



école du renouvellement urbain

Objectifs

- Comprendre les problématiques liées au développement de commerces en QPV ;
- Identifier l'écosystème d'appui et savoir trouver des solutions d'hébergement, d'accompagnement, de redynamisation ;
- Appréhender les étapes stratégiques et les conditions de réussite d'un projet de pôle commercial (développement ou restructuration) ;
- Appréhender les méthodes pour estimer le nombre de commerces / les surfaces potentielles ;
- Comprendre la logique des acteurs et les leviers potentiels de mobilisation

Module 5.3

Revitaliser les commerces en QPV

Enseignant principal

Mathieu Gallant, Socle Urbain, expert en développement économique et commercial

Durée

2 jours (14 heures)

Public

En charge du programme d'un quartier en politique de la ville, renouvellement urbain ou du commerce et de l'économie (bailleur, collectivité locale, service de l'Etat, SEM...)

Prérequis

Aucun

Approche pédagogique et évaluation

Temps d'inclusion, apports théoriques, appui sur des cas concrets, modalités de mise en œuvre.

Accès à une documentation pédagogique à l'issue de la formation au format numérique. Une évaluation des acquis est organisée à la fin de la formation (questionnaire individuel).

Programme

Jour 1 / Comprendre les problématiques du commerce en QPV et les logiques d'acteurs

9h00 ... 9h15	Accueil des stagiaires
9h15 ... 9h30	Tour de table / Échanges avec les stagiaires sur leurs attentes
10h00 ... 12h30	Constats et enjeux autour du commerce et des services dans les QPV <ul style="list-style-type: none">- Etat des lieux de l'offre commerciale au sein des quartiers en renouvellement urbain
11h00 ... 12h30	Les éléments de réussite d'un projet de (re)développement commercial <i>Avec Nadir HAOUAT - Chargé de mission Développement économique à l'ANRU</i> <ul style="list-style-type: none">- Les éléments de réussite sur le plan urbain- Les éléments de réussite sur le plan économique : méthodes qualitative et quantitative pour bien appréhender les besoins
12h30 ... 14h00	Pause déjeuner
14h00 ... 15h30	Les acteurs du projet et leurs besoins <ul style="list-style-type: none">- Éléments de compréhension des logiques d'acteurs- Les différents modes d'occupation d'un local commercial
15h30 ... 17h00	Les évolutions récentes du commerce : quels enjeux immobiliers et urbains ? <ul style="list-style-type: none">- Éléments de contexte économique- Activités en développement et en souffrance- Perspectives pour les nouveaux projets

Jour 2 / Maîtriser les grandes étapes du projet et savoir définir les éléments clés d'un plan d'actions

- 9h00 ... 9h15 Accueil des stagiaires
- 9h15 ... 10h30 **Les essentiels d'un plan de (re)dynamisation**
- Éléments d'un plan d'actions
 - Éléments de réflexion concernant l'urbanisme provisoire
- 10h30 ... 12h30 **Étude de cas sur le commerce d'un quartier en renouvellement urbain**
*La restructuration du centre commercial Bolière 3 avec Jérôme DENIS -
Directeur de projets de rénovation urbaine ORLEANS METROPOLE*
- Un projet commercial de A à Z mis en application
 - Mise en pratique des étapes méthodologiques à respecter : points de vigilance
- 12h30 ... 14h00 Pause déjeuner
- 14h00 ... 15h30 **Dynamiser une polarité commerciale avec d'autres fonctions : exemple des tiers lieux** *avec Jean-Pierre Papin (Nouvelles Marges)*
- Discussions autour de cas pratiques
 - Éléments méthodologiques
- 15h00 ... 16h00 **Définition d'un plan de dynamisation – feuille de route**
- Mise en application autour d'un ou deux cas pratiques (proposés par les stagiaires ou cas théorique) : éléments clés de diagnostic et définition d'une feuille de route
 - Exemples de solutions d'hébergement, d'accompagnement ou de redynamisation
- 16h00 ... 17h00 **Bilan et évaluation et la formation**
- Evaluation de la formation en collectif et en individuel
 - Situation du participant à l'issue de la formation (besoins complémentaires)