

ACTION CŒUR DE VILLE : REVITALISER VOTRE CENTRE-VILLE

Méthodologie et plan d'action opérationnel pour renforcer durablement son
attractivité

2 JOURS, 14 HEURES

DYNAMIQUE TERRITORIALE

CODE : GEU15

Objectifs de la formation

Construire un projet global pour revitaliser en tenant compte des cinq axes retenus pour le plan Action cœur de ville (habitat, développement économique, accessibilité, patrimoine urbain et accès aux services)

Savoir s'accompagner et travailler avec les bons acteurs

Intégrer le jeu des interactions entre les fonctions d'un cœur de ville

Acquérir une méthode pour entamer une revitalisation

Construire votre plan d'action opérationnel en fonction de vos enjeux et pouvoir le dérouler

Animée par

- LE CARPENTIER Thibault
Fondateur et directeur-associé,
OSBAND

Public concernés

- Chef de projet cœur de ville ; DGS ; Élu ; Président de l'intercommunalité ; Conseillers municipaux ; Directeur(trice) général(e) adjoint(e) ; Manager de centre-ville et centre-bourg ; Les partenaires régionaux et locaux

Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire
-

Modalités pédagogiques

- Tous nos stages de formations sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants.
 - Les formations se déroulent en présentiel ou en classe virtuelle avec un équilibre théorie / pratique. Chaque fois que cela est pertinent des études de cas et des mises en pratique ou en situation sont proposées aux stagiaires.
 - Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics.
 - Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session.
 - Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation.
 - Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.
-

Tarifs

- Communes < 20 000 habitants : 1100,00 €HT
 - Entreprises privées : 1495,00 €HT
 - Communes > 20 000 habitants, autres établissements publics : 1390,00 €HT
-

Mener une action d'adaptation de l'habitat dans le centre-ville

- Mener un programme de rénovation de l'habitat en cœur de ville avec la CAUE et l'ANAH
 - Mener un programme de résorption de la vacance en cœur de ville
 - Disposer d'un référentiel foncier pour identifier les sites de production de nouveaux logements en cœur de ville pour réintégrer des familles et ménages à revenus médian à plus
 - Identifier les acteurs clés pour vos projets : CAUE, ANAH, Service habitat de l'intercommunalité, Établissement Public Foncier, Action Logement
-

Repenser la stratégie patrimoniale, l'architecture et l'ambiance de vie

- Développer une charte d'enseignes et de façades des commerces
 - Mener une campagne de réhabilitation des façades d'immeuble
 - Formaliser un programme de mise en valeur du patrimoine bâti
 - Réaliser un programme de développement et de mise en cohérence des terrasses
 - S'accompagner des bons interlocuteurs : CAUE, Architecte des bâtiments de France, Syndicat des restaurateurs et hôteliers, Office de Tourisme, Association des commerçants
-

Renforcer l'attractivité des espaces publics

- Savoir comment aménager les espaces de stationnement en travaillant de pair avec les Services aménagement ville et/ou intercommunalité
 - Réfléchir aux liens stationnement/commerce avec l'association des commerçants et les services stationnements
 - Requalifier des voies et voiries
 - Construire un circuit marchand cohérent
 - Déployer une collecte des ordures ménagère
-

Dynamiser la politique de l'emploi dans le secteur tertiaire

- Construire un schéma intercommunal des implantations tertiaires avec les acteurs de l'immobilier (agence immobilières, notaires...)
 - Veiller sur les besoins fonciers et bâtis des administrations en cœur de ville en s'épaulant des services économiques intercommunaux
 - Suivre les besoins des entreprises et déployer un observatoire des locaux tertiaires
-

Avoir une stratégie d'accessibilité et de mobilité du centre-ville

- Repenser le plan de circulation et les portes d'entrées du centre-ville en lien avec le service de transport de l'intercommunalité
 - Anticiper les effets de la mise en place de TSP ou de nouveaux réseaux de transport collectif sur la fréquentation des linéaires commerciaux
 - Réaliser un plan d'accessibilité de la ville aux PMR
 - Gérer l'offre en stationnement et graduer les besoins en fonction de la typologie des commerces à l'aide des gestionnaires de parking
 - Développer des outils de mobilité pour la population : Signalétique, géolocalisation, disponibilité en temps réel des espaces de stationnement
 - Réfléchir à une nouvelle monétique de paiement stationnement/transport collectif
-

Renforcer la présence des services médicaux

- Veiller aux besoins immobiliers des praticiens
 - Veiller aux enjeux de transmission
 - Évaluer la faisabilité de maisons de santé ou de pôle tertiaire thématique médical en cœur de ville
 - Savoir travailler avec les praticiens de santé et l'Agence Régionale de Santé
-

Consolider l'activité commerciale

- Mener un observatoire du commerce et de ses évolutions

- Assurer une veille sur les locaux commerciaux et les loyers commerciaux
- Développer un schéma d'implantation du commerce à l'échelle intercommunale pour protéger la centralité
- Coordonner des actions d'animation et de communication pour une centralité animée
- Favoriser une interaction entre les commerces sédentaires/commerçants du marché
- Identifier des potentiels de nouvelles activités en cœur de ville et prospection d'enseignes
- Développer une gamme de services à la clientèle
- Apprendre à travailler avec les associations des commerçants, les propriétaires, les CCI, les CMA, le Syndicat des commerçants non sédentaires

Des temps d'échanges entre les stagiaires et avec le formateur sont prévus à la fin de chaque séquence pour pouvoir échanger sur les actions à mener et sur lesquelles prioriser en fonction de ses enjeux

Dates

Paris	Classe virtuelle
11-12/05/2021	11-12/05/2021
12-13/10/2021	
01-02/12/2021	