

## Module 3.2

### Le marketing urbain au service des quartiers et de leur image

- Améliorer la connaissance, les concepts autour de l'image des quartiers (image vécue, perçues, médias...)
- Mieux approprier les enjeux du marketing urbain et de l'attractivité des quartiers : du projet de communication au projet de territoire
- Montrer et expliciter des cas opérationnels de déploiement d'une stratégie marketing territorial urbain
- Maitriser les outils du marketing territorial urbain

#### Enseignant

**Jean-Pierre Papin**, expert marketing territorial et innovation économique et territoriale (Nouvelles Marges)

#### Intervenant

**Marc Dubreuil**, communication projet (Epiceum)

## Programme

### Jour 1

9h00 ... 9h30

Accueil des stagiaires

9h30 ... 10h10

**L'image des quartiers prioritaires, de l'image fantasmée à l'image rationalisée**

Comment aborder l'image des quartiers, quel regard des médias, des habitants, quelles différences entre les quartiers ?

10h10 ... 10h50

**Quelle image pour votre territoire ?**

Quelle image pour les participants, véhicule son territoire ?

10h50 ... 11h30

**Le marketing territorial, notions de base**

Grands principes du marketing et du marketing territorial

11h30 ... 13h00

**Le marketing urbain au service des quartiers ANRU**

13h00 ... 14h00

Déjeuner

14h00 ... 15h30

**S'exercer pour les maîtriser**

Identifier les atouts, les mettre en perspective, construire une stratégie de marketing urbain au service d'un quartier « ANRU »

15h30 ... 17h00

**Le Marketing et les habitants des QPV**

## Programme

### Jour 2

9h00 ... 9h30

Accueil des stagiaires

9h30 ... 13h00

**Comment une collectivité développe une stratégie globale de marketing urbain sur tous ses quartiers ANRU ? (Grand Témoin : la direction du Renouvellement Urbain de Toulouse Métropole sur l'opération de marketing de ses 6 quartiers en RU)**

- Articulation marketing et projet urbain
- Le rôle des élus
- Organisation interne au service
- Mobilisation des autres services de la collectivité et le service communication
- Articulation avec les habitants
- Travail avec les promoteurs et les bailleurs
- Outils déployés

13h00 ... 14h00

Déjeuner

14h00 ... 15h30

**Promouvoir le territoire & promotion des logements – le rôle des promoteurs**

- 
- Quelle articulation ? Quel rôle pour chacun : Promoteur, Bailleur, Ville ?
- Comment limiter les risques et aligner les discours ?

15h30 ... 16h15

**Synthèse finale et échange sur sa feuille de route en marketing urbain**

16h15 ... 16h30

Bilan et évaluation de la formation