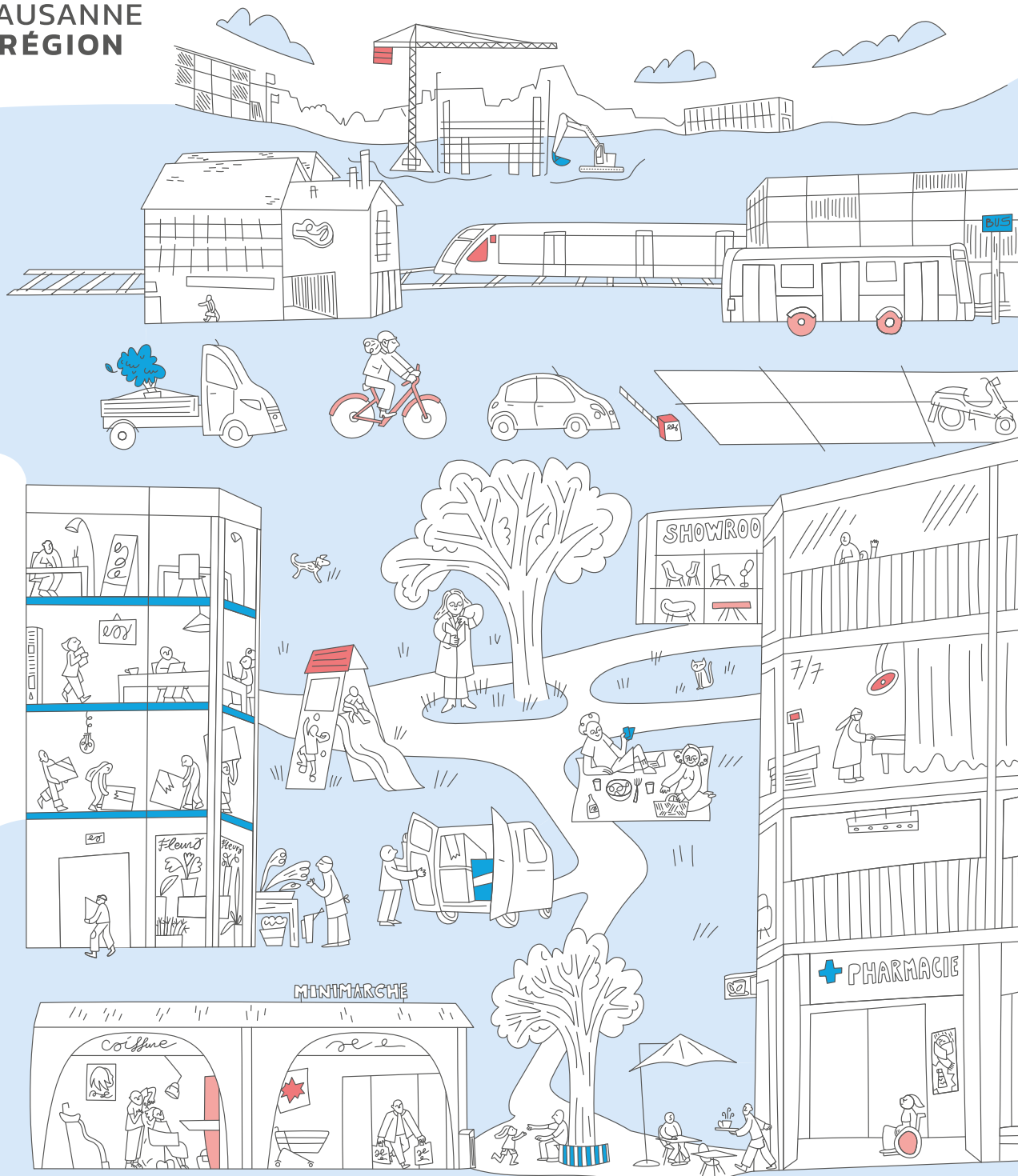




Les besoins immobiliers des entreprises : freins et leviers pour une économie forte et durable

Guide pour les communes

SOMMAIRE

Mot de Lausanne Région	5
L'ÉCONOMIE RÉGIONALE SOUS LA LOUPE	6
Les demandes en surfaces d'activités	9
La nature de l'activité dicte le besoin	10
Critères d'implantation	12
Impacts sur le territoire	13
Tendances	13
À CHAQUE OBSTACLE UNE SOLUTION	14
Les freins à l'implantation et au développement	15
Mesures : les leviers d'action	18
EXPLORER LES FAMILLES D'ACTIVITÉS EN QUINZE FICHES	21
Petit artisan local	22
Grande entreprise industrielle	24
Petite entreprise locale de bureau	26
PME, start-up/scale-up	28
Grande entreprise multinationale, siège social	30
Succursale de grande entreprise, back office	32
Grande entreprise en ZA autre que bureaux	34
Commerces et services de proximité de rez-de-chaussée	36
Commerces et services de proximité en rez ou en étages	38
Petits commerces spécialisés délocalisables de rez-de-chaussée	40
Commerce de destination des rues commerçantes de centre-ville	42
Commerce de destination périphérique	44
Services de destination loisirs/sport	46
Hôtellerie/para-hôtellerie	48
DÉFIS STRATÉGIQUES ET RECOMMANDATIONS	50
L'ancrage territorial : un enjeu à soigner	51
Fidélisation des entreprises à haute valeur ajoutée	52
Problématique des vitrines vides	53
Besoins de stockage des activités économiques	54
Publications de Lausanne Région	56



Vous trouvez ce document en ligne sur :
www.lausanneregion.ch/publications-2021-2026

MOT DE LAUSANNE RÉGION

D'un côté des espaces vides en quête d'entreprises prêtes à les investir et de l'autre des acteurs économiques qui cherchent, parfois vainement, à s'installer dans la région ou qui ont besoin de s'y agrandir. Les communes le constatent et l'analyse du marché le confirme : un déséquilibre persiste entre l'offre disponible et la demande réelle de certaines catégories d'entreprises en matière de surfaces d'activités et d'immobilier. En effet, l'offre n'est pas toujours adaptée aux besoins des acteurs économiques, tant en termes de localisation que de typologie et de conditions d'accès. Un décalage qui se traduit par des projets d'implantation ou de développement qui peinent à aboutir, avec le risque de voir des entreprises contraintes de quitter le territoire, ou encore une sous-utilisation de certaines zones d'activités.

Cette situation fragilise le tissu économique et freine la création d'emplois, mais elle révèle aussi une marge de progression. Le présent guide vise à transformer cette tension en opportunité en clarifiant les besoins des acteurs économiques, ainsi qu'en mettant en évidence les leviers d'action des communes et de coopération à l'échelle régionale.

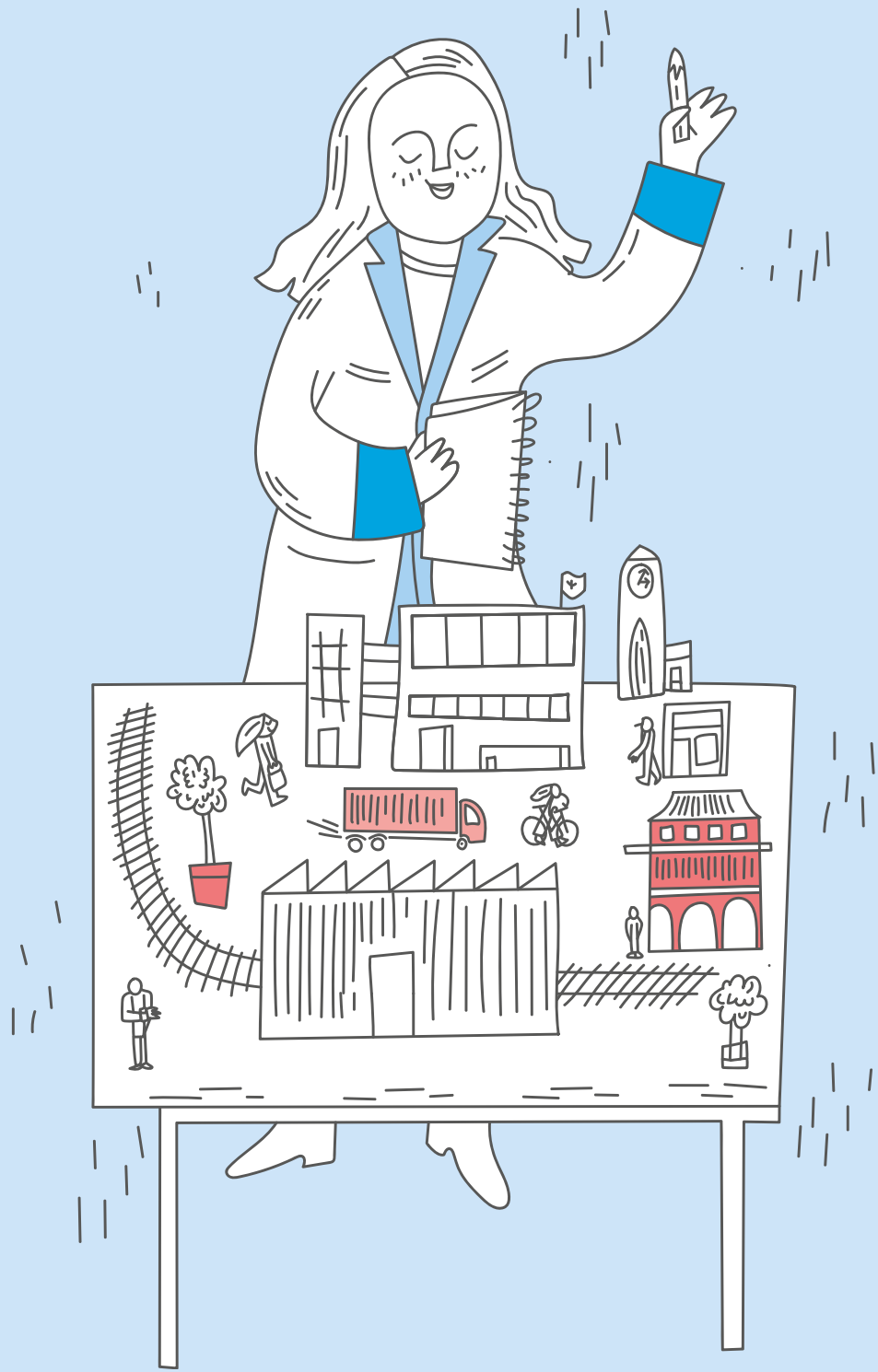
Le guide pratique « Les besoins immobiliers des entreprises : freins et leviers pour une économie forte et durable » propose une définition et une description de quinze familles d'activités économiques représentatives. Chaque famille est décrite à travers une fiche permettant d'identifier rapidement les besoins spécifiques qui conditionnent son choix d'implantation. Véritable grille de lecture à l'attention des autorités communales, ces quinze fiches thématiques permettent aux communes de qualifier de façon pratique et simplifiée la nature des demandes qu'elles reçoivent et orienter leurs actions en conséquence. Ceci aussi bien de façon proactive (face à des promoteurs, par exemple) que réactive (face à des demandes spécifiques d'entreprises). Ces fiches sont complétées par un diagnostic du marché local et une série de recommandations ciblées sur les principaux défis stratégiques de la région.

Ce guide a également pour ambition d'identifier des solutions concrètes face aux obstacles que peuvent rencontrer ces acteurs économiques. Il identifie les principaux freins à l'implantation ou à la pérennisation des activités sur le territoire, et suggère des mesures susceptibles de lever ces barrières. Tous ces éléments ont pu être mis en lumière grâce aux partages d'expériences des communes de Lausanne Région, au mandat d'étude confié au bureau CBRE, à la collaboration du Service de la promotion de l'économie et de l'innovation du Canton de Vaud (SPEI) et d'Innovaud, ainsi qu'à l'engagement des membres de la commission Promotion économique. Lausanne Région les remercie chaleureusement.

En offrant une compréhension partagée des attentes des entreprises, ce guide a l'ambition de favoriser la coordination entre les différentes communes et la mutualisation des efforts à l'échelle régionale. Il propose une lecture des enjeux et un appui concret pour construire, de manière coordonnée, les conditions d'un développement économique durable et maîtrisé, concordant ainsi fondamentalement avec les valeurs et les missions de Lausanne Région.

L'économie régionale sous la loupe

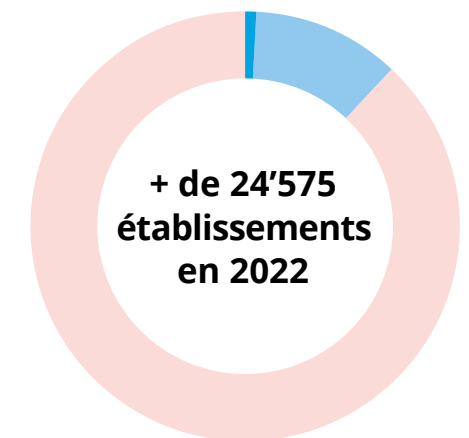
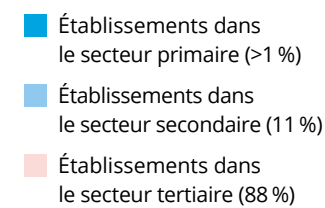
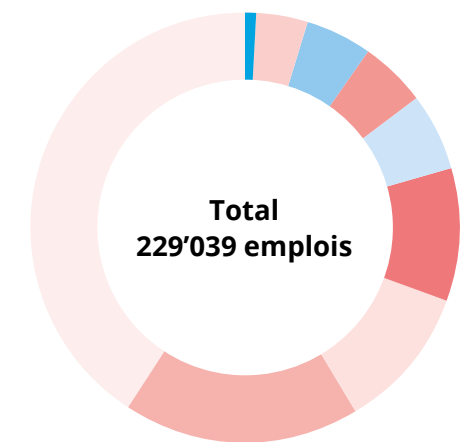
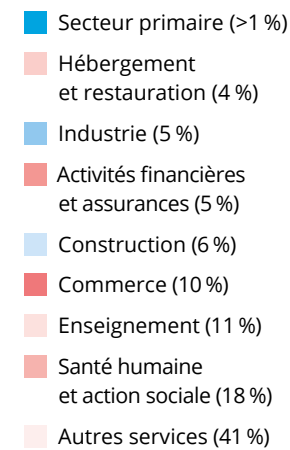
Le cœur de ce guide repose sur une série de fiches techniques réalisées pour quinze familles d'activités représentatives. Pour les concrétiser, il a d'abord fallu passer sous la loupe l'économie régionale. Présenter la situation existante, ainsi que les critères déterminants pour les entreprises et les impacts au niveau des communes. Entreprises établies ou nouvelles entreprises? Économie tournée vers l'extérieur ou plutôt en réponse aux besoins de la population locale? Ce chapitre revient sur ces notions tout en introduisant les informations qui constituent la grille de lecture des quinze fiches.



La région joue un rôle clé dans le développement économique du canton en couvrant 47 % des emplois vaudois, avec près de 230'000 postes se trouvant sur le territoire des 27 communes de Lausanne Région.

Le secteur tertiaire est le moteur de l'économie régionale, avec une forte concentration d'emplois dans les services, la santé, l'enseignement et le commerce. Entre 2011 et 2022, les emplois ont augmenté de 18,7 %, atteignant 229'039 postes équivalents plein temps (EPT). Cette croissance est principalement due au secteur tertiaire, qui a progressé de 21 %, avec des hausses notables dans la santé (+45,5 %) et l'enseignement (+23,1 %), tandis que l'industrie a décliné de 8,9 %. Le secteur primaire, malgré un taux faible, reste une composante du tissu économique régional.

Emplois par branche économique, Lausanne Région – Source OFS STATENT 2022



La population régionale a augmenté de 13 % depuis 2013, légèrement plus rapidement que la moyenne cantonale. Cette dynamique démographique a un impact sur le foncier et les infrastructures, renforçant la demande en surfaces résidentielles et économiques.

La densité d'activités et la rareté relative des surfaces d'activités économiques dans la région amplifient la tension sur les prix et compliquent l'installation ou le maintien des activités à faible marge (industrie légère, artisanat, logistique). Ces évolutions mettent en lumière un risque d'éviction progressive de certaines catégories d'activités.

La dynamique entrepreneuriale reste solide, avec une croissance du nombre d'établissements (+24 % sur dix ans, légèrement au-dessus de la moyenne cantonale) et près de 11'500 créations d'entreprises depuis 2019. Toutefois, le taux de survie des entreprises reste bas (<50 % à cinq ans), révélant un tissu entrepreneurial dynamique, mais nécessitant un soutien ciblé pour en consolider les acquis et assurer un développement durable.

LES DEMANDES EN SURFACES D'ACTIVITÉS

Le marché de l'immobilier d'activités dans la région lausannoise est marqué par une dynamique complexe, influencée par une diversité de facteurs de demande émanant des entreprises. Au cœur du contexte se trouve une notion essentielle, celle des surfaces d'activités économiques. Un terme qui désigne les espaces dédiés à l'accueil, au développement ou à la relocalisation des entreprises : ateliers, bureaux, locaux artisanaux, dépôts, zones logistiques. Ces surfaces constituent un levier structurant pour l'ancrage des entreprises sur le territoire. Dans ce contexte, les communes cherchent à attirer de nouvelles entreprises et à fidéliser durablement les activités existantes, afin de préserver et développer l'emploi local.

Les demandes des entreprises peuvent être classées en deux grandes catégories :

- **Les demandes externes**, qui proviennent de nouvelles entreprises souhaitant s'implanter sur le territoire, souvent motivées par des opportunités de croissance.
- **Les demandes internes**, issues d'entreprises déjà présentes localement, qui cherchent à se relocaliser ou à consolider leurs activités au sein du territoire.

L'analyse actuelle montre que la majorité des demandes d'implantation dans de nouvelles surfaces est de nature interne, ce qui souligne l'importance de répondre aux besoins des entreprises déjà établies pour assurer leur ancrage durable.

Par ailleurs, cette demande s'inscrit dans un contexte de forte concurrence entre les surfaces disponibles, exacerbée par les tendances, listées ci-dessous, du marché immobilier d'activités :

- une hausse des taux de vacance dans certains segments (bureaux, commerces, locaux industriels et logistiques) selon les localisations ;
- une augmentation du nombre de projets en cours de développement ;
- une obsolescence croissante d'une partie du parc immobilier existant, qui ne répond plus aux standards fonctionnels ou environnementaux attendus par les entreprises ou les normes actuelles.

À cela s'ajoute un **manque d'offre adéquate de surfaces d'activités**, dû à plusieurs facteurs structurels :

- la tertiarisation croissante et la résidentialisation du territoire, qui réduisent les surfaces disponibles pour certaines activités économiques ;
- le niveau élevé des prix et des loyers, qui rend difficile l'implantation d'activités productives, artisanales ou à faible marge ;
- la lenteur des processus de planification et les oppositions fréquentes, qui retardent la mise à disposition de nouvelles surfaces, quand elles ne les empêchent pas tout simplement.

Enfin, les communes doivent faire face à une **concurrence territoriale à différentes échelles** pour attirer et garder les entreprises. Cette concurrence est d'abord intrarégionale et s'exerce entre les communes de Lausanne Région. Mais c'est également une réalité au niveau cantonal (entre les différentes régions du canton de Vaud), intercantonal, notamment dans les cantons limitrophes et bien sûr international. Dans un contexte de globalisation des activités économiques, ce dernier point reste fondamental.

LA NATURE DE L'ACTIVITÉ DICTE LE BESOIN

Les demandes d'implantation ou de relocalisation exprimées par les entreprises varient fortement selon la nature de l'activité, la taille de l'entreprise, son modèle économique ou encore son degré de dépendance à des infrastructures spécifiques.

L'économie productive regroupe ainsi les activités qui créent de la richesse au-delà du territoire où elles sont implantées. Il s'agit notamment de l'industrie, de la logistique, des technologies, de la finance ou encore du tourisme d'affaires. Ces entreprises exportent des biens ou des services, génèrent de la valeur ajoutée nette et contribuent au positionnement économique régional ou global du territoire.

L'économie résidentielle, quant à elle, comprend les activités tournées vers les besoins de la population locale : commerces, services, restauration, soins, prestations de proximité. Ces entreprises consomment le revenu généré localement, participent au fonctionnement quotidien de la région et jouent un rôle central dans la qualité de vie.

Grille de lecture croisée identifiant quatre configurations d'activités, chacune associée à des besoins d'implantation et à des conditions d'accueil spécifiques

	Composition	Économie	Territoires		
ÉCONOMIE PRODUCTIVE	Industries	• Créent la richesse du territoire	Zones d'activités	GLOBAL ↑	
	Finances	• Exportent des biens et services	Centres d'affaires		
	Assurances	• Induisent la croissance de la population par opportunité d'emplois qualifiés dans la région	Clusters		
	Tourisme		Pôles de compétences		
ÉCONOMIE RÉSIDENTIELLE	Commerces	• Consomment le revenu gagné par la population et les entreprises pour les services de proximité	Tissus urbains denses ou diffus	LOCAL ↓	
	Services		Centres régionaux et locaux		
	Restauration	• Contribuent à l'activité résidentielle et au fonctionnement de la ville	Accessibilité locale		
	Prestataires locaux				

Dans ces deux catégories, le **rayonnement de l'activité est un autre élément fondamental de la définition des besoins des entreprises**. Certaines s'inscrivent en effet dans une logique **locale ou de proximité**, tandis que d'autres ont une portée **régionale ou de destination**.

L'économie productive comprend d'une part des activités locales, souvent portées par de très petites entreprises (TPE) ou de petites et moyennes entreprises (PME) de proximité (artisans, dépôts, petites structures de fabrication ou de maintenance), avec des besoins en surfaces fonctionnelles, accessibles et abordables. Mais d'autre part, elle comprend également des activités régionales, à forte valeur ajoutée ou à rayonnement interrégional (industries spécialisées, entreprises technologiques, logistique à grande échelle, services exportateurs), avec des exigences plus élevées en matière d'accessibilité, de localisation stratégique ou de visibilité.

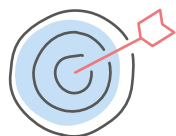
Au sein de l'économie productive, les entreprises sont aussi différenciées selon le type d'activité (secondaire ou tertiaire) et le niveau de valeur ajoutée (fort ou faible), ce qui influence directement leurs besoins en termes de localisation, d'infrastructures et de services.

De la même façon, **l'économie résidentielle** se décline en deux sous-ensembles. Premièrement, les activités résidentielles locales, comme les commerces et services de proximité (boulangerie, coiffeur, soins, garde d'enfants), qui s'insèrent dans un tissu urbain dense ou diffus, souvent en rez-de-chaussée ou dans les centralités de quartier. En second lieu, les activités résidentielles régionales, dites aussi de destination (restaurants spécialisés, lieux de loisirs, commerces thématiques, établissements de santé ou de formation privés), qui attirent une clientèle plus large et nécessitent une bonne accessibilité régionale, des infrastructures adaptées et une gestion des flux.

Dans l'économie résidentielle, la distinction repose aussi sur la nature de l'activité (essentielle ou non essentielle) et le type d'activité (commerce ou services). Cela permet d'identifier les attentes en matière de centralité, d'accessibilité ou de flux de clientèle.

CRITÈRES D'IMPLANTATION

Les critères d'implantation ci-dessous permettent de qualifier les attentes des différentes familles d'activités de la région de manière fine et systématique. Cela tout en identifiant également les leviers d'action les plus pertinents pour répondre à leurs besoins, mais aussi pour mieux anticiper les conditions à réunir afin d'assurer une implantation durable, compatible et économiquement viable à l'échelle du territoire.



Motivation de la demande

La nature plus ou moins locale de l'activité permet de distinguer les demandes internes (issues d'entreprises déjà présentes sur le territoire) des demandes externes (nouvelles entreprises souhaitant s'implanter). Cette distinction oriente ensuite les stratégies d'accueil et d'accompagnement.



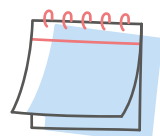
Utilisation des espaces

Les entreprises expriment des besoins variés en matière de typologie de bâtiments (bureaux, ateliers, entrepôts, etc.) et de modalités d'occupation. Certaines recherchent des espaces partagés, d'autres souhaitent construire leurs propres locaux, ce qui implique des besoins fonciers spécifiques.



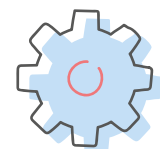
Localisation

Les exigences varient selon les familles en termes d'accessibilité, de micro ou macro localisation, de proximité avec les transports publics ou les axes routiers, de disponibilité de places de stationnement, et selon leur degré d'ancrage territorial. Certaines zones de Lausanne Région seront donc plus ou moins attractives selon les familles.



Calendrier

Les besoins d'implantation peuvent s'inscrire dans des temporalités différentes. Certaines entreprises ont des projets à court terme, d'autres à moyen ou long terme. De plus, certaines familles expriment des besoins d'évolutivité, avec la possibilité d'extension sur site ou de relocalisation future.



Configuration des espaces (immobilier)

L'aménagement des bâtiments est un facteur déterminant. Pour certaines familles, la localisation en rez-de-chaussée est indispensable (commerces, services publics, activités logistiques légères), alors que d'autres peuvent fonctionner à l'étage. L'adaptabilité des locaux, leur accessibilité, ou encore leur hauteur sous plafond sont autant de facteurs qui pèsent dans la balance.



Prix (plafond financier)

Le coût des loyers ou des surfaces est l'un des freins les plus fréquemment mentionnés par les entreprises. Le degré de sensibilité au prix varie selon les modèles économiques des familles (activités à faible marge, entreprises en croissance, structure artisanale, etc.), influençant leur capacité à s'implanter dans certaines zones ou à accéder à certains types de locaux.

IMPACTS SUR LE TERRITOIRE

L'implantation potentielle d'une famille d'activités sur le territoire peut avoir des impacts variés sur celui-ci. Ces effets peuvent être perçus de manière positive ou négative selon les contextes, la nature de l'activité, la sensibilité du tissu local et la capacité d'adaptation du territoire.

Dans de nombreux cas, l'accueil d'une nouvelle activité ou le développement d'une entreprise existante constitue une opportunité de revitalisation pour une zone ou un quartier. Parmi les effets les plus fréquemment observés, l'on retrouve la création d'emplois directs ou indirects ; le renforcement de la vitalité économique et commerciale ; la régénération urbaine grâce à l'occupation de vitrines vides, de friches ou encore de bâtiments sous-utilisés ; et enfin la constitution de nouvelles polarités, porteuses d'identité et de mixité fonctionnelle. Cependant, certaines implantations peuvent également susciter des effets à anticiper. Parmi ceux-ci, on compte notamment les nuisances potentielles liées au bruit, aux odeurs ; l'augmentation possible du trafic routier ou logistique ; la pression sur les infrastructures locales, avec par exemple des enjeux de stationnement ou de voirie.

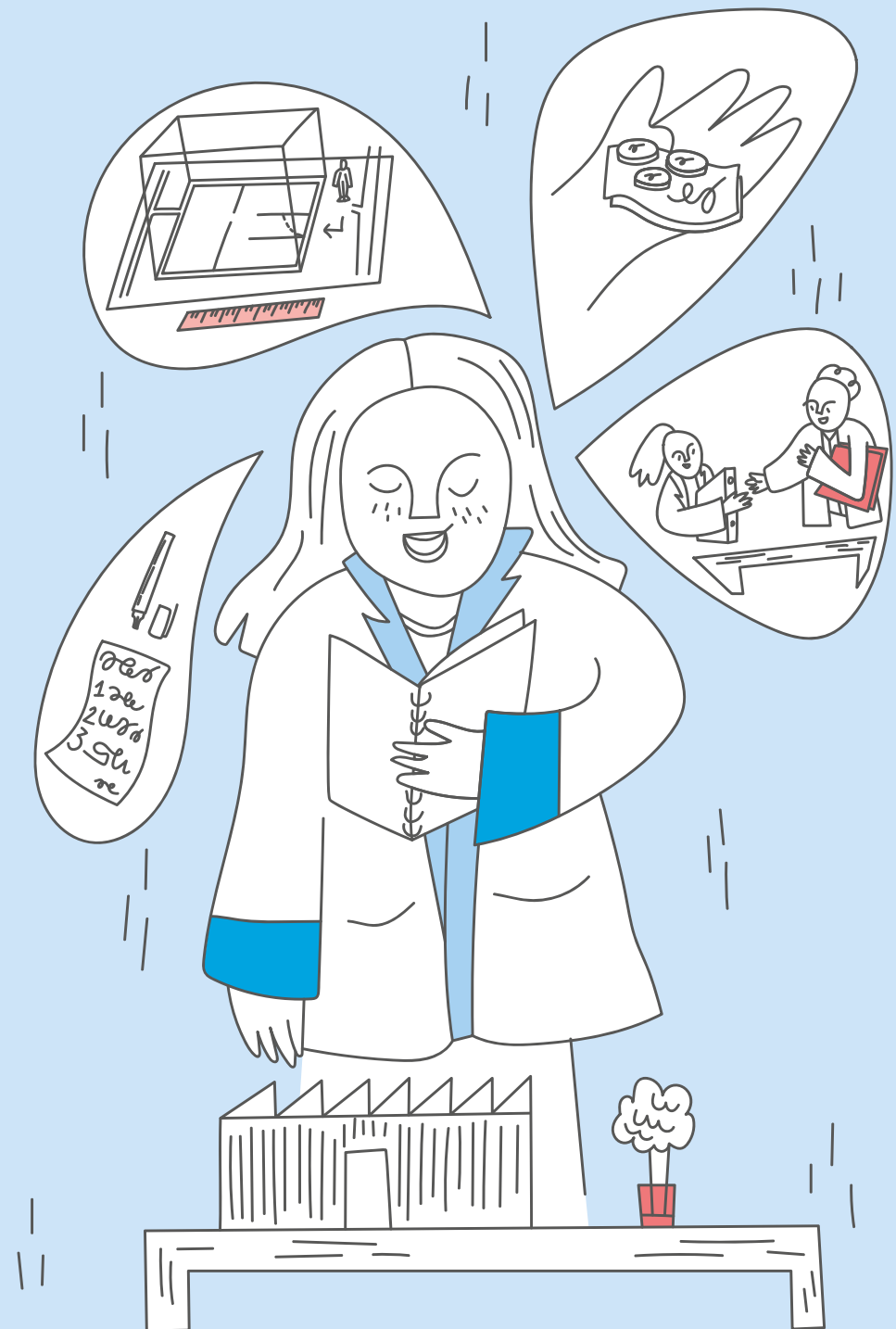
Ces impacts ne sont pas nécessairement bloquants. Ils doivent être intégrés en amont des réflexions de planification, afin d'identifier les conditions d'accueil compatibles et les mesures d'atténuation possibles et ainsi concilier développement économique et qualité de vie.

TENDANCES

Par ailleurs, chaque famille d'activités est influencée par des tendances sectorielles, technologiques ou sociétales qui conditionnent en partie leur dynamique d'implantation. Ces tendances peuvent agir comme des moteurs ou des freins, selon les cas. Comprendre ces tendances permet d'anticiper les besoins futurs et d'adapter les politiques publiques pour accompagner les mutations économiques de manière proactive.

- Évolutions des modes de consommation ou de production.
- Transition numérique, qui modifie les modèles d'affaires, les besoins en logistique et les modalités de travail (télétravail, flex-office).
- Transition écologique, qui impose des normes environnementales nouvelles, des exigences en mobilité durable et une rationalisation de l'empreinte foncière.
- Nouvelles attentes en matière de flexibilité, de proximité ou de durabilité, tant du côté des entreprises que des utilisatrices et utilisateurs ou des collectivités.

À chaque obstacle une solution

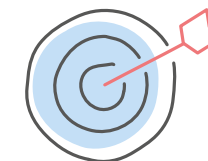


La compréhension des besoins des entreprises ne se limite pas à la description de leurs contraintes. Elle intègre également l'identification des freins potentiels à leur implantation ou à leur pérennisation sur le territoire. Ces freins découlent directement des critères d'implantation, des tendances sectorielles et des impacts identifiés précédemment. Chaque famille d'activités est ainsi confrontée à des obstacles spécifiques, dont l'intensité varie selon les cas. De manière générale, les principaux freins relèvent de la disponibilité et de la qualité de l'offre foncière et immobilière sur le territoire.

L'analyse met en évidence cinq conditions clés pour que l'implantation d'une activité sur le territoire soit possible et durable. L'absence de certaines de ces conditions peut compromettre l'implantation ou la pérennité d'une activité. Dans ce cas, la condition en question devient un frein. C'est pourquoi chaque fiche thématique intègre une liste des freins pertinents pour l'activité en question, permettant d'identifier rapidement les points de vigilance et les leviers d'action à mobiliser.

Cette approche vise à outiller les communes pour qu'elles puissent anticiper les blocages et mettre en place des mesures facilitatrices ciblées, en fonction des profils d'entreprises et des réalités locales. Ainsi, comme les freins, ces propositions de mesures sont également insérées dans les fiches thématiques.

LES FREINS À L'IMPLANTATION ET AU DÉVELOPPEMENT



ADÉQUATION ENTRE L'OFFRE ET LA DEMANDE

La première série de freins concerne la correspondance entre l'offre immobilière disponible et la nature de la demande exprimée. Plusieurs familles d'activités sont confrontées à une pénurie de surfaces adaptées, ce qui limite leurs possibilités d'implantation ou d'évolution sur le territoire. Trois cas de figure se distinguent :

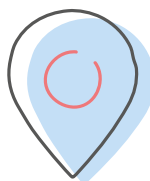
- **Manque de surfaces brutes de plancher sur le marché**
Selon les familles d'activités, un déficit de surfaces d'activités disponibles peut freiner les projets d'implantation, notamment dans le cadre de déménagements ou d'extensions d'entreprises déjà présentes sur le territoire.
- **Manque de surfaces ou de terrains à usage mono-utilisateur**
Certaines familles d'activités rencontrent un manque de terrains adaptés, en particulier pour les entreprises en phase d'implantation initiale. Ce déficit peut décourager leur arrivée.
- **Manque d'offres à la vente ou pour la propriété en droit de superficie (DDP)**
L'acquisition ou la détention de locaux constitue parfois un prérequis, notamment dans une logique patrimoniale ou d'ancrage à long terme. Or, les biens à vendre sont rares dans la région.



DIMENSIONNEMENT : CRITÈRES D'UTILISATION/IMMOBILIER

La seconde série de freins concerne la capacité des surfaces disponibles à répondre aux besoins opérationnels des entreprises en termes de taille, de fonctionnalité et de qualité d'usage. Même lorsque des locaux ou des terrains sont présents sur le marché, ils ne sont pas toujours adaptés aux exigences spécifiques des activités. Quatre freins principaux sont identifiés :

- **Taille du site insuffisante et manque d'évolutivité**
La parcelle ou le bâtiment ne permet pas l'implantation d'entreprises recherchant de grandes surfaces, ni leur éventuelle extension future sur site.
- **Manque de fonctionnalité et de flexibilité des surfaces offertes**
Les besoins des branches doivent se refléter dans la conception des bâtiments : hauteurs sous plafond, charges au sol, accès plain-pied, privatisation ou mutualisation des espaces d'activités, surfaces extérieures pour les livraisons, etc.
- **Vétusté des locaux d'activités**
Des locaux anciens ou obsolètes, bien que plus abordables, peuvent rebutter les entreprises sensibles aux critères ESG (environnement, social, gouvernance) et soucieuses du bien-être de leurs employées et employés.
- **Manque de places de parc (privées + publiques)**
L'insuffisance d'offre de stationnement, tant pour le personnel que pour les personnes en visite, peut constituer un frein, notamment dans les zones peu ou mal desservies par les transports publics.



LOCALISATION

La localisation constitue un critère déterminant dans la décision d'implantation d'une entreprise. Elle influe sur l'accessibilité pour la clientèle, les collaboratrices et les collaborateurs, les partenaires logistiques, mais aussi sur l'image de marque, la visibilité, ou encore les synergies possibles avec d'autres acteurs. Plusieurs types de freins peuvent apparaître à ce niveau :

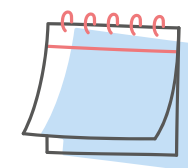
- **Manque d'accessibilité TIM/autoroute**
Les surfaces d'activités ou terrains situés trop en retrait des grands axes routiers ou des sorties d'autoroute sont peu attractifs pour certaines familles d'activités. Concernant le territoire couvert par Lausanne Région, la majorité des sites d'activités sont toutefois bien desservis.
- **Manque d'accessibilité en transports en commun**
Les surfaces d'activités trop éloignées des réseaux de transports publics sont peu attractives pour de nombreuses familles d'activités.
- **Manque de centralité/intensité**
Selon les branches, un certain niveau de représentativité, d'image et de densité urbaine (présence d'aménités, de services, ou effet de cluster avec d'autres activités) est nécessaire pour attirer la clientèle et le personnel.
- **Restrictions réglementaires**
Parfois, le cadre réglementaire rend l'implantation impossible (zones d'affectation, indices, gabarits, usages autorisés). La résolution de cette difficulté est alors longue et incertaine, sauf ajustements ciblés ou projets dérogatoires.
- **Acceptabilité : activités non souhaitées**
Certaines activités, en raison de nuisances ou d'une faible densité d'emplois, peuvent susciter l'opposition des communes ou de la population, compromettant leur implantation.



PRIX (PLAFOND FINANCIER)

Le prix des surfaces, en location comme à l'achat, constitue un critère de faisabilité déterminant pour de nombreuses entreprises. Si certaines structures peuvent intégrer des loyers élevés dans leur modèle d'affaires, d'autres, en particulier les petites entreprises, les structures artisanales ou les commerces de proximité, rencontrent des limites financières importantes. Deux types de freins sont fréquemment observés sur le territoire :

- **Loyers/prix trop élevés**
La capacité financière des entreprises à assumer les loyers ou prix du marché, notamment pour des surfaces neuves ou situées en zone centrale, peut être insuffisante selon la branche et la taille de l'entreprise.
- **Difficultés de négociation entre locataires et propriétaires**
La pérennité d'une activité, notamment en zone résidentielle, peut être fragilisée par des conditions locatives devenues défavorables (hausses de loyer, refus d'aménagements, etc.).



CALENDRIER

La temporalité dans laquelle l'accès aux surfaces est possible constitue un enjeu crucial. La capacité à proposer des locaux disponibles au bon moment, en cohérence avec les contraintes temporelles des porteuses et porteurs de projet, peut faire la différence entre une implantation réussie et un projet abandonné. Deux types de décalages sont particulièrement fréquents :

- **Inadéquation temporelle entre l'offre (future) et la demande (actuelle)**
Les petites entreprises ne disposent que d'une visibilité à court terme sur leurs besoins et peinent à se projeter dans des locaux encore en phase de permis ou de chantier.
- **Temps de planification trop long pour une demande d'implantation**
Le délai entre le dépôt d'une demande d'implantation (notamment pour une grande entreprise sur un site propre) et sa concrétisation peut être trop long, décourageant ainsi le projet.

MESURES : LES LEVIERS D’ACTION

Les mesures proposées ci-dessous répondent aux freins identifiés précédemment. Elles visent à créer les conditions favorables à l’implantation ou à la pérennisation des entreprises sur le territoire de Lausanne Région.

Ces mesures sont regroupées en **quatre grands axes d’intervention** qui reprennent les domaines concrets dans lesquels les communes peuvent agir pour faciliter l’implantation d’entreprises et la pérenniser.

L’impact de chaque mesure est directement lié à l’importance du frein auquel elle répond. Ainsi, plus un frein est déterminant pour une famille d’activités, plus la mesure associée aura un effet structurant.

R. RÉGLEMENTATION COMMUNALE
Ouvrir la possibilité d’implantation (construction) d’activités qui ne peuvent ou ne veulent pas s’établir

R1	Favoriser la flexibilité des plans d’affectation en réponse aux besoins de flexibilité des entreprises face à leur rigidité (par ex. espaces de bureaux à réaffecter en résidentiel)
R2	Sanctuariser des terrains/zones en définissant des gabarits et indices de densité adéquats dans le plan d’affectation
R3	Encourager la construction de surfaces stratégiques pour l’économie locale, par exemple via l’octroi conditionné de droits à bâtir ou par des conventions de principe
R4	Faire évoluer les règles concernant les accès routiers, les dessertes en transports publics ou le stationnement, afin de répondre aux contraintes spécifiques de certaines activités

F. FONCIER/IMMOBILIER
Mobiliser activement les ressources foncières ou immobilières, publiques ou privées, pour la réalisation des projets souhaités

F1	Utiliser des terrains ou immeubles déjà en mains publiques pour développer des projets répondant aux besoins d’implantation identifiés
F2	Acquérir des terrains ou immeubles (éventuellement avec l’appui d’aides ad hoc)
F3	Recenser de manière active les terrains, immeubles ou locaux vacants susceptibles d’accueillir des activités économiques

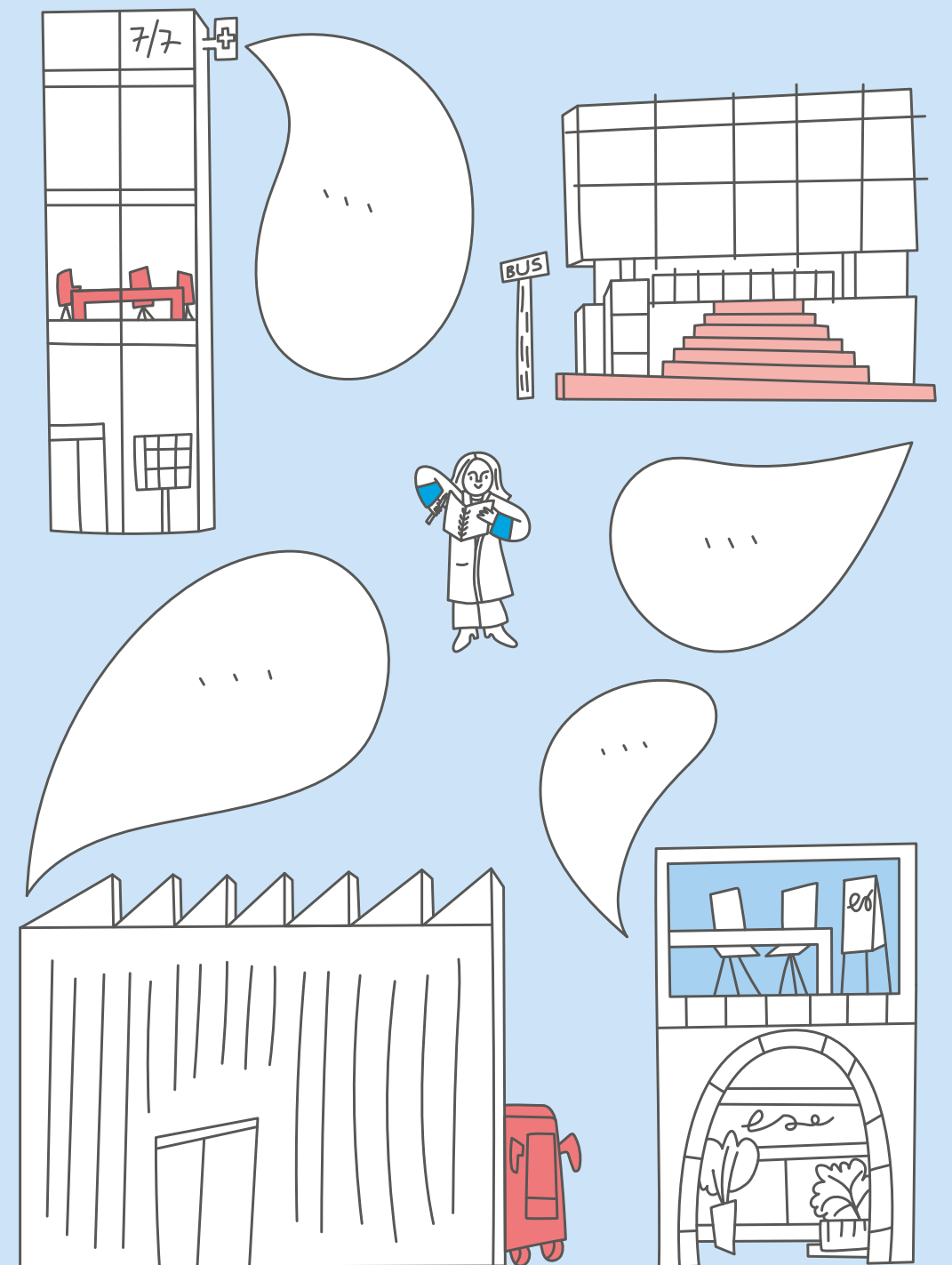
P. PROMOTION ÉCONOMIQUE DU TERRITOIRE
Coopérer entre communes afin d’attirer et d’ancrer les entreprises

P1	Communication externe et réseautage avec les entreprises
P2	Accompagnement des entreprises dans leurs démarches pour améliorer les conditions-cadres
P3	Négociations avec les propriétaires : les pouvoirs publics peuvent jouer un rôle de médiation entre les intérêts des propriétaires et ceux des locataires
P4	Subventions locales ciblées : aide aux loyers, coûts de travaux, rabais fiscaux conditionnés

G. GESTION PUBLIQUE
Améliorer les processus de gestion et de décision de l’administration

G1	Priorisation dans les processus administratifs d’autorisation pour les projets à fort impact territorial ou correspondant aux priorités régionales
G2	Mutualisation des ressources et coordination des réponses au niveau régional afin de renforcer la coopération intercommunale dans la gestion des dossiers

Explorer les familles d'activités en quinze fiches



Petit artisan local



Branche d'activité	Artisanat local
Classification cantonale	Activités secondaires, tertiaires liées/assimilées au secondaire
Type d'activité	Économie productive locale
Taille usuelle	Petite
Exemples d'activités	Construction (électricien, serrurier), créatif (bijoutier), self-storage
Motivation de la demande	Implantation – Extension – Déménagement
Accompagnement	Demande d'accompagnement à la commune très probable

⚠ FREINS À L'IMPLANTATION

● ● ●	Manque de surface brute de plancher sur le marché
n.a.	Manque de surface de terrain sur le marché
● ● ●	Manque d'offre à la vente
● ●	Taille du site insuffisante
● ● ●	Manque de fonctionnalités et de flexibilité des surfaces offertes
● ●	Vétusté des locaux d'activités
● ● ●	Manque de places de parc
● ●	Manque d'accessibilité TIM/autoroute
●	Manque d'accessibilité TP/gare
●	Manque de centralité/intensité
● ● ●	Inadmissibilité selon la zone
● ●	Inacceptabilité des activités
● ● ●	Loyers/prix trop élevés
● ●	Difficulté de négociations entre locataires et propriétaires
● ● ●	Décalage dans le temps entre l'offre et la demande
n.a.	Temps de planification trop long

📍 UTILISATION DES ESPACES

Besoin de terrain	Pas de terrain (car à la recherche de locaux)
Type d'occupation	Multi-utilisateurs
Exemple de bâtiment	Box modulables (type « Streetbox »)
Types de locaux	Atelier et/ou stockage
Mode de détention	Location, propriété envisageable

🔍 CRITÈRES DÉTERMINANTS

LOCALISATION	Accessibilité TP	→ Pas primordial, mais devient important
	Accessibilité TIM	→ Primordial
	Parking	→ Primordial
	Accès camion/déchargement	→ Primordial
	Type de zone	→ Zones d'activités, voire en zones d'habitation et mixtes
CALENDRIER	Zone(s) souhaitée(s)	→ Surtout Est, mais aussi Ouest et Nord de la région lausannoise
	Délai demande – implantation	→ Besoins court terme (1-2 ans max.)
	Besoin d'évolutivité	→ Probable. À prévoir sur place idéalement ou flexible pour déménager le cas échéant
IMMOBILIER	Emplacement dans le bâtiment	→ Surtout besoin de rez ; étages essentiellement pour le « tertiaire lié »
	Mutualisation/écosystème	→ Mutualisation potentielle (coopérative)
	Marché/compétition	→ Demande supérieure à l'offre
	Loyer/plafond financier	→ Fourchette basse

💬 IMPACTS

Nuisances générées	Fort (camions, bruits activité, etc.)
Ancrage territorial	Fort
Activateur de centre-ville	Marginalement activateur
Création d'emplois	Faible
Recettes fiscales	Faible

📈 TENDANCES

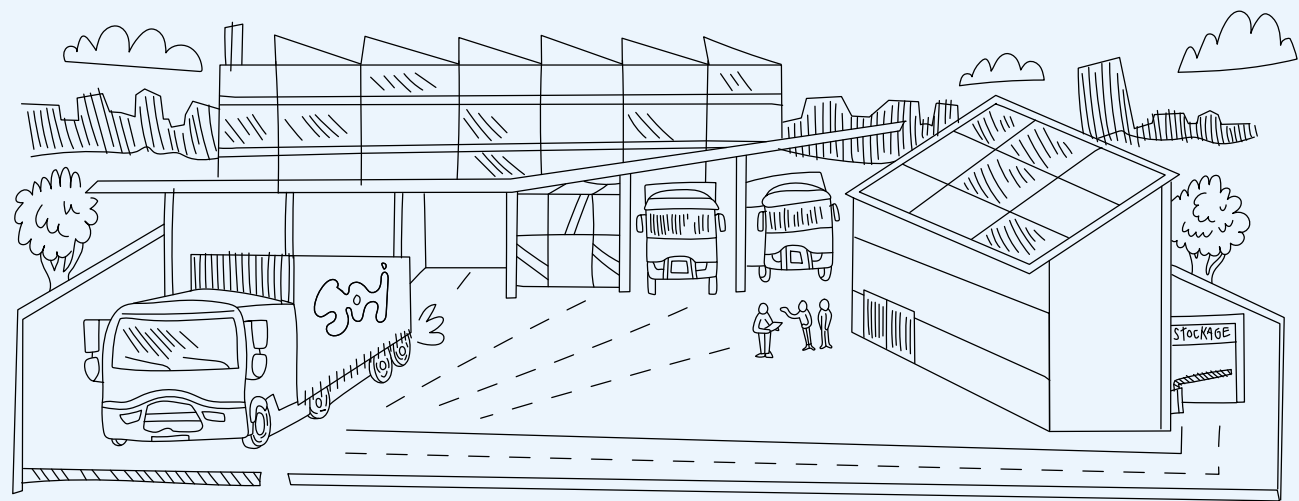
Activités repoussées à l'extérieur des villes
Recherche de locaux proches des consommatrices et consommateurs et des fournisseurs
Pressions sur les marges, faibles capacités financières

✅ MESURES ET LEVIERS COMMUNAUX EN RÉPONSE AUX FREINS

LÉGENDE DÉTAILLÉE SUR LE RABAT DU GUIDE

RÉGLEMENTATION	FONCIER ET IMMOBILIER	PROMOTION ÉCONOMIQUE	GESTION PUBLIQUE
→ R1, R3	→ F1, F2, F3		
→ R2	→ F1, F2, F3		
→ R2	→ F1, F2, F3		
	→ F1, F2, F3		
→ R1	→ F1, F2, F3		
	→ F1, F2, F3		
→ R4			
→ R4			
→ R4			
→ R1			
→ R1, R2			
→ R1, R2		→ P1	
→ R3	→ F1, F2, F3	→ P3, P4	
→ R3	→ F1, F2, F3	→ P2, P3	
		→ P1	→ G1
		→ P1, P2	→ G1

Grande entreprise industrielle



Branche d'activité	Construction-production
Classification cantonale	Activités secondaires, tertiaires liées/assimilées au secondaire
Type d'activité	Économie productive locale
Taille usuelle	Grande
Exemples d'activités	Entreprise générale, industrie MEM, sous-traitant
Motivation de la demande	Implantation – Extension – Déménagement – Regroupement
Accompagnement	Demande d'accompagnement à la commune probable, avec canton et/ou la région

⚠ FREINS À L'IMPLANTATION

● ● ●	Manque de surface brute de plancher sur le marché
● ● ●	Manque de surface de terrain sur le marché
● ● ●	Manque d'offre à la vente
● ● ●	Taille du site insuffisante
● ● ●	Manque de fonctionnalités et de flexibilité des surfaces offertes
● ●	Vétusté des locaux d'activités
● ● ●	Manque de places de parc
● ●	Manque d'accessibilité TIM/autoroute
●	Manque d'accessibilité TP/gare
●	Manque de centralité/intensité
● ● ●	Inadmissibilité selon la zone
● ● ●	Inacceptabilité des activités
● ●	Loyers/prix trop élevés
●	Difficulté de négociations entre locataires et propriétaires
●	Décalage dans le temps entre l'offre et la demande
● ● ●	Temps de planification trop long

📍 UTILISATION DES ESPACES

Besoin de terrain	Pas de terrain (car à la recherche de locaux)
Type d'occupation	Mono-utilisateur
Exemple de bâtiment	Immeuble sur mesure de 2 ou 3 niveaux sur terrain libre
Types de locaux	Atelier de production et stockage (intérieur et extérieur) + bureaux liés
Mode de détention	Propriété souvent, location aussi

🔍 CRITÈRES DÉTERMINANTS

LOCALISATION	Accessibilité TP	→ Pas primordial, mais devient important
	Accessibilité TIM	→ Primordial
	Parking	→ Primordial
	Accès camion/déchargement	→ Primordial
	Type de zone	→ Zones d'activités
CALENDRIER	Zone(s) souhaitée(s)	→ Ouest, Nord et Est de la région lausannoise
	Délai demande – implantation	→ Besoins long terme (> 2 ans)
	Besoin d'évolutivité	→ Probable. À prévoir sur place idéalement ou sur un autre site
IMMOBILIER	Emplacement dans le bâtiment	→ Surtout besoin de rez ; étages essentiellement pour le « tertiaire lié »
	Mutualisation/écosystème	→ Peu de mutualisation hormis avec sous-traitants (coopérative)
	Marché/compétition	→ Peu d'offre adéquate, surtout besoin de terrain pour des immeubles sur mesure
	Loyer/plafond financier	→ Fourchette basse – moyenne

💬 IMPACTS

Nuisances générées	Fort (camions, bruits activité, etc.)
Ancrage territorial	Fort
Activateur de centre-ville	Activités avec nuisances
Création d'emplois	Faible à moyen
Recettes fiscales	Moyen

📈 TENDANCES

Croissance interne de certaines activités (par ex. la construction)
Certains secteurs en difficulté (industrie MEM), désindustrialisation, délocalisations
Opportunités éventuelles de réindustrialisation (reshoring)

✅ MESURES ET LEVIERS COMMUNAUX EN RÉPONSE AUX FREINS

LÉGENDE DÉTAILLÉE SUR LE RABAT DU GUIDE

RÉGLEMENTATION	FONCIER ET IMMOBILIER	PROMOTION ÉCONOMIQUE	GESTION PUBLIQUE
→ R1, R3	→ F1, F2, F3		
→ R2	→ F1, F2, F3		
→ R2	→ F1, F2, F3		
	→ F1, F2, F3		
→ R1	→ F1, F2, F3		
	→ F1, F2, F3		
→ R4			
→ R4			
→ R4			
→ R1			
→ R1, R2			
→ R1, R2		→ P1	
→ R3	→ F1, F2, F3	→ P3, P4	
→ R3	→ F1, F2, F3	→ P2, P3	
		→ P1	→ G1
		→ P1, P2	→ G1

Petite entreprise locale de bureau



Branche d'activité	Service administratif, immobilier, conseil, ingénierie, coworking
Classification cantonale	Activités tertiaires (dites « tertiaires non liées ») – Bureaux
Type d'activité	Économie productive locale
Taille usuelle	Petite
Exemples d'activités	Fiduciaire, société de courtage, architectes
Motivation de la demande	Implantation – Extension – Déménagement
Accompagnement	Peu probable (recherche directe sur le marché)

FREINS À L'IMPLANTATION

●	Manque de surface brute de plancher sur le marché
n.a.	Manque de surface de terrain sur le marché
n.a.	Manque d'offre à la vente
●	Taille du site insuffisante
●●	Manque de fonctionnalités et de flexibilité des surfaces offertes
●●●	Vétusté des locaux d'activités
●●	Manque de places de parc
●●	Manque d'accessibilité TIM/autoroute
●●●	Manque d'accessibilité TP/gare
●●●	Manque de centralité/intensité
●	Inadmissibilité selon la zone
●	Inacceptabilité des activités
●●	Loyers/prix trop élevés
●●	Difficulté de négociations entre locataires et propriétaires
●●●	Décalage dans le temps entre l'offre et la demande
n.a.	Temps de planification trop long

UTILISATION DES ESPACES

Besoin de terrain	Pas de terrain (car à la recherche de locaux)
Type d'occupation	Mono-utilisateur
Exemple de bâtiment	Bureau de centre-ville, pôle d'activités en périphérie
Types de locaux	Bureaux
Mode de détention	Location

CRITÈRES DÉTERMINANTS

LOCALISATION	Accessibilité TP	→ Pas primordial, mais devient important
	Accessibilité TIM	→ Important
	Parking	→ Important
	Accès camion/déchargement	→ n. a
	Type de zone	→ Zones d'activités
CALENDRIER	Zone(s) souhaitée(s)	→ Toutes
	Délai demande – implantation	→ Besoins court terme (1-2 ans max.)
	Besoin d'évolutivité	→ Peu probable (flexible pour déménager le cas échéant)
IMMOBILIER	Emplacement dans le bâtiment	→ Étages ; rez possibles en zones d'activités, pas recommandé ailleurs
	Mutualisation/écosystème	→ Peu d'écosystème mais mutualisation possible
	Marché/compétition	→ Offre supérieure à la demande : compétition importante
	Loyer/plafond financier	→ Fourchette basse – moyenne

IMPACTS

Nuisances générées	Faible
Ancrage territorial	Moyen (variable)
Activateur de centre-ville	Indirectement activateur (employés)
Création d'emplois	Fort
Recettes fiscales	Moyen

TENDANCES

Télétravail : impact modéré sur les besoins en surface
Croissance interne de certains secteurs (immobilier, informatique, activités techniques, etc.)

MESURES ET LEVIERS COMMUNAUX EN RÉPONSE AUX FREINS

LÉGENDE DÉTAILLÉE SUR LE RABAT DU GUIDE

RÉGLEMENTATION	FONCIER ET IMMOBILIER	PROMOTION ÉCONOMIQUE	GESTION PUBLIQUE
→ R1, R3	→ F1, F2, F3		
→ R2	→ F1, F2, F3		
→ R2	→ F1, F2, F3		
	→ F1, F2, F3		
→ R1	→ F1, F2, F3		
	→ F1, F2, F3		
→ R4			
→ R4			
→ R4			
→ R1			
→ R1, R2			
→ R1, R2		→ P1	
→ R3	→ F1, F2, F3	→ P3, P4	
→ R3	→ F1, F2, F3	→ P2, P3	
		→ P1	→ G1
		→ P1, P2	→ G1

PME, start-up/scale-up



Branche d'activité	Haute technologie, sciences de la vie, recherche & développement
Classification cantonale	Activités secondaires, tertiaires liées/assimilées au secondaire – Artisanat et industrie/bureaux
Type d'activité	Économie productive régionale
Taille usuelle	Petite
Exemples d'activités	PME d'une branche industrielle à haute valeur ajoutée, scale-up de l'étranger, R&D d'une grande entreprise internationale
Motivation de la demande	Création – Implantation – Extension
Accompagnement	Demande d'accompagnement à la commune probable, avec canton ou la région

FREINS À L'IMPLANTATION

● ●	Manque de surface brute de plancher sur le marché
n.a.	Manque de surface de terrain sur le marché
n.a.	Manque d'offre à la vente
● ●	Taille du site insuffisante
● ● ●	Manque de fonctionnalités et de flexibilité des surfaces offertes
● ● ●	Vétusté des locaux d'activités
●	Manque de places de parc
●	Manque d'accessibilité TIM/autoroute
● ● ●	Manque d'accessibilité TP/gare
● ● ●	Manque de centralité/intensité
●	Inadmissibilité selon la zone
●	Inacceptabilité des activités
● ●	Loyers/prix trop élevés
● ●	Difficulté de négociations entre locataires et propriétaires
● ● ●	Décalage dans le temps entre l'offre et la demande
n.a.	Temps de planification trop long

UTILISATION DES ESPACES

Besoin de terrain	Pas de terrain (car à la recherche de locaux)
Type d'occupation	Multi-utilisateurs
Exemple de bâtiment	Incubateur/campus, bureau, hôtel industriel
Types de locaux	Bureaux et/ou haute technologie (salles blanches, laboratoires, etc.)
Mode de détention	Location

CRITÈRES DÉTERMINANTS

LOCALISATION	Accessibilité TP	→ Primordial
	Accessibilité TIM	→ Pas primordial
	Parking	→ Pas primordial
	Accès camion/déchargement	→ Primordial
	Type de zone	→ Plutôt zones d'activités, en pôle dédié (Biopôle, EPFL, etc.)
CALENDRIER	Zone(s) souhaitée(s)	→ Surtout Est, mais aussi Ouest et Nord de la région lausannoise
	Délai demande – implantation	→ Besoins court terme (1-2 ans max.)
	Besoin d'évolutivité	→ Très probable. À prévoir sur place idéalement, sinon risque de départ
IMMOBILIER	Emplacement dans le bâtiment	→ Surtout étages, souvent besoin d'accès aux rez (entrée et sortie de marchandises)
	Mutualisation/écosystème	→ Écosystème/mutualisation nécessaire : Unlimitrust, Biopôle, Innovation Park, etc.
	Marché/compétition	→ Offre adéquate en hausse
	Loyer/plafond financier	→ Fourchette basse – moyenne

IMPACTS

Nuisances générées	Faible
Ancrage territorial	Moyen (variable)
Activateur de centre-ville	Indirectement activateur (employés)
Création d'emplois	Fort
Recettes fiscales	Faible (mais pouvant croître)

TENDANCES

Croissance interne (sciences de la vie, haute technologie), levées de fonds

Intensification de la « Guerre des talents » (la recherche de collaboratrices et collaborateurs très qualifiés)

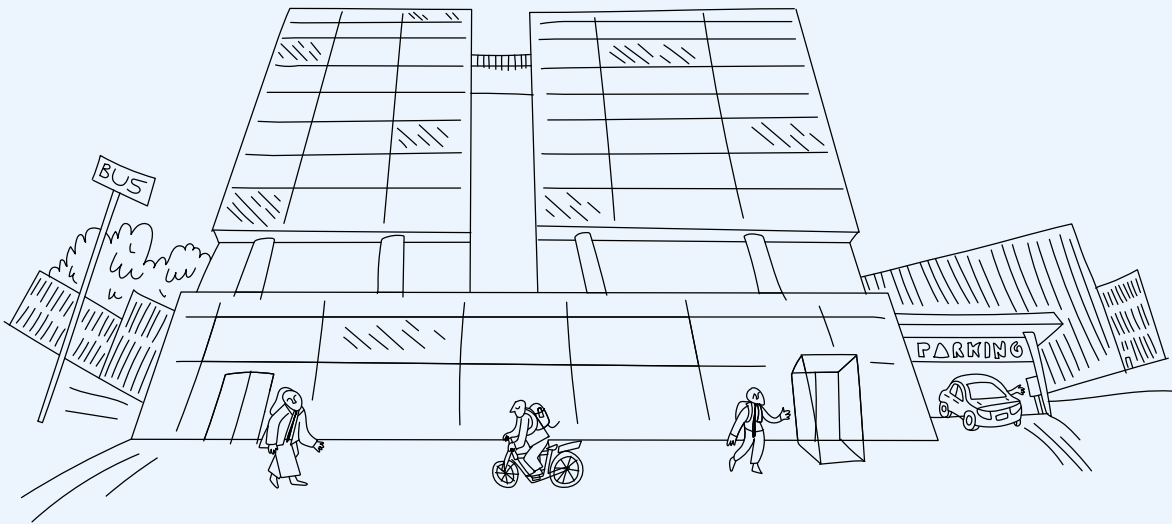
Croissance dépendante de levées de fonds soumises aux conditions des marchés financiers

MESURES ET LEVIERS COMMUNAUX EN RÉPONSE AUX FREINS

LÉGENDE DÉTAILLÉE SUR LE RABAT DU GUIDE

RÉGLEMENTATION	FONCIER ET IMMOBILIER	PROMOTION ÉCONOMIQUE	GESTION PUBLIQUE
→ R1, R3	→ F1, F2, F3		
→ R2	→ F1, F2, F3		
→ R2	→ F1, F2, F3		
	→ F1, F2, F3		
→ R1	→ F1, F2, F3		
	→ F1, F2, F3		
→ R4			
→ R4			
→ R4			
→ R1			
→ R1, R2			
→ R1, R2		→ P1	
→ R3	→ F1, F2, F3	→ P3, P4	
→ R3	→ F1, F2, F3	→ P2, P3	
		→ P1	→ G1
		→ P1, P2	→ G1

Grande entreprise multinationale, siège social



Branche d'activité	Haute technologie, sciences de la vie, sièges sociaux
Classification cantonale	Activités secondaires, tertiaires liées/assimilées au secondaire – Artisanat et industrie/bureaux
Type d'activité	Économie productive régionale
Taille usuelle	Grande
Exemples d'activités	Scale-up, production de matériel médical (par ex. pacemakers)
Motivation de la demande	Implantation – Déménagement
Accompagnement	Demande d'accompagnement à la commune probable, avec canton et/ou la région

⚠️ FREINS À L'IMPLANTATION

●	Manque de surface brute de plancher sur le marché
●●	Manque de surface de terrain sur le marché
●●	Manque d'offre à la vente
●●●	Taille du site insuffisante
●●●	Manque de fonctionnalités et de flexibilité des surfaces offertes
●●	Vétusté des locaux d'activités
●●	Manque de places de parc
●●	Manque d'accessibilité TIM/autoroute
●●●	Manque d'accessibilité TP/gare
●●	Manque de centralité/intensité
●	Inadmissibilité selon la zone
●	Inacceptabilité des activités
●	Loyers/prix trop élevés
●	Difficulté de négociations entre locataires et propriétaires
●	Décalage dans le temps entre l'offre et la demande
●●●	Temps de planification trop long

📍 UTILISATION DES ESPACES

Besoin de terrain	Terrain fortement souhaité
Type d'occupation	Mono-utilisateur
Exemple de bâtiment	Immeuble sur mesure de type hôtel industriel/Siège social
Types de locaux	Bureaux et/ou haute technologie (salles blanches, laboratoires, etc.) et/ou production et/ou stockage
Mode de détention	Propriété souvent, location aussi

🔍 CRITÈRES DÉTERMINANTS

LOCALISATION	Accessibilité TP	→ Primordial
	Accessibilité TIM	→ Important
	Parking	→ Important
	Accès camion/déchargement	→ Important
	Type de zone	→ Zones d'activités
CALENDRIER	Zone(s) souhaitée(s)	→ Surtout Est, mais aussi Ouest et Nord de la région lausannoise
	Délai demande – implantation	→ Besoins long terme (> 2 ans)
	Besoin d'évolutivité	→ Probable. À prévoir sur place idéalement, sinon risque de départ
IMMOBILIER	Emplacement dans le bâtiment	→ Surtout étages, accès aux rez nécessaire (entrée et sortie de marchandises)
	Mutualisation/écosystème	→ Écosystème probable (avec sous-traitants, start-ups, PME, etc.)
	Marché/compétition	→ Peu de demande mais peu de projets adéquats
	Loyer/plafond financier	→ Fourchette moyenne – haute

💬 IMPACTS

Nuisances générées	Moyen/fort (camions, risques prod.)
Ancrage territorial	Fort
Activateur de centre-ville	Activités confidentielles, privatisation du site
Création d'emplois	Fort
Recettes fiscales	Fort

📈 TENDANCES

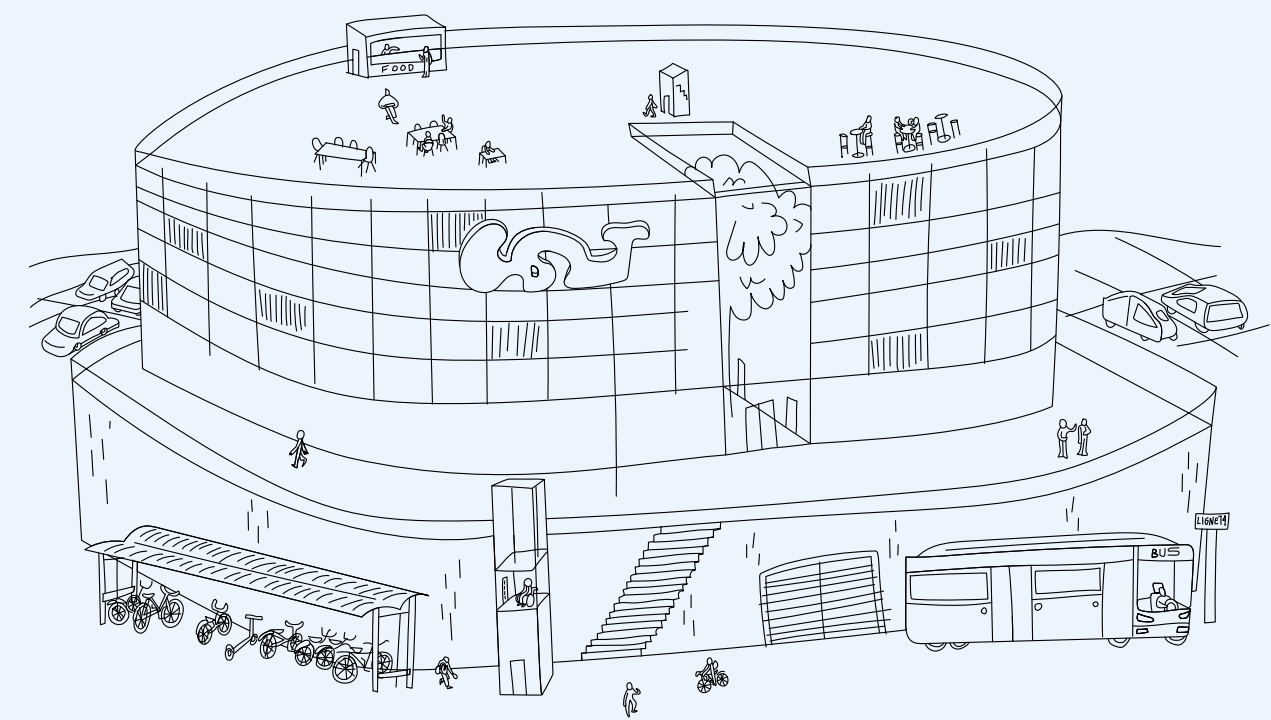
Croissance des secteurs haute technologie/sciences de la vie
Compétition internationale pour capter les recherches d'implantation
Augmentation des risques géopolitiques et des changements des conditions-cadres

✅ MESURES ET LEVIERS COMMUNAUX EN RÉPONSE AUX FREINS

LÉGENDE DÉTAILLÉE SUR LE RABAT DU GUIDE

RÉGLEMENTATION	FONCIER ET IMMOBILIER	PROMOTION ÉCONOMIQUE	GESTION PUBLIQUE
→ R1, R3	→ F1, F2, F3		
→ R2	→ F1, F2, F3		
→ R2	→ F1, F2, F3		
	→ F1, F2, F3		
→ R1	→ F1, F2, F3		
	→ F1, F2, F3		
→ R4			
→ R4			
→ R4			
→ R1			
→ R1, R2			
→ R1, R2		→ P1	
→ R3	→ F1, F2, F3	→ P3, P4	
→ R3	→ F1, F2, F3	→ P2, P3	
		→ P1	→ G1
		→ P1, P2	→ G1

Succursale de grande entreprise, back office



Branche d'activité	Diverses, grands acteurs de la place (privés, publics)
Classification cantonale	Activités tertiaires (dites « tertiaires non liées ») – Bureaux
Type d'activité	Économie productive régionale
Taille usuelle	Grande
Exemples d'activités	Entreprise de téléphonie, centre de calcul bancaire
Motivation de la demande	Extension – Déménagement – Regroupement
Accompagnement	Peu probable (recherche directe sur le marché)

⚠ FREINS À L'IMPLANTATION

●	Manque de surface brute de plancher sur le marché
n.a.	Manque de surface de terrain sur le marché
n.a.	Manque d'offre à la vente
●	Taille du site insuffisante
●●	Manque de fonctionnalités et de flexibilité des surfaces offertes
●●●	Vétusté des locaux d'activités
●●	Manque de places de parc
●●	Manque d'accessibilité TIM/autoroute
●●	Manque d'accessibilité TP/gare
●●	Manque de centralité/intensité
●	Inadmissibilité selon la zone
●	Inacceptabilité des activités
●●	Loyers/prix trop élevés
●	Difficulté de négociations entre locataires et propriétaires
●	Décalage dans le temps entre l'offre et la demande
●●	Temps de planification trop long

📍 UTILISATION DES ESPACES

Besoin de terrain	Rarement de terrain
Type d'occupation	Mono ou multi-utilisateurs
Exemple de bâtiment	Pôle d'activité en périphérie
Types de locaux	Bureaux
Mode de détention	Plutôt location

🔍 CRITÈRES DÉTERMINANTS

LOCALISATION	Accessibilité TP	→ Important
	Accessibilité TIM	→ Important
	Parking	→ Important
	Accès camion/déchargement	→ Pas primordial
	Type de zone	→ Zones d'activités
CALENDRIER	Zone(s) souhaitée(s)	→ Surtout Nord, mais aussi Lausanne et Ouest de la région lausannoise
	Délai demande – implantation	→ Besoins long terme (> 2 ans)
	Besoin d'évolutivité	→ Peu probable (flexible pour déménager le cas échéant)
IMMOBILIER	Emplacement dans le bâtiment	→ Étage, usage des rez (par ex. réception)
	Mutualisation/écosystème	→ Peu d'écosystème mais mutualisation possible (par ex. Millennium)
	Marché/compétition	→ Offre supérieure à la demande : compétition importante
	Loyer/plafond financier	→ Fourchette moyenne

💬 IMPACTS

Nuisances générées	Faible
Ancrage territorial	Moyen (variable)
Activateur de centre-ville	Indirectement activateur (employés), parfois privatisation du site
Création d'emplois	Fort
Recettes fiscales	Fort

📈 TENDANCES

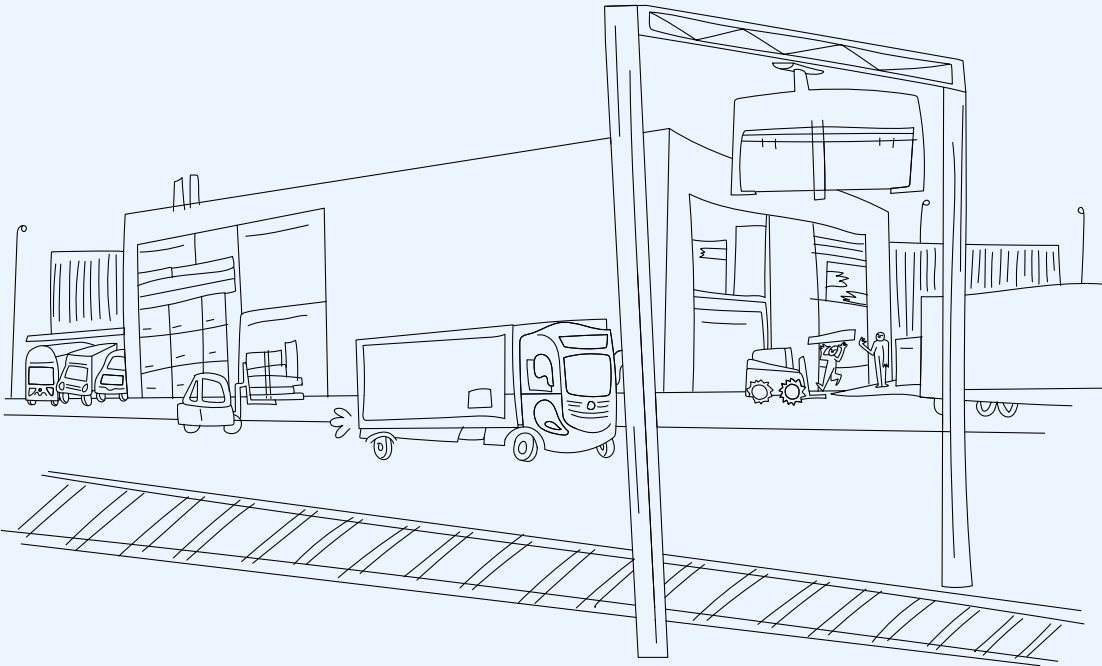
Télétravail : fort impact et nouveaux besoins (« hotelification des bureaux »)
Croissance interne relativement faible

✅ MESURES ET LEVIERS COMMUNAUX EN RÉPONSE AUX FREINS

LÉGENDE DÉTAILLÉE SUR LE RABAT DU GUIDE

RÉGLEMENTATION	FONCIER ET IMMOBILIER	PROMOTION ÉCONOMIQUE	GESTION PUBLIQUE
→ R1, R3	→ F1, F2, F3		
→ R2	→ F1, F2, F3		
→ R2	→ F1, F2, F3		
	→ F1, F2, F3		
→ R1	→ F1, F2, F3		
	→ F1, F2, F3		
→ R4			
→ R4			
→ R4			
→ R1			
→ R1, R2			
→ R1, R2		→ P1	
→ R3	→ F1, F2, F3	→ P3, P4	
→ R3	→ F1, F2, F3	→ P2, P3	
		→ P1	→ G1
		→ P1, P2	→ G1

Grande entreprise en ZA autre que bureaux



Branche d'activité	Logistique, datacenter
Classification cantonale	Activités secondaires, tertiaires liées/assimilées au secondaire – Entreposage et logistique
Type d'activité	Économie productive régionale
Taille usuelle	Grande
Exemples d'activités	Centre de tri, très grand entrepôt de distribution
Motivation de la demande	Implantation – Déménagement – Extension
Accompagnement	Demande d'accompagnement à la commune probable, avec canton et/ou la région

FREINS À L'IMPLANTATION

● ● ●	Manque de surface brute de plancher sur le marché
● ● ●	Manque de surface de terrain sur le marché
● ● ●	Manque d'offre à la vente
● ● ●	Taille du site insuffisante
● ● ●	Manque de fonctionnalités et de flexibilité des surfaces offertes
● ●	Vétusté des locaux d'activités
● ● ●	Manque de places de parc
● ● ●	Manque d'accessibilité TIM/autoroute
●	Manque d'accessibilité TP/gare
●	Manque de centralité/intensité
● ● ●	Inadmissibilité selon la zone
● ● ●	Inacceptabilité des activités
● ●	Loyers/prix trop élevés
●	Difficulté de négociations entre locataires et propriétaires
●	Décalage dans le temps entre l'offre et la demande
● ● ●	Temps de planification trop long

UTILISATION DES ESPACES

Besoin de terrain	Grands terrains uniquement, rares cas de transformation de l'existant
Type d'occupation	Mono-utilisateur
Exemple de bâtiment	Immeuble sur mesure
Types de locaux	Grandes halles et surfaces extérieures (pour manœuvres de camions ou infrastructure spécifique)
Mode de détention	Propriété souvent, location aussi

CRITÈRES DÉTERMINANTS

LOCALISATION	Accessibilité TP	→ Pas primordial
	Accessibilité TIM	→ Primordial
	Parking	→ Primordial
	Accès camion/déchargement	→ Primordial
	Type de zone	→ Zones d'activités
Zone(s) souhaitée(s)		→ Surtout Est, Ouest, Nord, mais plutôt hors Lausanne Région
CALENDRIER	Délai demande – implantation	→ Besoins long terme (> 2 ans)
	Besoin d'évolutivité	→ Probable. À prévoir sur place idéalement, sinon risque de départ
IMMOBILIER	Emplacement dans le bâtiment	→ Rez et sous-sol. Étage pour le « tertiaire lié » et de plus en plus pour du stockage
	Mutualisation/écosystème	→ Peu d'écosystème. Mutualisation possible en logistique
	Marché/compétition	→ Demande supérieure à l'offre
	Loyer/plafond financier	→ Fourchette moyenne (logistique)/haute (datacenter)

IMPACTS

Nuisances générées	Fort (camions, bruits activité, consommation d'énergie, etc.)
Ancrage territorial	Moyen
Activateur de centre-ville	Activités avec nuisances, privatisation du site
Création d'emplois	Très faible
Recettes fiscales	Faible (pas siège social)

TENDANCES

Croissance des besoins logistiques (e-commerce, logistique du dernier km, etc.)
Croissance des besoins de datacenter (intelligence artificielle, numérisation, etc.)
Recherche ailleurs sur Vaud, voire Fribourg/Valais

MESURES ET LEVIERS COMMUNAUX EN RÉPONSE AUX FREINS

LÉGENDE DÉTAILLÉE SUR LE RABAT DU GUIDE

RÉGLEMENTATION	FONCIER ET IMMOBILIER	PROMOTION ÉCONOMIQUE	GESTION PUBLIQUE
→ R1, R3	→ F1, F2, F3		
→ R2	→ F1, F2, F3		
→ R2	→ F1, F2, F3		
	→ F1, F2, F3		
→ R1	→ F1, F2, F3		
	→ F1, F2, F3		
→ R4			
→ R4			
→ R4			
→ R1			
→ R1, R2			
→ R1, R2		→ P1	
→ R3	→ F1, F2, F3	→ P3, P4	
→ R3	→ F1, F2, F3	→ P2, P3	
		→ P1	→ G1
		→ P1, P2	→ G1

Commerces et services de proximité de rez-de-chaussée



Branche d'activité	Alimentation, restaurant et bar, commerces/services de proximité
Classification cantonale	Activités tertiaires (dites « tertiaires non liées ») – Commerce
Type d'activité	Économie résidentielle locale
Taille usuelle	Petite
Exemples d'activités	Petit supermarché, restaurant, tea-room, boulangerie, coiffeur, pharmacie
Motivation de la demande	Implantation – Extension – Déménagement
Accompagnement	Demande d'accompagnement à la commune très probable

⚠️ FREINS À L'IMPLANTATION

●	Manque de surface brute de plancher sur le marché
n.a.	Manque de surface de terrain sur le marché
n.a.	Manque d'offre à la vente
●	Taille du site insuffisante
●●	Manque de fonctionnalités et de flexibilité des surfaces offertes
●	Vétusté des locaux d'activités
●●	Manque de places de parc
●	Manque d'accessibilité TIM/autoroute
●●	Manque d'accessibilité TP/gare
●●	Manque de centralité/intensité
●	Inadmissibilité selon la zone
●	Inacceptabilité des activités
●●●	Loyers/prix trop élevés
●●●	Difficulté de négociations entre locataires et propriétaires
●●	Décalage dans le temps entre l'offre et la demande
n.a.	Temps de planification trop long

📍 UTILISATION DES ESPACES

Besoin de terrain	Pas de terrain (car à la recherche de locaux)
Type d'occupation	Multi-utilisateurs
Exemple de bâtiment	Arcade d'immeuble
Types de locaux	Surfaces commerciales ou locaux à aménager en rez-de-chaussée
Mode de détention	Location

🔍 CRITÈRES DÉTERMINANTS

LOCALISATION	Accessibilité TP	→ Primordial
	Accessibilité TIM	→ Important
	Parking	→ Important
	Accès camion/déchargement	→ Pas primordial
	Type de zone	→ Zones d'habitation et mixtes (locales)
CALENDRIER	Zone(s) souhaitée(s)	→ Toutes
	Délai demande – implantation	→ Besoins court terme (1-2 ans max.)
	Besoin d'évolutivité	→ Peu probable (flexible pour déménager le cas échéant)
IMMOBILIER	Emplacement dans le bâtiment	→ Rez ; extension en étage possible
	Mutualisation/écosystème	→ Concentration plutôt que dispersion
	Marché/compétition	→ Risque de cannibalisation de l'existant
	Loyer/plafond financier	→ Fourchette basse – moyenne

💬 IMPACTS

Nuisances générées	Faible
Ancrage territorial	Fort
Activateur de centre-ville	Activateur
Création d'emplois	Moyen
Recettes fiscales	Moyen

📈 TENDANCES

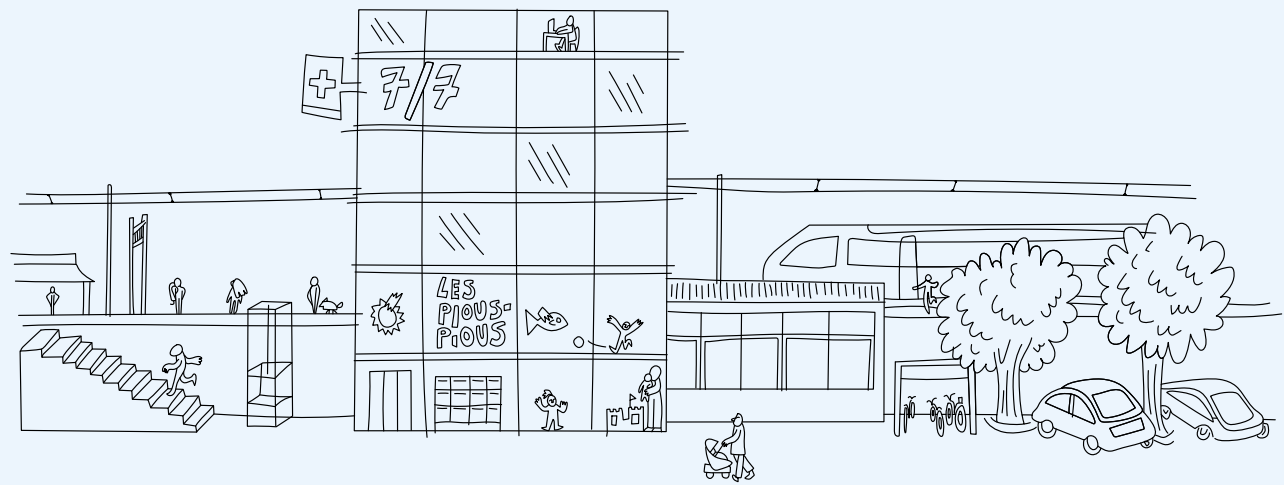
Croissance démographique donc hausse des besoins
Peu impacté par le e-commerce a priori

✅ MESURES ET LEVIERS COMMUNAUX EN RÉPONSE AUX FREINS

LÉGENDE DÉTAILLÉE SUR LE RABAT DU GUIDE

RÉGLEMENTATION	FONCIER ET IMMOBILIER	PROMOTION ÉCONOMIQUE	GESTION PUBLIQUE
→ R1, R3	→ F1, F2, F3		
→ R2	→ F1, F2, F3		
→ R2	→ F1, F2, F3		
	→ F1, F2, F3		
→ R1	→ F1, F2, F3		
	→ F1, F2, F3		
→ R4			
→ R4			
→ R4			
→ R1			
→ R1, R2			
→ R1, R2		→ P1	
→ R3	→ F1, F2, F3	→ P3, P4	
→ R3	→ F1, F2, F3	→ P2, P3	
		→ P1	→ G1
		→ P1, P2	→ G1

Commerces et services de proximité en rez ou en étages



Branche d'activité	Services à la population : médical, santé, social
Classification cantonale	Activités tertiaires (dites « tertiaires non liées ») – Commerce
Type d'activité	Économie résidentielle locale
Taille usuelle	Grande
Exemples d'activités	Centre médical, crèche, local de formation ou d'association
Motivation de la demande	Implantation – Extension – Déménagement
Accompagnement	Demande d'accompagnement à la commune très probable

FREINS À L'IMPLANTATION

●	Manque de surface brute de plancher sur le marché
n.a.	Manque de surface de terrain sur le marché
n.a.	Manque d'offre à la vente
●	Taille du site insuffisante
●●	Manque de fonctionnalités et de flexibilité des surfaces offertes
●	Vétusté des locaux d'activités
●●	Manque de places de parc
●	Manque d'accessibilité TIM/autoroute
●●	Manque d'accessibilité TP/gare
●●	Manque de centralité/intensité
●	Inadmissibilité selon la zone
●	Inacceptabilité des activités
●●	Loyers/prix trop élevés
●●●	Difficulté de négociations entre locataires et propriétaires
●●	Décalage dans le temps entre l'offre et la demande
n.a.	Temps de planification trop long

UTILISATION DES ESPACES

Besoin de terrain	Pas de terrain (car à la recherche de locaux)
Type d'occupation	Multi-utilisateurs
Exemple de bâtiment	Immeuble résidentiel ou de bureaux
Types de locaux	Bureaux – locaux à aménager
Mode de détention	Location

CRITÈRES DÉTERMINANTS

LOCALISATION	Accessibilité TP	→ Primordial
	Accessibilité TIM	→ Important
	Parking	→ Important
	Accès camion/déchargement	→ Pas primordial
	Type de zone	→ Zones d'habitation et mixtes (locales)
CALENDRIER	Zone(s) souhaitée(s)	→ Toutes
	Délai demande – implantation	→ Besoins court terme (1-2 ans max.)
	Besoin d'évolutivité	→ Peu probable (flexible pour déménager le cas échéant)
IMMOBILIER	Emplacement dans le bâtiment	→ Étage ; usage des rez possible
	Mutualisation/écosystème	→ Mutualisation possible (par ex. cabinet médical avec pharmacie)
	Marché/compétition	→ Risque de suroffre si pas calibré selon le marché local
	Loyer/plafond financier	→ Fourchette moyenne – haute

IMPACTS

Nuisances générées	Faible
Ancrage territorial	Fort
Activateur de centre-ville	Peu activateur
Création d'emplois	Fort
Recettes fiscales	Moyen

TENDANCES

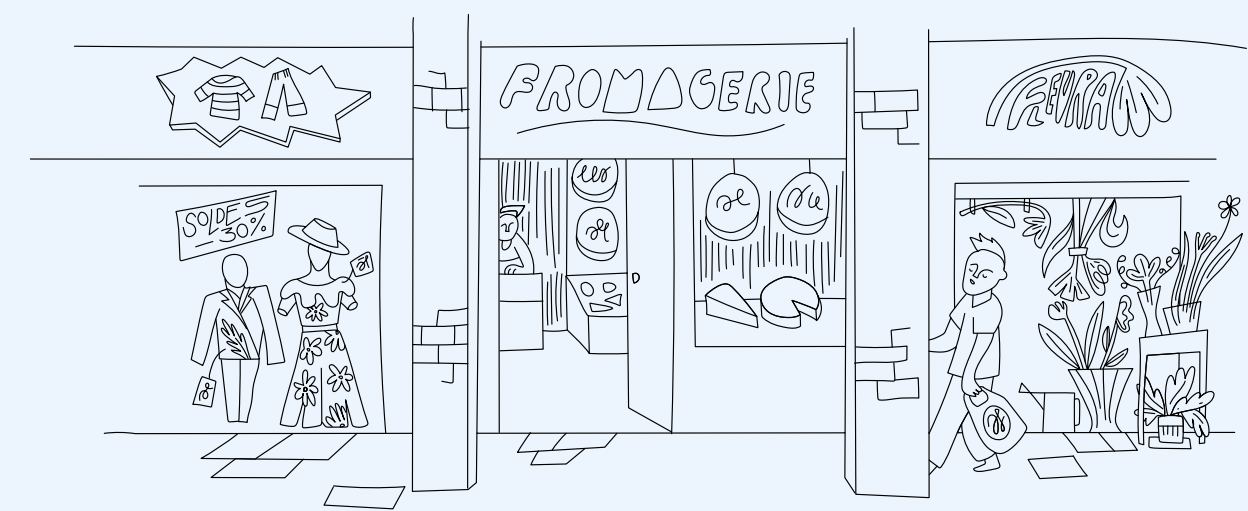
Croissance démographique donc hausse des besoins
Mutualisation/regroupement (par ex. médical)
Hybridation des usages/activités (par ex. avec loisir)

MESURES ET LEVIERS COMMUNAUX EN RÉPONSE AUX FREINS

LÉGENDE DÉTAILLÉE SUR LE RABAT DU GUIDE

RÉGLEMENTATION	FONCIER ET IMMOBILIER	PROMOTION ÉCONOMIQUE	GESTION PUBLIQUE
→ R1, R3	→ F1, F2, F3		
→ R2	→ F1, F2, F3		
→ R2	→ F1, F2, F3		
	→ F1, F2, F3		
→ R1	→ F1, F2, F3		
	→ F1, F2, F3		
→ R4			
→ R4			
→ R4			
→ R1			
→ R1, R2			
→ R1, R2		→ P1	
→ R3	→ F1, F2, F3	→ P3, P4	
→ R3	→ F1, F2, F3	→ P2, P3	
		→ P1	→ G1
		→ P1, P2	→ G1

Petits commerces spécialisés délocalisables de rez-de-chaussée



Branche d'activité	Petits commerces spécialisés « délocalisables »
Classification cantonale	Activités tertiaires (dites « tertiaires non liées ») – Commerce
Type d'activité	Économie résidentielle locale
Taille usuelle	Petite
Exemples d'activités	Kiosque, papeterie, librairie, fromagerie, fleuriste
Motivation de la demande	Implantation – Déménagement
Accompagnement	Demande d'accompagnement à la commune très probable

⚠️ FREINS À L'IMPLANTATION

●	Manque de surface brute de plancher sur le marché
n.a.	Manque de surface de terrain sur le marché
n.a.	Manque d'offre à la vente
●	Taille du site insuffisante
● ●	Manque de fonctionnalités et de flexibilité des surfaces offertes
●	Vétusté des locaux d'activités
● ● ●	Manque de places de parc
●	Manque d'accessibilité TIM/autoroute
● ● ●	Manque d'accessibilité TP/gare
● ● ●	Manque de centralité/intensité
●	Inadmissibilité selon la zone
●	Inacceptabilité des activités
● ● ●	Loyers/prix trop élevés
● ● ●	Difficulté de négociations entre locataires et propriétaires
● ● ●	Décalage dans le temps entre l'offre et la demande
n.a.	Temps de planification trop long

📍 UTILISATION DES ESPACES

Besoin de terrain	Pas de terrain (car à la recherche de locaux)
Type d'occupation	Multi-utilisateurs
Exemple de bâtiment	Arcade d'immeuble
Types de locaux	Surfaces commerciales ou locaux à aménager en rez-de-chaussée
Mode de détention	Location

🔍 CRITÈRES DÉTERMINANTS

LOCALISATION	Accessibilité TP	→ Primordial
	Accessibilité TIM	→ Important
	Parking	→ Important
	Accès camion/déchargement	→ Pas primordial
	Type de zone	→ Hypercentre, zones d'habitation et mixtes (locales)
Zone(s) souhaitée(s)		→ Surtout Lausanne, également Ouest, Nord et Est de la région lausannoise
CALENDRIER	Délai demande – implantation	→ Besoins court terme (1-2 ans max.)
	Besoin d'évolutivité	→ Peu probable (flexible pour déménager le cas échéant)
IMMOBILIER	Emplacement dans le bâtiment	→ Rez ; étage possible
	Mutualisation/écosystème	→ Concentration plutôt que dispersion
	Marché/compétition	→ Risque de cannibalisation de l'existant
	Loyer/plafond financier	→ Fourchette basse – moyenne

💬 IMPACTS

Nuisances générées	Faible
Ancrage territorial	Fort
Activateur de centre-ville	Activateur
Création d'emplois	Moyen
Recettes fiscales	Moyen

📈 TENDANCES

Demande structurelle relativement faible
Fortement impacté par le e-commerce
Hybridation d'usages comme facteur d'ancrage potentiel (par ex. librairie – café)

✅ MESURES ET LEVIERS COMMUNAUX EN RÉPONSE AUX FREINS

LÉGENDE DÉTAILLÉE SUR LE RABAT DU GUIDE

RÉGLEMENTATION	FONCIER ET IMMOBILIER	PROMOTION ÉCONOMIQUE	GESTION PUBLIQUE
→ R1, R3	→ F1, F2, F3		
→ R2	→ F1, F2, F3		
→ R2	→ F1, F2, F3		
	→ F1, F2, F3		
→ R1	→ F1, F2, F3		
	→ F1, F2, F3		
→ R4			
→ R4			
→ R4			
→ R1			
→ R1, R2			
→ R1, R2		→ P1	
→ R3	→ F1, F2, F3	→ P3, P4	
→ R3	→ F1, F2, F3	→ P2, P3	
		→ P1	→ G1
		→ P1, P2	→ G1

Commerce de destination des rues commerçantes de centre-ville



Branche d'activité	Commerce de détail de destination
Classification cantonale	Activités tertiaires (dites « tertiaires non-liées ») – Commerce
Type d'activité	Économie résidentielle de destination
Taille usuelle	Petite
Exemples d'activités	Chaînes (vêtements, chaussures, électronique), marques internationales, commerces temporaires (« pop-up » stores)
Motivation de la demande	Implantation – Extension – Déménagement
Accompagnement	Demande d'accompagnement à la commune probable

⚠️ FREINS À L'IMPLANTATION

● ●	Manque de surface brute de plancher sur le marché
n.a.	Manque de surface de terrain sur le marché
n.a.	Manque d'offre à la vente
●	Taille du site insuffisante
● ●	Manque de fonctionnalités et de flexibilité des surfaces offertes
● ●	Vétusté des locaux d'activités
● ●	Manque de places de parc
●	Manque d'accessibilité TIM/autoroute
n.a.	Manque d'accessibilité TP/gare
n.a.	Manque de centralité/intensité
●	Inadmissibilité selon la zone
●	Inacceptabilité des activités
●	Loyers/prix trop élevés
●	Difficulté de négociations entre locataires et propriétaires
●	Décalage dans le temps entre l'offre et la demande
●	Temps de planification trop long

📍 UTILISATION DES ESPACES

Besoin de terrain	Pas de terrain (car à la recherche de locaux)
Type d'occupation	Multi-utilisateurs
Exemple de bâtiment	Arcade d'immeuble, centre commercial
Types de locaux	Surfaces commerciales ou locaux à aménager en rez-de-chaussée, en zones de forte fréquentation
Mode de détention	Location

🔍 CRITÈRES DÉTERMINANTS

LOCALISATION	Accessibilité TP	→ Primordial
	Accessibilité TIM	→ Important
	Parking	→ Important
	Accès camion/déchargement	→ Pas primordial
	Type de zone	→ Hypercentre
CALENDRIER	Zone(s) souhaitée(s)	→ Lausanne
	Délai demande – implantation	→ Besoins court terme (1-2 ans max.)
	Besoin d'évolutivité	→ Peu probable (flexible pour déménager le cas échéant)
IMMOBILIER	Emplacement dans le bâtiment	→ Rez ; étage possible
	Mutualisation/écosystème	→ Écosystème des rues commerçantes de centre-ville
	Marché/compétition	→ Risque de cannibalisation de l'existant
	Loyer/plafond financier	→ Fourchette moyenne – haute

💬 IMPACTS

Nuisances générées	Faible
Ancrage territorial	Moyen
Activateur de centre-ville	Activateur
Création d'emplois	Moyen
Recettes fiscales	Moyen

📈 TENDANCES

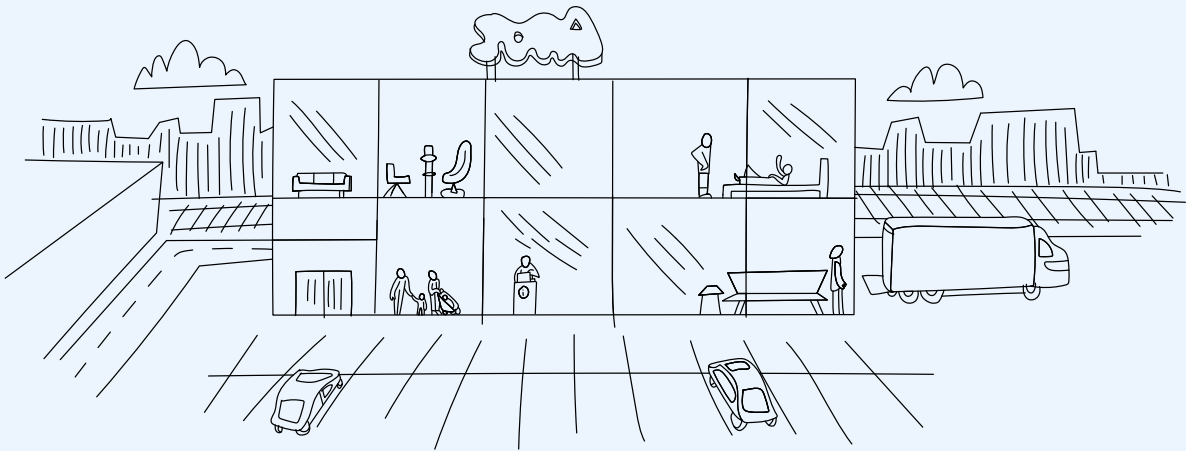
Fortement impacté par le e-commerce
Nouvelles tendances de consommation comme facteurs d'ancrage : focus sur l'expérience, hybridation avec la restauration, hybridation entre physique et numérique (« phygital »)

✅ MESURES ET LEVIERS COMMUNAUX EN RÉPONSE AUX FREINS

LÉGENDE DÉTAILLÉE SUR LE RABAT DU GUIDE

RÉGLEMENTATION	FONCIER ET IMMOBILIER	PROMOTION ÉCONOMIQUE	GESTION PUBLIQUE
→ R1, R3	→ F1, F2, F3		
→ R2	→ F1, F2, F3		
→ R2	→ F1, F2, F3		
	→ F1, F2, F3		
→ R1	→ F1, F2, F3		
	→ F1, F2, F3		
→ R4			
→ R4			
→ R4			
→ R1			
→ R1, R2			
→ R1, R2		→ P1	
→ R3	→ F1, F2, F3	→ P3, P4	
→ R3	→ F1, F2, F3	→ P2, P3	
		→ P1	→ G1
		→ P1, P2	→ G1

Commerce de destination périphérique



Branche d'activité	Commerces de détail, biens de consommation, « Grande halle »
Classification cantonale	Activités secondaires, tertiaires liées/assimilées au secondaire – Showroom
Type d'activité	Économie résidentielle de destination
Taille usuelle	Grande
Exemples d'activités	Sport, Do-it et Garden, magasin de meubles, showroom
Motivation de la demande	Implantation – Extension – Déménagement
Accompagnement	Demande d'accompagnement à la commune probable avec canton et/ou la région

FREINS À L'IMPLANTATION

● ●	Manque de surface brute de plancher sur le marché
● ●	Manque de surface de terrain sur le marché
n.a.	Manque d'offre à la vente
● ●	Taille du site insuffisante
● ●	Manque de fonctionnalités et de flexibilité des surfaces offertes
●	Vétusté des locaux d'activités
● ● ●	Manque de places de parc
● ● ●	Manque d'accessibilité TIM/autoroute
● ●	Manque d'accessibilité TP/gare
●	Manque de centralité/intensité
● ● ●	Inadmissibilité selon la zone
● ● ●	Inacceptabilité des activités
●	Loyers/prix trop élevés
●	Difficulté de négociations entre locataires et propriétaires
●	Décalage dans le temps entre l'offre et la demande
● ●	Temps de planification trop long

UTILISATION DES ESPACES

Besoin de terrain	Rarement de terrain
Type d'occupation	Mono ou multi-utilisateurs
Exemple de bâtiment	Retail park, centre commercial
Types de locaux	Showrooms, rez-de-chaussée grands et hauts (de type halle)
Mode de détention	Location

CRITÈRES DÉTERMINANTS

LOCALISATION	Accessibilité TP	→ Important
	Accessibilité TIM	→ Primordial
	Parking	→ Primordial
	Accès camion/déchargement	→ Important
	Type de zone	→ Surtout en zones d'activités
CALENDRIER	Zone(s) souhaitée(s)	→ Ouest, Nord et Est de la région lausannoise
	Délai demande – implantation	→ Besoins long terme (> 2 ans)
	Besoin d'évolutivité	→ Peu probable mais prévoir surtout pour besoins de stockage
IMMOBILIER	Emplacement dans le bâtiment	→ Rez et étage
	Mutualisation/écosystème	→ Écosystème centre commercial – cluster commercial
	Marché/compétition	→ Risque de cannibalisation de l'existant
	Loyer/plafond financier	→ Fourchette moyenne

IMPACTS

Nuisances générées	Moyen (circulation automobile)
Ancrage territorial	Moyen
Activateur de centre-ville	Peu activateur
Création d'emplois	Faible
Recettes fiscales	Fort

TENDANCES

Demande structurellement faible
Impacté par le e-commerce
Nouvelles tendances de consommation : XXL et expérientiel comme facteurs d'ancrage

MESURES ET LEVIERS COMMUNAUX EN RÉPONSE AUX FREINS

LÉGENDE DÉTAILLÉE SUR LE RABAT DU GUIDE

RÉGLEMENTATION	FONCIER ET IMMOBILIER	PROMOTION ÉCONOMIQUE	GESTION PUBLIQUE
→ R1, R3	→ F1, F2, F3		
→ R2	→ F1, F2, F3		
→ R2	→ F1, F2, F3		
	→ F1, F2, F3		
→ R1	→ F1, F2, F3		
	→ F1, F2, F3		
→ R4			
→ R4			
→ R4			
→ R1			
→ R1, R2			
→ R1, R2		→ P1	
→ R3	→ F1, F2, F3	→ P3, P4	
→ R3	→ F1, F2, F3	→ P2, P3	
		→ P1	→ G1
		→ P1, P2	→ G1

Services de destination loisirs/sport



Branche d'activité	Loisirs, sport
Classification cantonale	Activités tertiaires (dites « tertiaires non liées ») – Loisirs
Type d'activité	Économie résidentielle de destination
Taille usuelle	Grande
Exemples d'activités	Padel, grimpe, escape game, fitness
Motivation de la demande	Implantation – Extension
Accompagnement	Demande d'accompagnement à la commune probable avec canton et/ou la région

FREINS À L'IMPLANTATION

● ●	Manque de surface brute de plancher sur le marché
● ●	Manque de surface de terrain sur le marché
n.a.	Manque d'offre à la vente
● ●	Taille du site insuffisante
●	Manque de fonctionnalités et de flexibilité des surfaces offertes
●	Vétusté des locaux d'activités
● ● ●	Manque de places de parc
● ●	Manque d'accessibilité TIM/autoroute
● ●	Manque d'accessibilité TP/gare
n.a.	Manque de centralité/intensité
● ● ●	Inadmissibilité selon la zone
● ●	Inacceptabilité des activités
●	Loyers/prix trop élevés
●	Difficulté de négociations entre locataires et propriétaires
●	Décalage dans le temps entre l'offre et la demande
● ●	Temps de planification trop long

UTILISATION DES ESPACES

Besoin de terrain	Rarement de terrain
Type d'occupation	Mono ou multi-utilisateurs
Exemple de bâtiment	Retail park, centre commercial, usage mixte
Types de locaux	Locaux spécifiquement conçus (cinéma) ou compatibles à aménager et/ou équiper (fitness)
Mode de détention	Location

CRITÈRES DÉTERMINANTS

LOCALISATION	Accessibilité TP	→ Important
	Accessibilité TIM	→ Primordial
	Parking	→ Primordial
	Accès camion/déchargement	→ Pas primordial
	Type de zone	→ Surtout en zones d'activités
Zone(s) souhaitée(s)		→ Lausanne Ouest et Nord, parfois Est de la région lausannoise
CALENDRIER	Délai demande – implantation	→ Besoins court terme (1-2 ans max.)
	Besoin d'évolutivité	→ Probable
IMMOBILIER	Emplacement dans le bâtiment	→ Rez et étage
	Mutualisation/écosystème	→ Mutualisation possible avec commerces
	Marché/compétition	→ En développement, rare cannibalisation
	Loyer/plafond financier	→ Fourchette moyenne

IMPACTS

Nuisances générées	Moyen (circulation automobile)
Ancrage territorial	Moyen
Activateur de centre-ville	Peu activateur
Création d'emplois	Faible
Recettes fiscales	Moyen

TENDANCES

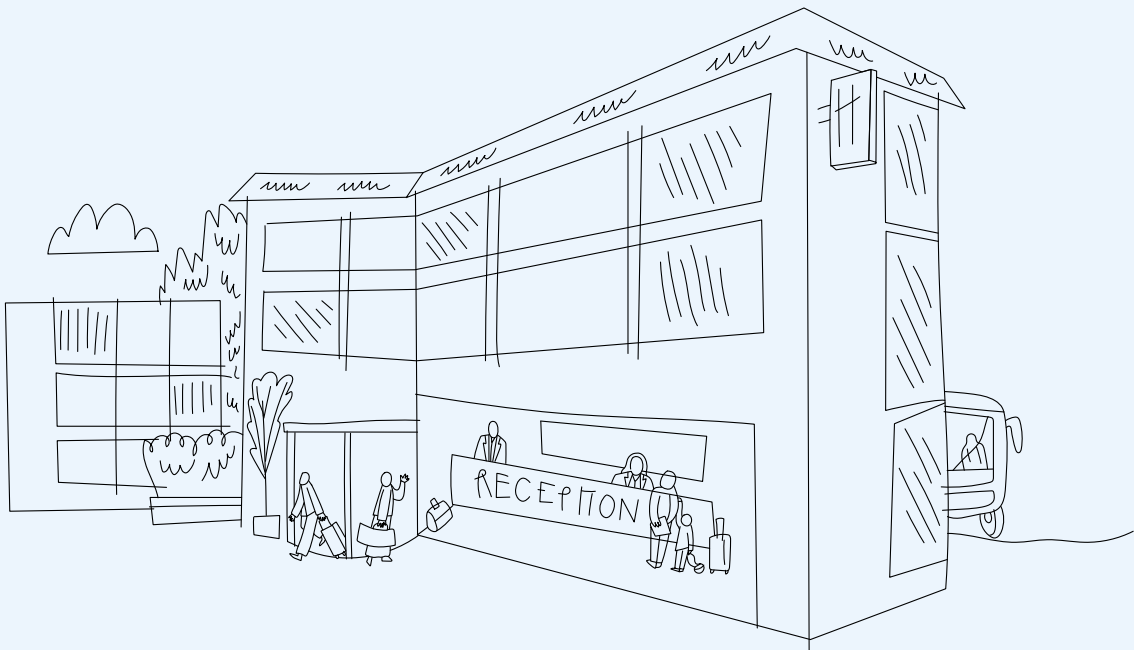
Augmentation des pratiques sport-loisirs
Foisonnement des nouveaux concepts sport et loisirs : padel, escape game

MESURES ET LEVIERS COMMUNAUX EN RÉPONSE AUX FREINS

LÉGENDE DÉTAILLÉE SUR LE RABAT DU GUIDE

RÉGLEMENTATION	FONCIER ET IMMOBILIER	PROMOTION ÉCONOMIQUE	GESTION PUBLIQUE
→ R1, R3	→ F1, F2, F3		
→ R2	→ F1, F2, F3		
→ R2	→ F1, F2, F3		
	→ F1, F2, F3		
→ R1	→ F1, F2, F3		
	→ F1, F2, F3		
→ R4			
→ R4			
→ R4			
→ R1			
→ R1, R2			
→ R1, R2		→ P1	
→ R3	→ F1, F2, F3	→ P3, P4	
→ R3	→ F1, F2, F3	→ P2, P3	
		→ P1	→ G1
		→ P1, P2	→ G1

Hôtellerie/para-hôtellerie



Branche d'activité	Hôtellerie, résidence avec services
Classification cantonale	n.a.
Type d'activité	Économie résidentielle de destination
Taille usuelle	Grande
Exemples d'activités	Hôtellerie, co-living, EMS, résidence étudiante
Motivation de la demande	Création – Implantation – Déménagement
Accompagnement	Demande d'accompagnement à la commune probable avec canton et/ou la région

FREINS À L'IMPLANTATION

●	Manque de surface brute de plancher sur le marché
●	Manque de surface de terrain sur le marché
n.a.	Manque d'offre à la vente
●	Taille du site insuffisante
●●	Manque de fonctionnalités et de flexibilité des surfaces offertes
●	Vétusté des locaux d'activités
●●●	Manque de places de parc
●	Manque d'accessibilité TIM/autoroute
●●	Manque d'accessibilité TP/gare
●●	Manque de centralité/intensité
●●	Inadmissibilité selon la zone
●	Inacceptabilité des activités
●	Loyers/prix trop élevés
●	Difficulté de négociations entre locataires et propriétaires
●	Décalage dans le temps entre l'offre et la demande
●●	Temps de planification trop long

UTILISATION DES ESPACES

Besoin de terrain	Rarement de terrain
Type d'occupation	Plutôt mono-utilisateur (hors commerces en rez)
Exemple de bâtiment	Immeuble dédié ou usage mixte avec résidentiel ou bureaux
Types de locaux	Locaux typologiquement adaptés (modèle chambre et distribution), voire locaux reconvertis (par ex. bureaux)
Mode de détention	Location (contrat opérateur)

CRITÈRES DÉTERMINANTS

LOCALISATION	Accessibilité TP	→ Primordial
	Accessibilité TIM	→ Important
	Parking	→ Important
	Accès camion/déchargement	→ Pas primordial
	Type de zone	→ Surtout hypercentre et en zones d'activités
CALENDRIER	Zone(s) souhaitée(s)	→ Surtout Lausanne, également Ouest et Nord de la région lausannoise
	Délai demande – implantation	→ Besoins long terme (> 2 ans)
	Besoin d'évolutivité	→ Peu probable, nouveau bâtiment le cas échéant
IMMOBILIER	Emplacement dans le bâtiment	→ Rez et étage
	Mutualisation/écosystème	→ Peu de mutualisation – écosystème
	Marché/compétition	→ En développement, rare cannibalisation
	Loyer/plafond financier	→ Fourchette moyenne – haute

IMPACTS

Nuisances générées	Faible (possibles avec les résidences étudiantes)
Ancrage territorial	Moyen
Activateur de centre-ville	Peu activateur, mais indirectement
Création d'emplois	Faible
Recettes fiscales	Moyen

TENDANCES

Hausse des besoins en hébergement flexible, avec services
Vieillesse de la population, besoins de soins
Pénurie de logement en général

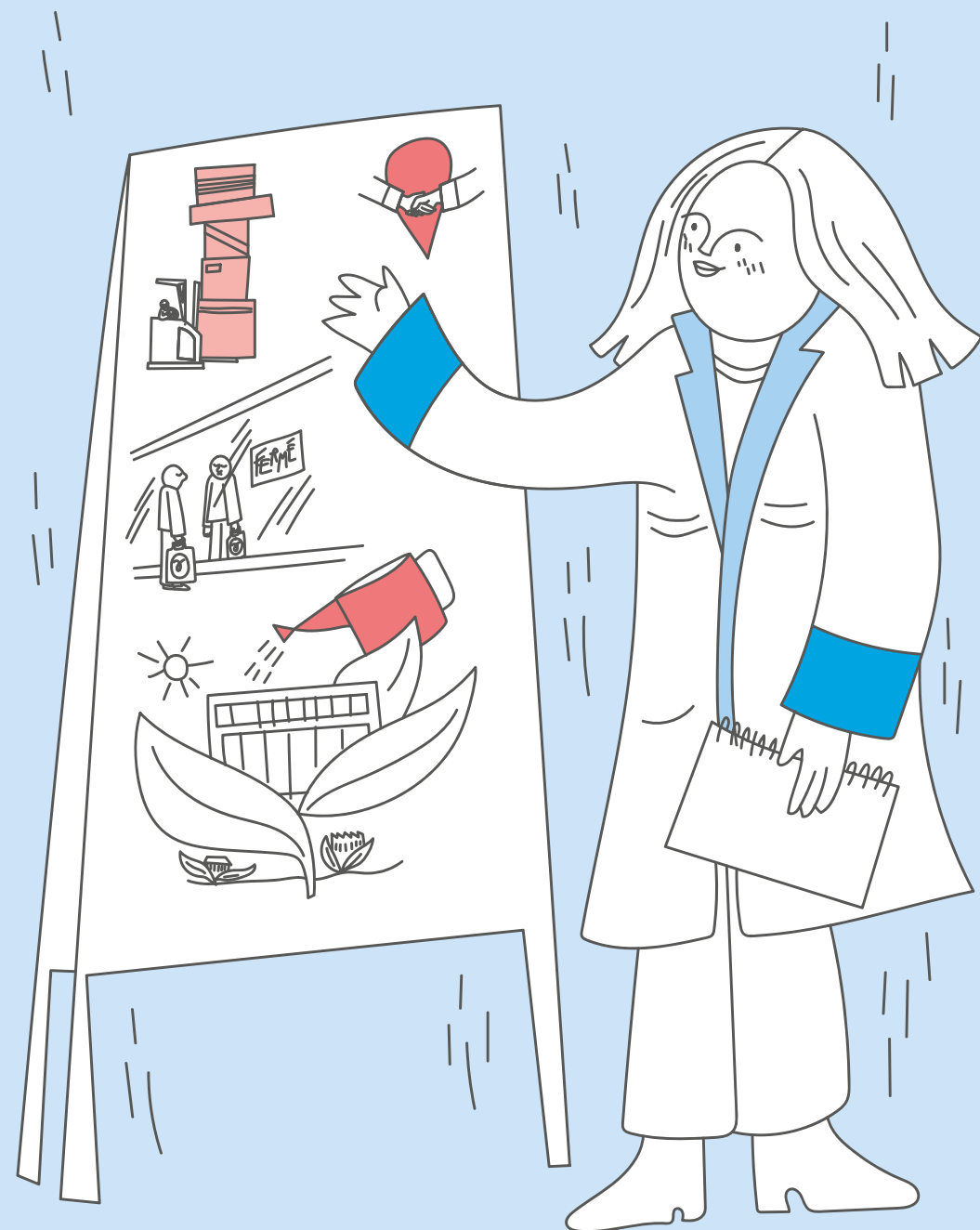
MESURES ET LEVIERS COMMUNAUX EN RÉPONSE AUX FREINS

LÉGENDE DÉTAILLÉE SUR LE RABAT DU GUIDE

RÉGLEMENTATION	FONCIER ET IMMOBILIER	PROMOTION ÉCONOMIQUE	GESTION PUBLIQUE
→ R1, R3	→ F1, F2, F3		
→ R2	→ F1, F2, F3		
→ R2	→ F1, F2, F3		
	→ F1, F2, F3		
→ R1	→ F1, F2, F3		
	→ F1, F2, F3		
→ R4			
→ R4			
→ R4			
→ R1			
→ R1, R2			
→ R1, R2		→ P1	
→ R3	→ F1, F2, F3	→ P3, P4	
→ R3	→ F1, F2, F3	→ P2, P3	
		→ P1	→ G1
		→ P1, P2	→ G1

Défis stratégiques et recommandations

La vitalité économique d'un territoire ne dépend pas seulement de sa capacité à attirer de nouvelles activités, mais aussi de sa faculté à préserver et accompagner celles qui y sont déjà implantées. À l'échelle de Lausanne Région, plusieurs défis spécifiques apparaissent : renforcer l'ancrage territorial, fidéliser les entreprises stratégiques, lutter contre la vacance commerciale et répondre aux besoins en surfaces de stockage. Ces thèmes, détaillés ci-après, appellent des actions ciblées pour soutenir la diversité et la pérennité du tissu économique local.



L'ANCRAGE TERRITORIAL : UN ENJEU À SOIGNER

L'ancrage des activités économiques locales désigne la capacité des entreprises à s'inscrire durablement dans leur environnement, à entretenir des liens avec les autres acteurs du territoire, dont notamment leur clientèle, les fournisseurs et les autorités politiques. Dans le périmètre de Lausanne Région, cet ancrage concerne particulièrement les petites entreprises artisanales, les commerces de proximité et les services de soins, qui jouent un rôle essentiel dans la cohésion sociale et l'économie résidentielle. À l'inverse, certaines entreprises – notamment les sièges de multinationales ou les succursales des grandes entreprises – présentent un ancrage plus faible, souvent dicté par des logiques globales.

Les enjeux liés à l'ancrage territorial sont ainsi multiples : préserver le tissu économique local, maintenir les savoir-faire, favoriser l'emploi de proximité ou encore renforcer la résilience du territoire face aux crises. La tertiarisation de la région lausannoise implique que les activités locales, notamment artisanales, et plus largement celles avec de faibles marges, subissent une forte compétition foncière et immobilière. Parmi les freins identifiés dans ce guide, il s'agit notamment du manque de surfaces brutes de plancher (rez-de-chaussée et sous-sol) adaptées disponibles pour ces entreprises locales, que ce soit en quantité ou en termes de taille, de prix ou de fonctionnalité. Le manque d'accessibilité et de disponibilité des places de parc peut également pénaliser la pérennité des entreprises locales sur le territoire.



En tant que collectivité publique, l'on peut être tenté de privilégier l'implantation d'activité tertiaire « à haute valeur ajoutée », car elle est perçue comme étant plus rentable. Du fait de leur fort degré d'ancrage, les entreprises d'artisanat constituent pourtant l'un des piliers de la dynamique économique d'un territoire et incarnent la valeur immatérielle des entreprises qui y sont durablement enracinées.



Pour soigner l'ancrage territorial, plusieurs leviers peuvent être mobilisés. Il s'agit notamment de réserver du foncier pour les activités locales, à travers les différentes mesures spécifiées dans ce guide. D'autres leviers non liés au foncier et à l'immobilier sont mobilisables, tels que la valorisation des circuits courts à travers des labels ou des plateformes, l'orientation de la commande publique vers les prestataires régionaux et le soutien de la relève artisanale.

FIDÉLISATION DES ENTREPRISES À HAUTE VALEUR AJOUTÉE

Dans un contexte de compétition interterritoriale accrue, la fidélisation des entreprises à haute valeur ajoutée est un enjeu stratégique pour la région. Ces entreprises – start-ups, scale-ups, sièges de multinationales, grandes industries innovantes – génèrent des emplois qualifiés, de l’innovation, des retombées fiscales et un effet d’entraînement sur l’écosystème local. Leur présence contribue à la réputation du territoire et à son attractivité internationale.

Pour autant, leur fidélisation est loin d’être acquise. Ces entreprises sont mobiles, courtisées par d’autres régions, et sensibles à des facteurs tels que le coût du foncier, la qualité des infrastructures, l’accès aux talents ou encore la fiscalité. Le risque de délocalisation, de rachat ou de recentrage stratégique est réel, en particulier pour les structures en forte croissance ou en phase de transition. Sur les questions foncières et immobilières spécifiquement, le manque de grands terrains disponibles pour y développer des bâtiments à usage propre reste important. Ceci même au-delà de la question des prix, impliquant parfois la non-implantation de l’entreprise sur le territoire, au profit d’un autre canton.



Pour les retenir, plusieurs leviers peuvent être activés. Il s’agit de faciliter la création de surfaces de qualité, évolutives et bien situées, comme c’est le cas dans les zones d’innovation à l’instar du Biopôle ou de l’EPFL Innovation Park, qui commencent à être saturées. Cela peut se faire par une réglementation adaptée ou par une action foncière directe sur des terrains communaux adaptés. L’optimisation des processus administratifs, tant au niveau communal que cantonal, pour l’approbation de projets d’implantation faciliterait également leur mise en œuvre. Au-delà de ces aspects fonciers et immobiliers, il conviendrait de renforcer les passerelles entre ces entreprises et les acteurs académiques, institutionnels et financiers. Enfin, la qualité de vie – souvent sous-estimée – constitue un atout majeur : environnement, mobilité, culture, logement et services sont autant de facteurs différenciants.



Fidéliser ces entreprises, c’est aussi leur offrir une vision à long terme, un cadre stable et des perspectives concrètes de développement local. C’est un investissement stratégique pour l’avenir économique du territoire.

PROBLÉMATIQUE DES VITRINES VIDES

La vacance commerciale en rez-de-chaussée – souvent désignée par l’expression « vitrines vides » – est un phénomène préoccupant. Elle affecte l’image des centres urbains, nuit à l’attractivité des quartiers et affaiblit le tissu économique de proximité. Les commerces de rue, les petits commerces spécialisés et certains services sont les premiers touchés, mais l’impact est plus large : sentiment d’abandon, perte de lien social, baisse de la fréquentation.

Les causes sont multiples : loyers trop élevés, inadéquation entre l’offre de locaux et les besoins des potentiels occupants (enseignes, restaurateurs, etc.), places de parc jugées insuffisantes pour la clientèle, mutation des modes de consommation (e-commerce, livraison), ou encore rigidité réglementaire. Certains propriétaires choisissent de maintenir leurs locaux vacants, préférant une revalorisation future plutôt que de réduire le loyer. Si l’on pense souvent à certaines rues de centres-villes, la problématique des vitrines vides touche aujourd’hui aussi de plus en plus les surfaces non résidentielles des rez des nouveaux quartiers, qui n’ont pas la même intensité urbaine, et donc pas la même attractivité que les centres-villes pour les commerces.



Face à cette situation, plusieurs pistes d’action émergent. Pour les communes, il s’agirait tout d’abord de réaliser un recensement de ces vitrines vides sur leur territoire. Ensuite, elles ont la possibilité de réviser les règlements de zones afin de favoriser la mixité d’usages (par exemple dans des zones urbaines peu denses, où le commerce n’est pas attractif, en remplaçant l’usage commercial des rez par de l’habitation), ou encore de lancer des appels à projets pour des occupations temporaires ou à vocation culturelle ou solidaire sur des terrains ou immeubles qu’elles détiennent. Elles peuvent également inciter les propriétaires, à travers des négociations ou même de manière réglementaire, à créer des espaces « d’utilité publique », par exemple en instaurant des loyers différenciés ou progressifs pour les indépendantes et indépendants, ce qui favoriserait le remplissage de ces surfaces et limiterait les pertes liées aux locaux vides. Des plateformes de mise en relation entre propriétaires et porteurs de projets peuvent aussi fluidifier le marché.



Lutter contre les vitrines vides, c’est redonner vie aux rez-de-chaussée, soutenir l’économie locale et renforcer l’attractivité des centres urbains. C’est aussi une manière de réinventer le commerce de proximité à l’heure des transitions numériques et sociétales.

BESOINS DE STOCKAGE DES ACTIVITÉS ÉCONOMIQUES

Le stockage constitue un besoin commun à de nombreuses entreprises. Il est cependant très différencié selon les familles d'activités économiques. Au sein de Lausanne Région, les artisans, les entreprises industrielles et les commerces de destination périphérique présentent des besoins de stockage élevés et souvent insatisfaits. La situation de manque quasi structurel d'offre est aggravée par l'adoption croissante des achats en ligne, qui augmente de manière constante les besoins de stockage de ces fournisseurs. À l'inverse, les entreprises de services, les sièges sociaux ou les start-ups ont des besoins plus limités auxquels l'offre semble pouvoir répondre. Ils sont le plus souvent liés à l'archivage ou au matériel technique.

Les enjeux liés à cette thématique sont donc nombreux : rareté des surfaces, coût élevé et rareté du foncier, inadéquation des locaux disponibles avec les attentes de la demande, conflits d'usage dans les zones mixtes et faible acceptabilité par les riveraines et riverains et les communes, ou encore rigidité réglementaire. Pour les petites structures, le manque de stockage peut freiner l'activité, limiter la croissance ou nuire à la qualité de service. Pour les grandes entreprises, il peut impacter la logistique, la production ou la distribution.



Plusieurs solutions peuvent être envisagées. La mutualisation des espaces de stockage, le développement de locaux hybrides (atelier + bureau + réserve), la création de mini-hubs logistiques en périphérie, ou encore l'aménagement de mezzanines ou de sous-sols sont autant de pistes concrètes. Il est également possible d'encourager la logistique urbaine, avec des micro-entrepôts ou des consignes partagées, notamment pour répondre aux besoins du e-commerce. Afin de permettre la réalisation de ce type de projets, les communes peuvent agir en adaptant leur réglementation ou en mobilisant directement du foncier public.



Répondre aux besoins de stockage, c'est soutenir la diversité des activités économiques, améliorer leur efficacité opérationnelle et renforcer leur ancrage territorial. C'est aussi une condition pour une urbanisation équilibrée et fonctionnelle.

Législature 2021-2026

Mobilité

Campagne des comptages 2021-2022, janvier 2023

Sport

Élaboration d'une politique sportive communale : Contexte, enjeux et mise-en-œuvre, Guide pour les communes, juin 2025

Économie

Stratégie régionale de développement économique 2025-2029, septembre 2024

Immobilier non résidentiel : Entre l'offre du marché et les besoins des entreprises, janvier 2024

Mobiliser une ville et une région autour d'une ambition légitime, octobre 2022

Jeunesse

Santé psychique des jeunes : Leviers d'action à l'échelle communale, juillet 2025

Participation des enfants et des jeunes : Conseils, exemples et témoignages, novembre 2023

Répertoire à l'usage des communes : Politique de l'enfance, de la jeunesse et de la famille, août 2021

Seniors

Préparer sa retraite : guide pratique pour une transition économique réussie, septembre 2024

Guide de communication communes-seniors, septembre 2023

Diagnostic territorial de la mobilité résidentielle des seniors, juin 2022



www.lausanneregion.ch/publications-2021-2026

NOTES

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

QUINZE FAMILLES D'ACTIVITÉS

TYPE D'ACTIVITÉ	PROFIL D'IMPLANTATION	TYPE DE DESTINATION	TAILLE	FAMILLE D'ACTIVITÉS	
Economie productive	Locale	Présence établie sur le territoire	En zone d'activités – Secondaire	Petite	Petit artisan local
			Grande	Grande entreprise industrielle	
		Pas en zone d'activités – Tertiaire	Petite	Petite entreprise locale de bureau	
	Régionale	Implantation, ancrage ou mobilité d'entreprises	À haute valeur ajoutée	Petite	PME, start-up/scale-up
				Grande	Grande entreprise multinationale, siège social
			Pas à haute valeur ajoutée	Grande	Succursale de grande entreprise, back office
Grande	Grande entreprise en ZA autre que bureau				
Economie résidentielle	Locale	Réponse aux besoins liés à l'évolution démographique	Essentiel – non délocalisable	Petite	Commerces et services de proximité en rez
				Grande	Commerces et services de proximité en rez ou en étage
			Non essentiel – délocalisable	Petite	Petits commerces spécialisés
	Régionale	Développement lié aux nouvelles tendances de consommation	Commerces de destination	Petite	Commerces de centre-ville
				Grande	Commerces en périphérie
			Services de destination	Grande	Services de loisirs
				Grande	Hôtellerie et para-hôtellerie
Autres*			Divers	Autres demandes non catégorisées par ex. station de recharge électrique, activité temporaire	

* Une quinzième famille est prévue pour regrouper les demandes atypiques ou non classifiables dans les quatorze premières catégories. Sans fiche dédiée, elle reste essentielle car elle appelle un accompagnement ad hoc, souvent sur mesure, pour répondre à des besoins spécifiques ou émergents.

OUVREZ CE RABAT POUR CONSULTER LA LÉGENDE DES FICHES FAMILLES



IMPRESSUM

Éditrice Lausanne Région, septembre 2025

Ont collaboré à cette publication comme auteurs :

François Yenny et Julien Scarpa, CBRE Suisse

Illustration Anaïs Lou Illustration

Graphisme Plates-Bandes communication, Lausanne

Impression Graphus

Tirage 300 exemplaires sur papier recyclé