

**3<sup>e</sup> phase de concertation**

**Atelier thématique**  
DEVELOPPEMENT  
ECONOMIQUE ET  
COMMERCE

19 novembre 2019





Agence Eker,  
AMO du projet Chinon Cœur de Ville  
[chinon-coeurdeville@agence-eker.fr](mailto:chinon-coeurdeville@agence-eker.fr)

INTENCITE  
Spécialistes en développement  
économique et commerce

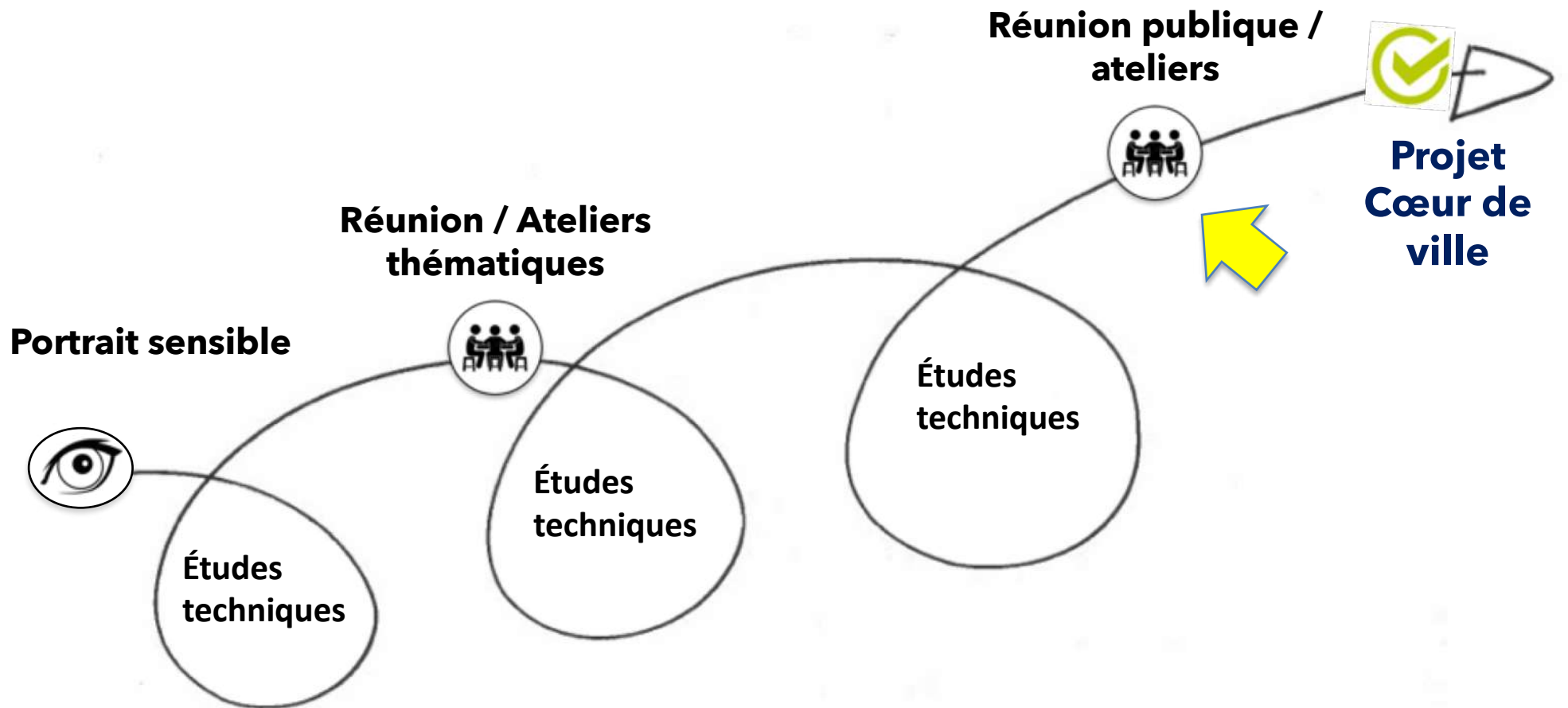
# Le programme de la soirée

1. 18h30 - LA DEMARCHE
  - Rappel de la démarche menée depuis janvier 2019
2. 18h45 - LE DIAGNOSTIC ET LES 5 ORIENTATIONS THEMATIQUES :
  - Rappel du diagnostic global de la situation à Chinon Cœur de Ville
  - Présentation des 5 orientations thématiques
3. 19h - LE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE ET LE COMMERCE, enjeux et propositions d'actions
4. 19h 45 - Travail en groupes, par piste d'actions puis restitution en plénière
5. 20h45 - SYNTHESE
  - Éléments partagés, proposition d'amendements, compléments
  - Conclusion

1

La démarche  
CHINON CŒUR DE VILLE :  
point d'étape

# La démarche



## Zoom sur cette 3<sup>e</sup> phase de plan d'actions

- 20/9 : COPIL
- 8 et 9/10 : réunion des élus municipaux, réunion des élus communautaires
- 15/10 : comité de projet
- 16/10 : réunion des bureaux d'études à Chinon
- 16/10 : groupe technique sur les espaces publics
- 16/10 : réunion avec le conseil de développement de la CCCVL
- 5/11 : COPIL dédié à l'habitat
- 7/11 : groupe technique sur le développement économique et le commerce
  
- Du 5 au 19/11 : ateliers thématiques
  
- 26/11 : COPIL
- 26/11 : réunion des élus municipaux
- 2/12 : comité de projet
- 17/12 : conseil municipal dédié - vote de l'avenant à la convention
- 19/12 : conseil communautaire
- *Fin décembre : signature de l'avenant à la convention Cœur de Ville*

# Zoom sur l'avenant à la convention et les fiches actions

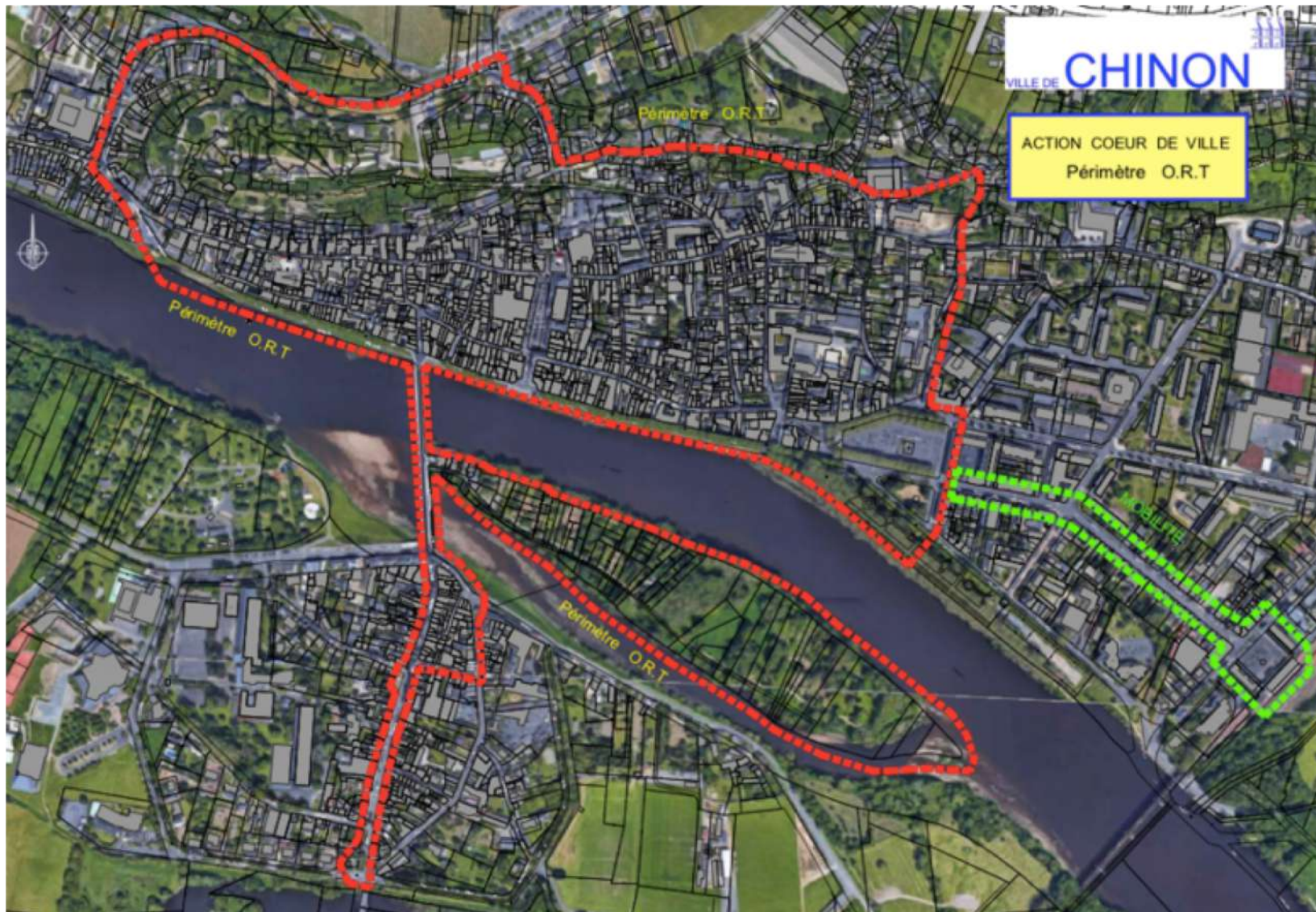
- **L'avenant à la convention rappelle le diagnostic établi, précise les enjeux thématiques et présente les actions envisagées : les actions matures (sur lesquelles les financeurs s'engagent), et les actions partagées par le territoire qui restent à financer.**
- **Contenu type d'une fiche action :**
  - L'objet et la justification au regard du diagnostic
  - La description et la localisation de l'action
  - Les publics cibles
  - Les résultats attendus
  - Le coût et les financements mobilisables en investissement et fonctionnement
  - Le(s) maître(s) d'ouvrages et partenaires
  - Le calendrier de réalisation détaillé
  - Les risques et conditions clés de réussite
  - Les indicateurs de suivi et d'évaluation

## Et après ?

- Dès 2020 : mise en œuvre des actions financées
- Chaque année : signature d'un avenant précisant les actions à mettre en œuvre pour l'année, permettant ainsi une gestion évolutive du plan d'actions
- Evaluation avant / après (modalités d'évaluation précisées dans les fiches actions)
- Concertation continue :
  - Information régulière sur le déroulement du programme
  - Concertation sur certaines actions qui vont être précisées
- Animation du programme



# Zoom sur le périmètre O.R.T



# 2

## **Le diagnostic et les 5 orientations thématiques**

# Diagnostic général

<b>Atouts du Cœur de ville</b>	<b>Faiblesses du Cœur de ville</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Un paysage naturel et patrimonial exceptionnel</li><li>• Une destination touristique reconnue</li><li>• Un centre de gravité clair situé place Charles de Gaulle</li><li>• De nombreux équipements</li><li>• Une offre « santé et handicap » reconnue</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Une vacance importante des logements et des cellules en rez-de-chaussée</li><li>• Un patrimoine bâti souvent dégradé</li><li>• Une visibilité relative de la destination touristique</li><li>• Un lien ville haute/ville basse pas évident</li><li>• Un fonctionnement de la ville qui suscite des critiques (propreté, éclairage...)</li></ul>
<b>Opportunités sur lesquelles s'appuyer</b>	<b>Points d'attention</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Un territoire intercommunal attractif en termes d'emploi</li><li>• Une dynamique spontanée d'installation (commerces, activités, etc.)</li><li>• Une croissance de la population ces dernières années (arrivée de familles notamment)</li><li>• Des productions locales diverses</li><li>• Des acteurs associatifs dynamiques</li><li>• Une situation intéressante à distance des métropoles</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Des projets de développement périphériques</li><li>• Le vieillissement de la population</li><li>• Le lien avec les autres quartiers</li><li>• Le lien avec les autres villes de la CC : le Cœur de ville doit profiter à tous</li></ul>

# Une identité partagée, à valoriser

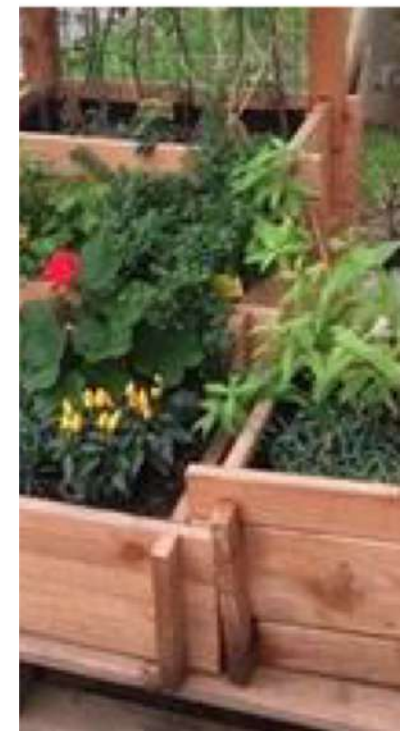
- Cadre de vie médiéval // Vin & gastronomie
- Rabelais // Art de vivre



# Objectifs pour le Cœur de ville

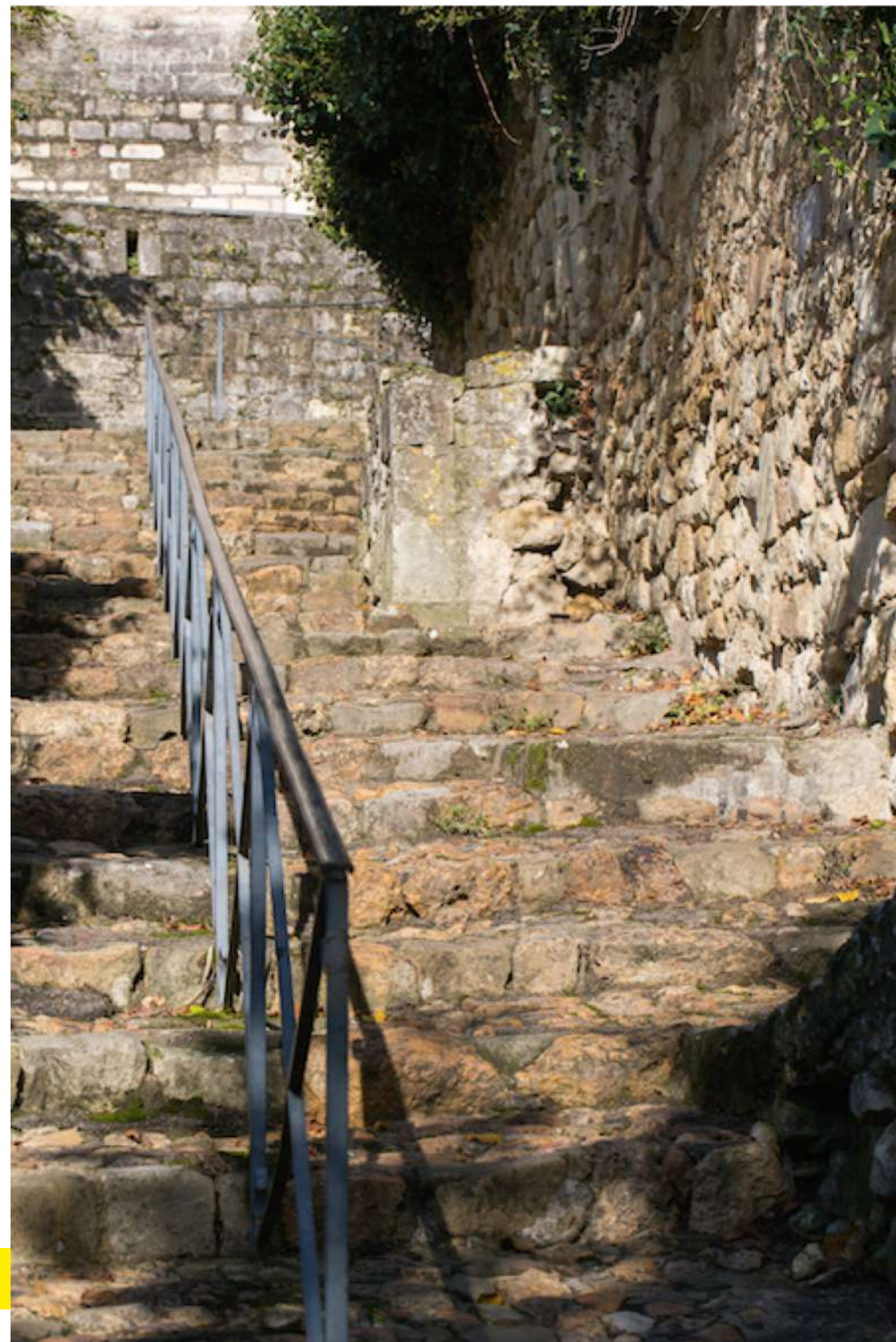
## **Redynamiser le Cœur de ville de Chinon toute l'année**

- Une augmentation des flux en Cœur de ville
- L'installation de nouveaux habitants, notamment les familles



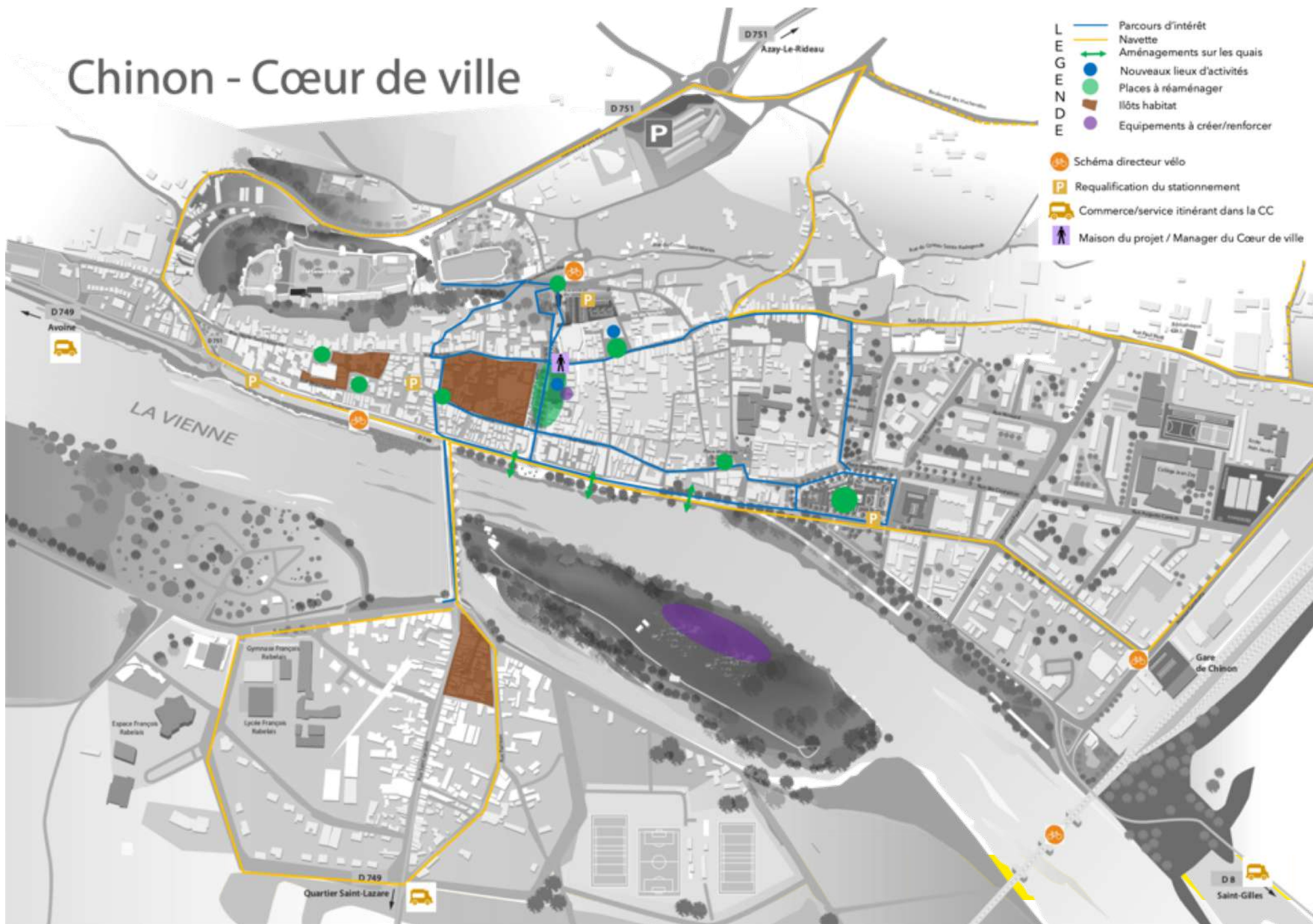
# Grands principes stratégiques pour le programme d'actions

- S'appuyer sur l'existant et les dynamiques actuelles
- Faire de l'action publique un levier
- Identifier des actions sobres et efficaces
- Créer les conditions de l'animation et du suivi du programme



THEMES	Orientation	Pistes d'action
<b>ACTIONS TRANSVERSALES</b>		Action 1 : Garantir le développement des activités génératrices de flux en Cœur de ville Action 2 : Animer et promouvoir les actions Cœur de ville
<b>ESPACE PUBLIC</b>	Valoriser le patrimoine bâti et naturel de Chinon en créant des lieux de convivialité	Action 1 : Réinvestir les quais de Vienne Action 2 : Redynamiser les places de Chinon
<b>HABITAT</b>	Rénover l'habitat pour créer une offre attractive	Action 1 : Ilot Cheval Blanc Action 2 : Ilot Beaurepaire Action 3 : Ilot rue du Commerce/Voltaire Action 4 : Sensibiliser les habitants quant à la rénovation des logements
<b>DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE et COMMERCE</b>	Créer les conditions d'un retour des clients en Cœur de Ville, toute l'année	Action 1 : Structurer le parcours marchand Action 2 : Inciter à l'installation de nouvelles formes d'activités
<b>MOBILITE</b>	Faciliter l'accès de tous au Cœur de Ville	Action 1 : Renforcer les liaisons entre Chinon et les communes voisines Action 2 : Favoriser le lien ville haute / ville basse Action 3 : Développer le vélo pour des usages quotidiens, mais également touristiques et sportifs Action 4 : Améliorer l'offre de stationnement
<b>EQUIPEMENTS et SERVICES</b>	Favoriser l'attractivité du Cœur de ville en confortant services et équipements	Action 1 : Attirer des actifs (lieux de travail et de vie, services liés) Action 2 : Conforter les équipements existants (cinéma, etc.) Action 3 : Animer et promouvoir Chinon cœur de ville

# Chinon - Cœur de ville





# 3

## **DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE ET COMMERCE**

Créer les conditions d'un retour des clients en Cœur de Ville, toute l'année

## DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE et COMMERCE - Créer les conditions d'un retour des clients au Cœur de Ville

### FORCES

- Une fonction de proximité bien représentée au sein du centre-ville
- Une offre sédentaire et non sédentaire qui participe à l'amélioration du centre-ville
- Une organisation spatiale favorable à la centralité autour de la place du Général de Gaulle : un cœur identifié et lisible reliant l'ensemble des rues marchandes, une place assurant le lien entre forteresse, cœur marchand et Vienne
- Une offre en capacité de créer la destination
- Une association AVEC dynamique

### FAIBLESSES

- Une vacance importante (15% contre 10% de moyenne usuelle) - 56% de la vacance commerciale est localisée rue du commerce et rue JJ Rousseau
- Un périmètre marchand très étendu et mal identifié (600m de long contre 230m observé dans des centres villes comparables)
- Des quais dominés par les services (33% de leur offre) et limitant leur mise en valeur, des linéaires discontinus du fait de la vacance, un aménagement limitant la balade urbaine et marchande
- Un déficit de concepts commerciaux originaux / innovants limitant l'influence sur certains types de clientèles



3

## **DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE et COMMERCE - Créer les conditions d'un retour des clients au Cœur de Ville**

### **Pistes d'action**

#### **3.1 : Structurer le parcours marchand**

#### **3.2 : Inciter l'installation de nouvelles formes d'activité**

### **GRANDS PRINCIPES**

- Garantir le développement du commerce dans le Cœur de ville, contraindre les développement en périphérie
- Veiller à la complémentarité de l'offre si de nouvelles activités sont appelées à s'installer
- Renforcer les flux dans le cœur de ville toute l'année, et non seulement en saison estivale

### **Sujets liés, traités dans les autres ateliers :**

- Le réaménagement des places et des quais de Vienne (atelier espace public)
- Le stationnement (atelier mobilité)

3

## **DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE et COMMERCE - Créer les conditions d'un retour des clients au Cœur de Ville**

### **Pistes d'action**

**3.1 : Structurer le parcours marchand**

**3.2 : Inciter l'installation de nouvelles  
formes d'activité**

### **PROPOSITIONS**

Les propositions ont vocation à illustrer la stratégie, et montrer comment revitaliser des espaces publics par le biais de micro-interventions économes en moyens et en coût. Ces propositions sont ouvertes, c'est-à-dire qu'elles doivent évoluer grâce au débat, tant quantitativement que qualitativement.

## 3.1 Structurer le parcours marchand

**DETERMINER UN PARCOURS MARCHAND ET  
TOURISTIQUE**

**LE RENDRE LISIBLE**

**CRÉER DE NOUVEAUX ATTRACTEURS**

Principe général de mise en œuvre :

- Des services et/ou activités développés en fonction des initiatives des acteurs locaux
- Des phases d'expérimentation

## 3.1 Structurer le parcours marchand

### DETERMINER UN PARCOURS MARCHAND ET TOURISTIQUE

- Déterminer un circuit marchand et touristique, en concertation avec les associations et les équipements du Cœur de ville



## 3.1 Structurer le parcours marchand

### LE RENDRE LISIBLE

Une signalétique et un parcours ludique pour :

- Signaler les équipements, les points d'intérêt
- Inciter aux traversées (quartiers, pont, etc.) et orienter vers les places.



Un dispositif de visite numérique

- Des QR code à photographier, du contenu sur le smartphone



Des dispositifs transitoires pour expérimenter

- Un jeu de piste à travers la ville ?
- Une identité graphique/artistique confiée par exemple à un collectif artistique ayant une démarche participative



## 3.1 Structurer le parcours marchand

### REALISER UNE HALLE GOURMANDE ET FESTIVE, PLACE CHARLES DE GAULLE

L'offre commerciale de Chinon peut aujourd'hui être renforcée notamment sur les segments de la restauration.

Le positionnement d'un équipement de type halle gourmande festive permettrait d'apporter de nouvelles activités. Cette programmation devra être complémentaire avec l'offre existante.





## 3.1 Structurer le parcours marchand

### ENGAGER UNE DYNAMIQUE TIERS LIEUX, PLACE HOHFEIM

*Exemples de nouveaux services :*

- **Une conciergerie solidaire** : point multi-services avec par exemple un point colis/livraison à horaires complémentaires de ceux existants, recyclerie en lien avec Emmaus, des services pour les seniors, etc.
- **Un lieu de médiation et d'inclusion numérique** :  
En partenariat avec l'action des structures sociales du territoire - EPN, CLAAC, ...
- **Un lieu d'incubation de nouveaux services** : pour mettre en avant les circuits courts alimentaires et les ressources locales (artisanat, ESS) - dans la continuité de l'opération « art et artisanat ».



*La Fruitière numérique, tiers lieu d'inclusion numérique à Lourmarin, Vaucluse*

- ➔ S'appuyer sur la dynamique existante en Région, animée par le GIP Recia
- ➔ S'articuler avec les lieux
- ➔ Définir l'offre de conciergerie en lien avec les commerçants et associations
- ➔ Procéder progressivement : un premier « guichet » autour d'un socle de services réduits, adapter ensuite

## 3.2 Inciter à l'installation de nouvelles activités

**RECREER DES CONDITIONS D'INSTALLATION FAVORABLES**

**REACTIVER LA RUE DE COMMERCE**

**METTRE EN PLACE DES COMMERCE ET SERVICES ITINERANTS SUR LA CCCVL**

## 3.2 Inciter à l'installation de nouvelles activités

### RECREER DES CONDITIONS D'INSTALLATIONS FAVORABLES

#### POURQUOI

- Devenir incontournable et orienter au mieux les porteurs de projet en ayant une connaissance précise du foncier

#### COMMENT

- Qualification foncière précise de l'ensemble des biens et suivi régulier
- Identification de porteurs de projet potentiels - sur ce secteur, les activités à privilégier sont celles des métiers de la restauration, et les activités de proximité (alimentaire, métier de bouche) ou petite destination (décoration, bijoux, vêtement indépendant)
- Travail avec les propriétaires des cellules vacantes
- Mise en place sur certains locaux de fonctionnement type boutique test / éphémère pour faciliter l'installation de porteurs de projet (franchise de loyer, loyer progressif)
- L'acquisition pourrait être envisagée par la ville mais de manière limitée, et sur des cellules pertinentes au regard de l'état du bien, de sa localisation et de ses caractéristiques.

## 3.2 Inciter à l'installation de nouvelles activités

### REACTIVER LA RUE DU COMMERCE

- Des activités complémentaires à l'offre commerciale : activités économiques de petit volume (1 à 5 salariés), espace showroom artisan, activité médicale.
  
- Une action liée à la rénovation/évolution de l'offre de logement en étage.
  1. Qualifier les locaux de la rue : base de données identifiant le propriétaire du local, ses caractéristiques (surface, état, intention du propriétaire, historique des baux, aménagements techniques)
  2. Cibler les locaux aux plus fortes qualités
  3. Recherche active de porteurs de projets sur le territoire et auprès des réseaux identifiés : CCI, CMA et corps de métiers spécifiques représentés dans le Chinonais: empailleur, arts graphiques, etc. ainsi qu'entreprises de petite taille (type cabinet comptable, agence de communication)
  4. Travail avec le propriétaire. Selon les cas rencontrés, un montage permettant le co-financement des travaux pourrait être envisagé
  5. Installation des artisans et suivi de la démarche

## 3.2 Inciter à l'installation de nouvelles activités

### **METTRE EN PLACE DES COMMERCES ET SERVICES ITINERANTS SUR LA CCCVL**

- Sur l'exemple du réseau des bibliothèques
- Apporter des services dans les communes moins denses et aux personnes isolées
- Limiter l'usage de la voiture
- Augmenter l'aire de chalandise des commerces et services existants
- Exporter le cœur de ville au-delà des limites communales

#### **Quand, comment ?**

**1<sup>er</sup> semestre 2020** : identification des services et commerces proposés

**2<sup>e</sup> semestre 2020** : engagement des démarches de demandes de subventions et recherche de véhicule

#### **Indicateurs d'évaluation :**

- Nombre de commandes/demandes du/des service/s

## 3.2 Inciter à l'installation de nouvelles activités

### **METTRE EN PLACE UNE MAISON DU PROJET ET/OU UN MANAGER D'ATTRACTIVITE**

#### ROLE DU MANAGER D'ATTRACTIVITE

- Animation et suivi du programme Action Cœur de ville
- Accompagnement des propriétaires et des porteurs de projet
- Promotion du Cœur de ville lors des événements
- Gestion de la communication sur les réseaux sociaux notamment

#### CONDITIONS DE REUSSITE

- Un budget de fonctionnement
- Une fiche de poste et des objectifs précis
- La tutelle d'un élu dédié

# Le développement économique et le commerce

## 3.1 : Structurer le parcours marchand

## 3.2 : Inciter à l'installation de nouvelles formes d'activité

Autres actions nécessaires mais ne relevant pas du programme Action Cœur de ville :

- La propreté, la gestion des déchets, le fonctionnement des

### Quand, comment ?

#### Dès 2020 :

- Recrutement d'un manager
- 1er semestre : qualification foncière et recherche active de porteurs de projet
- Identification d'un porteur de conciergerie
- Rédaction partenariale du cahier des charges sur l'itinéraire du parcours et lancement d'un appel à projet artistique

#### Indicateurs d'évaluation :

- Participation : nombre et diversité des participants à la démarche d'élaboration du parcours
- Comptage des flux dans le Cœur de ville
- Activité du manager

# 4 Travail en groupes





[chinon-coeurdeville@agence-eker.fr](mailto:chinon-coeurdeville@agence-eker.fr)  
[chinon-coeurdeville.consultvox.co](http://chinon-coeurdeville.consultvox.co)