglaise aussi qui bon...

D'accord très bien, vous disiez tout à l'heure que votre travail était de relayer un peu l'offre des promoteurs, de les accompagner, donc vous développez de la documentation, des plaquettes, des maquettes...

En fait on les insère dans le projet urbain et ils font partie du projet urbain au même titre que...la métropole aussi les ont accompagné au salon de l'immobilier alors je ne sais plus trop quand c'était et le grand Lyon a produit une carte avec l'offre de logement à l'échelle de la métropole et Part-dieu faisait partie des quartiers un peu fléchés et on a relayé de la com comme dans le magazine de la métropole.

Oui oui j'ai pu voir ça...

Donc on le fait mais il faut aussi savoir que c'est le premier projet de logement qui est sorti donc pour nous c'est important parce que quelque part c'est la première fois que depuis de nombreuses années il y ait un programme de logement et puis cela nous permet en tant qu'aménageur d'afficher qu'il n'y a pas seulement du bureau à la Part Dieu mais aussi du logement, du logement dans toutes ses formes, en accession, du logement social, de la résidence de tourisme du logement de très haut standing...

Oui pour l'instant c'est plutôt ça...avec ce projet là...

Oui voilà mais après on a un autre programme de logement du promoteur PITCH Promotion qui est sur Lacassagne et qui est un petit peu plus classique en terme de forme.

Alors on avait parlé avec Mme Bouvier d'outils un peu plus innovants en terme de communication, type visite immersive, modélisation 3D mais que leur clients n'étaient pas toujours au fait de ces techniques là et y compris leur employés. C'est pour cela qu'il en est ressorti le besoin d'une certaine matérialité à travers les maquettes par exemple...je voulais donc savoir si ça vous arrive de voir passer des clients curieux ?

Oui oui cela arrive, il y en a qui passent se renseigner...on a mis un petit flyer à disposition pour relayer. Mais c'est que nous on leur avait prêté au départ la borne Asylum qui est en bas pour qu'ils montrent et que les clients potentiels voient que le quartier est en devenir et puis voilà oui cela arrive qu'ils demandent aux gens de passer ici, nous on est ouvert aussi pour ça, je suis d'accord avec eux le numérique c'est bien mais une vraie maquette...bon ça dépend des générations mais on peut s'y projeter plus facilement...

Finale est ce que vous diriez qu'il y a eu un progrès dans les techniques de communication à travers ces nouveaux projets là ?

Je ne sais pas trop...

Est-ce que ça marche bien, avez-vous un retour d'expérience assez positif de la part des gens ?

Oui oui ça marche bien après je ne pense pas que ça remplace les outils traditionnels, mais je pense que c'est bien d'en avoir quand même...Après les gens ne viennent pas pour un outil plus qu'un autre...

Juste au niveau de l'accueil en bas est-ce qu'on peut dire que cela représente un réel succès pour les visiteurs qui viennent à la SPL ?

Oui oui, et puis beaucoup viennent, vous pourrez en parler avec Clothilde tout à l'heure qui pourra vous dire un peu mais pas mal de monde passe en effet. L'objectif de la com du projet est de rendre le lieu encore plus accessible et puis qu'il soit de plus en plus connu.

Très bien ! Qu'est ce qu'on fait plus qu'avant sur ce type de projet de logement ?

J'ai pas l'impression qu'il se fasse beaucoup plus de trucs que quand 'ai démarré à EuroMéditerranée il y a dix ans mais pour ce type de projet ce qui va faire que ça marche plus ou moins bien ça va être la signature architecturale, c'est le prix quand même, le prix de vente, je ne sais pas trop s'ils vous on parlé de ça mais aujourd'hui ils ont du mal à commercialiser, le prix est en effet quand même assez élevé pour du neuf en face de la gare...Donc quelque part il n'y a pas que les outils qui font que ça marche, mais aussi le rapport entre l'offre et le prix que ça coûte...Je ne sais pas trop, enfin eux ils ne nous ont pas proposé...enfin je ne sais pas si vous avez vu la plaquette mais elle est quand même assez classique, assez immobilière finalement et en fait dans les codes graphiques je n'ai pas trouvé que ce soit forcément très novateur en fait...

D'accord okay, il y aurait mieux à faire en fait ?

Oui je pense, enfin après c'est un avis personnel (rires)

Alors voilà une question un peu sur...des structures comme la SPL j'ai l'impression que ça permet une meilleure diffusion, en ville par exemple on voit beaucoup d'images, est-ce que vous pensez qu'entourer les gens avec des images de projets par exemple peut influencer leurs comportements, notamment sur le critère de la hauteur...

Je ne sais pas c'est un peu difficile il n'y a pas eu d'études comme je vous le disais, globalement on ne sent pas de débat sur la hauteur...alors l'avantage c'est qu'on a une nouvelle tour qui est sortie, donc Incity, on a tous les avis, « j'aime » « j'aime pas » « elle est trop haute », certains nous disent « elle est trop moderne » ou alors « ringarde » en tout cas on a pas de question de rejet massif, on a eu des gens qui se sont plaints par rapport au site UNESCO que les tours et les barres dénaturaient, la vue sur le Mont Blanc, plus des affaires d'insertion dans la métropole que dans le quartier, je n'ai pas l'impression que dans le quartier ça pose question...après c'est plus concernant la densification que la forme de la tour que ça pose question, le fait de rajouter du bureau dans un quartier où il y en a beaucoup plus que de rajouter encore plus de logements. Aujourd'hui on a des opposants au projet qui sont plus là-dessus, après sur la question de la tour, il y en a qui nous disent, attention aux effets ventury, les courants d'air et donc voilà ça nous on essaye de l'anticiper dans le projet urbain avec un travail sur les ambiances. L'idée aussi à la Part-Dieu ce n'est pas l'idée d'avoir des tours ultra concentrées à la mode de Manhattan mais d'avoir aussi à chaque fois une tour avec un espace public qui est assez généreux au sol comme ici sur Garibaldi avec la tour Incity, comme du tout du long avec la gare, on ne va pas avoir forcément une forêt de tour, on aura une Skyline assez éparpillée, à la fois dans le troisième arrondissement et Sud Nord Est Ouest. Voilà peut être que ça, ça aide aussi à voir qu'on n'aura pas les mêmes zones d'ombres qu'à Manhattan.

Oui c'est peut être ce que vous essayer de monter en ne mettant pas uniquement la focale sur le bâtiment mais aussi sur les ambiances autour...

Oui complètement on essaye de travailler aussi le principe de socle actif. Dans l'espace public on est ici à la part-Dieu sur quelque chose par exemple pour le crayon, où l'entrée du crayon se fait au R+1, c'est-à-dire qu'à l'époque les urbanistes se fichaient de savoir comment on gérait l'espace public parce qu'il n'y avait que des voitures, le quartier avait été prévu pour de grandes autoroutes qui amènent les gens en souterrain avec beaucoup de parkings. Aujourd'hui nous on fait l'inverse donc comment on recrée du lien entre les rez-de-chaussée des bâtiments et donc des nouvelles tours avec l'espace public pour l'animer de façon à ce qu'on n'ait plus ces grandes façades opaques qui quelque part rendent pas le cheminement agréable dans le quartier. Donc dans le PLU il est inscrit que pour tous les nouveaux projets il y ait des « socles actifs » et des rez-de-chaussée de 7m de haut qui accueillent des commerces ou des services ou à minima des activités qui se voient depuis la rue, et c'est le cas avec Sky Avenue où il y a un socle actif de commerces et de services qui est prévu sur la rue Desaix au pied de l'immeuble le plus haut...

Ce concept de socle actif je l'ai lu dans le magazine de la métropole dont nous parlions tout à l'heure, est ce que c'est nouveau ?

Non non ça fait partie du projet urbain de l'AUC depuis le début, c'est inscrit au PLU on a modifié le PLU pour ça...bon on en parle pas comme ça comme socle actif parce que c'est un langage d'urbaniste, voilà socle actif/socle passif, voilà des fois on essaye de dire qu'il y aura plus de services sur le quartier mais ces services ne seront pas enfermés comme dans le centre commerciale aujourd'hui, l'idée voilà c'est vraiment de retravailler l'accès de tous les espaces publics...

D'accord parce que j'avais vu en passant dans le couloir juste là près des bureaux qu'il y avait des panneaux vitrés avec ces mots là, skyline, socle actif...

Oui ça c'est un peu des mots clés du projet urbain...D'ailleurs le projet Sky Avenue vient aussi peut être du skyline, un concept pour le coup énormément affiché par le projet, le maire, l'archi-urbaniste avec cette idée de redessiner le ou la, alors en français je ne sais pas si on dit le ou la skyline de Lyon...

Le skyline...mais plus que voilà faire un projet l'élaborer, votre but c'est peut être aussi d'amener une sorte de vocabulaire qui va créer des idées chez les gens ?

Alors bon voilà ici vous êtes dans les bureaux donc ce que vous voyez ici...

Non non oui bien sur...

Là voilà c'était plus l'idée qu'on coproduisait le projet avec des acteurs privés, les archi, l'agence d'urbanisme, voilà ces mots clés qualifient directement la méthode du projet urbain de la Part-Dieu. Après du côté norme publique on va plus être du côté comment on renouvelle l'accueil dans un quartier qui a 40ans d'existence derrière, on raccroche aussi à l'histoire, ça c'est important pour la verticalité, de dire qu'ici on était quand même dès les années 60 dans un quartier de modernité et donc comment poursuivre cette modernité sans rupture...

Une question d'actualisation donc du quartier ?

Oui voilà exactement.

Alors j'ai vu qu'en bas là à l'accueil, il y avait parfois des ateliers organisés pour les enfants, Qu'est ce que vous y faites ?

Eh bien on travaille avec une association qui s'appelle « Chic de l'Archi » qui fait de la médiation, sensibilisation à l'architecture pour jeunes publics et donc on trouve intéressant bon d'une part ici pour animer la maison du projet, pour toucher de nouveaux publics, alors à travers les enfants mais aussi les jeunes parents du quartier, plus largement on accueillent les gens qui s'inscrivent et puis donc voilà on l'a fait 6 fois depuis le mois de Mars et ça a plutôt bien marché, on va continuer... Donc les thématiques c'était la nature dans la ville, l'idée d'un pop-up donc d'une archi en volume et l'idée de la tour, la dernière c'était construire une tour et puis voilà comme les animatrices sont architectes de formation et bien elles essayent de... voilà ce sont des enfants entre 6 et 12 ans, à 10 ans ça marche peut être mieux qu'à 6, mais voilà d'essayer de travailler sur la tour, sur l'imaginaire de la tour justement. Et puis voilà nous ça nous intéresse aussi de voir que ces enfants seront peut être les plus âgés du quartier dans 10 ans donc ils verront peut être les choses différemment, et puis voilà cette question de la tour elle résonne un peu avec toutes les images qu'on a pu voir des autres projets à l'étranger et on est quand même assez... bon je ne vais pas dire frileux mais 6 ans à sortir une tour, on peut voir que dans d'autres villes, la question ne se pose même pas mais bon c'est lié aussi au marché immobilier...

Après voilà peut être que c'est un bon départ aussi...

Mais voilà on est dans un pays où la question de la hauteur est plus compliquée que dans de nombreux autres, notamment à travers la question de la réglementation, ça je suppose que vous l'avez vu... c'est-à-dire qu'aujourd'hui la réglementation on aimerait bien qu'à un moment donné il y ait un roof-top ou un toit panoramique pour justement amener des touristes le week-end à la Part-Dieu mais aujourd'hui ça reste très compliqué parce qu'il faut un double ascenseur, parce qu'aujourd'hui avec Vigipirate... bon je sais pas mais moi je suis allé au Japon et dans toutes les villes, il y a une tour sur laquelle on peut monter pour voir le panorama, le coucher de soleil, je pense qu'aux Etats-Unis c'est la même chose, en France c'est quand même un peu compliqué, la réglementation sur la hauteur...

C'est peut être aussi en... les promoteurs en développant leurs projets, si ça fonctionne bien les pouvoirs publics vont voir que ça fonctionne bien et vont peut être favoriser après de tels projets.

Bon après c'est une question de coût aussi, c'est-à-dire qu'un promoteur...

Je pense qu'ils auraient quand même intérêt à développer ce genre « d'attractions » si on peut dire... A Gerland par exemple, pour le projet Follement Gerland où Bouygues a construit juste sous l'IGH, ça a été extrêmement bien vendu parce qu'il y avait aussi toute une batterie de services proposés en plus, de l'espace dégagé au sol et ça a beaucoup plu à travers la promotion du vivre ensemble etc... est ce qu'on peut voir là dedans quelque chose de gagnant-gagnant entre les promoteurs et les acheteurs qui pourrait à terme faire changer les règles ?

Ben en fait ici il y a un projet de Roof top sur Sky56 qu'ils ont annoncé au MIPIM, bon pour l'instant je ne sais pas où ils en sont mais ce serait une première d'avoir comme ça... On peut penser au Sucre aussi à Confluence... mais bon d'avoir ça sur du bureau... je ne sais pas on va voir... après pour la Tour

Incity c'est la Caisse d'épargne qui est propriétaire, donc c'est une banque, elle n'a pas forcément intérêt à ce que des gens issus du publique...

Eh bien il ne me reste plus qu'à vous remercier pour cette discussion...

Retranscription entretien Bérengère Bouvier

Rendez-vous le 09/06/16 au siège de Bouygues Immobilier au 186 Avenue Thiers, 69006 LYON à 16h.

Durée de l'entretien 0h58.

Après une visite de l'ensemble de du siège de la direction Sud/Est de Bouygues Immobilier Sud/Est par son assistante, je rencontre Mme bouvier dans la salle de réunion prévue en cas de visite extérieure, elle est plutôt souriante et accueillante.

Présentation de l'enquêtée : Diplômée de l'INSA de Lyon et Directrice de l'agence Bouygues Immobilier de Lyon.

(Présentation de mon parcours, du mémoire et de ma problématique en quelques mots, demande d'enregistrer l'entretien acceptée).

Est-ce que vous pourriez commencer à me parler de la façon dont vous en êtes arrivée là, votre parcours ?

D'accord. Donc...moi je suis Bérengère Bouvier, j'ai 39 ans, j'ai fait l'INSA de Lyon donc une école d'ingénieur plutôt généraliste...

Oui c'est ça à la Doua.

A la Doua à Lyon effectivement avec une dernière année Erasmus d'échange en Finlande. Je suis rentrée en France et j'ai cherché du travail. J'ai commencé à travailler dans une petite entreprise de seconde œuvre comme ingénieur conception et étude de prix sur des ouvrages en verre en fait...Donc façades, murs, rideaux etc...et un de mes clients était Bouygues Bâtiment Ile de France puisque c'était la rénovation du centre Montparnasse et donc j'ai intégré Bouygues Bâtiment comme chargée d'affaire et commerciale à la suite de cette première expérience. Donc voilà j'y suis restée pendant 4 ans et demi, en rénovation privée donc j'ai travaillé sur des projets de rénovation privée tous types, essentiellement du bureau, des hôtels...avec des rénovation plutôt lourdes donc techniques etc...J'ai fait un peu d'opérations de montage immobilière via la filiale SODEARIF à l'époque donc interne à Bouygues sur des montages d'opération de bureaux sur Paris. Ensuite pour des raisons personnelles je suis allée à Nantes donc là j'ai souhaité continuer en maîtrise d'ouvrage, plutôt en montage d'opérations donc j'ai rejoint un petit promoteur immobilier qui s'appelle BREMOND Immobilier. J'ai été responsable programme pendant un an chez eux. Donc responsable programme sur du logement en centre-ville, petites opérations de promotion immobilière et au bout d'un an j'ai retrouvé le groupe Bouygues puisque j'ai été embauchée comme directeur programme chez Bouygues Immobilier à Nantes et là j'ai continué à faire du montage d'opérations plus importantes, quasiment 100% logements, j'ai fait quelques résidences de personnes âgées, résidences étudiantes donc c'était

pas que du logement pur et puis j'ai commencé à encadrer une équipe. Voilà donc ça, ça a duré 5 ans et puis ensuite j'ai eu une mobilité géographique sur Lyon, un souhaite personnel de revenir sur la région lyonnaise, donc ça a pu se faire dans le cadre d'une mobilité géographique de Bouygues Immobilier donc j'ai pris la direction programme d'une agence de Lyon puis la direction des opérations et là depuis un an et demi je dirige l'agence de Lyon puisqu'il y a un an et demi, il y a une agence qui s'est créée spécialement pour Lyon intra-muros.

Ok très bien...

Donc moi aujourd'hui mon rôle il est de...bon voilà dans l'agence on est une quinzaine de personnes donc des profils de développeurs fonciers, de recherche de terrain, des monteurs d'opération, des chargés de clientèle et des responsables techniques de réalisation, voilà donc je manage et cadre ces personnes là et mon rôle est un peu plus au dessus du rôle de management humain, en interne il est de pérenniser le rôle de cette agence là donc de faire du développement auprès de collectivités, de clients institutionnels et d'être à la recherche de nouveaux business pour pérenniser le rôle de cette agence et ce business avec la particularité du marché qui est celui de Lyon intra-muros. C'est-à-dire peu de terrain disponible, beaucoup de concurrence mais la capacité de faire tous les produits de logement donc du logement libre, haut de gamme, sur des petites opérations par exemple jusqu'à des opérations vraiment d'ensemble avec une vision d'opérateur urbain. Donc on en parlera peut être après où là on exprime à la fois toute la diversité des logements, donc résidence de tourisme affaire, résidences étudiantes, de personnes âgées, de logement libre ou en accession à la propriété ou pour un bailleur social et avec une dimension d'opérateur urbain c'est-à-dire d'injecter dans ces projets là tout un tas de services, donc de nouveaux services, donc que ce soit lié à la mobilité, à la nature en ville, bien vivre ensemble enfin voilà je pense qu'on va en parler et...voilà !

D'accord très bien. Donc comme je vous l'ai dit je travaille sur deux projets en particulier, donc le projet des Girondins et la Sky Avenue, donc est ce que vous pourriez me parler un peu de ces projets là, de leur montage à la présentation des personnes en charge ?

Alors, donc si on parle de Girondins, alors nous on l'appelle l'opération *Follement Gerland*, c'est son nom commercial. Donc *Follement Gerland* il y a deux îlots, donc c'est sur les anciens terrains NEXANS. On a fait une maîtrise foncière privée, donc c'est Bouygues Immobilier qui s'est rendu propriétaire de ces terrains via une négociation avec NEXANS et cette opération elle existe depuis 2011 donc en fait on a pris attache avec le propriétaire foncier et avec la collectivité et on a co-construit avec la collectivité un programme qui répondait à la fois aux objectifs de la ZAC des Girondins en terme de mixité d'usages et de fonctions, de retour de la nature en ville etc...Donc on a travaillé avec eux, la collectivité, et donc nous notre rôle ça a été de s'assurer que le programme et l'équilibre économique de l'opération vis-à-vis aussi des attentes *[rires]* du propriétaire foncier...eh bien que tout ça, ça *matchait* et que on arrivait à sortir une opération. Donc c'est une opération assez importante puisqu'aujourd'hui elle totalise plus de 850 logements, un petit peu plus, qui se délimitent par deux îlots différents, qui ont fait l'objet de deux permis différents donc un îlot triangle qui est là sur la Rue Pré Gaudry et l'îlot plutôt rectangulaire ici sur l'avenue Jean Jaurès et dans chacun de ces îlots là on retrouve eh bien de la mixité de fonction donc du bureau du logement, de l'activité et du commerce et sur l'îlot triangle qui est le plus gros, on 650 logements et qui a en plus deux résidences étudiantes, une 100% libre et une 100%...sociale. Donc les acteurs c'est...pour le logement c'est la granulométrie des types de logement donc vraiment le parcours résidentiel, on commence par de l'accession sociale à la propriété et on finit par du logement libre donc on a des prix qui vont de 3000 à 4500 euros du m². Donc du coup on va avoir une mixité de populations très diverses, entre des étudiants déjà d'une part et après dans la typologie des familles, voilà à peu près toutes les catégories socio professionnelles et tous les âges. Donc les acteurs de ce projet c'est déjà nos clients, donc nos clients institutionnels parce que la résidence étudiante on la vend en bloc à Lyon Métropole Habitat et comme gestionnaire le CROUS. Après on a trois immeubles de locatif social donc un a été vendu à ALLIADE Habitat, l'autre à Immobilière Rhône-Alpes et le troisième eh bien encore à ALLIADE Habitat mais encore en faisant de l'accession sociale en PSLA (Prêt Social Location-Accession). Et sur l'îlot triangle on a également POST Habitat qui porte un bâtiment de logement social. Donc depuis

le début l'objectif ça a été sur cette opération de répondre aux enjeux de la ZAC. Et alors je vais commencer par l'îlot triangle par ce que du coup ça va rejoindre pourquoi on a été amené à dégager ces moteurs là, aussi hein ça fait partie du truc... En fait c'est assez rare d'avoir affaire à un îlot en triangle donc tout de suite l'intention urbaine et architecturale était de bâtir autour des voies, qu'elles soient existantes comme le pré Gaudry ou à venir et donc créées par la ZAC, mais d'avoir toujours des percées visuelles sur les rues, que ce ne soit pas des fronts bâtis. Donc il y avait cette ambiance d'îlots ouverts tout en ayant cette spécificité de forme triangulaire, donc ce sont toutes ces césures qu'on voit un peu partout. Et avec cet îlot triangle l'idée a émergé en fait d'avoir un jardin central...

Oui un peu comme un centre de gravité...

C'est ça tout à fait, un poumon vert ce qui existe assez peu dans le quartier en fait et finalement de se dire qu'on allait... pour avoir un équilibre financier, eh bien on en est venu à dégager le plus de surface possible à l'intérieur pour en faire un cœur d'îlot végétalisé et en plus en pleine terre hein, donc il n'y a pas du tout de sous-sol en dessous etc... pour retrouver eh bien un... un poumon vert oui au sein de cet îlot et venir dégager plutôt des immeubles en hauteur puisqu'on avait toutes ces césures et pas de front bâti. Donc on en arrive à avoir des logements en fin des bâtiments qui sont entre R+10 et R+16...

Donc des IGH ?

Alors ils sont en dessous de l'IGH à chaque fois, juste en dessous de 50m donc on n'a pas les contraintes de l'IGH sur la partie constructibilité...

Oui les contraintes sont d'ordre technique...

C'est ça, de sécurité incendie... pas mal de réglementations qui peuvent avoir lieu etc... qui impactent effectivement le coût de travaux. Donc là on est dehors de ce cadre là et de ces contraintes techniques et réglementaires d'IGH... Et donc sur cet îlot triangle on a les deux bâtiments en accession libre à la propriété qui sont en R+12 R+13, qui sont des logements en accession libre, avec une architecture, surtout le premier, assez moderne hein, assez contemporain comme architecture avec des surfaces extérieures qui sont très généreuses sur cœur d'îlot justement en dégagant pour chacun des logements de terrasses ou des balcons vraiment généreux et avec la particularité aussi dans ces étages hauts de dégager... plutôt que de se dire on va faire un *attic* exceptionnel pour un logement, on a dégagé des terrasses partagées à destination de tous les résidents. Donc on arrive aussi à créer par ses hauteurs des espaces communs qui ont beaucoup de valeur parce qu'ils ont des vues intéressantes, des vues lointaines, des vues proches, des expositions etc... qui bénéficient à l'ensemble des résidents plutôt qu'à un seul habitant et ce sera un lieu de convivialité et voilà. Donc ça c'est pour l'îlot triangle et ensuite pour l'îlot Jean Jaurès rectangulaire, donc là on a vraiment un immeuble de bureaux qui est un *Green Office*, donc ça c'est une marque de Bouygues Immobilier donc tertiaire qui sont à la pointe de tout ce qui est performance énergétiques, maîtrise de la consommation etc... donc un *Green Office Link* qui fait à peu près 1800m². Ensuite on a 4 bâtiments de logements, un pour un bailleur social les autres en accession libre. Et dans cet îlot là on a ce qu'on appelle nous la « tour », en R+16 où on a voulu avoir à cet endroit là un bâtiment un peu signal pour aller trouver encore ici des logements hyper lumineux avec des qualités d'usage exceptionnelles déjà de par les vues lointaines, on voit Fourvière, on voit tout ça... et avec des espaces extérieurs toujours généreux et beaucoup de surfaces vitrées pour amener la lumière à l'intérieur du logement. En fait la tour pour nous elle permet à la fois de dégager du foncier au sol pour avoir une qualité d'espace à l'échelle du piéton qui... qui soit voilà naturelle, agréable, où on puisse se rencontrer mais aussi voilà bénéficier d'une qualité d'usage de ce sol en fait et également trouver des attributs de valeur pour ces logements qui sont eh bien... intéressants tout simplement, voilà. Donc pour moi c'est un avantage par rapport à avoir des fronts bâtis ce qu'on aurait pu faire ici hein, un front bâti en R+10 comme il existe à côté mais voilà...

Donc finalement vous utilisez le mot tour en fait...

Eh bien on utilise le mot tour [*rires*] finalement parce qu'à Lyon c'est les bâtiments les plus hauts en terme de logement mais c'est pas une tour comme il existe à New York quand on superpose un hôtel avec des logements du bureau etc...et en R+ je ne sais pas quoi...

C'est-à-dire que ce n'est pas un mot qui apparaît souvent dans les documents de communication par exemple...

Non...en fait on ne parle pas de tours à nos clients...

Pourquoi ? C'est un mot qui fait peur ?

Eh bien il y a plein de débats autour des tours, c'est le cas de le dire [*rires*], moi je trouve que d'un point de vue commercial, marketing et tout ça, ça n'a pas trop de sens. Par contre bon moi je parle « d'écriture architecturale verticale » ou « d'immeuble de belle hauteur » enfin je ne sais pas trop comment on peut dire ça...Tour c'est vrai que je peux comprendre que ça peut avoir une connotation à la fois un peu obsolète pour certaines choses qui renvoient à des débats qui peut y avoir à Paris ou autre et puis parfois une échelle de tour qui rend les choses assez peu humaines en fin de compte quand on parle de logements où on veut se retrouver souvent quand même dans des ensembles à taille humaine où on connaît les voisins, où il y a du lien qui se crée etc...et on se dit que dans une tour peut être c'est plus compliqué, qu'on aurait plus de mal à éprouver ce côté humain dans une tour. Mais souvent on parle de tour plutôt en bureaux aussi donc c'est peut être pour ça...parce qu'autant il est facile de parler de la tour Incity, la tour Oxygen, la tour de la Part-Dieu, du Crayon etc...c'est vrai qu'on n'emploie pas ce mot là pour du logement, ça va peut être venir mais voilà...plutôt des « immeubles de belle hauteur » et « d'écriture architecturale verticale ».

Ok très bien !

Donc voilà pour moi et d'ailleurs commercialement cette opération s'est extrêmement bien vendue. Pour les clients ou plutôt la perception l'appétence client, bon il y a certains clients qui peuvent trouver ça un peu anxigène notamment quand on a des balcons qui sont en surface vitrée etc...donc par exemple d'un point de vue constructif on a fait le choix d'avoir des garde-corps qui ne sont pas à la hauteur règlementaire pure à 1m mais on est allés chercher à 15cm de plus pour que cette appréhension au vide soit un peu différente, une forme de mise à distance par rapport au vide, qui peut être un peu anxigène, surtout pour des typologies de famille, des enfants...enfin bon quand on tombe du troisième étage c'est pareil hein mais bon voilà il y a cette appréhension ou ce côté anxigène qui existe mais voilà après ça se gère par une réécriture architecturales, des matériaux particuliers et par une hauteur voilà...

Et donc tout a déjà été prévu?

Tout a été prévu...alors voilà comme c'est une opération importante, on a d'abord commencé par le triangle et puis successivement mis à l'offre. Donc sur les 850 logements aujourd'hui il en reste à peine 30 à vendre alors que ça a été commercialisé il y a deux ans donc c'est vraiment de très bons rythmes de commercialisation et c'est aussi parce que, comme je disais en préambule, c'est une opération dont la programmation a été travaillée avec la collectivité pour avoir du logement en accession à la propriété maîtrisé avec notamment les plans 3A de la métropole etc...avec des prix encadrés, de l'accession sociale à la propriété et de l'accession libre avec une cible de clientèle qui est plutôt familiale et résidence principale plutôt que de l'investisseur, ce qui était un choix depuis le début. Donc ça c'est plutôt dans la taille et les surface des logements. Et le succès commercial il est aussi parce qu'on a pu adresser toute la cible des clients, voilà. Bon après ce qui est sympa aussi avec ces écritures architecturales là c'est que voilà on a fait une mise en lumière des façades en nocturne du coup ça participe aussi un peu de l'animation d'immeubles signaux comme ça dans la ville alors que voilà on ne le voit pas beaucoup pour des immeubles d'habitation. Donc voilà c'est aussi un objet, un ouvrage qui permet de participer à l'animation aussi, nocturne de la ville, ce qui peut être sympa à certains endroits, parce que le *skyline* fait souvent des tours de bureaux.

Donc vous disiez que vous aviez ciblés principalement des familles, finalement c'est le type de clients qui a fonctionné le plus ou... ?

Aujourd'hui on a quasiment un peu plus de 70% de résidences principales et 30% d'investisseurs donc le pari qu'on a fait eh bien il est plutôt réussi. Effectivement on a rencontré cette cible de client plutôt familiale... Voilà alors pourquoi ? Parce que je pense aussi que tout ce qu'on a agrégé dans le projet, alors je parlais des toitures partagées mais on a aussi un atelier de réparation de vélo commun, on a une boîte à outils, on a des ruches sur le toit, on a un animateur de co-pro et un jardinier qui va organiser des animations alors soit pédagogiques à l'attention des enfants ou à l'attention des personnes qui aiment la biodiversité ou les choses comme ça, il y a des chambres d'hôte qui sont partagées aussi par la copropriété donc il y a tout un tas de services qui font voilà ça a séduit davantage cette cible de clientèle, assez jeune, voilà... c'est l'identité et le caractère du projet aussi qui... voilà !

Ok ! Parfait !

Donc voilà pour cet exemple là, c'est à peu près tout...

Oui alors vous disiez à propos des collectivités que vous vous étiez inscrits dans le processus de ZAC, comment ça s'est passé finalement avec eux ?

Eh bien en fait il y a un cahier des charges... bon déjà il y a des plans guides, donc concrètement nous on a des architectes. L'architecte en phase de montage de permis de construire eh bien il travaille avec l'architecte urbaniste de la ZAC et le paysagiste de la ZAC pour être sûr que les orientations urbaines, architecturales, qui sont en cohérence dans la ZAC soient bien reprises... Bon voilà il y a eu des échanges en archi de conseil etc... avec les équipes d'archi-urbanistes et paysagistes de la ZAC et après avec la collectivité en matière de maître d'ouvrage qui programme, donc que la collectivité soit l'aménageur de la SERL ou les services de la métropole était de définir quelles proportions on met de logements sociaux, d'accession à la propriété de choses comme ça. Quels types de résidences étudiantes, une sociale, une privée donc voilà c'est un dialogue. Nous on apporte des solutions et des idées et eux-mêmes ont un cahier des charges un peu macro et du coup voilà on travaille ensemble en bonne intelligence pour faire émerger un projet qui répond aux orientations urbaines, architecturales, de programme et qui répondent aussi à un bilan économique d'opération.

Finalement c'est vous qui avez été choisis plutôt que d'autres aussi, je veux dire, est-ce qu'il y a eu un concours ou... ?

Alors là ce n'était pas un concours parce qu'en fait la négociation foncière on l'a fait directement avec le propriétaire qui était NEXANS, ce n'étaient pas des terrains publics enfin qui étaient maîtrisés par l'aménageur donc en fait nous on a réussi à négocier avec le propriétaire. En parallèle en fait on menait à la fois notre négociation foncière et des négociations avec la ville. De ce fait, le jour où on a réussi à avoir un accord avec le propriétaire eh bien on était en phase et le projet a pu voir le jour. Mais il y avait eu des questions voilà sur la densité, la hauteur, bon après les formes architecturales les épandages et tout ça mais c'est vrai que ça a posé question parce que c'est un des premiers projets où on a une hauteur si importante sur du logement. Bon il y a aussi la tour Ycone de Jean Nouvel à Confluence et aussi depuis maintenant Ynfluence Square de ICADE à Confluence mais avec la ZAC des Girondins aujourd'hui c'est l'immeuble le plus haut. Après il y aura d'autres îlots avec lesquels ça va continuer mais par exemple la ZAC d'avant dans le coin, la ZAC du Bon Lait, on était beaucoup plus bas... donc les règles d'urbanisme pour accepter ce genre de projets ont du changer...

Donc la hauteur c'est quelque chose que la métropole a accueilli plutôt tranquillement dans ce projet ?

Eh bien il existe encore quelques interrogations du coup je pense que c'est en visitant ces opérations et en se rendant compte de... bon aujourd'hui ça fait encore un peu peur parce que c'est en béton brut et tout ça mais en fait en réalisant la quantité de voilà 4500m² sur 11000 c'est quand même énorme en

fait d'emprise non bâti, quasiment la moitié donc voilà...je pense que c'est en s'en rendant compte que les peurs et les doutes se lèvent...

Ok ok très bien !

Bon et puis après il y aura la vie de la co-pro qui va...Donc on fait les premières livraisons des résidences étudiantes là en Juillet et après eh bien ça va s'étaler sur tout 2017 quasiment. Bon après il y aura la vie de cette co-pro qui va aussi nous...bon après on est sûr de rien hein [*rires*] en tout cas on s'attache à mettre un maximum d'efforts de services et de moyens pour que la co-pro vive au mieux et pour que voilà la gestion de cet ensemble puisse se faire au mieux. [*En montrant un document*] Donc voilà ça c'est un peu l'illustration Gerland donc ça je peux vous le laisser [*en me remettant une plaquette sur le projet*]. [*En m'en montrant une autre*] Donc je voulais vous parler aussi de ça, c'est un autre projet qu'on a aussi en partenariat avec la collectivité, un PUP, un partenariat urbain, un Projet Urbain Partenarial pardon, qui est dans le 8^e, sur les anciennes usines Berliet et là en fait le choix a été fait de s'arrêter à R+ je crois que c'est 10, les plus hauts et on est plutôt à R+8, oui c'est ça donc en cœur d'îlot à R+8 et sur la rue là à R+10. Et là en fait en proportion, là on le perçoit bien il n'y a pas du tout de percement, on a bâti aussi dans le retour et il y a finalement ici et ici qu'il y a une césure du front bâti donc on a plutôt un projet en lanière avec finalement des espaces qui sont...voilà et c'est typiquement le genre de projets où...après c'était aussi l'intention de reprendre cette écriture urbaine de lanières qui existait déjà dans le quartier historiquement etc...mais par exemple on peut s'interroger sur le fait que...est-ce qu'il n'aurait pas été mieux de...enfin moi je pose la question hein de faire des césures par exemples ici et d'avoir peut-être un étage de plus, ou deux ou...ou plus parce que réellement et là on le sent quand on y va...il ne faudra pas que les clients entendent ça mais [*rires*]...c'est dense, ça manque un peu de respiration, peut-être que la hauteur ça aurait pu...voilà donc ça c'était plus l'éclairage de parti pris un peu différent, bon après on a fait aussi avec les règles d'urbanisme qui existaient.

Et donc l'autre exemple...c'est Sky Avenue donc à la Part-Dieu. Donc là clairement on est dans un environnement où la hauteur existe déjà puisque sans parler des tours pas très loin, l'immeuble construit juste derrière...[*en cherchant sur la plaquette du projet*] alors je ne sais pas si j'ai un plan masse, bon si on l'aperçoit ici...Bon le contexte du montage de l'opération donc en 2009 je crois, GECINA qui était propriétaire de la barre de logement social qui était ici [*encore une fois elle fait référence aux documents qu'elle me montre*] vend. C'est un consortium de deux bailleurs sociaux donc en l'occurrence ALLIADE et OPAC du Rhône, qui s'associent pour racheter, donc ils rachètent la barre et dans cette barre il y a un jardin devant qui est disponible. Donc eux ils ont travaillé avec la collectivité pour finalement retrouver des droits à construire dans le jardin pour pouvoir réhabiliter la barre et faire des projets immobiliers voilà qui aient du sens dans le projet Part-Dieu. Maintenant c'est une ZAC mais nous à l'époque quand on a répondu il n'en faisait pas partie mais...voilà. Donc en fait on est en polygone d'implantation par rapport au PLU donc en fait c'était déjà écrit quand il y a eu une consultation, donc nous c'était un appel d'offre, c'est le consortium qui a lancé un appel d'offre, donc on a été lauréat de cet appel d'offre, et dans les orientations on avait déjà des polygones d'implantation et dans ces polygones, il y avait un endroit (en me montrant), globalement ici, où il y avait la possibilité de monter jusqu'à 50m alors que sinon on était plutôt sur un apanage à 28m. Sachant que, et c'est ce que je disais, on est dans un environnement où la hauteur existe déjà, parce que la barre, bon là on ne voit pas très bien sur la perce (encore une référence aux documents qu'elle me montre), mais elle est déjà en R+16 et nous on arrive à R+16. Donc ici encore on est juste au dessous de l'IGH, en plus c'est une zone sismique donc ça aurait généré des contraintes techniques assez importantes. Donc là on a fait le choix d'une programmation assez singulière on va dire puisque là on a une résidence du tourisme affaire sur les deux neufs premiers étages donc avec une entrée sur la rue, un lobby un peu comme dans un hôtel en fait, comme si on se retrouvait à New York finalement, une conciergerie 24/24 7/7, des services apportés à cette résidence de tourisme affaire que ce soit du *co-working*, un *bar lounge* expo, fitness, spa, d'autres types de services, les chambres, et on a fait le choix, au dessus, de dessiner une sorte de résidence de logement d'exception, standing, comme il n'en existe pas aujourd'hui sur Lyon, qui partage les mêmes services...C'est ça ils bénéficient des mêmes services, un hall etc...Bon après il y a eu le geste architectural et puis avec Christian de Portzamparc qui est

l'architecte, le but était de trouver quelque chose de très léger pour justement ne pas en faire une tour comme les tours de bureaux qu'il y a etc...et vraiment donner une qualité d'usage à des logements et donc son geste c'est ce qu'on appelle le nuage, d'autres l'appellent autrement. Donc voilà là il n'y a que 30 logements, ce sont des grands logements qui ont tous double ou triple orientation et souvent trois ou quatre balcons sur les côtés des appartements. Le but était vraiment d'en faire un objet singulier, pas en lévitation mais très léger, presque transparent, vraiment très blanc, quelque chose qui se noie parfois dans les nuages et encore une fois de donner des attributs de valeur à ces logements, très lumineux, très clairs, des balcons généreux etc...et qui ne se superposent pas comme on pourrait trouver dans des tours où c'est des blocs. Voilà ce qui est invisible ici c'est le fût en béton vertical de bas en haut. Après à l'intérieur c'est super libre et les plateaux de logements sont assez grands, pas du tout porteurs ce qui permet d'un étage à l'autre de ne pas avoir les balcons au même endroit et d'avoir une écriture vraiment personnalisée de chacun des logements. C'était vraiment l'intention, donc ce n'est pas une écriture de tour telle qu'on peut le voir d'habitude si on peut dire. Donc là c'est un peu plus récent, elle a été lancée en commercialisation il y a pas très longtemps donc pour l'instant je ne pourrais pas dire quelle est la perception mais ce que je sais c'est que tout le monde parle de ce projet en disant « Wouah c'est sympa ! », voilà. Maintenant c'est un peu trop tôt pour dire...les appartements sont grands donc les enveloppes sont aussi plus importantes, puisqu'on est sur un positionnement de prix qui est assez élevé parce qu'on croit en l'avenir de ce quartier de la Part-Dieu. Maintenant il n'existe pas aujourd'hui, c'est le premier projet de logement dans ce quartier donc comme dans tous les projets pionniers il faut attendre un peu donc on verra mais on est plutôt confiants, donc ça c'est vraiment les 30 logements et oui après il y a tout le reste mais ça, ça ne pose pas de problème. Bon alors voilà je ne sais pas si ça répond trop à vos...

C'est parfait !

Si alors parce que un peu de la même façon qu'avec Gerland parce que entre le projet et la barre [*elle me montre le plan du projet toujours sur la même paquette*], bon je ne devais pas dire la barre, mais en même temps...

En même temps c'est un peu une barre oui [*rires*]...

C'est un peu une barre, donc les 180 logements ici, en fait il y a un interstice qui est assez généreux puisqu'il fait 4500m² d'emprise au sol où on l'a traité vraiment comme un jardin public, donc une aire de jeux de boule, une crèche avec son jardin, des petits bancs des choses comme ça pour que ce soit vraiment un lieu de passage, à la fois pour les actifs, ceux qui viennent de la gare etc...et aussi un lieu de destination pour les gens qui habitent ou qui veulent trouver un usage dans cet espace vert au sol et donc ça aussi ça permet finalement d'avoir des vues sympas mais aussi...dégager de l'espace au sol je ne sais pas trop comment dire ça mais c'est hyper-qualitatif pur tout le monde, qu'on soit résidant, habitant ou juste passager dans le secteur voilà...

Et du coup vu que vous étiez dans le secteur de la Part-Dieu, vous avez plus interagi avec la SPL Part-Dieu, donc pareil ça s'est plutôt bien passé ?

Super bien, donc en fait on a co-construit le projet avec la SPL, les services de la ville qu'ils soient réglementaires ou autre, la crèche, parce que c'est une crèche ville de Lyon donc tout un tas d'acteurs donc pendant un an on a monté le permis ensemble et voilà sur la partie programmation qui était déjà actée du concours puisque ça faisait partie du concours où on avait été lauréat par rapport aussi au programme qu'on proposait. Par contre, sur l'enveloppe, la définition du projet dans le détail, effectivement on a bien travaillé ensemble, en concertation.

Bon je vais revenir maintenant à des questions peut être un peu plus générales, en termes de temporalité, pourquoi remettre la hauteur à l'ordre du jour dans le contexte présent ? Pourquoi prendre le risque maintenant ?

Eh bien en fait moi je pense que c'est plutôt une manière de les...enfin, le besoin de logement il existe, en nombre qu'on connaît et ça a effectivement tendance à s'accélérer plutôt que de diminuer donc les choses avancent mais par contre c'est plutôt une façon de concevoir les projets. Ce n'est pas

un risque plus important de faire ça que de faire le même nombre de logements mais en horizontal, enfin pour moi il y a le même nombre de risques. Il s'agit de maîtriser un peu techniquement la chose, je pense qu'on est capables de la faire et les entreprises avec lesquelles on travaille sur Lyon aussi. Mais après pourquoi, j'insistais lourdement sur trouver des qualités d'usage dans la ville enfin à un moment donné on a beau être hyper urbain, la ressource naturelle et le retour de la nature en ville par exemple est un besoin fondamental, enfin voilà ! Si ça doit passer par trouver des éléments en hauteur pour laisser plus de place à la nature en ville, eh bien faisons-le ! Donc ça, ça peut être une réponse après ce ne sont pas des enjeux et des risques plus importants que de faire autant de... bon est ce que en faisant ça on fait plus de logement qu'on en aurait fait autrement j'en sais rien, après il y a les règles d'urbanisme qui permettent de s'élever un peu, je pense qu'il y a aussi un peu, si on parle de densité, où c'est un peu plus dense, trouver des terrains où on n'imaginerait pas le faire par exemple c'est clair. Ce projet là en 2009, eh bien il y avait un jardin devant donc là on vient densifier la ville mais parce que c'est le quartier de la Part-Dieu donc on sait que ça va être un quartier attractif pour la ville où il va y avoir à la fois la gare qui va drainer des choses mais aussi le centre commercial qui se rénove donc en fait on densifie la ville sur des terrains existants mais en préservant une qualité d'usage. Et pour préserver une qualité d'usage en densifiant on est obligé de monter, enfin moi je ne vois pas d'autre solution. Alors après pourquoi on ne l'a pas fait avant ? Parce qu'il y a des villes, des pays qui l'ont fait bien avant nous. C'est une histoire de culture, on n'est pas habitués à ça, peut-être ! Ça vient petit à petit progressivement, moi ce que j'en dis par rapport aux clients qu'on a pu rencontrer, eh bien ça ne les choque pas du tout.

Eh bien c'est-à-dire que ça peut faire peur le retour de la hauteur...

L'important je pense que ça dépend d'où on le fait, comment on le fait et dans quelles proportions on le fait, parce qu'on ne va pas s'amuser à le faire partout. Là dans le quartier de la Part-Dieu ça s'y prête, il y a des centralités, Gerland, Confluence, c'est vrai qu'on ne va peut être pas faire ça à Montchat. Pour le coup ici il y a vraiment cette vision urbaine, d'aménagement du territoire d'aménagement des espaces publiques etc...qui amène à se dire que c'est une solution à certains endroits euh voilà. Après pourquoi on ne l'a pas fait avant eh bien ça je n'en sais rien...

Et puis ça s'est fait à Lyon progressivement, vous ne vous êtes pas inspirés de d'autres projets, je ne sais pas en Europe par exemple ?

Eh bien là c'est à dire qu'en prenant un architecte de renommée internationale même s'il est Français, Christian de Portzamparc c'est sûr qu'il en a fait des tours à New York etc...est-ce qu'il est porté sur cette influence là plus que d'autres archis j'en sais rien mais sur Regard sur la Ville c'est comment...Nicolas Linet qui en a fait une aussi à Montpellier je crois, je ne sais plus trop...non c'est Petit Didier Priou enfin bref...Donc il y a des influences forcément mais ce qui est important c'est de le faire en préservant l'identité de notre ville, des quartiers dans lesquels on le fait donc c'est pas une copie conforme de ce qu'on aurait pu visiter en disant « Tiens je vais faire ça à Lyon ». Enfin voilà je pense qu'il y a ce contexte là où finalement on s'intègre à son environnement même s'il y a souvent des influences...Forcément ça amène de réfléchir et de se questionner de voir des choses ailleurs. En tout cas c'est vrai que quand on a pensé à faire la RTA, le logement, en partageant par exemple un espace commun et des services, ça pour le coup je pense que c'est assez innovant, enfin je pense qu'il n'y en a pas d'autres et l'influence New-Yorkaise Américaine elle était quand même bien présente, enfin on sait que ça marche dans certains endroits.

Donc ça c'était vraiment un enjeu que de mettre en avant ce caractère innovant des projets ?

Eh bien en fait ça permet de mutualiser des choses. La hauteur c'est ça aussi, c'est mutualiser des espaces, des services donc finalement voilà c'est des gains d'espace, de service, plutôt que d'aller faire leur pressing dans le pressing du coin, qu'ils aillent le faire dans la conciergerie 24/24 en bas, ils ne sont pas obligés d'attendre 8h du matin que ça ouvre ou je ne sais pas quoi. Donc ça c'est en amenant du service aussi, ça on le sent beaucoup, ce n'est pas forcément une question de tour ou d'immeuble de belle hauteur. Des projets de logement pour qu'ils soient attractifs, on a beau être au meilleur

endroit au meilleur prix etc...il faut amener d'autres choses. Il faut concevoir ces projets là de par leur centralité, on a les transports en commun, il y a des équipements publics, il y a de l'emploi...

Oui c'est ça finalement du coup, le fait de rechercher plus de richesse dans les interactions collectives dans les résidences, est ce qu'il n'y a pas des nouveaux modes de vie qui émergent de tout ça ?

Eh bien complètement !

Est-ce-que du coup ça ne devient pas un enjeu que de montrer ça, comment vous faites pour convaincre les gens notamment sur le projet de Gerland ?

Gerland pour le coup c'est complètement le vivre ensemble donc on se dit qu'en amenant ces services là et des espaces partagés, que ce soient des chambres d'hôte, des jardins partagés, des choses comme ça, forcément on va créer du lien entre les gens, qu'on ne créerait pas sans ces espaces là ça c'est sûr. Donc on va être créateur de lien social et on se dit qu'on va être...ça va être plus facile de créer une identité à la résidence puisque...bon quand on parle du charme de l'ancien, le vieux, parce qu'il y a l'ambiance village, le petit machin, le petit marché, les petits commerçants et tout ça donc on est déjà dans une ambiance parce qu'il y a du patrimoine parce qu'il y a de la culture, voilà. Quand on vient créer des quartiers neufs, eh bien l'identité, le sentiment d'appartenance tout ça, ça n'existe pas donc il faut le créer, ça prend du temps, et donc ces éléments là vont contribuer à accélérer et donner une identité tout simplement. Donc là on est dans une résidence où on partage les services on partage les espaces, il y a de la convivialité, il y a de la pédagogie...Donc après comment on le vend ? On en parle très simplement, aujourd'hui par exemple sur Gerland on a eu la chance de commercialiser rapidement donc on a pu interroger nos clients en disant « ok puisque vous êtes là, vous êtes nos clients on est hyper heureux, on espère que vous aussi, est ce que pouvez nous parler de ces services là ? Cela a été un caractère décisif dans votre achat oui/non ? Dans tous les services qu'on vous a proposés, quel est celui qui vous séduit le plus ? Et à quelle fréquence vous pensez l'utiliser etc... ? ». Et ce qu'il en ressort c'est que finalement que, bon on l'aurait fait il y a quelques années je ne suis pas sûre qu'on en aurait eu autant, mais il y a 12% des personnes pour lesquelles ça a été décisif.

D'accord ok !

Donc bon après c'est relatif mais c'est déjà une bonne proportion et pour tous par contre ils se déclarent, je crois que c'est 96%, ils se déclarent satisfaits des services qui leur sont proposés et quand on décortique lesquels vont être les plus utilisés etc, donc les terrasses partagées reviennent quand même très souvent mais aussi l'atelier de réparation de vélo et les chambres d'hôtes, les ruches aussi ça revient quand même voilà...et donc ça on est pas obligés d'attendre un projet de 800 logements pour le faire, des terrasses partagées par exemple et des ruches on peut le faire n'importe où sur les toits. L'atelier et les chambres d'hôtes il faut peut être quand même attendre quelque chose d'un peu plus significatif...mais bon en tout cas il y a une bonne perception et on communique de façon transparent et puis bon après à un moment donné c'est quand même le prix et le lieu et tous les services autour comme la capacité d'aller au plus vite à mon travail, qu'il y aient des écoles pas loin pour mes enfants, qu'il y ait de la nature pas loin, les berges etc...qui sont quand même des éléments déterminants, un peu plus que les services que nous on propose à l'échelle de la résidence mais moi je pense que c'est quelque chose d'important...

Et est ce que vous pensez que les enjeux de représentativité de ces projets type imagerie 3D par exemple ?

Pour aider les gens à se projeter ?

Oui c'est ça les enjeux de communication ?

Alors là je dirais que c'est plus compliqué quand même parce je dirais qu'on n'est pas encore mûrs. Autant on a fait les visites virtuelles avec les Oculus et tout ça, les visites immersives. On avait fait le choix sur l'opération de la Part-Dieu parce qu'on parlait de résidence connectée, de logement service donc voilà...on avait fait le choix de ne pas faire de maquette physique, que des vues immersives, une

appli des choses comme ça mais en fait un nos vendeurs ont un peu de mal à s'approprier ces outils en ayant que ces outils là et finalement d'ajuster leur discours avec des outils qui sont peut être un peu moins traditionnels entre guillemet donc il y a une question de formation de nos équipes et tout ça mais même les clients...bien souvent ils vont à la maison du projet à la SPL pour voir la maquette et ils se rendent compte de ce que ça veut dire et tout ça, donc faire que du virtuel ? par contre c'est hyper important de le faire aussi mais je pense qu'on en est pas à faire que ça et sur Gerland on avait fait le choix de faire des maquettes en dur, bon de faire aussi des vues immersives, des films etc...donc voilà on a toute une batterie d'outils...Donc en fait les outils virtuels permettent de générer du prospect etc...mais quand même au bout d'un moment si c'est un investissement en plus pour habiter dans nos espaces de vente on a la fois des outils de perspective, d'immersion de 3D et encore des plaquettes papier, des maquettes en dur et des choses comme ça. Après les choses vont avancer, nous on travaille sur un configurateur par exemple pour que les clients eux puissent depuis chez eux à l'intérieur de leur logement, changer leur revêtement, la prestation, voir comment ça marche voilà...

Oui j'ai vu ça j'ai fait les petits tests *[rires]*...

Donc les outils digitaux, numériques, voilà c'est essentiel après ne faire que ça aujourd'hui c'est peut être...

Oui peut être encore un peu trop tôt...c'est une façon d'innover que d'utiliser de tout façon de tels moyens...

Oui oui c'est important, de toute façon on est dans un métier où la capacité à se projeter elle n'est pas donnée à tout le monde, quand on a un plan 2D devant les yeux...il faut pouvoir donner aux gens la possibilité de s'immerger, de se projeter dans ce qui va être réalisé ouais...

D'accord, et du coup qui en charge de la communication ?

Chez Bouygues Immo ? Alors comment on est organisé pour les projets ? Alors il y a un manager de projet, celui qui gère le projet depuis que le terrain est pris jusqu'à la livraison au client, généralement c'est une temporalité d'à peu près trois ans et il manage toutes les personnes dont on va avoir besoin pour travailler. Donc souvent il a vraiment une compétence de montage de permis, ça c'est sur c'est lui qui le fait, il n'utilise personne pour ça enfin voilà, donc évidemment en animant les architectes, les bureaux d'étude etc...mais en interne il n'y a personne d'autre et puis ensuite se succèdent ou cohabite une équipe projet en fait qui travaillent en mode projet à la fois avec des personnes internes et des personnes externes. Donc une personne qui est plus en charge du marketing opérationnel qui va soit travailler avec une agence de com ou faire quelques outils en direct donc là en l'occurrence on était aussi en lien avec le directeur de la communication de la SPL Part-Dieu...

Oui je vais le rencontrer prochainement, Guillaume Bruge...

Ok, donc ça c'est évidemment tout un écosystème qui...voilà une équipe projet qui travaille ensemble et puis après chacun amène sa compétence, soit dans la temporalité du projet soit de façon concomitante et puis après chez Bouygues Immo on a forcément trois voire quatre personnes sur chaque projet donc le manager de projet qui est le chef d'orchestre qui manage tout ce monde là, un responsable technique de réalisation qui lui est chargé durant toute la période de travaux de garantir le prix, le délai et notamment de manager le maître d'œuvre et les équipes d'exécution sur place, une responsable de la relation client, c'est-à-dire qu'elle accompagne chacun des clients dans ses choix, les visites...enfin son accompagnement personnalisé dans son acte d'acquisition qui dure quand même plus de 2 ans et donc une personne en charge du marketing opérationnel donc à la fois pour générer du prospect, donc être à la fois dans le online et dans le offline, donc tous les outils de référence, on est sur internet et puis donc des plans plus classiques de communication donc médias, presse, tracts, enfin toute la batterie des choses et puis après il y a toutes externe hein, les cabinets d'architecte, les bureaux d'étude, fluides, structures, AMO HQE, les paysagistes, parfois on fait appel à des acousticiens, là on a fait appel à un designer pour la RTA parce qu'on voulait un concept de chambre assez particulier, voilà...

Ok parfait ! Maintenant peut être une question sur le nom des projets...

[rires des deux côtés]

Donc Regards sur la ville, Gerland autour d'un Jardin, Sky Avenue, tout ça, ça se décide comment ?

Alors, comment on fait ? Alors il y a une agence de communication qui nous suit et qu'on définit par projet parce que les créa des paquettes, des tracts, alors nous on n'a pas forcément les outils, ni la compétence pour... enfin voilà. Donc en fait souvent on fait une réunion de Brainstorming avant même qu'on commence le montage du permis avec des équipes internes, des architectes, de l'agence de com etc... on donne notre vision du projet nous en tant que maître d'ouvrage, de quelle est la cible de clientèle, de ce qu'on veut vendre à travers ce projet, dans son identité, dans ses caractéristiques, son environnement, les innovations qu'on a voulu porter... donc on fait une brainstorming voilà, donc tout le monde donne ses idées et tout ça et à l'issue de ce brainstorming on demande à l'agence de com de nous faire un certain nombre de propositions, un nom, une base line et deux trois piliers de communication et puis ben voilà on en parle... généralement on a une dizaine de noms et puis on choisit de façon assez consensuelle. Des fois il y a un truc qui saute aux yeux donc voilà on y va, parfois c'est plus compliqué donc il y a des avis, des échanges et puis il y a toujours quelqu'un qui tranche donc voilà ! L'architecte on lui demande aussi souvent de donner sa vision des choses donc là par exemple sur Gerland...

[Son téléphone sonne, c'est important, elle répond et reste juste 20 secondes]

Oui donc pour Gerland c'est Follement Gerland, on avait voulu dès le début ce chapeau pour montrer que vivre à Gerland c'était quelque chose de dingue, on pouvait habiter, on pouvait tout faire et c'était une grosse opération donc on voulait avoir un chapeau et une cohérence donc voilà. Après il y a eu plein d'îlots et plein de programmes donc autour d'un jardin pour dire voilà on vend quelque chose autour d'un jardin, comme un village *[et en me montrant la plaquette]*, bon là on ne voit pas très bien mais dans les immeubles qu'on voit ici il y a des rues intérieures au dernier niveau qui sont presque comme des maisons sur le toit, donc on retrouvait un peu cet esprit de village te regard sur la ville parce qu'il y avait ces hauteurs. Sky Avenue parce qu'il y avait la connotation New Yorkaise évidemment...

Très bien ! Donc là j'arrive au bout... juste vous disiez qu'il y avait un suivi d'à peu près deux ans d'accompagnement pour le client ?

Oui alors ce sont deux ans qui commencent dès la phase de réalisation puisqu'ils réservent avant même qu'on ait construit quelque chose...

Ils réservent ?

Ils réservent oui, ils voient en fait un notaire, on vend à l'état futur d'achèvement, donc en fait ils signent un plan et là le chantier démarre *[rires]* et ça dure un an et demi. Ce sont les dispositions juridiques de la VEFA en fait, Vente en l'Etat Futur d'Achèvement, nous on ne vend que comme ça sauf quand on a des invendus terminés et donc là on fait des compromis comme dans l'ancien. Donc c'est pour ça qu'on accompagne nos clients. Alors pour les premiers qui se décident dès les lancements commerciaux, ils sont livrés deux ans et demi après à peu près. Donc on les accompagne pendant tout ce temps là et puis après il y a certains clients qui arrivent au fur et à mesure, eux ça ne dure peut être qu'un an et demi. Et puis après pour donner un ordre d'idée, au début des travaux, il y en a plus de la moitié qui sont vendus, pour quasiment toutes les opérations après il y a des barrières entre 30%, 45%... Donc voilà c'est pour ça que c'est assez long et après là-dedans, on prend le parti nous, Bouygues Immobilier, de ne pas s'en aller à la livraison et d'accompagner cette fois pas chaque client mais la copropriété dans son ensemble dans sa mise en route notamment pour quelques services, pendant deux voire trois ans. Donc par exemple le jardinier, on a décidé de le prendre en charge pendant trois ans, nous Bouygues immobilier, il doit prévoir des animations au moins tous les mois au travers de la biodiversité, les ruches, il y a une serre végétale où il va expliquer les boutures etc... tous les mois il a quelque chose à organiser pour la copropriété mais ça génère des charges

supplémentaires, et ça c'est quelque chose qu'on ne voulait pas faire donc c'est Bouygues Immobilier qui le prend en charge parce qu'on se dit qu'au bout d'un moment les clients pourront faire le choix de payer des charges supplémentaires mais en connaissance de cause et de bénéfice du service dont ils ont bénéficié, en tout cas ils ne vont pas voter pour un jardinier sans savoir de quoi on parle et peut être qu'on peut imaginer que dans la copropriété il y aura des personnes qui vont elles-mêmes prendre ça en charge parce qu'il n'y aura peut être plus besoin d'un jardinier tous les mois mais il y a des gens dans le conseil syndical qui vont naturellement organiser des choses et faire vivre ce sujet là sans avoir besoin d'un jardinier. Donc sur tout un tas d'innovation on s'est donné l'objectif d'accompagner la copropriété pendant deux voire trois ans. Donc déjà pour nous c'est intéressant parce qu'on pourra avoir un retour d'expérience parce que quand on a livré après c'est le syndic donc nous on est plus trop présents, donc on aura un retour d'expérience en direct et nos clients pourront avoir le bénéfice de ces services au moins pendant trois ans, gratuitement et puis après prendront leur responsabilité.

D'accord ok, donc ma dernière question, est ce que vous prévoyez plus de projets verticaux comme ça à Lyon ?

Eh bien nous on aimerait bien [rires] parce qu'on est convaincus que voilà ça fonctionne, après on est contraints par les règles d'urbanisme donc ne peut pas décider tous seuls, je pense qu'on peut prouver et montrer à travers ces projets que ça a du sens, que les clients... que ça répond à une demande et un besoin, que... enfin oui je pense !

Et du coup est ce qu'il serait envisageable de monter encore plus haut pour du résidentiel ?

Je...je ne sais pas, je pense qu'il faut garder en tête et ça je l'ai dit un peu plus tôt, je pense qu'il faut conserver la dimension humaine, connaître ses voisins...

Ca va dépendre aussi du retour que vous avez...

Oui oui...donc en fait est ce que ça a du sens de superposer à l'infini je ne sais pas, après la limite elle n'est sûrement pas à 50m...et après moi ce que je trouve vraiment là où ou est pas trop en avance là-dessus c'est vraiment mixer les usages et les fonctions. Ca se fait dans beaucoup de pays et en France peu donc avoir du bureau, du logement, de l'équipement, une résidence étudiante, particulière, le tout superposé, c'est peu utilisé et ça, ça peut bien marcher parce que ça peut créer des entités qui vont bien vivre, bien cohabiter et qui vont partager et mutualiser un certain nombre de choses, ça je pense que ça peut être...après n'en faire qu'un immeuble de logement, vertical, je ne suis pas sûr que...ça se fasse à l'infini, voilà ! Après c'est mon avis personnel...

Eh bien merci beaucoup pour votre temps ce sera tout !

Retranscription entretien Caroline Jaillet

Rendez-vous le 15/07/16 à la maison du projet Follement Gerland en face du 143 Avenue Jean Jaurès 69007 LYON à 10h. Durée de l'entretien 0h31min.

Avant de commencer, Mme Jaillet m'offre un café, nous commençons à discuter de mon dernier entretien avec Bérengère Bouvier prêt des maquettes du projet. Elle est plutôt intéressée et souriante.

Présentation de l'enquêtée : Responsable de la commercialisation pur le projet Regards Sur la Ville chez Bouygues Immobilier.

(Présentation de mon parcours, du mémoire et de ma problématique en quelques mots, demande d'enregistrer l'entretien acceptée).

Peut être pourriez vous commencer par m'expliquer un peu votre rôle dans le projet Regards sur la ville ?

Eh bien la commercialisation (rires) ! C'est-à-dire que ça se résume en fait à essayer d'avoir le maximum de rendez-vous possibles avec de potentiels acheteurs, leur parler et essayer de les convaincre de la qualité de ce qu'on leur propose.

Donc ce sont eux qui viennent ici à l'espace du projet ou... ?

Disons que c'est plus notre rôle de les amener ici (rires), ce qui constituerait une bonne preuve de leur engagement. Non maintenant tout passe par internet, ils sont très renseignés et ont une idée assez claire de leur projet. Ils trouvent donc notre numéro suite à quoi ils demandent pour plus d'informations, de documentation comme des plaquettes supplémentaires par exemple. Soit on reçoit directement leur appel parce que nous on s'occupe plus du secteur ouest du Rhône et pas exactement de tout l'Est Lyonnais, il y a un autre projet assez haut, Kanji dans le 8^e je ne sais pas si vous en avez entendu parler...

Oui oui je suis passé à côté quelques fois !

Parfois ils appellent aussi directement à la centrale d'appel de Paris qui s'occupe par la suite de prendre un rendez-vous pour nous et nous rencontrons alors le client dans nos locaux à nous.

D'accord ok très bien. Déjà on peut voir une nette différence entre les deux projets avec Regards sur la Ville qui est un peu plus vertical du fait de sa « tour », alors ça c'est un mot qu'utilisait Mme Bouvier pour décrire ce bâtiment central, est ce que vous l'utilisez beaucoup ?

Ah non non ce n'est pas un mot à prononcer devant les clients, c'est très important il ne faut surtout pas faire ça, pour eux c'est identifié au type de structure que l'on pouvait faire dans les années 70, c'est assez négatif...on essaye de leur montrer que ce projet est différent notamment grâce à une offre de qualité réunissant de belles vues dégagées, une architecture élégante...non on n'utilise pas ce mot là...

Oui oui je comprends, c'est d'ailleurs un point capital de mon travail puisque justement le but de ce type de projets est un peu de montrer un autre visage de la verticalité en proposant de nouvelles choses...

C'est un peu l'enjeu oui il faut réussir à leur montrer les points positifs du projet (*Elle me montre les maquettes des projets regards sur la ville, autour d'un jardin et donc plus globalement du projet Follement Gerland*). Oui alors là sur les maquettes que l'on peut leur faire découvrir ici, on y voit l'essentiel du projet donc avec beaucoup de balcons en quinconce, les terrasses partagées... C'est très important de mettre ça en avant. Les gens veulent de la visibilité, de la place donc on insiste pas mal sur ces histoires de vue, que ce soit vers l'intérieur du quartier ou l'extérieur.

Oui Lyon bénéficie en plus de larges perspectives...

J'insiste dessus mais c'est vraiment important ces terrasses partagées, ça représente vraiment une certaine qualité de vie pour les clients, c'est quelque chose qui passe en premier pour eux.

Tous les habitants des bâtiments y ont accès ?

Oui oui bien sûr, c'est-à-dire qu'il y en a plusieurs donc en fonction de la localisation des habitants, ils peuvent choisir telle ou telle terrasse, ça donne une certaine cohésion à l'intérieur des immeubles et donc par extension le même type d'effets étendus à toute la résidence, au quartier. Le but est qu'il règne vraiment une ambiance agréable à l'intérieur des clôtures.

Vous voulez dire que le quartier est fermé ? C'est la même chose pour Regards sur la Ville ?

Oui bien sûr, il y a des vigiles qui contrôlent les entrées et puis aussi des systèmes de digicodes et de badges magnétiques.

Donc si j'ai envie par exemple, je ne peux pas visiter les parcs intérieurs et m'y ballader ?

Ah non non c'est privé.

D'accord okay très bien, et c'est un argument que vous mettez en avant dans vos stratégies de commercialisation ?

Oui bien sûr les gens le demandent même ! C'est d'ailleurs un de leurs premiers souhaits, ils veulent vraiment s'assurer de la sécurité et du calme de leur futur environnement de vie, chose que nous garantissons de ce fait parfaitement. C'est finalement une des premières choses qui assure le bon fonctionnement des services que l'on propose.

Vous parlez par exemple du local à vélo ou les ruches ?

Ce ne sont pas les seuls mais oui c'est ça, bien que ce ne soit pas forcément la première fois que nous faisons un local à vélo bien sûr mais ceci représente clairement la qualité que nous apportons au quartier. La serre que vous voyez là par exemple (*elle me montre la maquette du côté de Autour d'un Jardin*), peut accueillir vos plantes quand vous partez en vacances, le jardinier s'occupe d'ailleurs de vous aider, de sensibiliser aussi les plus jeunes...

Oui c'est ça j'ai entendu qu'il allait faire pas mal d'activités pédagogiques...

C'est ça, il y a pas mal d'ateliers prévus avec les plus jeunes sur des questions d'éco-responsabilité mais aussi d'aide toute simple au jardinage. D'ailleurs, ce service est garanti encore deux trois ans après la livraison des logements. Il est payé par Bouygues pendant ce temps là suite à quoi les habitants prendront par la suite le désir de le conserver ou non en payant les charges correspondantes. Concernant les ruches, elles sont placées sur les toits et garantissent des tarifs préférentiels aux habitants ainsi qu'un pot gratuit par an pour les étudiants qui vivent dans ces résidences étudiantes ici et là (*toujours en montrant Autour d'un Jardin*). C'est vraiment important d'avoir des étudiants ici puisque voilà ça favorise l'implantation de ces services et cela donne un esprit un peu plus vivant au quartier. De toute façon tout ça nous est demandé directement par la ville, le quota de logement social, de logements étudiants, le fait de permettre plus l'utilisation des vélos etc... Et puis oui, on a aussi des chambres d'hôtes qui peuvent être réservées par les habitants quand ils n'ont par exemple pas assez de place pour accueillir des amis ou de la famille, ça plaît pas mal ce genre de choses.

D'accord okay, par exemple pour Regards Sur la Ville, le pourcentage de logement social il est de combien à peu près ?

Alors ça c'est plus pour autour d'un jardin où le pourcentage est de 30% conformément aux demandes de la ville, pour Regards Sur la Ville c'est un peu différent parce qu'on a pas mal d'investisseurs, notamment parisiens. Il faut comprendre qu'il s'agit ici d'un quartier très dynamique et intéressant pour les investisseurs avec par exemple, la proximité de la gare de Jean Macé et du centre-ville, le métro etc...et puis son architecturale est quand même aussi un peu plus singulière.

Donc plus d'investisseurs sur ce projet là, en quoi est-ce différent ?

Bon il faut savoir que Regards sur la Ville et Autour d'un Jardin font partie d'un tout plus global qui est l'opération Follement Gerland, c'est vrai qu'on n'envisage pas trop l'un sans l'autre. Cela entraîne une certaine complémentarité des projets avec peut être plus de services et de logement social sur Autour d'un Jardin mais des appartements de meilleur standing peut être sur l'autre. On peut voir ici (*elle me montre la façade Sud du bâtiment central*) des appartements allant du T4 au T5 avec une exposition optimale, moyennant le prix pour peut arriver à des choses comme ça.

D'accord donc les services proposés en fonction des endroits sont un peu différents...

Oui c'est cela. C'est un peu comme Sky Avenue finalement qui dispose de services un peu différents avec la résidence d'affaire sur les premiers étages et ensuite les logements, plus haut, bénéficiant de la même gamme de service, plutôt haut de gamme avec une conciergerie, bar lounge, restaurant.

Oui c'est ça, finalement ça s'adapte en fonction des besoins du quartier...Sinon j'ai un peu regardé les prestations que vous pouviez offrir sur votre site internet et notamment autour des différents « packs », est ce que vous pourriez m'en parler un peu ?

Oui sans problème ! (*Elle va chercher une plaquette*) Alors les packs proposés sont principalement divisés en deux catégories avec d'une part le pack famille et de l'autre un pack sénior. Ces deux packs sont, moyennant le prix, eux-mêmes divisés en deux gammes. Alors par exemple le pack famille offre des services plus orientés autour de la sécurité, les empreintes digitales sur les portes, le système d'ouverture grâce au smartphone pour un peu contrôler les entrées, les volets roulants voilà il y a plusieurs choses mais voilà centré un peu plus sur l'aspect sécuritaire. Pour les séniors eh bien étant donné qu'ils se destinent à rester longtemps eh bien des services plus durables et notamment pas mal de choses autour de l'énergie ou encore un adoucisseur d'eau, des choses comme ça. (En me tendant le document)Tenez vous pouvez regarder par vous-même.

Et donc ces packs sont disponibles pour tous les logements ou... ?

Non non pas exactement, plus ceux dont la taille le permet...comme Regards sur la Ville où tous les appartements en bénéficient bien sûr en moyennant un certain coût mais ce n'est pas le cas par exemple des résidences étudiantes, où les arguments de confort ne sont pas nécessairement au cœur des préoccupations des acheteurs.

D'accord, pour en revenir aux publics ciblés, vous avez à peu près toutes sortes de clients dans ces projets ?

Oui oui en effet, toutes sortes de publics, des familles aux séniors en passant par les étudiants et puis donc même des investisseurs, c'était vraiment une priorité pour ce projet puisque cela permet une sorte de cohésion accrue pour le vivre ensemble et le dynamisme dans l'esprit du quartier.

Très bien, toujours sur votre site j'ai pu effectuer une visite virtuelle des appartements proposés, comment est ce que les clients potentiels et même clients tout court (rires) voient ça ?

Ils aiment beaucoup (rires)! Non mais c'est vrai que ces nouveaux outils plaisent beaucoup, ça pas mal fonctionné, ils commencent à être au point. Après bien sûr, pas tellement pour les séniors qui ont peut être besoin de repères plus comment dire...matériels, physiques, comme avec les maquettes que vous

avez là ou même les dataroom, c'est dommage que vous n'ayez pas pu la visiter, elle est au siège dans le 6^e mais en travaux jusqu'à la rentrée il me semble...mais pour en revenir aux visites immersives toutes ces nouvelles expériences, les plus jeunes apprécient oui, totalement.

J'ai vu aussi qu'on pouvait même commencer à essayer de personnaliser son intérieur en donnant un style plus traditionnel, moderne etc...

Oui c'est cela, c'est quelque chose de très important parce que c'est une dimension qui compte beaucoup pour les clients aujourd'hui, l'agencement de leur intérieur. Avec toutes les émissions vous savez avec Valérie Damidot ou Stéphane Plaza, les gens font très attention à la façon dont va ressembler leur intérieur et c'est pour ça que nous essayons de leur permettre tout ça. Pour Sky par exemple, je vous en parle parce que vous l'étudiez mais c'est un peu différent sur ce projet là, les clients peuvent directement rencontrer nos spécialistes qui peuvent les aider à concevoir leur propre intérieur comme ils le désirent, en abattant une cloison par exemple. Ou alors par exemple quand ils veulent commander une cuisine, ils peuvent directement prendre rendez-vous, avant même la livraison de l'appartement, avec leur responsable client chez nous et celui qui va leur construire leur cuisine, on s'arrange ensemble et comme ça ils peuvent la recevoir sous les deux semaines après la livraison de leur appartement. C'est important ce genre de choses parce que de plus en plus les gens veulent vraiment une vision d'ensemble où tout serait fixé afin de leur permettre d'avoir l'appartement qu'ils souhaitent, d'un bloc. Les gens savent de plus en plus précisément ce qu'ils veulent en fait, comme je disais un peu plus tôt dans l'entretien.

C'est intéressant ça, lors de mon entretien avec Bérengère Bouvier, elle m'a dit que le client, enfin pour ceux qui sont prêts à acheter assez vite avait ensuite un suivi de deux ans ?

Alors oui, bon moi je ne suis pas forcément experte là-dedans, si on veut mon rôle est terminé dès lors que justement c'est un client mais je peux quand même vous en parler un peu oui. Une des premières étapes après que le client ait accepté, nous faisons des études de solvabilité pour le prêt etc...soit il peut le faire directement auprès de nos services ou alors il contacte sa banque et nous envoie ensuite les documents qu'elle lui aurait fourni. Il y a ensuite plusieurs visites, trois au total et la dernière une semaine avant la livraison, lors desquelles le client observe le suivi des travaux et peut demander à ce qu'on effectue des changements, notamment autour des cloisons ou alors à propos de la cuisine dont on a parlé tout à l'heure. Donc tout est pensé pour que le client puisse réellement agir sur son espace et l'agencer de la façon dont il souhaite, nous essayons d'être les plus flexibles possible à leur égard c'est très important.

Oui d'accord, bon je suppose que c'est encore assez tôt pour ça mais dans quelques temps vous pourrez avoir un peu les avis des clients sur toutes les prestations que vous leur garantissez ?

Oui bien sûr il y a un service après vente qui se charge d'étudier un peu quels services, quelles prestations plaisent aux clients, ceci est utile notamment pour nous aider à mieux convenir aux besoins des habitants mais également de préparer les projets futurs de l'entreprise. Il faut savoir que ce projet a très très bien marché puisqu'il ne reste plus que 30 logements à vendre sur 170, tout ça en un an et demi, ce sont vraiment de très bons rythmes de commercialisation. En vérité je suis assez impatiente que les travaux soient finis afin de voir réellement ce que ça va donner à la fin, c'est assez délicat finalement de vendre sur plan j'ai hâte de pouvoir visiter le projet terminé.

Et quand cela se fera-t-il ?

Fin 2017 si tout se passe bien ! Ca devrait être le cas, les délais sont très souvent respectés.

D'accord, eh bien merci beaucoup pour votre temps je n'ai plus d'autre question.

Retranscription entretien avec Renaud Blondeau-Pâtissier

Rendez-vous téléphonique le 12/05/2017. Durée de l'entretien 0h40.

Contact obtenu au cours d'un précédent entretien téléphonique avec un autre employé de la même entreprise.

Présentation de l'enquêté : Directeur Innovation et Recherche à Woodeum, un promoteur français basé à Boulogne-Billancourt.

(Présentation de mon parcours, du mémoire et de ma problématique en quelques mots, prise de notes).

Tout d'abord merci beaucoup de répondre à mes questions, pourrions-nous commencer par une présentation de votre entreprise ?

Bien sur, alors nous sommes aujourd'hui promoteurs, basés majoritairement en Ile de France. Notre groupe a 4 ans et nous avons pu faire de la maîtrise d'ouvrage et de l'assistance à maîtrise d'ouvrage avec plusieurs partenaires. Notre rôle majeur c'est de débloquer l'innovation bois, à travers la production de logements, de bureaux ou même de projets mixtes comme c'est le cas du projet Hypérion à propos duquel vous vouliez des informations. Par contre le marché de la tour est loin d'être majoritaire dans notre champ d'action, pour ce projet nous avons tenu un rôle d'assistance à maîtrise d'ouvrage avec Eiffage.

Oui d'accord, pourriez-vous m'en dire un peu plus à ce propos, la façon dont vous avez pris part dans ce projet ?

Eh bien nous avons travaillé plus précisément avec Eiffage Construction dans le cadre du concours d'un projet de la métropole de Bordeaux, un projet promotion/construction. Ils nous ont justement sollicités pour avoir cette double casquette bois/promotion. C'est presque un hasard en quelque sorte d'avoir travaillé sur une tour. Il n'y a pas vraiment de marché bois de la tour, nous on fait plus du 28m, R+5 R+9 en général. L'idée est plus de montrer les capacités du bois, réutiliser un produit que l'on utilisait beaucoup avant pour loger les gens.

Ce sont quand même des associations qui commencent à se faire si on regarde celle qui va être construite en Autriche à Vienne, le programme HOBO, une tour résidentielle en bois, qui sera la plus haute en Europe.

C'est vrai, il y en a plusieurs des projets comme ça en Europe mais ça ne reste pas une majorité, ce sont des projets davantage iconiques. Vous pouvez regarder le site ADIV Bois qui représente un peu ce mouvement des habitations bois. Il y a une tendance européenne par rapport à l'utilisation du bois. Comme il y a une vraie tendance en France avec 15/20 projets de tours en bois d'ici 2030. Il s'agit de montrer que c'est possible, démontrer l'efficacité du bois mais surtout sa capacité technologique c'est-à-dire ses capacités d'adaptation à un contexte présent voire futur et non plus passé.

Très bien ! Si on se place du côté du projet Hypérion, pourquoi pensez-vous que des habitants, ou plutôt des acheteurs potentiels seraient conquis par de tels projets en bois ? Qu'est ce que le bois ajouterait de ce fait à un projet vertical comme celui-ci ?

Eh bien ça dépend quand même beaucoup des gens, il y en a qui cherchent les qualités environnementales, d'autres qui regardent davantage la qualité du logement et l'adresse, très important, et enfin il y en a qui achètent tout simplement.

Vous parlez de qualités environnementales...

Oui une empreinte carbone la plus faible possible et bien sûr des matériaux eux aussi naturels, le bois me semble être de ce point de vue assez représentatif. J'insiste sur ce point, il s'agit d'aider au déblocage réglementaire de l'usage bois, montrer qu'il est innovant. Nous sommes là depuis 4 ans, c'est quelque chose d'assez nouveau finalement et donc notre action va vers cette reconnaissance.

Et de tels projets aident à reconsidérer l'usage en général, marquent une relative faisabilité avec un tel matériau, d'accord je comprends. Avez-vous connu d'éventuels freins des difficultés dans le montage de l'opération pour le programme Hypérion ?

Alors non il n'y a pas vraiment de freins, hormis si vous pensez à la structure technique du produit bois, qui elle demeure encore à travailler et explorer. Pour le projet Hypérion ce sont quand même des circonstances très particulières, on se situe dans une large ZAC qui va accueillir la future LGV, nous parlions des autres projets de tours en bois en Europe, c'est le plus grand en France.

Le secteur Belcier est en effet très dynamique, notamment dans la production de tours résidentielles, d'ailleurs le projet Silva est lui aussi en bois...

Au départ il n'y avait qu'une seule parcelle sur laquelle devait figurer une tour. C'est-à-dire qu'il y en a une autre qui s'est rajoutée après avec la tour Silva, ils ont fini deuxième au concours et se sont vus attribuer une parcelle suite à l'engouement suscité par un tel usage du bois ! En même temps dans le Sud-Ouest...

Oui la forêt des Landes c'est quelque chose, le bois vient-il d'ailleurs de là ? Est-ce un moyen de pouvoir mettre un peu la filière bois française sur le devant de la scène ?

D'une certaine façon oui, en partie mais l'approvisionnement est aussi beaucoup de provenance européenne, le marché est plutôt européen pour ce type de choses, il y a des grosses industries en Allemagne, en Europe du Nord qui travaillent beaucoup sur ça.

Si l'on revient sur le montage du projet, je suppose que vous avez bien été au contact des collectivités, comment se passent les négociations des espaces publics, équipements publics avec eux ?

Eh bien c'est-à-dire qu'il n'y a pas vraiment de négociation. Encore une fois on arrive dans une ZAC, une des plus importantes ce qui fait que de leur point de vue tout est déjà bien réglé. Le but c'est que tout le monde arrive en même temps, et pour nous, ni trop en avance ni trop en retard sur tout ce qui va être voirie aménagement des espaces extérieurs etc...

D'accord je comprends, il y a appel d'offre de la municipalité via le concours que vous remportez et à ce moment là vous vous engagez dans le projet à travers et la construction et la promotion. Où en est le projet actuellement ?

Il faut comprendre que les phases de construction et de promotion sont elles aussi interdépendantes, à partir du moment où le permis de construire sera déposé il faudra commencer les travaux mais ceux-ci ne pourraient continuer si une certaine par de logements n'ont pas déjà été vendus.

Par VEFA en effet, mais alors, qu'est ce qui a poussé la collectivité à vous choisir vous plus qu'un autre, que faut-il a un tel projet pour gagner un concours ?

Bonne question, si la solution existait...(rires), mais je dirais une architecture de qualité et puis aussi beaucoup de choses techniques, on ne peut pas y manquer...

Qu'est ce que vous voulez dire par là ?

Eh bien il faut que le projet soit constructible, c'est-à-dire qu'il soit possible de démarrer sa conception directement après le concours, sans se lancer dans des études supplémentaires, coûteuses en temps, ce que le traitement du bois induisait presque toujours avant.

Très bien. Dans ces nouveaux projets verticaux qui surgissent un peu partout dans les grandes villes françaises sont développés un certain nombre de services pour les habitants, qu'on pourrait qualifier d'innovants. Est-ce le cas d'Hypérion ?

C'est que l'EPA était très rempli, les prix d'entrée et de sortie définis à l'avance, les délais, tout ça instaurait un certain nombre de contraintes et on n'avait pas vraiment de marge de manœuvre ni de temps en vérité de développer en plus ce genre de choses. Etait finalement demandé un programme assez traditionnel, mixte avec des commerces, du bureau et du logement. C'est une innovation plus classique que programmatique.

Vous avez parlé d'un programme mixte et d'une seule tour, en termes de logements sociaux, y-a-t-il une mixité à l'échelle de la tour ? Est-ce une des requêtes de la collectivité ?

Oui oui les logements sociaux sont politiquement demandés mais il y a aussi des logements en accession et accession libre. C'est vrai que sur les images on ne voit quasiment que le bâtiment signal mais celui-ci est bien accompagné de bâtiments situés autour.

Est-ce difficile de produire une tour mixte ? Beaucoup d'autres projets sont également dans ce cas, dans cette séparation entre le bâtiment iconique et les autres...

Encore une fois le projet devait être constructible et donc être le plus simple à faire démarrer, mêler les acheteurs rajoute des complications puisqu'il faut s'entretenir à la fois avec les acheteurs privés, les bailleurs pour un même bâtiment puisqu'on a des types d'appartements différents. Dans le cas d'une vente à la découpe, séparée par rapport aux différents édifices, on peut vendre en bloc les logements sociaux au bailleur, s'organiser d'une autre façon avec la copro pour les acheteurs privés mais aussi gérer plus facilement le socle commercial ou de bureaux avec les entreprises. Différents types de logements ou d'espaces requièrent différentes logiques d'entretien et nous notre objectif c'est réellement de produire un ensemble le plus dense possible.

D'accord très bien, pourriez-vous revenir sur le rôle des labels environnementaux, RT 2012... ?

Alors RT 2012 c'est la loi, et tous les projets sont forcés d'afficher cette réglementation. Les labels c'est un peu différent, ils renseignent sur les performances, notamment carbone, ce sont les HQE, qui dans le cas d'Hypérion atteignent une HQE de très haut niveau, mais c'est souvent le cas pour des projets de tour aux plans assez compacts.

Si nous revenons à un propos plus général, je sais que les tours ne sont pas forcément votre plus gros marché mais que pensez-vous du fait qu'elles émergent dans les stratégies de redéveloppement urbain en France ?

Il y aura une demande c'est clair, et donc beaucoup de projets, qui posent donc la question de la gestion de telles innovations. Toutefois, de mon point de vue, ces tours marquent des étapes, ce n'est pas vraiment un processus généralisé, une nouvelle tendance globale, un paradigme. De mon point de vue le réel travail fait dans le sens de la densification se situe aujourd'hui davantage vers 28m. Vous vous rappelez des deux projets de tours à Bercy, il y a bien deux trois ans je crois, ils faisaient partie des premiers en France, par leur implantation ils ont contribué à la mise en valeur de l'entrée de ville à ce niveau-là mais on ne peut pas vraiment dire que ça ait pris au point d'être généralisé partout. Par nécessité il faut être beaucoup plus dense.

Très bien merci beaucoup, j'aurais pour finir une dernière question, vous parlez beaucoup d'innovation, je voudrais savoir ce que vous entendez plus particulièrement par ce concept ?

Je dirais que c'est un marqueur de changement urbain. Il faut savoir que la France a beaucoup construit en bois pendant la période haussmannienne, la structure en effet était en bois, et elle était ensuite habillée. On a ensuite arrêté au XXe siècle, siècle du béton et comme le marché de la construction est très dynamique en France, on n'a plus construit qu'avec ce type de matériaux. Alors même que l'écologie marque aujourd'hui des normes, des habitudes, il s'agit avec notre innovation

bois de recréer un cadre technique moderne, adapté aux enjeux et aux normes du présent. D'une certaine façon il s'agit de connaître les produits adaptés et recréer un cadre d'habitude. C'est ça l'innovation dans un monde de nouveauté.

Merci beaucoup pour vos réponses.

Retranscription entretien avec Caroline Suprano

Rendez-vous téléphonique le 29/05/2017 à 18h15. Durée de l'entretien 0h40.

Contact obtenu par démarchage sur le site internet du promoteur.

Présentation de l'enquêté : Directrice Immobilier Résidentiel à l'agence Constructa de Marseille.

(Présentation de mon parcours, du mémoire et de ma problématique en quelques mots, prise de notes).

Pourriez-vous commencer par me présenter un peu votre entreprise ?

Alors pour commencer nous sommes une structure familiale d'une centaine d'employés, basés principalement sur l'axe Paris Lyon Marseille en France. Tout part de la famille Piétri et puis aujourd'hui on fait de la promotion, de la gestion d'actif mais aussi de la construction tertiaire, des IGH. Donc ça nous arrive de travailler en coopération avec d'autres groupes tels que Vinci, Eiffage, pour lesquels on fait de la promotion. Notre objectif c'est vraiment d'occuper cette position d'ensemblier urbain avec une vraie volonté d'accompagner les villes à la fois sur des projets de requalification de pans entiers mais aussi des projets de rénovation où on reconstruit donc la ville sur elle-même. Le but ici est vraiment de pouvoir créer des quartiers entiers et d'y intégrer du logement sur du long terme. Il faut savoir que l'on a vraiment une culture produit chez Constructa, peut être plus que nos concurrents.

C'est-à-dire par exemple ?

Eh bien en termes d'architecture par exemple, on fait moins de projets donc le but est de mieux les faire.

Cela fait sens en effet, donc j'ai vu que vous développiez une tour à Marseille, la tour H99, est-ce que vous pourriez me parler de ce projet ?

Alors oui il s'agit du projet des Quais d'Arencq, quatre projets en un si vous voulez avec un immeuble de 30m de bureaux, la tour Jean Nouvel, un autre édifice et H99. Plus précisément il s'agit de la première tour de logement en France avec tout ce que cela représente de faire une tour en France.

Quels sont ces freins d'après vous ?

Eh bien comme ça je donnerais déjà trois freins, un frein économique qui résulte du fait que c'est véritablement un projet prototypique, il n'y a pas d'autre comparatif en France. C'est ensuite un volume énorme de logements, qu'on ne peut pas vraiment vendre à la découpe, en phases, le planning

est vraiment différent de ce qui se fait d'usage pour d'autres types de construction. Enfin le délai de construction pour H99 il faut compter 36 mois donc trouver une clientèle qui va être à même de se projeter sur 3 ans c'est extrêmement délicat et rare.

Donc voilà il y a de grosses difficultés ne serait-ce que pur le montage et au moment de la gestion d'autres problèmes apparaissent, on est largement au dessus de la norme IGH donc là aussi cela rajoute des charges astronomiques, l'enjeu est vraiment d'arriver aujourd'hui à un équilibre entre tous ces points.

Alors voilà j'ai pu réaliser une base données de l'ensemble des projets de tours en France et vous êtes vraiment la plus haute, les autres promoteurs développent pour leur part des projets aux alentours de 50m pour justement s'affranchir de ces normes IGH, qu'est ce que vous en pensez ?

Eh bien pour moi à 50m ce n'est pas une vraie tour, comment dire c'est plus simple dans ces cas là puisqu'on s'affranchit de toutes les difficultés, on peut faire de la vente à la découpe par exemple ce qui amortit déjà considérablement les sommes investies, qui n'ont d'ailleurs rien à voir.

Vous disiez tout à l'heure qu'il n'y avait aucun autre projet de ce type en France, avez-vous du avoir recours à une inspiration de technique utilisées à l'étranger pour le projet de développement d'une telle tour de logement ?

Eh bien nous avons développé il y a quelques années un bâtiment similaire à Miami aux Etats-Unis donc oui complètement H99 apparaît comme une sorte d'héritage culturel. Elle s'inscrit dans une vision de la Skyline de Marseille et donc vraiment il s'agit de voir H99 comme un projet d'ensemble.

D'accord très bien ! Alors c'est assez compliqué de trouver des informations sur H99 sur internet et certaines sources avancent que le projet aurait été revu à la baisse, diminué en termes de taille, je voulais avoir votre avis sur ces infos...

Alors pas du tout non, pas pour H99. Par contre la Tour Horizon a elle été reconsidérée en effet, c'était un peu le parent pauvre du projet, disposant d'une identité moins forte et sans positionnement vraiment définit. Maintenant c'est bon, la taille a été réévaluée sous l'IGH et se destine à une résidence tourisme 4 étoiles avec quelques logements.

Mais alors à quel état d'avancement est aujourd'hui le projet, vous avez parlé de 36 mois, à compter d'aujourd'hui ?

Non pas vraiment ! Cela demande tout de même 50% de pré-commercialisation avant de pouvoir lancer la construction et aujourd'hui cette phase est arrêtée, nous avons préféré changer de stratégie en plaçant H99 en 4^e position dans l'ordre de construction. Il s'agit d'un projet immense de 100000m² porté par un acteur privé donc on va réaliser les projets les uns après les autres. On a lancé le projet il y a quelques années et aujourd'hui on a clairement compris qu'il fallait qu'on change des choses, qu'on se remette à niveaux par rapport exigences contemporaines.

Qu'avez-vous changé par exemple, quelles sont les exigences contemporaines en termes de projets verticaux ?

Eh bien on peut quand même bien penser à l'exemple du condo étranger 2.0 avec plus de connexions que le projet d'origine, c'est vraiment ce que les gens veulent chercher aujourd'hui. Nous avons également changé les terrasses, la vue de Marseille sur la mer est quand même fabuleuse et si elles étaient absentes au départ nous en avons implanté partout, on était obligé compte tenu des demandes.

D'où proviennent-elles ces demandes ?

De potentiels acheteurs, investisseurs, du marché en général également, nous avons ainsi pu dresser 12 thématiques inhérents au concept H99, je ne peux toutes vous les citer mais elles comptent notamment la centralité, la hauteur, les loisirs, l'éco-responsabilité, l'innovation, la praticité, le haut standing.

Vous parlez d'innovation, de loisirs, développez-vous des services pour les habitants dans cette optique ?

Complètement c'est un des points forts de notre projet, on considère d'ailleurs que l'on propose un mode de vie, une façon de vivre. Et pour cela eh bien on peut par exemple utiliser les voitures électriques en libre partage en bas de la résidence pour aller faire ses courses, de même certaines chambres pour des invités son également en libre partage, il y a une restaurant au rez-de-chaussée, une conciergerie 24h/24, une salle au 10^e privatisable, une piscine extérieure, une application également pour l'ensemble des résidents.

Cela fait complètement écho aux travaux que j'ai pu étudier dans le cas de Melbourne sur les Lifestyles verticaux portés par les promoteurs...

Alors oui c'est le cas mais notre objectif n'est pas de développer quelque chose de standardisé mais une tour qui répond à des besoins locaux. H99 est une tour méditerranéenne, elle est blanche, présente au soleil, face à la mer, tous ces enjeux sont absolument centraux.

Mais alors comment expliquer les difficultés rencontrées si ces tours apparaissent tout de même au service du développement local en représentant des signaux ?

J'aurais quelques objections à cette dimension de l'effet signal, la tour en effet est également susceptible de signaler un stress de la hauteur ou encore les types de logements sociaux des années 1970. Mais il y a aussi d'autres éléments, on parlait tout à l'heure des charges pompiers IGH mais la taille de la copro fait peur elle aussi. On se dit que l'avis individuel sera complètement dissout dans celui de la masse et que ce sera compliqué à gérer...C'est vrai qu'il y a des représentations à faire changer mais pour ça il faut arriver à vendre, persuader des effets bénéfiques des larges vues panoramiques et par conséquent de la clarté du logement. Je trouve ça quand même très attrayant de pouvoir réserver gratuitement une salle pour un anniversaire ou autre. On a quand même la ville entière au pied c'est magnifique, de nuit comme de jour, donc pourquoi ne pas développer des espaces verts, des parcs, mettre en relation les gens avec le pied commercial, dégager de l'espace pour les réseaux...

Les acteurs publics apparaissent de plus en plus au contact des promoteurs sur ce genre de projets pourtant, est-ce un problème politique alors ?

Eh bien les politiques sont très frileux, le mot tour est péjoratif, en France j'insiste bien là-dessus puisqu'en Inde par exemple elle est synonyme de réussite économique, de puissance. Je parlais des espaces publiques et services publiques, il y a des choses qui se mettent en place mais la tour présente vraiment un risque électoral, c'est quelque chose de très critiqué. On ne parle pas des mêmes volumes que ceux dont vous parliez tout à l'heure, l'impact paysager est ici beaucoup plus fort ! De même les autres opérateurs urbains ne prennent pas de tels risques, cela fait quand même 8 ans que le projet H99 a débuté, mais nous irons au bout !

Comment changer tout ça alors, quels pourraient être les stratégies à mener en faveur de la hauteur ?

Je pense qu'aller au bout du projet serait déjà un sacré pari, c'est très compliqué pour un tel projet prototypique de s'imposer tant l'absence de comparatif nous fait avancer un peu dans le noir. Mais il s'agirait par ce biais d'incarner l'exemple d'une réussite locale de ce projet en hauteur pour débloquer des freins. Cela pourrait être des freins réglementaires mais également des modes opératoires de construction. La difficulté aujourd'hui, c'est vraiment d'être les premiers à porter un tel projet et encore une fois, en France. Il y a certaines tendances à réflexion, certaines villes essayent !

Très bien merci pour tout je vous remercie pour votre temps.

Retranscription entretien avec Etienne Guittard

Rendez-vous téléphonique le 29/05/2017 à 16h15. Durée de l'entretien 1h10.

Contact obtenu par démarchage sur le site internet du promoteur.

Présentation de l'enquêté : Directeur de développement sur la région Grand Sud Ouest pour le promoteur Kaufman & Broad.

(Présentation de mon parcours, du mémoire et de ma problématique en quelques mots, prise de notes).

Pourriez-vous commencer par me présenter un peu votre rôle dans l'entreprise ?

Alors je suis le responsable en charge des concours et appels d'offre, le référent innovation si on veut. L'objectif en effet est de diffuser les innovations, ce qui a fait le succès des différents concours et appels à projet de façon transversale. Faire des échanges de bonnes pratiques.

D'accord très bien, plus précisément je viens vers vous dans le cadre du projet de tour Silva, pouvez-vous me parler un peu des enjeux qui régissent le projet, le montage de l'opération... ?

Tout commence avec l'appel d'offre de l'EPA Atlantique, avec des objectifs de long terme dans l'ère du temps. Aujourd'hui il s'agit de viser la ville bas carbone voire à énergie positive en visant la production de quartiers énergiquement neutres. Il s'agit donc de favoriser des projets vertueux et les moins énergivores possibles, recyclables. Il faut vraiment et j'insiste sur ça être dans ces sujets là. Avec 50% de structure bois c'est je pense ce qu'on a réussi à faire avec en plus un projet de 55m, au dernier plancher juste en dessous le seuil IGH, c'est à dire vers 49,9m et une terrasse rendue possible car d'une superficie égale à moins de la moitié de la surface de l'étage précédent. Les réglementations pompiers sont réellement insurmontables pour le logement on est bloqués par ça en termes de hauteur.

Vous parliez d'innovation tout à l'heure, quel est le positionnement de K&B par rapport à cela ?

Il s'agit en fait de produire aujourd'hui ce qui sera la norme en 2030 et donc anticiper d'une certaine façon les cycles de vie. Il faut utiliser le futur, se préparer aux défis en favorisant des projets davantage partenariaux et le bois représente une filière d'intérêt pour cela.

Y a-t-il de ce fait un rapprochement à effectuer avec le projet Hypérion juste à côté ?

Alors il faut comprendre que pour nous un positionnement sur l'innovation ne doit pas engendrer de surcoûts, et du fait d'un matériau pur l'instant peu exploité le but est quand même de chercher une certaine rationalité économique. Ceci se traduit notamment dans notre projet par la réalisation d'un noyau central en béton. Je dirais qu'Hypérion souffre d'une conception assez risquée, avec des balcons en bois non maîtrisés qui coïncident mal avec l'image hyper attrayante qui leur a permis d'obtenir la première place du concours. Chez Kaufman nous appuyons davantage l'idée d'une utilisation des filières locales, et ce notamment concernant l'origine du bois et le recours à des entreprises locales. C'est cette co élaboration, cet aspect du tous ensemble qu'il s'agit de signaler avec ce bâtiment. On veut montrer que le bois peut représenter un véritable outil industriel de proximité.

D'accord très bien, et que pensez-vous de cette association entre le bois et la tour, est-ce un bon mélange ?

En France la tour représente quand même un vocabulaire stigmatisant, elle s'oppose vraiment au rêve de la maison individuelle et du jardin si prégnant chez nous. Ca c'est un premier frein mais aujourd'hui les nouvelles générations qui voient leurs parents vieillir dans des lotissements standardisés et coupés de toutes activités commencent à se dire que l'urbain n'est pas si mal. Le bois en lui-même est aussi une sorte de frein puisqu'il évoque assez rapidement l'idée du chalet et également une forme de fragilité. Là aussi certaines solutions sont avancées pour faire changer les représentations et ce notamment autour d'ADIV Bois qui regroupe un peu les différents projets utilisant un tel matériau. Il va d'ailleurs y avoir un congrès à Bordeaux prochainement qui dressera la liste des IGH en bois prévus pour les prochaines années. Nous envisageons d'ailleurs d'y présenter une maquette 1/3 de notre projet avec des simulations sismiques dont les données seront en open data. Nous ne sommes pas du tout dans une démarche de verrouillage, au contraire, on diffuse, on fait des plus pour faire plus business tout simplement !

Si l'on se recentre plus du côté de l'utilisateur, quels moyens mettez-vous en œuvre pour illustrer leur prise en compte dans le projet ? Dans la proposition d'espaces communs par exemple ?

Eh bien toute la conception de la tour se destine à l'utilisateur en fait. Il faut faire particulièrement attention aux effets d'oscillation, d'ailleurs amplifiés avec le bois, pour ça on a une hyperstructure qui verrouille les mouvements grâce à l'exosquelette. Sinon il faut également faire attention à l'acoustique et c'est un enjeu qu'on a très bien traité. On est implanté sur un socle pollué donc on a mit au point un parking silo réversible sur deux sous-sol. Sinon le hall d'entrée à double hauteur participe réellement de l'animation du rez-de-chaussée, c'était notre objectif qu'il soit démonstratif d'une adresse particulière. Tous les logements sont équipés de jardins d'hiver terrasses, nous avons préféré cela à cause des courants d'air générés par les rails de la gare qui passent non loin, le but était donc de protéger les habitants et faire en sorte qu'ils puissent habiter ces lieux et se les approprier. Concernant les espaces extérieurs, il y a une traversée piétonne qui relie le projet au tram, elle crée ainsi une certaine porosité, est ouverte en journée et fermée la nuit pour des raisons de sécurité évidemment.

Très bien, au niveau de la multifonctionnalité du projet, est-ce un projet mixte ?

Oui complètement il y a des rez-de-chaussée commerciaux sur les autres bâtiments générés mais pas pour la tour.

Ah oui pourquoi ça ?

Ce ne sont pas vraiment les mêmes trames entre du bureau et du logement, ni les mêmes réglementations IGH. Notre utilisation du bois, qui encore une fois se devait rationalisée était pour nous incompatible avec la génération de surcoûts.

A propos des différentes gammes de logements que vous proposez dans la tour, j'ai pu voir que vous incluez du logement social à l'intérieur, c'est plutôt rare dans ma base données, pouvez-vous m'en parler un peu ?

Oui c'est ça en termes de logements c'est un projet mixte. C'est-à-dire que les bailleurs en général préfèrent avoir un bâtiment séparé qu'ils gèrent comme ils le veulent, notre objectif à nous c'est vraiment de les mettre en concurrence à l'intérieur du bâtiment. Sinon concernant les services il y aura une application permettant de gérer la copropriété, une conciergerie virtuelle, on s'allie pour cela avec des start-up comme Hadx, 4 épingle...

Aujourd'hui à quel stade du projet êtes-vous, la commercialisation est-elle lancée ?

Alors non non pas du tout, il faut déjà terminer les processus d'expropriation mais également les systèmes constructifs, nous sommes en phase d'étude si vous voulez.

Vous parlez d'expropriation et puis avant de l'appel d'offre de la municipalité, comment s'organisent aujourd'hui les relations entre les promoteurs et les acteurs publics ?

C'est-à-dire qu'aujourd'hui il n'y a plus de fric donc les démarches de projet évoluent vers des systèmes plus participatifs, intégrant davantage les acteurs privés qui eux ont de l'argent. Un bon projet aujourd'hui est un projet lors duquel tous les acteurs se sont mis autour de la table et ont dialogué. Notre but aujourd'hui est d'avoir cette casquette d'ensemblé urbain, en regroupant tous nos différents services d'expertise, donc innovation, technologie, ingénierie et plein d'autres pour fabriquer des morceaux de ville. Pour ça il ne faut plus seulement se focaliser sur la morphologie mais aussi les effets sociaux.

Si l'on retourne du côté de la figure de la tour, pensez-vous qu'elle ait changé au cours de ces dernières années, lorsqu'on pense aux Grands Ensembles par exemple ?

Alors avant c'était un urbanisme par tâche, un zonage où on différenciait les fonctions, aujourd'hui on va vers la complexité. A partir de gares par exemple ou de parkings, on conçoit aujourd'hui des bâtiments d'interconnexion alliant plusieurs fonctions, on réinvente de l'intensité. Mais c'est aussi un raisonnement financier, le mono fonctionnalisme génère du surcoût alors que dans des friches industrielles par exemple, on peut vraiment porter une optimisation de l'espace à travers une utilisation éphémères ou le croisement de plusieurs fonctions. Nous portons d'ailleurs un projet de ce type à Austerlitz, une gare d'interconnexion, vous pourrez aller voir !

Le fait que des tours soient choisies pour ces projets de redéveloppement porte presque une dimension de signal, elles incarneraient ces changements vers une plus grande intensification ?

Eh bien il ne faudrait pas forcément envisager non plus une forêt de tour, ni selon moi de tour isolée, davantage sujette à polémique. Belcier par ses trois tours incarne selon moi un bon compromis, une certaine stabilité, le chiffre 3 déjà est assez symbolique et présente une intensité équilibrée. Après voilà la dimension signal elle s'incarne à la fois dans le lien entre des échelles urbaines différentes, du quartier à la ville au Grand Paysage avec la Garonne par exemple, mais également dans l'ancrage au sol. L'objectif en effet est d'habiter ce sol, il faut pour cela encourager cette diversité programmatique. Aujourd'hui ce qui change c'est moins la forme que la façon dont elle est habitée, on fait vraiment face à cette déconnexion des fonctions qui caractérisait l'urbanisme sur dalle. Pour moi ce serait un peu les panneaux zones 20 qui seraient comparables au concept des nouveaux pieds de tour. Ce sont des espaces de rencontre humaine, physique, fonctionnelle. Mettre en avant cette alchimie, c'est viser la réussite de la ville.

Retranscription entretien avec Martin Desveaux

Rendez-vous le 24/04/17 au siège Linkcity à Londres à 16h30. Durée de l'entretien 2h05.

Dans le cadre d'une mission de terrain à Londres pour la chaire entre IMU et Bouygues, nous rencontrons M.Desveaux, de Linkcity Uk, filiale promotion de Bouygues Construction pour l'interroger sur la place des tours dans les projets qu'ils mènent. Assistent ainsi à cet entretien Manuel Appert, maître de stage et maître de conférence en géographie à Lyon 2, Martine Drodz, maître de conférence à Paris en géographie, Caroline Bouloc, post-doctorante dans le cadre de la chaire et moi-même. M.Desveaux nous invite à visiter brièvement les locaux, au 11^e étage nous avons alors une vue sur la Tamise ainsi que l'ensemble du site de Westminster. Il est plutôt tranquille et souriant.

(Présentation des enjeux de la chaire et de chacun par Manuel Appert, demande d'enregistrer l'entretien acceptée, retranscription partielle, sélection de passages).

Ici on négocie tout.

Depuis 3 ans j'ai rejoint Linkcity pour faire de l'innovation d'impliqué, pas des choses incroyables mais des choses évidentes qui ont déjà été testées, mais différentes de ce qu'on faisait avant, des choses plein de bon sens finalement, c'est ça qu'on appelle innovation en fait. Elles sont beaucoup centrées sur la personne, sur la façon de repenser le bâtiment et se concentrer sur l'usage *experiment*, dans le bureau, la rue ou même le bâtiment de logement en lui-même.

La différence entre Bouygues Construction et Bouygues Immobilier réside dans le fait que nous apparaissions en plus, Linkcity, une filière promotion de Bouygues Construction, on ne fait pas d'achat de terrain, pas de développement spéculatif, peut de profit, pas de risques sur le long terme.

Bouygues Immobilier est un pur *player* qui achète le terrain, et fait donc énormément d'investissement. Pour la construction il n'y a aucun investissement, vous payez ce que vous installez et vous faites payer par votre client ce que vous installez et donc vous vous adaptez à n'importe quel marché, s'il se casse la gueule vous virez la moitié de vos gens et vous avancez. Dans le développement immobilier, vous achetez un terrain, le développez et le vendez aux particuliers, si le marché se casse la gueule vous avez le terrain sous les bras, c'est donc un marché très spéculatif. Pour un marché c'est très important de séparer les deux parce que si un constructeur prend des risques spéculatifs il va être très mal jugé, ça c'est la base.

Au départ Linkcity était quand même un peu frustré de ne pas pouvoir faire de développement, mais comme on ne pouvait pas prendre de risques spéculatifs, on a fait ce qu'on ne pouvait pas trop faire en France avant mais qu'on commence à faire, c'est dire faire l'aménageur. On a pris des projets beaucoup plus grands et à beaucoup plus long terme, en faisant des partenariats avec les villes.

A ce moment là on achète le terrain le jour où on le vend. C'est-à-dire qu'on va développer un projet mais sans le payer, on développe un risque sur le permis de construire sans vraiment en prendre non plus. On fait alors un mixed-use avec du logement social, du logement locatif, un hôtel, qu'on loue par exemple à Ibis. Ces projets sont très gros, durent pendant 15-20 ans et sont plutôt hauts de gamme.

Bouygues Immobilier c'est très bien huilé mais c'est différent, eux ils connaissent par cœur les prix, l'épaisseur de la moquette pour les marges etc...bon il y a quelques projets un peu excitants dont on a besoin de parler de temps en temps mais la plupart du temps c'est les mêmes designs partout en France, donc assez pauvres en fait...

Etre Linkcity à Londres c'est vraiment génial, comme on n'a pas le problème de l'aménageur en France, on prend vraiment ce rôle là pour faire du *place-making*. Mais même si en France ce n'est pas nous qui prenons en charge, je ne vais pas critiquer les deux modèles, il y a des défis des deux côtés.

M.D : Et donc comme ça marche ce place-making avec les municipalités ? Vous développez ça à Canning Town c'est ça ?

Oui oui les enjeux ils sont là c'est presque de faire un centre commercial dans la rue, de faire une rue commerciale sympa, animée et où on a envie d'être, il y a toute la notion d'impact de la hauteur du bâtiment sur la vue, la rue, le nombre d'arbres, la distance entre les magasins, donc on a tout un tas d'expertises qu'on développe un peu sur le tas, on visite on se balade et on essaye de le comprendre.

M.A : Vous avez des architectes en interne dans ce cas ou... ?

Non non ce sont des consultants, l'enjeu est de trouver des architectes dont les coûts ne sont pas trop abusés, souvent on a des terrains pas terribles donc l'idée c'est quand même que ça puisse durer dans le temps, que ce ne soit pas trop mal du point de vue de la structure.

Le génie du *place-making* c'est quand même King's Cross, ils signent à 85£ le *square foot* c'est gigantesque, largement plus que la City où c'est plus vers 55...Bon l'endroit était pas mal depuis le début mais c'est pareil que les Batignolles, quasiment même endroit dans la ville, connecté, dans la ville, avec un effet de masse...faire aujourd'hui plus cher que la City cela signifie convaincre de l'aspect *long term view* du projet.

M.D : Du coup quelle est la différence avec Linkcity de France ?

C'est presque pareil, en France c'est vrai qu'aujourd'hui Linkcity fait presque du développement public, pas de développement privé parce qu'encore une fois ils ne peuvent pas acheter un terrain sec, c'est beaucoup plus partenarial. En France ils ont commencé sur des plus petits projets et le truc c'est qu'ils n'investissent pas en achetant le terrain mais en faisant le développement, bon c'est quand même un peu spéculatif mais en France les choses sont tellement plus régulées, le risque...on sait très vite si un projet existera ou pas et en plus avec le pouvoir de Bouygues si le projet ne marche pas, on renégocie...

M.A : Du coup le marché est assez confort en France...

Il est tellement confort qu'on construit plus de logements qu'ici...

M.A : Vous voulez dire Bouygues ?

Non en général, on construit deux fois plus de logements en France, on a besoin de 400 000 logements les deux pays c'est le même problème...

*M.A : Quelle est alors votre contribution à tout ce qui est *affordable* ?*

Eh bien nous est au top, Linkcity UK c'est l'avenir, on ne prend pas de risques spéculatifs, pas de marges non plus, dues à ces risques, et on est Bouygues Construction donc a besoin de construire, de générer de la construction pour retirer des bénéfices, des marges, comme ce sont des projets régénérés, ça veut dire qu'on aura bien maîtrisé le projet et pas de client insatisfait. On est quand même un groupe de 32 milliards en plus, on est assez solvables et des projets de 10 15 20 ans tu peux pas les signer avec beaucoup de gens...

M.D : Et depuis combien de temps êtes-vous en activité à Londres ?

7 ans, on a signé Canning Town, les *boroughs* sont de super partenaires parce qu'ils ont tous ouvert un service de régénération et veulent tous développer des JV, *joint venture*. Ils peuvent aussi développer eux-mêmes depuis la crise mais comme ils ne veulent pas le faire à 100% nous on est là.

Pour eux on est un *business model* parce qu'on construit nous-mêmes, pas de problèmes de *contracters*, c'est la *sister company* qui s'occupe de tout.

M.D : Quels sont vos concurrents du coup ?

Barratt et St George mais eux vont avoir des grosses opérations *housing*, 300 logements, *mix-use*, des projets de 15/20 ans. Eux ils font comme Bouygues, ils achètent les lots séparés et collectent. Le *housing* c'est quand même très simple, ils n'utilisent pas de *main contractor* et font tout en interne, construction etc. Pas question d'employer quelqu'un d'autre, ça devient trop cher, et puis eux ils maîtrisent tout, la taille des portes etc...ce qu'ils demandent c'est 2 ou 3% donc c'est très mécanique, ils savent exactement ce qu'ils veulent. Ça par contre c'est pour le logement, et logement de base même, pour le bureau c'est beaucoup plus compliqué. A ce moment là, ça dépend des endroits, personne veut la même chose, on en construit moins, les façades sont très différentes.

Pour vous dire, St George sont tellement experts dans le *place-making* que lorsqu'ils achètent un terrain tout le monde s'y implante, les gars ils en sont là quoi c'est fou, *high profile*, gros terrains gros, bon pub, club d'aviron si au bord de l'eau, eux ils ne vont même pas contre nous ils sont ailleurs quoi !

Un aménageur urbain en France il ne prend pas de risques il est au milieu de tout le monde.

M.D : Et donc Canning Town comment vous vous êtes retrouvés dedans ?

Par des appels d'offre, on ne fait d'ailleurs que ça, c'est très *competitive dialogue*, on a eu du bol, même si la gouvernance financière de Bouygues est déterminante. En plus au beau milieu de la crise, on n'est pas un développeur qui prend trop de risques.

De grosses différences existent toutefois dans les techniques de construction en Europe et en Angleterre avec voilà en France des trucs vraiment propres autour de tout ce qui est filière métallique. Pour ce qui est du béton, *concrete* il y a vraiment une méthode continentale. En Angleterre, on fait des faux plafonds, en France même pour des logements sociaux pas question, on peint le béton, qui est fait nickel avec des outils métalliques. Et pour les fenêtres on les mets directement dans le mur béton alors qu'eux on les rajoute sur un mur rideau qu'on habille comme ça sur la façade. C'est mieux pour du logement de luxe, mais pour le logement de base c'est beaucoup plus efficace en continental. On apporte donc nos ouvriers, nos grues, tout vient de France, cela ne dure que deux heures, on met plus de temps pour aller à Manchester.

M.A : Mais pour le Brexit alors ?

Encore une fois nous ne sommes pas Peugeot qui se retrouve avec des problèmes de taxes ou de voitures avec son usine, on n'investit rien donc s'il y a moins de marché on descendra doucement.

J'ai mis 4 ans à comprendre la différence avec la France, on ne sait pas comment travailler avec eux, on n'en aperçoit pas au début, on fait tout pareil mais tout est différent. Ce n'est pas pareil qu'en Asie ou en Afrique où le système de base est différent. Un architecte ici par exemple va aller sur tout alors qu'en France les promoteurs font les choses de leur côté, presque en les cachant aux architectes.

Le modèle des *stakeholders* est un modèle qui fonctionne très bien, investisseur, développeur, constructeur, architecte au milieu et un *landuser*, tout le *process* est fait pour la première partie, personne ne se pose la question du *landuser* parce que c'est trop loin on a déjà tellement de gens à contenter avant...

C.B : Et pourquoi une action dans les zones de renouvellement urbain, ce sont des niches particulières, elles sont moins chères ?

Non c'est juste que les autorités publiques sont en panique totale sur la question du développement de logements dans les *boroughs*. Canning Town pour un projet de *place-making* c'est pas mal, il y avait mauvais *social housing* mal construit. Beaucoup de projets de régénération urbaine sont partis de besoins de logement purs, avec de l'expropriation partout etc...

Pour Canning Town ça a été un peu délicat parfois, pas mal de monde a bougé à la municipalité et donc il faut quelqu'un avec du charisme à un *momentum* précis. Pour un CPO avec le public il faut une argumentation assez forte pour justifier l'expropriation.

Il y a des mécanismes assez similaires à ceux en France, GLA et CENI en France, quand on donne de la défiscalisation au gens pour qu'ils achètent c'est de l'argent, donc cet argent il est quelque part, et bien là il est plus en amont, c'est-à-dire qu'il y a un pot d'argent où le mec va aller mettre dans des développements pour les débloquer. En France aussi on fait ça mais dans l'autre sens. Le gars il investit dans des projets pour les débloquer et il fait de l'abordable...En fait s'il y a du fric posé dessus, ça rend la land value plus faible et donc le projet plus viable, c'est le GLA qui sponsorise le projet en gros. On a fait 50% d'abordable, on aurait pu faire que 25%. C'est la target de GLA de toute façon donc nous on va dans leur sens. 20% très bas, après discounted rent, première accession...Vous imaginer la complexité du truc hein, on va construire un truc gratuit, on a pas le terrain, quand on aura fini on va le livrer et le jour où il y aura cet indépendant qui reconnaitra que le bâtiment soit bien fini et qu'on va signer ils doivent nous donner le terrain, c'est liée à cette certification, très rigides les anglais, donc on reçoit le terrain qu'on vend à notting hill housing, parce que nous on est pas des social développer on est des aménageurs, pas des gestionnaires en gros. Donc va revendre le truc. Donc la ville en gros a dépensé 4 millions pour avoir un civic cental, 1000 logements dont 50% d'abordable, coutait 16 au début donc ils sont super gagnants mais ils ont abandonné un terrain.

En France la ville va quand même beaucoup plus préparer le terrain, va faire tous ces trucs là, la dépollution potentiellement...

M.A : Vous du coup la dépollution ?

Ah ben nous on prend tous les risques hein, mais vous imaginez ce qu'on est en train de faire là ? On est en train de dire qu'on achètera un terrain qu'on aura livré, qu'on aura livré un bâtiment avec tout la subjectivité de la livraison sans avoir vendu des appartements, je vous rappelle qu'en France on fait tout l'inverse, on développe le terrain quand on a déjà vendu 30% des appartements, on l'achète quand on a déjà vendu 30% des appartements, pas du tout les mêmes risques !

Le *place-making* c'est aussi la ville qui le fait, moi j'aime bien dans le fond ces prises de risques pour ça...on fait un quartier nouveau assez sympa, d'arbres d'espaces verts, densité au sol de 50%, café peut être *place-making* de design de logements, restera résidentiel.

C.B : Ah oui le place-making c'est plus du commercial ?

C'est les deux les deux, il faut que les gens se sentent bien, dans une rue commerciale comme dans un coin résidentiel, regardez ce qu'on a fait en France. Il faut que les gens se sentent bien en fait. Tous ce qu'on a fait dans les années 70 80 en France bon voilà c'était du résidentiel mais pas très attractif, loin de vouloir faire que du commerce et autre à Canning Town bon ça reste du résidentiel mais plus attractif. On voit d'ailleurs tout sur les CGI, computer generated images, com urbaine, ils font des beaux couples mixtes avec des poussettes.

Aujourd'hui la densification à Londres elle a bien changé, il ya des gens qui disent qu'on doit monter plus haut, à la fois dans le service technique mais aussi du côté des planners, pour la phase 3 de Canning Town on est plus vers 11 étages mais ça parle pas mal...

M.A : Oui c'est Stratford qui fait un peu exemple dans cet usage de la verticalité...

4000 habs au km² donc pas besoin d'aller forcément plus haut, là il y en a 22000 là...Ca se joue au site en fait, quand t'as un ptit terrain et que t'as ton target et bien sur ce site là ça va monter...

M.Dr : Oui ça fonctionne au plot ! Et le GLA pousse un peu dans cette direction ?

Sur le fait qu'on peut faire de la densification sans forcément monter plus haut ? Je ne sais pas...400 tours quand même...pour faire 100 000 logements à Londres dans les 10 prochaines années, dès qu'il ya un développement on met le maximum de logements... Confusion !

M.Dr : Mais si ce sont des gros tas haussmanniens 10 12 niveaux ?

Non mais nous on est à fond sur ça, et puis après les réglementations de feu etc...ça change énormément...

M.Dr : Ici aussi ?

Ici aussi ouais au dessus de 30m, 12 étages en continental, on rajoute un étage, mais nous on est à fond sur ça ! King's cross...

M.Dr : Donc du néo-haussmannien, bien dense, ça c'est mieux, mais pourquoi ? Parce que plus facile à gérer, à vendre ?

En termes de valeur constructive ça correspond pas mal 12 13 étages, et même l'impact sur la rue, bon il faut quand même des rues assez larges mais c'est comme ça. Bon après pour le commerce au rdc il ne faut quand même pas élargir trop la rue, parce que tu ne vas pas trop de l'autre côté... Les champs Elysées...

M.Dr : Et donc la personne au centre de tout ?

Oui c'est ça le bien-être on a pas mal bossé sur la personne à l'intérieur, alors que l'impact il est déjà extérieur, le hall, qualité parties communes hyper importante de la note expérience sur un achat.

M.Dr : Et ça ça ne varie pas en fonction des statuts ?

C'est parce qu'on s'en fout, c'est pas pour ça qu'ils ne sont pas mieux, le mec prend ce qu'on lui donne mais le truc c'est qu'en Angleterre aujourd'hui on a plus le droit de différencier. Ben non en permis de construire ils sont très très chiant, mais ils ont raison attention, ils vont accepter qu'on fasse des balcons u peu moins chics ou...mais très peu on ne doit pas pouvoir différencier, d'ailleurs nous on est à fond sur la cage d'escalier séparée, sinon on n'arrive pas à vendre en bloc bien, c'est vraiment une demande de tout le monde. Bon les planners ils n'arrivent pas encore à imposer ça mais nous dans notre design on va pas commencer à bricoler et à mettre l'abordable dans tout le rez de chaussée ou les trois premiers étages et mettre le private for sale dans...non on se met sur cage d'escalier c'est beaucoup plus...

M.Dr : Mais c'est pas vendable ou c'est pas gérable ?

C'est pas vendable, c'est le private for sale qui va montrer ma valeur et les gens qui achètent ça il ne vont pas prendre la même cage d'escalier que les autres abordable, ils le disent vraiment. Déjà les gens qui achètent l'appart à la moitié de la valeur du prix ils ne sont pas tous pauvres hein, ils ont un peu peur j'en sas rien...

M.Dr : Oui des histoires de représentations...Et il y a-t-il de nouveaux segments de marchés pour des usagers spécifiques...

Ah oui oui en PRS (Private Rented Sector) c'est énorme ce qui se passe

M.Dr : Et c'est en retard en France ?

Eh bien c'est pas vraiment la même chose on confond un peu, c'est vrai que la France marché locatif beaucoup plus mur, sauf qu'on du mal à payer les services en France, le PRS c'est un ensemble immobilier où il y aura quelqu'un pour le manager, déjà un concierge mais après ça peut aller beaucoup beaucoup plus loin.

M.A : Ça a commencé avec les JO ça ?

Alors tout petit mais commence en virale il y a 5 ans, tout le moment va en faire, c'est un peu le condo aux états unis, vivre ensemble, les services, tu payes pas ton elec ton eau tes draps, c'est short term, c'est la base de tout, entre 25 ans et 35 ans t'es nomade, déjà maintenant la musique les téléphones, les voitures on les a plus, on pense même que le logement demain tout le monde sera en leasing, d'abord en nature parce que les gens pourront moins se le payer, live where I want et pas where I can, ils poussent vers des plus petits trucs dans des endroits disons plus appropriés

M.Dr : Mais là sur le PRS c'est vraiment en train d'exploser ?

C'est énorme on ne sait même plus aujourd'hui générer de la land value plus qu'autrement qu'avec du PRS. 80% des projets tu fais ça et c'est ce qui te génère le plus de land value

M.Dr : Vous du coup vous vous positionnez dessus ?

A fond, bon on n'a pas notre brand mais on développe du PRS dans tous nos projets et on les vend en appel d'offre à des investisseurs qui les opèrent.

Moi je voulais aller à paris faire du PRS, on est très fort en locatif mais pas de services, moi je voulais aller faire du 300 logements à pantin en PRS et j'ai pas trouvé, tous mes investisseurs m'ont dit que c'était trop tôt en France, que les gens n'allaient pas payer le service, que les gens sont pas prêts, qu'il y a déjà pas mal de petits trucs comme ça, déjà c'est des produits de défiscalisation tout ce qu'il y a en dessous de la résidence gérée en France alors la consumer expérience on y est pas du tout, on se pose pas la question du consumer mais de qui va l'acheter pour le défiscaliser. Et j'en ai visité des résidences gérées de jeunes actifs et ça marche pas encore super bien, alors ils disent tous on attend un peu, alors qu'avec le Grand Paris on pourrait choper des bons endroits sur le train... parce que le PRS là bas il faut que ce soit à 2 min de la station de métro, et voilà il faut que ce soit gros, sur du 13 étages, du 300 bien !

On est tous convaincus ce qu'on cherche c'est ce modèle développeur opérateur, contracteur et animateur et pas le choix parce que voilà on contente tous les stakeholders, voilà pour l'argent que le landuser va payer. Nous on veut qu'il soit content pour qu'il paye plus et reste dans le flat, voilà c'est cynique mais c'est ça. La valeur d'usage le fait de tout maximiser c'est n'importe quoi, on l'a perdu parce qu'on a segmenté, chacun a sa petite partie qui lui revient, et c'est pour ça que le développeur opérateur il est là.

Un bureau comme ça (ici), on est pas mal ?

M.A : On est pas mal

Imagine le truc, il est ouvert de 8h du mat à 20h on va se ballader ensemble là à 18h, faire le tour, il n'y a personne, plus une salle de réunion qui va être prise, le 11^e vous avez vu la vue, bon plus rien vide et les étages 12, 12h par jours, 220 jours par an, 35% de la capacité du bâtiment, si tu considères que dansces 35% les salles de réunion sont utilisées à 60%, les salles de RUE à 20% et les espaces communs à 10% et les espaces partagés à 50% ça fait qu'on utilise le bâtiment à 15%, c'est le modèle de tout marché destructif. C'est un des marchés où il y a le plus d'argent au monde, l'immobilier, et on se retrouve avec un bâtiment utilisé 15% de son temps

M.Dr : Mais c'est un problème de gestion ?

Il y a des stakeholders qui sont différents pour les trucs et moi je dis il faut mettre des cartes de touriste de japonais ou... pour qu'ils dinent là, ici on a tout ce qu'il faut dans la cuisine et on peut pas parce que dans notre bail locatif on peut pas le fermer, ça veut dire que si moi j'opère et développe ce bâtiment je génère deux fois plus d'income et je ne parle pas de l'utiliser 100% juste de 15% à 30%. Mais voilà il faut récupérer l'ownership du problème, en doublant l'income après le prix du terrain il est exponentiel. Mais bon voilà c'est pareil pour tout la valeur d'usage, de maximiser la valeur d'usage

mais de quoi, n'importe quoi, c'était quelque chose de vrai avant mais on l'a perdu parce qu'on a segmenté les responsabilités de chacun, donc c'est pour ça qu'aujourd'hui la figure du développeur opérateur... Je ne dis pas que le monde entier va changer vers ce mode là mais

M.Dr : Oui après les clients ont plusieurs besoins....

Justement alors, faisons que nous on fasse du logement, du privé, du bureau dans le même bâtiment et faire des espaces communs que tu partages...

M.Dr : Et ça c'est en train d'arriver ?

Oui le bâtiment juste en face là pas mal du tout, co-working, co-living, student accomodation mais super high profile, apparts hôtel donc on est dans le mix use total sur tout le bâtiment, on parle toujours de liquidités, combien on peut le vendre, et donc combien quelqu'un va l'acheter, c'est de l'urban lest c'est ça.

M.Dr : Et du coup du côté de vos projets est ce que vous savez un peu qui va acheter dans ces bâtiments, des informations sur les acheteurs, résidents ou non, est-ce que vous vendez en tranche ?

On essaye mais non non on est plus sur la London Guide on sait le nombre de 2 bed 3 bed qu'ils veulent, on va faire très peu de studio dans ce genre de produits, très peu de 4 bed, 1 2 3 bed mais on ne va pas trop se poser la question de qui va habiter dedans parce que on est pas un pur player, one ne va pas vendre jusqu'au particulier, en bloc, des housing associations, des bailleurs donc ou des développeurs immobiliers qui vont acheter en bloc, et les vendre à l'unité plus tard, ou à des PRS Operator. Mais c'est vrai que j'aimerais m'intéresser plus à l'usage, bon la target c'est déjà une chose mais ce serait de savoir qui utilise vraiment nos bâtiments et dans le PRS ont visent beaucoup le young Professional mais j'aimerais bien voir l'usage qu'ils en font, est-ce que ce sont des gens qui ont de l'argent...

M.Dr : Est-ce qu'il y a des enfants ?

Eh bien nos opérateurs en ont un peu mais nous pas beaucoup...

M.Dr : Mais vous faites des enquêtes de qualité des choses comme ça ?

Non non c'est presque scandaleux mais on n'est pas les opérateurs, même si c'est toujours important de comprendre les mécanismes, les raisons pour lesquelles les gens les louent...

M.Dr : Oui vous les construisez...

On est assez jeunes même si on joue avec des milliards, 1000PRS, 2000student accomodation et 500 logements, c'est vrai qu'il y en a encore beaucoup en chantier mais c'est vrai qu'on n'a pas trop encore trop mis en place de...on a quand même quelque gardes fous, on vend quand même en bloc avant d'acheter, si on n'arrive pas à vendre on n'arrive pas à acheter. Ils nous le dit ce qu'il achète cher notre client, voilà pour maximiser la valeur de ton bloc je veux un max de dual units ou studios. Pour Bouygues Immo c'est que ça, là où on vend de l'appartement au particulier.

En UK à vrai dire, un peu comme en France ça marche, les prix ont tous explosé, les gens se battent pour rentrer, c'est un peu triste parce que ça permettrait de bien comprendre l'usage

M.A : Pourquoi cette offre est-elle si basse ? Bien qu'à Londres ce soit la même chose qu'à Paris, ce serait à cause du land-banking ?

Ah le land banking il est énorme, c'est un gros problème, en France c'est interdit, disons c'est l'usage, le terrain n'a pas de valeur, ce n'est que de la valeur que tu vas en tirer du permis de construire. C'est vrai qu'en France c'est deux neurones, tu as un terrain il a une valeur, est-ce que les gens vont se battre à 8000 ou 8500 et celui qui va parier sur les 5% de plus que l'autre va avoir le terrain, il va tout de suite avoir un archi pour lui donner la skeem optimum qu'il peut avoir, nous en UK la skeem

optimum tu l'as jamais, bah parce que tu veux toujours essayer d'aller plus haut, d'aller plus large, oui puisque c'est que de la négociation avec le planneur, donc tu mets aussi plus de temps à te convaincre toi-même que t'as la bonne valeur et après en France tu vends 30% des logements avant d'acheter le terrain, donc les développeurs ont presque zéro risques donc ils peuvent s'étaler, en UK quand t'achètes un terrain et que tu l'as pas développé, tu peux pas te permettre d'avoir 20 terrains...

M.Dr : Donc le marche encourage moins les monopoles...

Oui c'est sûr, plus feuilleté, tout le monde se dit je vais faire un peu d'argent

M.Dr : Et c'est le cas à la fin ?

Oui oui il y a plein de développeurs, plus de players

M.Dr : Oui parce qu'en France voilà ça crée des situations où on a des partenaires plus privilégiés qui ont l'air assez solides...

Oui mais en France ont construit à 1500 le m² et ici c'est plus 2800 et en France les Nexity, Bouygues Immo ils sortent 7% de marge, c'est très raisonnable par rapport aux risques qu'ils prennent, bon pas beaucoup en vrai avec des marges assez stables mais en UK c'est des marges à deux chiffres, ça n'existe pas de faire moins de 20% sinon t'es une brêle, du moins dans ton target, mais parce que sur la longueur Bouygues Immo n'ont pas perdu d'argent alors que c'est un développeur et qu'ils sont censé en perdre pendant les crises, et du coup je pense qu'on a des accessions plus abordables, à terme, on est dans les mêmes normes de construction mais ça coûte deux fois plus cher ici, après les qualités sont pas les mêmes, quand tu vends un bâtiment d'abordable c'est pas la même chose qu'en France, on est sur du beaucoup plus haut standard, et même de finition et tout... Mais attention en abordable hein !

M.Dr : Mais attendez l'intérêt pour des promoteurs pour faire du profit c'est de vendre dans des choses plus cheap, en France par exemple alors pourquoi en Angleterre ?

Ah mais je suis d'accord mais les planeurs, sont très demandeurs, sur les façades, les matériaux de façades...

M.A : Mais vous êtes quand même en position de force, s'ils vous demandent terra cotta italienne bon vous allez les stopper, il y a des poursuites légales ?

Ah non non mais ils tiennent bien la baraque, ils nous empêchent d'avoir le permis, il demande au permis que soient contenus les matériaux de façade. En Angleterre on ne triche pas trop quand même... En France l'entreprise générale elle a tous les droits on se trompe pas trop, elle décide tout, ses séquences de travail, comment elle va faire, étanchéité etc... en UK ce sont les consultants qui déterminent tout ça, l'entreprise elle construit elle ne désigne pas.

M.Dr : Mais du coup du côté place-making c'est là qu'on va avoir un contre-poids plus fort du côté des municipalités tandis que là...

Oui oui, pour vous dire pour 1000 logements sociaux ici on est à 2200, en France 1200, alors que voilà hein Manpower est au même prix, on a juste à traverser la mer... Alors là dedans il y a le design cost, le prix de tous les consultants sur le design, pour un design & build hein, bon après tout ce qui est plancher ameublement des logements sociaux, qui va être plus high profile ici, donc là il faut suivre la grille des bailleurs... et après... bon moi je suis allé visité des projets Bouygues Immo à paris et j'ai vraiment été stupéfié, la sous-qualité... mais pas parce que c'est Bouygues hein, c'est un effet de masse tout le monde fait comme ça... après voilà c'est peut être aussi ce qui rend abordable achetable, Ginko à bordeaux...

Merci pour votre lecture.