

**EXTRAIT du
REGISTRE DES DELIBERATIONS
DU CONSEIL MUNICIPAL**

Séance du 29 septembre 2026

Présidence de Monsieur Laurent MELIN, Maire

L'an deux mil vingt-six et le vingt-neuf septembre à 18 heures le Conseil Municipal de la Ville de TULLE, légalement convoqué, s'est réuni dans la salle du Conseil Municipal, sous la présidence de Monsieur Laurent MELIN.



N°24b

Etaient présents : M. Laurent MELIN, Maire, M. Florent PLAS, Mme Marie-Pierre NAVES-LAUBY, M. Dorian LASCAUX, Mme Hélène DESCHAMPS, M. Jean MOULY, Mme Violaine BOUILLAGUET, M. Thomas MADELMONT, Maires - Adjoint, Mme Nicole ESTERLE, M. Jean-Paul PETIT, Mme Cécile THEVENET, M. Michel CAILLARD, M. Mathieu MOUSSOUR, Mme Annette BOURDET-BERTRAND, Mme Jacqueline RONOT, M. Henry TURLIER, M. Bruno CARRAT, Mme Hyeri ZIOLO, M. Jean-Pierre ROUANNE, Mme Sophie DEROBE, M. Régis DESTUEL, M. Baptiste NAVES, Mme Yvette FOURNIER, Mme Catherine LAVERGNE, M. Bernard COMBES, M. Pascal CAVITTE, M. Nicolas MARLIN, M. Thierry GRECK, soit 28 Conseillers municipaux formant la majorité des membres en exercice.

Etaient excusés : Mme Sylvie DALESME représentée par Mme Violaine BOUILLAGUET jusqu'à 20h20, Mme Nicole LATHIERE représentée par M. Florent PLAS, Mme Anne BOUYER représentée par M. Thomas MADELMONT, Mme Marie-Josée PINTO représentée par M. Henry TURLIER, Mme Judith BERLAND représentée par M. Nicolas MARLIN

Monsieur Dorian LASCAUX remplit les fonctions de secrétaire de séance.

Demande de subvention auprès du Conseil Départemental au titre du Contrat de Solidarité Communale 2026 pour la réalisation d'un diagnostic stratégique préalable à la mise en place d'actions pour la relance de l'attractivité de la Ville de Tulle

Monsieur le Maire expose :

Dans le cadre de sa volonté de renforcer durablement l'attractivité de Tulle et de soutenir la vitalité de son centre-ville, la Ville souhaite se doter d'une vision claire et prospective de ses dynamiques économiques afin de mieux cibler ses futures actions.

Cette démarche doit permettre de construire une stratégie au service des Tullistes, des commerçants et, plus largement, du dynamisme de la Ville, en identifiant les leviers permettant de renforcer l'activité, l'attractivité commerciale et économique et la qualité de vie en centre-ville.

Un diagnostic stratégique sera ainsi réalisé par un prestataire spécialisé. Il permettra d'établir un état des lieux partagé, d'analyser les dynamiques économiques locales et de définir des préconisations opérationnelles pour accompagner la relance de l'attractivité de Tulle.

Cette mission s'inscrit dans une démarche en trois étapes : diagnostic territorial, élaboration d'une stratégie prospective et définition d'un plan d'actions.

Une consultation a été lancée en août afin de retenir un bureau d'études spécialisé en développement économique des territoires.

Le montant de la prestation s'élève à 33 100 € HT.

Le Conseil Municipal,

- Vu l'exposé de Monsieur le Maire,
- Vu le Code Général des Collectivités Locales,
- Vu le budget communal,
- Vu le dossier ci-annexé,
- Vu le plan de financement ci-annexé,

Après en avoir délibéré, par 31 voix pour
Monsieur Florent PLAS et Monsieur Bernard COMBES ne prennent pas part au vote.

1 - Approuve le projet relatif à la réalisation d'un diagnostic stratégique préalable à la mise en place d'actions pour la relance de l'attractivité de la Ville de Tulle dont le montant s'élève à 33 100 € HT.

2 - Décide la réalisation de ce projet.

3 - Sollicite, cette somme demeurant élevée au regard des capacités financières de la commune, une subvention auprès du Conseil Départemental au titre du Contrat de Solidarité Communale 2026 aussi élevée que possible en vue de la réalisation de cette opération.

4 - Les écritures comptables en résultant seront inscrites au Budget de la Ville.

5 - La présente délibération peut faire l'objet d'un recours auprès du Tribunal Administratif qui peut être saisi par l'application Télérécourse citoyen accessible sur le site www.telerecours.fr



Le secrétaire de séance

Dorian LASCAUX

Transmis au Contrôle de Légalité le :
Date et ref de l'accusé de réception :

06 OCT. 2026
06 OCT. 2026

DL4B - 2192026



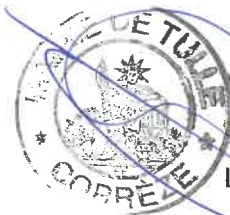
Etude relative à l'attractivité économique

Dossier de demande de subvention

Transmis au contrôle de Légalité le : 06 OCT. 2026

Date et Réf. de l'accusé de réception : 06 OCT. 2026

DUB - 2009 2026



Vu,

Le Maire,

Laurent MELIN



A Tulle, le 05 OCT. 2026

Plan de financement

Etude relative à l'attractivité économique

Partenaires	Financement	%
Banque des Territoires	16 550,00 €	50,00%
Département	9 930,00 €	30,00%
Part Ville	6 620,00 €	20,00%
Total HT	33 100,00 €	100,00%

Le Maire,
Laurent MELIN.





A Tulle, le 05 OCT. 2026

Demande de subvention
Département

Echéancier

Opération	Montant TTC	Montant HT	Subvention	Taux	Date de réalisation
Etude relative à l'attractivité économique	39 720,00 €	33 100,00 €	9 930,00 €	30,00%	4ème trimestre 2026

Le Maire,
Laurent MELIN.



DPGF _ Terre d'avance _ Diagnostic stratégique préalable à la mise en place d'actions pour l'attractivité de la Ville de Tulle

PHASE 1 - Analyser le territoire pour hiérarchiser les enjeux de relance					
	Terre d'avance Chef de mission expert éco	Terre d'avance Consultant confirmé	Socle Urbain Expert commerce	TOTAL	
	900,00 €	750,00 €	850,00 €		
Lancement	4,75	9,25	11,75	12	
Réunion de lancement en présentiel, cadrage méthodologique et visite de terrain					
Analyse documentaire et statistique de la dynamique économique de Tulle	1	0,5	1	2,5	
	0,5	0,5	1	2	
			0		
		2			
Concertation partenaires, acteurs économiques, commerces & consommateurs			2	2	
	0,5	1	0,5	1,5	
		2			
	0	0	2	2	
	1	1,5	0,5	3	
Enjeux urbains pour favoriser la commercialité du centre ville : Analyse de l'adéquation entre fonctions urbaines, habitat, mobilités, espaces publics, immobilier économique et attractivité commerciale					
Partage du diagnostic et réactions aux scénarios de relance	0,5	1	0,5	2	
	0,25	0,25	0,25	0,75	
	1	0,5	1	2,5	
	4,5	2,5	6	12,5	
Coconstruction recommandations	0,5	1	0,5	2	
		0,5	1,5	2	
	2	1	0	3	
	0,5		2	2,5	
	1	1	1	2	
Formulation de recommandations adaptés au scénario/hierarchisation retenue					
	0,5				
	0,5		0,5	1	
	9,75	11,75	18,25		
	8 775,00 €	8 812,50 €	15 512,50 €	33 100,00 €	
PHASE 2 - Examiner et valider les recommandations de relance					
Atelier d'identification des enjeux transversaux économie : prospective des filières, marketing, tourisme, ressources non délocalisables, recrutement					
Finalisation					
Atelier territorial avec les commerçants d'approfondissement du diagnostic en présentiel					
Finalisation					
Formulation des recommandations stratégiques et opérationnelles hors commerce : filières, entrepreneuriat, zones d'activités, innovation, numérique, compétences et coopérations					
Finalisation					
Recommandations commerce, artisanat et centralités : offre de proximité, secteurs fragiles, transmission, modernisation et animation					
Finalisation					
Rapport final exploitable, diaporama et copil de restitution en mars					
Finalisation					
Intégration des observations et remise des livrables définitifs fin MARS					
Finalisation					
PILOTAGE TRANSVERSAL					
Total des jours passés					
TOTAL BUDGET H.T.					

Paris le 07/09/2026

MICHAEL LE GAZILLIER
Chef de mission Terre d'avance



TERRE D'AVANCE
Constructeurs demain

En partenariat avec

**SOCLE
URBAIN**
commerces et nouveaux usages



DIAGNOSTIC STRATÉGIQUE PRÉALABLE À LA MISE EN PLACE D' ACTIONS POUR L'ATTRACTIVITÉ DE LA VILLE DE TULLE

MÉMOIRE TECHNIQUE - SEPTEMBRE 26

PRÉSENTATION DÉROULÉ



CONTEXTE TERRITORIAL

TULLE : PASSER DE LA REVITALISATION URBAINE À UNE STRATÉGIE D'ATTRACTIVITÉ ÉCONOMIQUE CIBLÉE

- Préfecture de la Corrèze et ville-centre d'un bassin de vie de plus de 43 000 habitants, Tulle concentre des fonctions administratives, hospitalières, éducatives, culturelles et de services qui lui confèrent **un poids économique très supérieur à son poids démographique**. Son économie est fortement structurée par **l'administration, l'enseignement, la santé et l'action sociale**. Cette concentration d'emplois et d'équipements ne suffit toutefois pas à garantir une attractivité durable.
- Le déclin industriel de Tulle, marqué notamment par le recul de l'activité armurière, ne suffit pas à expliquer à lui seul la trajectoire de la ville. Celle-ci a perdu près de 6 700 habitants en cinquante ans, sa population passant d'environ 20 100 habitants en 1975 à 13 401 habitants en 2023, soit une baisse de plus de 33 %. Cette évolution traduit également des difficultés d'attractivité économique et résidentielle plus profondes.
- Dans le même temps, Brive-la-Gaillarde a su tirer parti de sa situation stratégique au croisement des autoroutes A20 et A89 pour développer d'importantes zones d'activités, notamment à l'ouest de l'agglomération et sur le secteur de Malemort. Située à seulement une trentaine de minutes de Tulle, cette polarité économique a progressivement renforcé son attractivité auprès des entreprises, des emplois et des investissements, contribuant à un décrochage relatif de la préfecture corrézienne.
- Les évolutions des pratiques de consommation, le commerce en ligne, les difficultés de recrutement, le vieillissement des dirigeants et les enjeux de transmission interrogent directement le modèle économique local. Ce contexte peut faire penser à celui d'autres préfectures, comme Cahors par exemple pour laquelle nous avons travaillé, mais Tulle est un peu moins touristique et moins bien située pour capter les flux.

Communes où la part des effectifs salariés de l'administration publique (enseignement, sociale) est supérieur à 60% 2024



Le SCoT de Tulle Agglo, en cours de révision, constitue une occasion de réinterroger la place de la ville-centre dans l'organisation territoriale. Dans un contexte de fragilités démographiques et économiques, l'objectif consiste notamment à conforter ses fonctions de centralité et son articulation avec les autres polarités de l'agglomération.

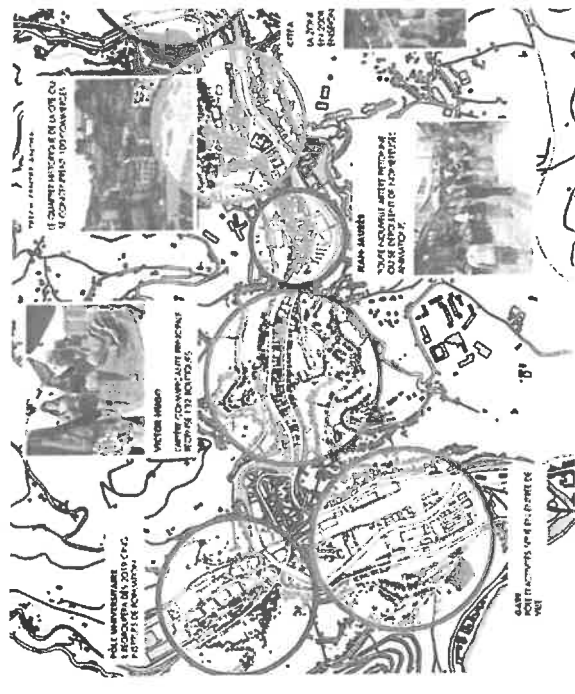
TULLE : PASSER DE LA REVITALISATION URBAINE À UNE STRATÉGIE D'ATTRACTIVITÉ ÉCONOMIQUE CIBLÉE

- L'offre de restauration, qui donne le poulx du dynamisme d'un centre-ville, est en difficulté. La vacance commerciale, estimée autour de **20 % par la nouvelle municipalité**, peut traduire à la fois la réduction du marché local, l'étiement du linéaire marchand et la concurrence d'autres polarités commerciales. A ce niveau là de vacance, le chantier pour retrouver du dynamisme est important (d'autres villes, comme Millau, y sont parvenues).

Des démarches déjà nombreuses, dont les effets restent à consolider :

- Un cadre structuré : Action Cœur de Ville, ORT, diagnostic commercial, manager de centre-ville, cartographie et observatoire du commerce.
- Des moyens d'intervention diversifiés : aides Éco Pulse, portage foncier, opérations immobilières et requalification des espaces publics.
- Plusieurs projets structurants : avenue Victor-Hugo, parking Gabriel-Péri, places Maschat et Roosevelt, Le Palace et Cité de l'accordéon.
- Des résultats encore contrastés : fermeture de Shop'in Tulle, boutiques à l'essai non concrétisées et vacance commerciale toujours élevée.

Un enjeu central : mettre en cohérence les initiatives et concentrer les moyens sur les actions produisant le plus d'effets économiques mesurables.



- 6 secteurs et un linéaire commercial particulièrement fragilise la continuité marchande et disperse les flux
- Victor-Hugo, principale centralité commerciale, co-fragilisation préoccupante qui affecte l'attractivité, l'ensemble du centre-ville
- 244 commerces et services référencés à l'échelle cr mais une offre éclatée entre plusieurs polarités aux inégales
- Une vacance commerciale historiquement élevée, d'un linéaire surdimensionné au regard du potentiel consommation local
- Un enjeu de repositionnement différencié des qualifications : commerce du quotidien, restauration, artisanat et services

UNE NOUVELLE AMBITION TOURNÉE VERS LA FRÉQUENTATION ET LA REDENSIFICATION

- La nouvelle municipalité affiche une orientation plus directement centrée sur la fréquentation du centre-ville. Ses premières décisions ont porté sur **l'extension de la gratuité du stationnement et le report à 2028 du chantier de l'avenue Victor-Hugo**, afin de sécuriser l'accessibilité et la continuité d'activité des commerces.

- La nouvelle équipe souhaite également **recentrer les implantations et rapprocher progressivement les activités** existantes pour recréer une centralité marchande plus compacte. Cette orientation soulève une **question de programmation** : faut-il maintenir une offre importante de bureaux généralistes ou privilégier de petites surfaces de services, des activités paramédicales, des ateliers-boutiques et des commerces du quotidien ?

- L'animation du centre-ville constitue un autre levier : les marchés, le quai Baluze, les événements culturels et les parcours reliant stationnement, équipements, patrimoine, restauration et commerces peuvent contribuer à prolonger la présence des habitants et visiteurs. La commune a la chance de pouvoir s'appuyer sur une association des commerçants qui semble bien fonctionner.

Le besoin d'élargir le regard économique, pas pour se doter d'une stratégie d'ensemble efficace sans multiplier les actions :

- La stratégie d'attractivité ne peut être réduite au seul centre-ville. Elle doit également intégrer les filières tertiaires, les employeurs, l'entrepreneuriat, les compétences, les ressources non délocalisables et le parcours immobilier des entreprises.
- La commune doit être analysée dans son ensemble, compte des relations entre centre-ville, quartiers, zones d'activités et polarités périphériques. Cette approche doit toutefois pas conduire à une étude d'urbanisme opérationnelle. S'agira d'analyser la manière dont les espaces publics, les mobilités, le stationnement, les équipements et l'immobilier influencent les usages et la commercialité.

- Compte tenu du calendrier et des contraintes budgétaires, la démarche privilégiera un diagnostic qualitatif et orienté décision. Les données et études existantes seront complétées par une enquête flash, des observations des entretiens ciblés et des ateliers.

La question centrale est désormais de déterminer quels leviers attirer, quelles fonctions économiques conforter et dans quels espaces concentrer l'action.

ENJEUX DE LA MISSION ET PARTIS PRIS DE NOTRE APPROCHE

VOTRE DEMANDE

Les principaux éléments clés du CCTP nous permettant d'appréhender votre demande et qui seront pris en compte dans notre proposition méthodologique d'accompagnement :

La problématique, en synthèse

- Une ville-préfecture qui concentre les emplois, les services et les équipements, sans parvenir à convertir pleinement ces flux en fréquentation durable du centre-ville.
- Une vacance commerciale élevée, un linéaire marchand étiré et des pratiques de consommation organisées à l'échelle du bassin de vie.
- Des politiques et des outils déjà nombreux, dont les résultats doivent désormais être évalués, hiérarchisés et inscrits dans une trajectoire économique plus lisible.
- Une nouvelle ambition de redensification commerciale, d'amélioration de l'accessibilité et de renforcement de l'animation urbaine.
- La nécessité de dépasser le seul commerce pour interroger les filières, les services, l'entrepreneuriat, les compétences, le tourisme et le positionnement économique de Tulle.



- Les principales questions
- Quels publics Tulle doit-elle prioritairement ou fidéliser ?
- Quelle place respective accorder au commerce de services, aux filières tertiaires, au tourisme et à l'entrepreneuriat ?
- Faut-il maintenir un linéaire commercial étiré ou assumer une centralité plus compacte ?
- Quels secteurs doivent être confortés et quels espaces peuvent évoluer vers d'autres fonctions ?
- Quels locaux faut-il privilégier : bureaux, commerces, surfaces de services, commerces du quotidien, activités paramédicales, ateliers-boutique de restauration ?
- Comment mieux convertir la présence de visiteurs et usagers des équipements publics en fréquentation du centre-ville ?
- Quels leviers relèvent directement de la Ville de Tulle Agglo ou des partenaires économiques ?

VOTRE DEMANDE

Les principaux éléments clés du CCTP nous permettant d'appréhender votre demande et qui seront pris en compte dans notre proposition méthodologique d'accompagnement :

1. Objectiver les dynamiques économiques et commerciales

Apporter quelques données, capitaliser sur les études existantes et identifier les écarts entre les ambitions affichées, les actions engagées et les réalités observées.

2. Comprendre les usages et les parcours

Croiser cela avec les ressentis des résidents, salariés, commerçants, habitants du bassin de vie, automobilistes, étudiants, seniors, visiteurs et touristes de passage.

3. Identifier les moteurs économiques de demain

Identifier les filières, fonctions et ressources sur lesquelles peut construire son attractivité services, santé, économie administrative, artisanat, tourisme, culture, entreprises ressources non délocalisables

4. Définir une trajectoire de relance

Hiérarchiser des scénarios à court, moyen et long terme, formuler des recommandations adaptées aux compétences aux capacités d'intervention de la Ville, de Tulle Agglomération et de ses partenaires.

NOS 3 PARTIS PRIS POUR LA RÉUSSITE DE LA MISSION

Afin d'atteindre les objectifs de la ville de Tulle tout en optimisant le budget, nous avons construit pour vous une démarche méthodologique s'appuyant sur trois partis-pris et qui sont le fruit de nos nombreuses expériences d'accompagnement des territoires dans leur développement



PRIVILÉGIER UN DIAGNOSTIC QUALITATIF, CIBLÉ ET RAPIDEMENT ORIENTÉ VERS LES PRÉCONISATIONS

L'étude capitalisera sur les données et diagnostics existants, complétés par une enquête flash en ligne et sur le terrain, des observations et des échanges ciblés avec les habitants et les commerçants.

Cette méthode apportera une dimension de co-construction tout en concentrant les moyens sur la valeur ajoutée du groupement : interpréter rapidement les dynamiques économiques et commerciales, puis les traduire en scénarios et recommandations compatibles avec les contraintes budgétaires.



UNE STRATÉGIE D'ATTRACTIVITÉ ÉCONOMIQUE À L'ÉCHELLE DE TOUTE LA VILLE ET DES DIFFÉRENTES COMPOSANTES D'ACTIVITÉS

Ne pas limiter le diagnostic au cœur commerçant : analyser les relations entre le centre-ville, les quartiers, les zones d'activités et les polarités périphériques. Pourquoi ? Pour identifier les complémentarités, les concurrences et les parcours entre les différents espaces économiques qui participent à un même système territorial.

Des recommandations 360° : Immobilier commercial et tertiaire, promotion / marketing territorial, animation et accompagnement des entreprises, formation....

Terre d'Avance assurera le mandat du groupement pour garantir cette vision globale, fondée sur son expérience des stratégies économiques territoriales, de l'attractivité et des équilibres entre communes et intercommunalités.



UNE LECTURE DE LA COMPOSANTE ÉCONOMIQUE SANS ENTRER DANS L'OPÉRATIONNEL

La démarche étudiera l'influence des équipements publics, du stationnement, des équipements et des rez-de-chaussée et la fréquentation commerciale

Elle restera toutefois centrée sur les dynamiques économiques, commerciales et prioritaires sans entrer dans la conception et l'aménagement ni mobiliser une approche d'urbanisme opérationnel

2. MÉMOIRE MÉTHODOLOGIQUE |



TERRE D'AVANCE

UNE MÉTHODOLOGIE EN 2 ÉTAPES

Phase 1 – Diagnostic & enjeux

- **Analyse documentaire et statistique de la dynamique économique de Tulle :**
 - Dynamique d'ensemble : filières, emplois, activités structurantes, tourisme marque de territoire
 - Commerce & artisanat : analyse dynamique de l'offre et de la demande, évolution post covid, complément périphérie
- **Concertation partenaires, acteurs économiques, commerces & consommateurs**
 - Entretiens qualitatifs services pour confirmer les 1ers constats, formuler des 1eres hypothèses sur les raisons des échecs et pistes de rebond
 - Entretiens sélection de commerçants
 - Enquête auprès des consommateurs/habitants pour illustrer le diagnostic , infirmer ou confirmer les constats, et montrer la volonté d'écouter et d'agir de la nouvelle équipe municipale
- **Finalisation du diagnostic**

Analyse croisée des données et formulation de propositions de scénarios de relance
phasés : enjeux transversaux, spécifiques filières, artisanat, commerce et enjeux urbains

- **Partage du diagnostic et réactions aux scénarios de relance**

Phase 2 – concertation et propositions

- Formulation des recommandations stratégiques opérationnelles hors commerce : filières, enjeux d'activités, innovation, numérique, compétence
- Atelier d'identification des enjeux transversaux prospective des filières, marketing, tourisme délocalisables, recrutement
- Recommandations commerce, artisanat et proximité, secteurs fragiles, transmission, mise en animation
- Atelier territorial avec les commerçants d'apogée diagnostic en présentiel
- Rapport final exploitable, diaporama et copil mars
- Intégration des observations et remise des livrables MARS



PHASE 1

EVALUATION DU PROJET DE TERRITOIRE 2021-2026 & ACTUALISATION DU DIAGNOSTIC

COPILOTE DE LANCEMENT

OBJECTIFS

- Présenter la méthodologie, ses étapes clefs et leurs conditions de mises en œuvre
- Valider le calendrier
- Vous entendre, élus et techniciens sur vos attentes et vos objectifs *in fine*.

Le copil de lancement aura pour objectifs de:

- **Valider le calendrier et son rétroplanning**, en particulier celui des enquêtes habitants/consommateurs, commerçants et partenaires qui devront être planifiées rapidement étant donné les délais de l'étude
- **Récupérer les principaux documents** qui pourraient nous être utiles pour comprendre le contexte économique local dont la présentation et bilan des dispositifs existants en matière d'appui à la création
- **Récupérer les contacts des partenaires pour les entretiens** (liste à définir).
- **Recueillir les attentes et visions des élus et techniciens du territoire à travers une animation légère** (voir exemple ci contre)

A la suite de cette réunion, nous **proposons qu'une visite de terrain** soit réalisée: zones d'activité, fonciers de projet, bâtiments et entreprises emblématiques...

En 2032, qu'aimeriez-vous
ou ne pas lire sur le centre
Tulle

Le journal – pour introduire l'étude
objectif – A adapter ici avec la Répl
Pyrénées !

VOTRE AVIS

Contexte

- Vous sommes en 2030
- Le dépliant du mail fait un article
spécial sur votre commune
- Une page entière est consacrée au
développement économique sur la
communauté de communes
- Un encart est dédié à la ZAE



Bien sûr en Corrèze, c'est

RAPPORT D'ÉTONNEMENT

OBJECTIFS

- capitaliser sur les travaux déjà réalisés et d'éviter la production d'un diagnostic redondant.
- identifier les écarts entre les orientations affichées dans les documents stratégiques, les actions effectivement mises en œuvre et les réalités économiques aujourd'hui observables

Ce qui sera fait

Terre d'Avance procédera à une lecture croisée des principaux documents de planification, de programmation et d'observation disponibles : programme Action Cœur de Ville, ORT, SCoT, PLH, PCAET, SRDEII, études économiques ou commerciales, observatoires, documents de bilan et projets portés par la Ville, Tulle Agglo et leurs partenaires.

Cette revue sera complétée par quelques échanges (6 à 8) avec les services pour préciser les actions réalisées, les résultats, les sujets déjà suffisamment documentés, les éventuelles contradictions et les attentes de la nouvelle équipe.

- La démarche donnera lieu à un rapport d'étonnement synthétique, organisé autour de trois entrées :
- les acquis et ressources sur lesquels la Ville peut s'appuyer
- les écarts entre les ambitions antérieures et la situation observée
- les angles morts ou questions devant être approfondis par le diagnostic

Ce document constituera un support de cadrage partagé avec le comité technique et permettra d'ajuster les investigations suivantes. La méthode s'inspire des rapports d'étonnement mobilisés par Terre d'Avance dans les missions courtes d'expertise territoriale, tout en l'intégrant ici à un diagnostic plus complet.

Nous mobiliserons ce rapport pour la concertation, en complément de quelques données statistiques.

ANALYSE DES DYNAMIQUES ÉCONOMIQUES GLOBALES

OBJECTIVES

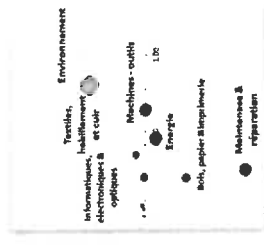
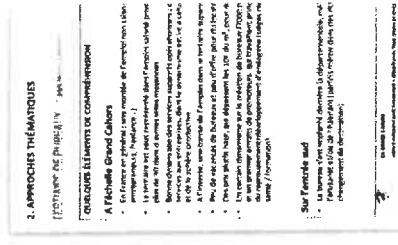
- L'objectif est de produire une lecture actualisée, dynamique et territorialisée de l'économie tulliste, sans limiter l'analyse aux seuls établissements implantés dans le centre-ville

Ce qui sera fait

A l'instar de ce que l'on peut faire, de manière quasi-systématique sur nos études de développement économique (requalification d'entrée de ville, création de ZAE, schéma de développement économique), nous regarderons où se situe Tulle ces dernières années en termes de développement économique par rapport à la fois à son environnement proche (Brive, Haute-Corrèze et aux villes moyennes comparables, préfectures) :

- dynamiques de créations d'emplois salariés par secteurs et filières recomposées (donnée début 2026))
identification de **spécialisation en cours et de sous-spécialisation, secteurs en déclin** (D'autres données issues des chambres consulaires ou de l'Agglo pourront être mobilisées)
- Analyse de la contribution du **tourisme, de la culture et de l'événementiel à l'économie locale** : emplois, saisonnalité, fréquentation, hébergement-restauration et retombées sur les commerces et services du centre-ville
- Identification des leviers permettant de mieux convertir les flux touristiques et culturels en fréquentation économique : parcours de visite, complémentarité entre équipements, patrimoine, commerces, marchés et restauration
- La présentation de l'outil « simulateur des besoins en emplois » de Terre d'Avance qui permet, en croisant plusieurs sources, d'évaluer les besoins en emploi d'un territoire, en lien avec la dynamique démographique, des objectifs de réduction du taux de chômage, des flux domicile travail et autres, ainsi que des principaux leviers d'action publique : commercialisation des ZAE, accompagnement des comptes clefs, etc...

On est ici sur une analyse macro. L'objectif n'est pas de produire une analyse détaillée, utile aux développeurs économiques, mais de disposer d'assez d'éléments pour pouvoir définir des secteurs à renforcer/soutenir pour lesquels travailler à une offre, lorsqu'elle s'y prête, en centre-ville.





DIAGNOSTIC COMMERCIAL ET ARTISANAL

OBJECTIFS

- Bénéficier d'un regard sur le **positionnement concurrentiel** de l'offre commerciale de Tulle
- Identifier les **forces, fragilités et opportunités** en matière d'offre de commerces et de services à l'échelle du territoire communal
- Constituer un socle de **données quantitatives, qualitatives et leurs évolutions** pour établir une stratégie de renforcement de l'attractivité commerciale

Ce qui sera fait

- L'analyse de l'offre commerciale de Tulle sera établie sur la base d'un travail d'analyses et de relevés de terrain permettant de traiter les points suivants :
- Analyser **l'offre commerciale de Tulle à l'échelle communale** (offre sédentaire et non sédentaire du centre-ville, zones commerciales de périphérie) > *rayonnement, composition, taux de vacance et d'enseignes nationales, projets...*
 - Réaliser un **focus sur le centre-ville** permettant de qualifier son organisation spatiale, sa composition marchande et sa commercialité afin d'apporter un regard opérationnel au travers de cartes analytiques synthétiques et de comparables avec des Villes-Préfectures de taille comparable en terme population (ex : Mende, Guéret, Bar-le-Duc) > *évolution de l'offre depuis 2020, localisation et évolution de la vacance commerciale, carte des thématiques commerciales, ambiance marchande et qualité des devantures, dynamiques et animation commerciale, comportements d'achat et tendances de consommation*
 - **Synthèse et mise en perspective** : Analyse forces / faiblesses / opportunités / menaces et enjeux de dynamisation

Un travail qui s'appuie sur des enquêtes terrains ainsi que bases de données d'experts à l'échelle nationale, qui permet de mettre en perspectives les



Codata Intescis Group
 Codata fournit les données de recensement de l'offre commerciale en France collectées de relevés terrains annuels, de veille internet, et de contacts avec les professionnels du retail et de l'immobilier commercial.



LSA Expert et Panorama Tradit
 constituent des bases de données commerciales à Codata de 107.900 magasins, 1.200 970 espaces commerciaux.



ENQUÊTE AUPRÈS DES HABITANTS ET CONSOMMATEURS

OBJECTIFS

- L'enquête cherchera à comprendre les usages réels de la ville et à mesurer l'adéquation entre l'offre existante et les attentes des habitants, actifs, étudiants et visiteurs.
- Elle permettra notamment d'identifier les motifs de fréquentation ou de non-fréquentation, les pratiques d'achat et les facteurs susceptibles d'améliorer l'attractivité des différentes polarités.

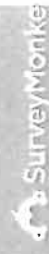
Ce qui sera fait

- Terre d'Avance élaborera, en lien avec Socle Urbain, un questionnaire court pouvant être diffusé en ligne et administré sur le terrain. Sa conception suivra une logique « en entonnoir », allant de la perception générale de l'attractivité aux pratiques concrètes et aux attentes prioritaires.
- La diffusion en ligne permettra d'élargir la participation au-delà des seuls usagers présents au moment de l'enquête. Elle pour être complétée par une séquence d'enquête de rue : à partir d'une carte ou d'un support visuel, les participants seront invités à localiser : les lieux fréquentés ; les secteurs évités ou peu lisibles ; les ruptures de parcours ; les espaces présentant un potentiel d'animation ; les fonctions ou activités jugées manquantes.
- Compte tenu des contraintes budgétaires, nous proposons 1 journée, ou 2 demi-journées d'enquête sur le terrain, menée par un consultant Terre d'Avance (qui pourra être accompagné par le manager commerce ou un autre technicien). Cette enquête ne visera pas une représentativité statistique parfaite, mais une diversité suffisante des profils et des usages pour nourrir les réflexions, en perspective de l'atelier et du prochain copil – **méthode déjà utilisée à Cahors sur l'entrée Sud en juin dernier**

Le questionnaire abordera notamment :

- la fréquence et les motifs de visites
- Les lieux fréquentés pour les activités
- les loisirs
- les catégories d'achat réalisées ; les raisons conduisant à effectuer ailleurs
- l'appréciation de la diversité de les horaires, l'accessibilité et le la qualité des espaces publics et les attentes relatives aux communications l'image économique la ville
- la perception des secteurs à conforter

Le logiciel que nous utilisons pour réaliser des enquêtes/sondag



ENTRETIENS QUALITATIFS AVEC LES ACTEURS DU COMMERCE

OBJECTIFS

- Prendre la mesure de la **dynamique commerciale** **actuelle** et des **éventuelles problématiques à intégrer**
- Appréhender les **pratiques de la clientèle**
- **Impliquer les acteurs concernés** et les sensibiliser sur leur rôle d'ambassadeur de la Ville
- Apporter un éclairage sur les **enjeux propres à chaque secteur géographique**

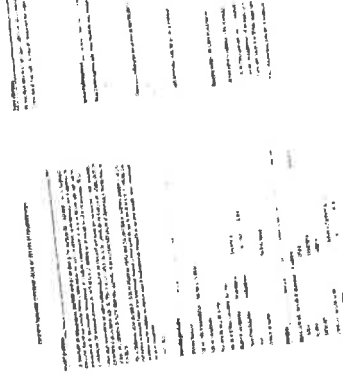
Ce qui sera fait

Socle Urbain réalisera des entretiens individuels un panel d'acteurs stratégiques en matière de commerce à l'échelle communale (10 entretiens qualitatifs) :

- **Artisans et commerçants du centre-ville** référents, représentants de l'association de commerçants Tulle Attractive
- Les **acteurs clés du commerce de périphérie** (Intermarché, Leclerc, cinéma Veo)
- Les entretiens avec les **Chambres consulaires, services de Développement Economiques de l'Agglomération et de la Ville, autres partenaires éco et potentiellement entreprises leader** seront assurés conjointement par Terre d'Avance et Socle Urbain afin d'assurer une cohérence d'ensemble au diagnostic économique et commercial



Entretiens et enquêtes de terrain réalisés Urbain et In Vivo à Neussargues-Moissac (1)



ANALYSE DES ENJEUX URBAINS FAVORISANT LA COMMERCIALITÉ DU CENTRE-VILLE

OBJECTIFS

Ce qui sera fait

- Disposer d'un **diagnostic fonctionnel et urbain** multicritères à l'échelle du centre-ville
- Amorcer une **lecture spatiale des enjeux** pour renforcer l'attractivité du cœur marchand de Tulle
- **Comprendre les dynamiques transversales** à l'œuvre à l'échelle du tissu urbain

Socle Urbain analysera l'organisation urbaine de la fonction commerciale à l'échelle du centre-ville afin de comprendre les facteurs clés de commercialité du cœur marchand et de ses abords.

- Il s'agira de prendre note des éléments déterminants en termes de commercialité
> *accessibilité automobile et transports en commun, visibilité, ambiance urbaine et qualité du bâti et des espaces publics, éléments de rupture urbaine, conditions de stationnement, insertion urbaine et répartition des flux piétons, gestion des livraisons, équipements structurants générateurs de flux, programmes envisagés ...*

Cette analyse sera traitée au travers de **photos prises sur le terrain** et d'une **carte de synthèse de la commercialité du centre-ville** afin d'en faciliter la lecture et favoriser une vision stratégique dynamique.

Socle Urbain apportera ainsi un regard sur les **forces et faiblesses des conditions de commercialité actuelles du centre-ville**. Cette analyse permettra de qualifier les emplacements commerciaux à l'échelle du périmètre d'étude et de préciser :

- les emplacements n°1 (où la commercialité est la plus forte),
- les emplacements n°1 bis (bonne commercialité mais ensemble des critères non réunis),
- les emplacements n°2 (où la commercialité est tout juste acceptable pour développer une activité),





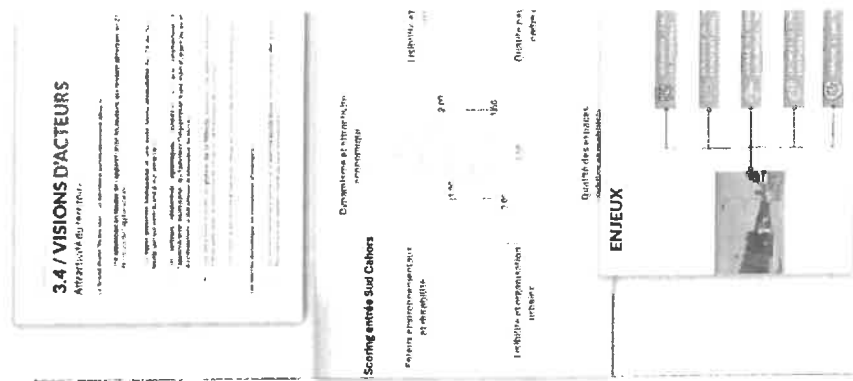
ANALYSE CROISÉE

OBJECTIFS

- Cette étape permettra de confronter les statistiques, les observations de terrain et l'expression des acteurs afin de consolider les constats et d'éviter les interprétations uniquement fondées sur des perceptions.
- Elle fera apparaître les facteurs d'attractivité, les freins au développement et les interdépendances entre économie, commerce, habitat, mobilités et services.

• Ce qui sera fait

- Terre d'Avance et Socle Urbain organiseront une analyse croisée autour de plusieurs questions structurantes : quelles fonctions économiques distinguent réellement Tulle ? Quelles activités présentent un potentiel de consolidation ou de développement ? Quelles fragilités relèvent de tendances nationales et lesquelles sont propres au territoire ? Quels obstacles relèvent plutôt du fonctionnement urbain ou commercial ? Quelles complémentarités peuvent être renforcées entre la ville-centre, l'agglomération et le bassin de vie ? Quelles ressources locales pourraient servir un positionnement économique plus différenciant ?
- Une attention particulière sera portée aux contradictions apparentes. Par exemple, un déficit d'attractivité pourra coexister avec une forte concentration d'emplois ; une vacance commerciale importante pourra masquer des situations très différentes selon les rues ; des difficultés de recrutement pourront relever autant du logement et de la mobilité que du marché du travail. L'analyse produira une lecture systémique, distinguant les causes, les manifestations et les conséquences de chaque fragilité.



RAPPORT DE DIAGNOSTIC & PROPOSITIONS DE POSITIONNEMENT

OBJECTIFS

- L'objectif est de transformer les constats en choix stratégiques lisibles.
- La matrice SWOT, ou autre mise en forme, ne sera pas conçue comme un exercice générique, mais comme une synthèse argumentée permettant d'identifier les marges de manœuvre de la Ville et les trajectoires de relance envisageables à court, moyen et long terme.

Ce qui sera fait

- En synthèse, le groupement formulera plusieurs scénarios ou trajectoires de relance complémentaires, et non des variantes totalement exclusives :
- Ces scénarios seront présentés en copil (le Cotech aura lieu de préférence avant les ateliers). Le support de copil, sera une synthèse du rapport intermédiaire.
- Le rapport intermédiaire constituera le socle partagé de la réflexion stratégique. Il devra permettre aux élus, services et partenaires de disposer d'une vision claire des dynamiques économiques, commerciales et territoriales avant la formulation définitive des recommandations.
- Le rapport sera accompagné d'un diaporama de synthèse conçu comme un support autonome d'aide à la décision. La présentation en comité de pilotage permettra de recueillir les observations, de valider les enjeux et de stabiliser les orientations à approfondir dans la suite de la mission.

SYNTHÈSE ET POSITIONNEMENT

CONCLUSION 1

Le projet immobilier s'insère dans une logique d'offre d'accueil globale et qui dépasse largement le cadre d'une étude de marché d'un produit.

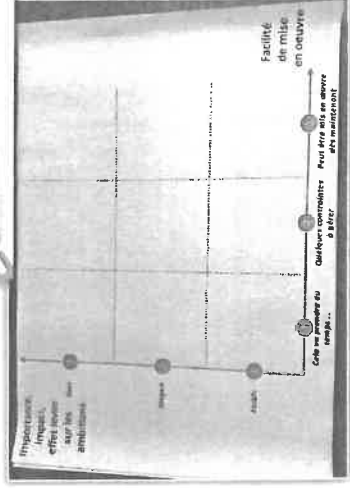
- Les enjeux et la dynamique de commercialisation de la Zone de PRAT LONG
- Repérage des potentialités foncières ou immobilières privées, mais dans ce cas : q
 - Uniquement repérer et aider à mettre en marché (mise en relation, mise en avant
 - Aide à la modernisation / réaménagement des bâtis (aide à l'immobilier d'entreprise
 - Mise en relation avec des opérateurs en capacité de financer ou de porter technic
- Une offre d'accueil de porteurs de projet économique en cœur de ville : commerçants, tertiaire (stratégie PVD, Bourg Centre Occitane, et moyens associés)
- Animation économique

SYNTHÈSE ET POSITIONNEMENT

CONCLUSION 2

Cela est essentiel de développer de l'offre immobilière à voc

1. L'offre de logements 2. L'offre de services 3. L'offre de bureaux 4. L'offre de commerces 5. L'offre de services à la personne 6. L'offre de services à la collectivité 7. L'offre de services à la culture 8. L'offre de services à la santé 9. L'offre de services à la mobilité 10. L'offre de services à la sécurité 11. L'offre de services à la justice 12. L'offre de services à la justice 13. L'offre de services à la justice 14. L'offre de services à la justice 15. L'offre de services à la justice 16. L'offre de services à la justice 17. L'offre de services à la justice 18. L'offre de services à la justice 19. L'offre de services à la justice 20. L'offre de services à la justice 21. L'offre de services à la justice 22. L'offre de services à la justice 23. L'offre de services à la justice 24. L'offre de services à la justice 25. L'offre de services à la justice 26. L'offre de services à la justice 27. L'offre de services à la justice 28. L'offre de services à la justice 29. L'offre de services à la justice 30. L'offre de services à la justice 31. L'offre de services à la justice 32. L'offre de services à la justice 33. L'offre de services à la justice 34. L'offre de services à la justice 35. L'offre de services à la justice 36. L'offre de services à la justice 37. L'offre de services à la justice 38. L'offre de services à la justice 39. L'offre de services à la justice 40. L'offre de services à la justice 41. L'offre de services à la justice 42. L'offre de services à la justice 43. L'offre de services à la justice 44. L'offre de services à la justice 45. L'offre de services à la justice 46. L'offre de services à la justice 47. L'offre de services à la justice 48. L'offre de services à la justice 49. L'offre de services à la justice 50. L'offre de services à la justice 51. L'offre de services à la justice 52. L'offre de services à la justice 53. L'offre de services à la justice 54. L'offre de services à la justice 55. L'offre de services à la justice 56. L'offre de services à la justice 57. L'offre de services à la justice 58. L'offre de services à la justice 59. L'offre de services à la justice 60. L'offre de services à la justice 61. L'offre de services à la justice 62. L'offre de services à la justice 63. L'offre de services à la justice 64. L'offre de services à la justice 65. L'offre de services à la justice 66. L'offre de services à la justice 67. L'offre de services à la justice 68. L'offre de services à la justice 69. L'offre de services à la justice 70. L'offre de services à la justice 71. L'offre de services à la justice 72. L'offre de services à la justice 73. L'offre de services à la justice 74. L'offre de services à la justice 75. L'offre de services à la justice 76. L'offre de services à la justice 77. L'offre de services à la justice 78. L'offre de services à la justice 79. L'offre de services à la justice 80. L'offre de services à la justice 81. L'offre de services à la justice 82. L'offre de services à la justice 83. L'offre de services à la justice 84. L'offre de services à la justice 85. L'offre de services à la justice 86. L'offre de services à la justice 87. L'offre de services à la justice 88. L'offre de services à la justice 89. L'offre de services à la justice 90. L'offre de services à la justice 91. L'offre de services à la justice 92. L'offre de services à la justice 93. L'offre de services à la justice 94. L'offre de services à la justice 95. L'offre de services à la justice 96. L'offre de services à la justice 97. L'offre de services à la justice 98. L'offre de services à la justice 99. L'offre de services à la justice 100. L'offre de services à la justice	1. L'offre de logements 2. L'offre de services 3. L'offre de bureaux 4. L'offre de commerces 5. L'offre de services à la personne 6. L'offre de services à la collectivité 7. L'offre de services à la culture 8. L'offre de services à la santé 9. L'offre de services à la mobilité 10. L'offre de services à la sécurité 11. L'offre de services à la justice 12. L'offre de services à la justice 13. L'offre de services à la justice 14. L'offre de services à la justice 15. L'offre de services à la justice 16. L'offre de services à la justice 17. L'offre de services à la justice 18. L'offre de services à la justice 19. L'offre de services à la justice 20. L'offre de services à la justice 21. L'offre de services à la justice 22. L'offre de services à la justice 23. L'offre de services à la justice 24. L'offre de services à la justice 25. L'offre de services à la justice 26. L'offre de services à la justice 27. L'offre de services à la justice 28. L'offre de services à la justice 29. L'offre de services à la justice 30. L'offre de services à la justice 31. L'offre de services à la justice 32. L'offre de services à la justice 33. L'offre de services à la justice 34. L'offre de services à la justice 35. L'offre de services à la justice 36. L'offre de services à la justice 37. L'offre de services à la justice 38. L'offre de services à la justice 39. L'offre de services à la justice 40. L'offre de services à la justice 41. L'offre de services à la justice 42. L'offre de services à la justice 43. L'offre de services à la justice 44. L'offre de services à la justice 45. L'offre de services à la justice 46. L'offre de services à la justice 47. L'offre de services à la justice 48. L'offre de services à la justice 49. L'offre de services à la justice 50. L'offre de services à la justice 51. L'offre de services à la justice 52. L'offre de services à la justice 53. L'offre de services à la justice 54. L'offre de services à la justice 55. L'offre de services à la justice 56. L'offre de services à la justice 57. L'offre de services à la justice 58. L'offre de services à la justice 59. L'offre de services à la justice 60. L'offre de services à la justice 61. L'offre de services à la justice 62. L'offre de services à la justice 63. L'offre de services à la justice 64. L'offre de services à la justice 65. L'offre de services à la justice 66. L'offre de services à la justice 67. L'offre de services à la justice 68. L'offre de services à la justice 69. L'offre de services à la justice 70. L'offre de services à la justice 71. L'offre de services à la justice 72. L'offre de services à la justice 73. L'offre de services à la justice 74. L'offre de services à la justice 75. L'offre de services à la justice 76. L'offre de services à la justice 77. L'offre de services à la justice 78. L'offre de services à la justice 79. L'offre de services à la justice 80. L'offre de services à la justice 81. L'offre de services à la justice 82. L'offre de services à la justice 83. L'offre de services à la justice 84. L'offre de services à la justice 85. L'offre de services à la justice 86. L'offre de services à la justice 87. L'offre de services à la justice 88. L'offre de services à la justice 89. L'offre de services à la justice 90. L'offre de services à la justice 91. L'offre de services à la justice 92. L'offre de services à la justice 93. L'offre de services à la justice 94. L'offre de services à la justice 95. L'offre de services à la justice 96. L'offre de services à la justice 97. L'offre de services à la justice 98. L'offre de services à la justice 99. L'offre de services à la justice 100. L'offre de services à la justice
--	--



SUR QUELS MOTEURS ÉCONOMIQUES TULLE PEUT-ELLE CONSTRUIRE SA STRATÉGIE D'ATTRACTIVITÉ ÉCONOMIQUE ?

OBJECTIFS

- Cette seconde phase doit transformer le diagnostic et les scénarios fondés sur les profils d'usagers en recommandations directement mobilisables.
- Elle distinguera les leviers économiques généraux portés principalement par Terre d'Avance et les recommandations relatives au commerce, à l'artisanat et aux centralités élaborées avec Socle Urbain.

Ce qui sera fait

L'analyse cherchera notamment à déterminer :

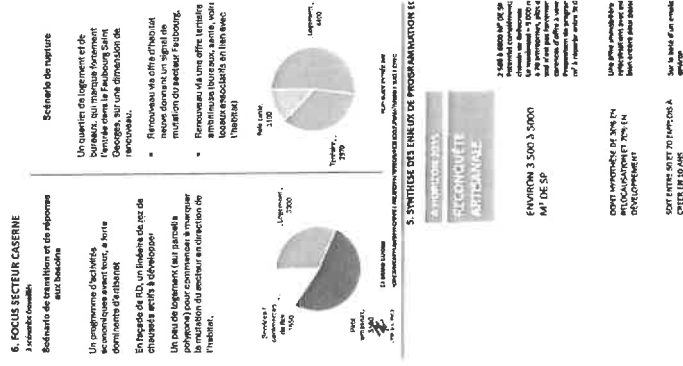
- **quelles fonctions génèrent déjà des emplois, des flux et de la valeur**
- **mais aussi celles dont les retombées locales restent insuffisantes.**

La forte présence de salariés, d'usagers des services publics, d'étudiants, de patients et de visiteurs sera ainsi mise en regard de leur contribution effective à la fréquentation de la ville.

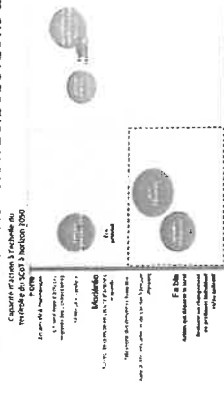
Cela permettra également d'identifier les conditions nécessaires à l'activation de chaque moteur : offre immobilière adaptée, compétences, services, accessibilité, animation, coopération entre acteurs, visibilité économique ou articulation entre centre-ville et zones d'activités.

Cette séquence aboutira à une :

- hiérarchisation des moteurs économiques selon leur poids actuel
- leur potentiel de développement
- leur capacité à générer des retombées locales
- les marges de manœuvre de la Ville et de Tulle Agglo



PRÉCONISATIONS STRATÉGIE SECTEURS &



TRAVAILLER LE FAIRE, FAIRE AVEC, FAIRE FAIRE

OBJECTIFS

- réinterroger l'action publique et partenariale à l'aune du diagnostic et des potentialités de développement : ce qu'on conforte, ce qu'on revisite, ce qu'on invente...
- traduire le scénario choisi par les élus en recommandations concrètes, hiérarchisées et réalistes.

- Partis pris** : Prendre en compte les compétences de la ville, mais ne pas se limiter / brider. Le pouvoir d'agir passe aussi par les partenaires, et l'influence auprès de l'agglomération. Quel message et orientations on veut défendre ?

Ce qui sera fait

Atelier d'identification des enjeux transversaux de l'économie Objectifs

L'objectif ne sera pas de produire une liste extensive d'actions, mais de distinguer clairement : les actions à engager rapidement, à abandonner ou remettre à plus tard, celles à poursuivre ou relancer. L'atelier portera sur les secteurs d'activité suivants : l'artisanat, les services, le tourisme et le commerce.

Les champs d'action publique travaillés seront les suivants : immobilier tertiaire, promotion et communication, accompagnement des entreprises, formation...

Pour chaque action seront identifiés :

- le pilote principal ; les partenaires à associer
- le rôle respectif de la Ville et de Tulle Agglo
- les contributions possibles de la CCI, de la CMA, des associations de commerçants, de l'EPF et des autres opérateurs
- les moyens humains, financiers, fonciers ou réglementaires à mobiliser
- les premières étapes de mise en œuvre.

L'approche par les usagers permettra de vérifier que les recommandations répondent effectivement aux publics visés par le scénario : entreprises, salariés, étudiants, touristes... Elle permettra notamment d'arbitrer entre le maintien de bureaux, le développement de petites surfaces de services, l'accueil d'activités paramédicales, le renforcement des commerces du quotidien, etc...

Attention, la qualité de la production issue de cet atelier dépendra de notre diagnostic et de nos préconisations, mais aussi de la force de proposition et d'implication des partenaires.

Ten



1-Evaluer les dis

- Création de binômes/trinômes
- Réflexions individuelles – 15 min
 - Ce qui me semble intéressant
 - Ce que j'ai répondu, les
 - Ce qui me semble peu
 - Ce que j'ai noté
- Puis chaque binôme/trinôme place, avec l'aide de l'animateur
- Idées proches – 30 minutes

- Priorisations/votes individuelle
- Exercice de gommettes pour matérialiser les sujets
- Lequel ils ne sont pas du tout

QUELLE STRATÉGIE COMMERCIALE POUR ADAPTER LES CENTRAUX AUX NOUVEAUX USAGES ET AUX CLIENTÈLES DE TULLE ?

OBJECTIFS

- Définir une trajectoire d'évolution de l'offre commerciale à court, moyen et long terme, en cohérence avec les dynamiques du territoire et les besoins du centre-ville
- Construire une vision stratégique partagée et identifier les principaux enjeux devant guider les futures politiques publiques en matière de commerce, d'économie et d'attractivité
- Décliner des axes d'actions stratégiques et opérationnelles pour renforcer l'attractivité de Tulle, créer de la valeur et soutenir l'emploi

À L'AVANCE

Ce qui sera fait

Dans le cadre du développement de l'attractivité commerciale de la Ville de Tulle, Socle Urbain contribuera à l'élaboration des orientations stratégiques pour dynamiser l'offre commerciale.

A titre indicatif, il s'agira par exemple d'établir des propositions en matière de commerce :

- **Positionnement commercial à favoriser** > *taille, principe d'organisation spatiale, niveau de gamme de l'offre, secteurs à privilégier et concepts innovants, image marketing et territoriale souhaitable par rapport à l'offre existante et à la concurrence,*
- **Types d'activités à développer**, notamment en termes de locomotive, de services et de nouveaux usages permettant d'inscrire l'offre du projet en phase avec les tendances de consommation et l'évolution des mobilités urbaines,
- **Identification des fonciers et des locaux cibles** dans le cadre d'une politique de maîtrise foncière au regard des enjeux et projets urbains identifiés pour optimiser le linéaire commercial,
- **Orientations stratégiques à engager pour améliorer la qualité, la fluidité et l'attractivité du circuit marchand** > *confort du piéton, gestion du stationnement et des livraisons, requalification des espaces publics, qualité des devantures, dynamique commerciale...*
- **Illustrations en termes de développement comparable, benchmark de concepts ou d'initiatives innovantes** adaptées à l'échelle territoriale de la Ville et à l'ambition portée par ses élus.

STRATÉGIE

SYNTHÈSE & ENJEUX
PROPOSITIONS ET RECOMMANDATIONS



SYNTHÈSE & ENJEUX
RECOMMANDATIONS ET PROPOSITIONS



SYNTHÈSE & ENJEUX
RECOMMANDATIONS ET PROPOSITIONS



ILLUSTRATION DES CONCEPTS



APPROFONDISSEMENT COLLECTIF COMMERCE

OBJECTIFS

- **Partager et approfondir les premières conclusions du diagnostic** avec les acteurs économiques et institutionnels
- **Créer des conditions d'écoute et de transparence**
- Favoriser une **lecture collective** des constats et des priorités d'actions
- **Limitier l'opposition de principe** et éviter la circulation de fausses informations
- Transformer certains acteurs clés en **relais ou ambassadeurs du projet**

Ce qui sera fait

Un atelier territorial avec les artisans-commerçants de Tulle dédié à la thématique « **commerces et services** » sera organisé par Socle Urbain.

Cet atelier permettra de **confronter le diagnostic commercial aux pratiques et contraintes des artisans-commerçants de Tulle**. Il devra dépasser l'expression individuelle des difficultés pour faire émerger une lecture collective des priorités, des secteurs à conforter et des formes de coopération envisageables.

Le format sera adapté en concertation avec la Maitrise d'Ouvrage en fonction des enseignements du rapport d'étonnement et des enjeux stratégiques à traiter. A titre indicatif, nous pourrions proposer :

- Un **atelier « cartes sur table »** permettant de faire réfléchir les acteurs sur des secteurs géographiques stratégiques ou à l'échelle du cœur marchand, pouvant inclure un temps de déambulation sur site
- Une **approche de type « world café » / table-ronde** afin de traiter des problématiques ciblées et faire réfléchir les acteurs sur des enjeux spécifiques
- La **méthode post-it / nuage de mots**, souvent utilisée en introduction, pour faire émerger des grandes tendances ou évacuer un sujet clivant
- ...

Ateliers de co-construction avec les chefs d'entreprise de la zone économique de Bordeaux Aéroport (33) – avril 2025



Atelier participatif « commerce » :
commerçants avec les acteurs publics:
Bordeaux Métropole (15) – juillet 2026

RAPPORT FINAL EXPLOITABLE

OBJECTIVES

- traduire les enseignements du diagnostic et des ateliers de concertation en une stratégie de relance claire, hiérarchisée et directement exploitable

Ce qui sera fait

Le rapport final, présentera les orientations retenues, les recommandations économiques et commerciales, les actions prioritaires, leur calendrier ainsi qu'une première répartition des rôles entre la Ville, Tulle Agglo et les partenaires. L'objectif est d'objectiver les besoins et de fournir à la Ville les arguments nécessaires pour orienter l'action de Tulle Agglo et des autres partenaires, la Ville n'ayant pas vocation à porter seule l'ensemble des préconisations.

Le comité de pilotage final comprendra :

- une synthèse pédagogique du diagnostic et des contributions recueillies lors des ateliers ;
- la présentation du scénario retenu et de ses implications
- la mise en débat des recommandations et des priorités d'action
- un temps de conseil auprès des élus sur les conditions de mise en œuvre de la stratégie de relance.

Cette restitution constituera une étape de travail à part entière. Un délai sera prévu après le comité de pilotage afin d'intégrer les observations des élus, d'ajuster la hiérarchisation des recommandations et de finaliser le rapport, sa synthèse décisionnelle et le diaporama de présentation.

DEPLOIEMENT

[illegible]

3. CALENDRIER ET BUDGET |



UNE MÉTHODOLOGIE CALBRÉE POUR RESPECTER LES DÉLAIS

- L'enjeu principal consiste à faire de la phase 1, correspondant aux phases 1 et 2 du CCTP, **un temps d'analyse déjà orienté vers la décision**, et non un simple diagnostic.
- L'objectif est de présenter dès janvier les premiers enjeux hiérarchisés :
 - en organisant bien avant les fêtes les échanges avec les commerçants et les partenaires
 - et en profitant de la période des achats de Noël pour conduire l'enquête auprès des habitants et des consommateurs.

	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	FEVRIER	M
PHASE 1 - Analyser le territoire pour hiérarchiser les enjeux de relance						
Réunion de lancement en présentiel, cadrage méthodologique et visite de terrain						
Analyse des documents stratégiques, études antérieures et écarts entre ambitions et réalités observées						
Constitution, fiabilisation et analyse du socle quantitatif hors commerce : entreprises, emplois, filières, créations-radiations, dirigeants, activités structurantes et zones d'activités						
Analyse commerciale et artisanale : offre, surfaces, vacance, polarités, marchés non sédentaires, évolution avant/après crise sanitaire, complémentarité avec la périphérie						
Entretiens avec les entreprises structurantes, partenaires institutionnels et acteurs des filières (environ 10 à 12 entretiens)						
Enquête terrain et en ligne TA - consommateurs/habitants						
Enquête et entretiens commerce, analyse des pratiques de la clientèle et des attentes des publics - 10 entretiens						
Finalisation du diagnostic						
Cotech de préparation ateliers et copil						
Rapport de diagnostic intermédiaire, atlas cartographique et présentation en copil le 15/01						
PHASE 2 - Élaborer et valider les recommandations de relance						
Atelier d'identification des enjeux transversaux économie : prospective des filières, marketing, tourisme, ressources non délocalisables, recrutement						
Atelier territorial avec les commerçants d'approfondissement du diagnostic en présentiel						
Formulation des recommandations stratégiques et opérationnelles hors commerce						
Recommandations commerce, artisanat et centralités						
Rapport final exploitable, diaporama et restitution du 28 février 2027						
Intégration des observations et remise des livrables définitifs au 15 mars 2027						



BUDGET

- Un accompagnement calibré, malgré l'absence d'indication budgétaire, qui pouvait conduire à des propositions allant du simple au double.
- Une réponse couvrant l'intégralité des attentes du CCTP, avec une présence à Tulle pour les trois réunions et les deux temps de concertation.
- Une équipe exclusivement expérimentée, sans profil junior, réunissant Gustav sur le volet économique et des experts du commerce, du tourisme et du marketing territorial.

	TA Chef de mission expert éco	TA Consultant confirmé	Socle Expert
	900,00 €	750,00 €	85
PHASE 1 - Analyser le territoire pour hiérarchiser les enjeux de relance			
	4,75	9,25	
Lancement			
Réunion de lancement en présentiel, cadrage méthodologique et visite de terrain	1	0,5	
Analyse des documents stratégiques, études antérieures et écarts entre ambitions et réalités observées			
Constitution, fiabilisation et analyse du socle quantitatif hors commerce : entreprises, emplois, filières, créations-radiations, dirigeants, activités structurantes et zones d'activités	0,5	0,5	
Analyse commerciale et artisanale : offre, surfaces, vacance, polarités, marchés non sédentaires, évolution avant/après crise sanitaire, complémentarité avec la périphérie			2
Entretiens avec les entreprises structurantes, partenaires institutionnels et acteurs des filières (environ 10 à 12 entretiens)			1
Enquête terrain et en ligne TA - consommateurs/habitants - atelier rue	0,5	2	
Enquête et entretiens commerce, analyse des pratiques de la clientèle et des attentes des publics - 10 entretiens	0	0	
Croisement des données quantitatives et qualitatives, analyse des facteurs d'attractivité et des freins au développement	1	1,5	
Enjeux urbains pour favoriser la commercialité du centre ville : Analyse de l'adéquation entre fonctions urbaines, habitat, mobilités, espaces publics, immobilier économique et attractivité commerciale			
Matrice SWOT argumentée, spatialisation et propositions de scénarios de relance à court, moyen et long terme	0,5	1	
Cotech de préparation copil	0,25	0,25	
Rapport de diagnostic intermédiaire, atlas cartographique et présentation en copil	1	0,5	
PHASE 2 - Elaborer et valider les recommandations de relance			
	4,5	2,5	
Atelier d'identification des enjeux transversaux économie : prospective des filières, marketing, tourisme, ressources non délocalisables, recrutement			
Coconstruction recommandations	0,5	1	
Atelier territorial avec les commerçants d'approfondissement du diagnostic en présentiel			
Formulation des recommandations stratégiques et opérationnelles hors commerce : filières, entrepreneuriat, zones d'activités, innovation, numérique, compétences et coopérations	2	0,5	
Recommandations commerce, artisanat et centralités : offre de proximité, secteurs fragiles, transmission, modernisation et animation			
Rapport final exploitable, diaporama et copil de restitution en mars	0,5	1	
Intégration des observations et remise des livrables définitifs fin MARS	0,5		
Finalisation	0,5		
PILOTAGE TRANSVERSAL			
	9,75	11,75	
Total des jours passés			
TOTAL BUDGET H.T.	8 775,00 €	8 812,50 €	1



5. ÉQUIPE DÉDIÉE CV ET RÉFÉRENCES INDIVIDUELLES



EQUIPE CONSEIL

Une équipe resserrée qui se connaît bien : Terre d'Avance et Socle Urbain ont déjà travaillé ensemble.

Ville De Tulle



Gustav SCHNEIDER
Consultant
Terre d'avance

Chef de projet et expert Foncier et immobilier d'activités
Services & développement économique
Interlocuteur client
Co-Pilotage équipe
Intervention conseil stratégie économique



Fanny Clouet
Socle Urbain

Experte commerce

*Grande expérience sur les centres-villes –
formation d'urbaniste*



Christophe Voineau
Consultant Terre d'avance

Consultant

*Expert tourisme; attractivité et marketing
territorial*



Paul-Émile Birot
Consultant Terre d'avance

Consultante

*Analyses de données, réalisation d'entretiens,
animation et appui aux préconisations*



Mathieu Gallant
Socle Urbain

Expert commerce

En soutien sur l'analyse sur ce dossier

TERRE D'AVANCE



CVS DE L'EQUIPE DÉDIÉE

GUSTAV SCHNEIDER > CONSULTANT SENIOR
DIRECTEUR DE MISSION

DOMAINES DE COMPÉTENCES

Développement économique

Stratégies économiques locales, conception / évaluation de dispositifs de soutien aux entreprises, immobilier d'entreprises et zones d'activités

Développement des territoires

Projets de territoire, revitalisation de centre-ville, commerces et services à la population

Appui au montage de projet bâtimentaire

Définition des usages, faisabilité économique et juridique, dans le cadre de projet de reconversion de friches ou d'habitats spécifiques (senior, jeunes...)



PRÉSENTATION

Consultant depuis 2011, Gustav SCHNEIDER réalise des missions de conseils et d'évaluation pour des collectivités de nature variée, rurales, périurbaines, métropolitaines, régions et des SEM.

Membre fondateur de l'agence de Toulouse, Gustav s'est d'abord spécialisé sur les sujets de développement économique: élaboration de stratégies économiques, études de positionnement, programmation et montage financier d'opérations immobilières et de ZAE, évaluation / conception de dispositifs d'accompagnement ou de financement des entreprises, plan de revitalisation commerciale....

Aujourd'hui ses compétences s'étendent plus largement au développement territorial dans le cadre:

- d'appuis stratégique (projets de territoires, CRTE, plans guides en partenariat avec des urbanistes...)
- D'appuis opérationnels: reconversion de friches, programmation et modèle économique de programmes d'habitats spécifiques (saisonniers, séniors, jeunes...)

ET D'AVANCE

Q RÉFÉRENCES CIBLÉES

Stratégies territoriales 360 °

- Accompagnements à la formation des professionnels dans le cadre de leur CRTE, du Pays de Cerdagne Nord Ouest Audois
- Accompagnement de la commune de Caspary sur son projet territorial concourt
- Accompagnement des communes d'Oloron-Sainte-Marie (Pyrénées Atlantique), Sauveterre de Roussillon (Saint-Loup Lamairé (Deux-Sèvres) dans le cadre de leur plan de revitalisation de leur centre-ville
- Evaluation du projet territorial du Pays d'Alsace

Stratégies économiques

- Muretain Agglo - 2024
- CC La Rochefoucauld Porte du Périgord - 2022
- CA Gaillac-Graulhet - 2022
- PETR Pyrénées-Comminges - 2022
- Nîmes agglomération - 2020

Politique de soutien au commerce de proximité

- Accompagnement de 4 communes de la région de la Vallée de la Garonne dans l'élaboration d'un diagnostic sur la situation du commerce de proximité
- la définition de pistes d'actions : Grenade, Villeneuve de Marsan, Roquefort, Gabarnie

Autres stratégies

- ANCT : étude sur les besoins et solutions de logement saisonnier pour 6 EPCI du GERS

PARCOURS PROFESSIONNEL

> Depuis 2022, Intervenant en Master 1 pour le cours « Objectifs et méthodes du diagnostic territorial » - Université Toulouse Capitole

> Chargé d'études en stratégie économique Cabinet Altidium

> Stage dans la presse économique Objectifs News

FORMATION

> Master II Action publique territoriale Sciences po Aix en Provence



CVS DE L'EQUIPE DEDIEE

CHRISTOPHE VOINEAU > CONSULTANT SENIOR EXPERT TOURISME ET ATTRACTIVITE TERRITORIALE

DOMAINES DE COMPETENCES

**Développement et attractivité territoriale
touristique à toutes échelles, urbain, rural, en
France et à l'étranger**
Diagnostics territoriaux, élaboration de stratégies
d'attractivité territoriale et plans d'actions,
en co-construction avec les acteurs
et habitants des territoires, mise en œuvre

**Communication d'attractivité
pour des organismes publics
et parapublics**

Diagnostic, positionnement stratégique,
stratégie et plan de communication, en
co-construction avec les agents et
collaborateurs

Concertation

Etude de contexte, établissement de
modalités de débats publics, relations
institutionnelles,
conseil stratégique, mise en œuvre



PRÉSENTATION

Christophe a une double formation en sciences physiques et sciences politiques. Après son doctorat sur la place de l'expertise scientifique dans les processus de décisions publiques, il a été secrétaire général de débats publics pour la Cndp sur de grands projets (Grand Paris Express, Parc éolien en mer de Saint-Nazaire,...). Il a ensuite amené l'ingénierie de la concertation dans le marketing territorial et la communication d'attractivité chez MMAP, devenu Sennse.

Depuis 2022 chez Terre d'Avance, il s'occupe des sujets d'attractivité et de développement territorial, notamment touristique dans des territoires de montagne. Il s'occupe à la fois d'élaborer des stratégies, d'accompagner les territoires dans leur mise en œuvre, ou encore de sujets opérationnels, tels que des conversions ou évolution de sites/friches.

La co-construction avec les élus, techniciens et acteurs des territoires est au cœur de ses méthodologies, dans une posture de conseil alliant écoute et force de proposition.

TERRE D'AVANCE

Q RÉFÉRENCES CIBLÉES

- Projets de territoire et stratégies d'attraction (résidentiel, économique, touristique)
- Département du Cantal (2021-2022)
- Département de la Loire (2023-2024)
- CC de la Dombes, Ain (2023-2026)
- Pôle Métropolitain de Belfort-Montbéliard
- Village d'Avenir de Rivière-sur-Tarn (2021-2022)

- Stratégies d'attractivité économique et territoriale
- Parc Naturel Régional du Livradois-Forez
- CA Saint-Quentin-en-Yvelines (2022-2027)
- Agglomération de Val d'Europe (2019-2022)
- Chablais Villages et Terroirs (2021-2022)

Stratégies de développement touristique, territoires ruraux

- Pays du Haut-Jura, Avenir Montagnes, (2021-2022)
- Pays de Thur-Dollier - Hautes Vosges d'Avenir Montagnes
- Pays Cœur du Jura, Avenir Montagnes, (2021-2022)
- Vallée des Belleville-Les Menuires, Val Tignes

PARCOURS PROFESSIONNEL

- Consultant Sénior – depuis 2022
Terre d'Avance
- Consultant puis directeur de clientèle – 2016 à 2022
MMAP devenue Sennse
- Secrétaire général de débats publics – 2009 - 2015
Commission nationale du débat public (Cndp)
- Doctorant – chercheur en sciences politiques et sociales – 2004 - 2009
European University Institute (Florence – Italy)

FORMATION

- PhD en sciences politiques et sociales, European University Institute
- Master en histoire et sociologie des sciences et techniques, Université Louis Pasteur de Strasbourg
- Maîtrise et C.A.P.E.S de physique-chimie

CV DE L'EQUIPE ENVISAGÉE

PAUL ÉMILE BIROT > CONSULTANT

DOMAINES DE COMPÉTENCES

Développement économique des territoires

Diagnostic socio-économique, Traitement et analyse d'indicateurs, synthèse documentaire et rédaction de diagnostics multidimensionnels, stratégie de développement

Techniques d'enquêtes quantitatives et qualitatives

Analyse documentaire, traitement de l'information et techniques d'enquêtes quantitatives et qualitatives, Benchmark d'initiatives remarquables

Animation d'ateliers participatifs

Préparation, animation et synthèse d'ateliers participatifs



TERRE D'AVANCE
Transition sans frontières

PRÉSENTATION

Diplômé en sciences politiques et développement territorial, Paul-Emile a une première expérience en cabinet politique et agence de développement économique qui lui a permis de développer sa connaissance du monde des collectivités.

Ces expériences lui ont permis d'appréhender les territoires, dans une conception qui ne soit pas que spatiale ou liée à la seule question de l'aménagement du territoire : droit de la décentralisation, droit de l'environnement, économie régionale, fiscalité locale, sociologie économique.

En tant que consultant Terre d'Avance depuis 2021, il est mobilisé sur des diagnostics territoriaux, des enquêtes statistiques, entretiens, benchmarks, synthèses documentaires. Il participe aux missions de GPECT et de développement territorial (étude d'opportunité de tiers-lieux, CRTE) et intervient auprès des équipes sur des animations participatives liées aux missions.

Il a activement participé à la structuration méthodologique des missions de Contrats de Ruralité de Relance et de Transition écologique ainsi que des Petites Villes de demain.

AUTRES EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

- Développement Economique du territoire / Appui aux entreprises – Mars Juillet 2020 - Cauvaldor Expansion (l'agence de développement économique et touristique de la Vallée de la Dordogne)
- Chargé de missions Cabinet politique - Juin-Juillet 2019, Agglomération de Brive la Gaillarde (Corrèze)



FORMATION

- M1 et M2 Ingénierie du développement des territoires | 2019-2021 | Toulouse 1 Capitole
- Double licence science politique - histoire | 2016-2019 | Paris 1- Panthéon Sorbonne

RÉFÉRENCES CIBLÉES

Offre d'accueil des entreprises :

- Cauvaldor (Lot) : Schéma directeur des ZAE -
- Lafrançaise (Tarn-et-Garonne) : Schéma d'ire
- Étude de marché et de programmation pour d'activités dédiée à l'artisanat et la petite in Côte Vermeille Illibérès (66)

Projets immobiliers à vocation économique :

- Étude de faisabilité pour optimiser l'aménagement des espaces et équipements économiques – 2021 Communes de l'île d'Oléron (17)

- Banque des territoires : Étude de marché sur le personnel dans l'optique de développement région Hauts-de-France – 2021

Règlementation de friches :

- ETUDE DE PROGRAMMATION ET DE FAISABILITÉ REQUALIFICATION DE LA FRICHE DE L'ESPLANADE mandataire Thalarchi – 2023 - Communauté des Gaves (64)

- ETUDE D'OPPORTUNITÉ POUR LA REQUALIFICATION - ANCT - Commune de Villelongue de l

Stratégie économique :

- Schéma de développement économique – 2021 (81)
- Schéma de développement économique – 2021 Toulouse (31)
- Schéma de développement économique – 2021 Rochefort (16)

CVS DE L'EQUIPE ENVISAGÉE

FANNY CLOUET > EXPERT COMMERCE

DOMAINES DE COMPÉTENCES

Immobilier commercial	Centralités urbaines / Proximité	Stratégie territoriale
Etude de marché, positionnement, programmation	Equilibres locaux et territoriaux, animation territoriale, programmes innovants	Diagnostic et enjeux, Stratégies globales, lien stratégie et planification urbaine dont Quartier Prioritaire de la Ville

PRÉSENTATION

Fanny CLOUET est urbaniste et associée fondatrice de SOCLE URBAIN depuis Juin 2021. Elle est Directrice Générale Déléguée et représentante légale de la société. Implantée à Bordeaux, elle assiste les collectivités locales et les opérateurs privés dans le cadre de leurs réflexions stratégiques en termes de développement immobilier commercial et de dynamisation économique des territoires.

Forte de plus de **20 ans d'expérience en urbanisme commercial**, elle intervient à toutes les échelles urbaines, dans les territoires ruraux comme dans les villes moyennes et métropoles, sur des sujets de redynamisation commerciale de centres-villes et de halles, de programmation et d'animation des rez-de-chaussée au sein d'opérations urbaines et de stratégies de développement / restructuration d'équipements commerciaux en périphérie.

Ses dernières missions l'ont notamment amenée à travailler sur la définition d'une **stratégie commerciale et économique à l'échelle du territoire de Bordeaux Métropole et de ses 28 communes** ou sur la réalisation d'un **Plan Guide urbain et commercial pour la commune de Neussargues-Moissac dans le Cantal**.

Elle est également intervenue sur une vingtaine de missions de **redynamisation commerciale dans le cadre du programme « Petites Villes de Demain »** (Fleurance, Lectoure, La Française, Caussade...) ou de ainsi que sur des sujets de **marchés alimentaires** (rénovation du marché couvert de Libourne).

À L'AVANCE

SOCLE URBAIN



AUTRES EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

- Consultante senior service Développement & Conseil – Cushman & Wakefield France – 2007/2021
- Chargée d'études – Bérénice pour la Ville et le Commerce - 2005/2007
- Responsable des dossiers de CDAC – Unibail-Rodamco-Westfield - 2002/2005
- Chargée d'études des dossiers de CDAC – Klépierre - 2001/2002

FORMATION

- DESS Villes et Projets (Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de Lille 1)
- Certification Montage d'opérations immobilières (EFE/Albilway – Mai 2022)

RÉFÉRENCES CIBLÉES

- Etude de l'architecture commerciale de Bordeaux Métropole / BORDEAUX METROPOLE / en co
- Plan Guide du centre-bourg de Neussargues-Moissac / NEUSSARGUES (15) - En cours (mandataire In V
- Elaboration du Plan Guide des quartiers Mérienne / BORDEAUX METROPOLE (33) / accord-cadre 20
- Accompagnement des commerçants dans la rénovation de Libourne / VILLE DE LIBOURNE (33) / en cours
- Etude stratégique de l'offre de commerces et services économiques de Bordeaux Aéroport / BORDEAUX METROPOLE / 2025
- Etude de programmation commerciale pour un quartier de Pau / VILLE DE PAU (64) / 2024
- Missions SHOP'IN diagnostic flash et plan d'action dans le cadre du programme « Petites Villes de Demain » / 2021-2024
- Etude de programmation et définition du plan d'action d'une opération sur la Métropole Européenne de Bordeaux / 2024
- Etude de programmation pour le transfert-externalisation commerciale dans le cadre de la requalification d'un centre-ville / 2022
- Etude de marché pour l'implantation d'un pôle équipement commercial / pour le compte d'une commune / 2022
- Etude de valorisation - restructuration d'un centre-ville / CUSHMAN & WAKEFIELD pour le compte d'une commune / 2022
- Etude de programmation commerciale dans le cadre de la rénovation de la zone commerciale de Brieenne – Quai Neuf à Bordeaux (33) / BOUYGUE / 2021
- Etude de programmation économique et commerciale pour le développement d'un quartier d'opérations immobilières - ZAC multirisques Bertaux-Prégny à Libourne / 2021
- Etude de restructuration et valorisation d'un quartier commercial de Toulouse (31) / pour le compte d'une commune (confidentiel) / 2020

CVS DE L'ÉQUIPE ENVISAGÉE

MATHIEU GALLANT > EXPERT COMMERCE

DOMAINES DE COMPÉTENCES

Immobilier commercial	Stratégie territoriale
Etude de marché, positionnement, programmation	Diagnostic et enjeux, Stratégies globales, lien stratégie et planification urbaine dont Quartier Prioritaire de la Ville

PRÉSENTATION

Après une expérience comme chargé d'études au sein du cabinet Mall & Market, puis en tant que chargé d'études et responsable des études urbaines au sein du cabinet CVL, Mathieu Gallant a travaillé au sein du cabinet Cushman & Wakefield entre 2006 et 2011 en tant que Consultant puis Associate. Responsable du Conseil aux acteurs Publics au sein du département Commerce. Il avait ici en charge le développement et le suivi des missions effectuées pour le compte des clients issus du secteur public (collectivités locales, aménageurs, acteurs institutionnels).

Mathieu Gallant est associé fondateur de Socle Urbain depuis Juin 2021. Il est Directeur Général et représentant légal de la société. Il est également Président fondateur de la société Villes et Socles Mixtes depuis Septembre 2021.

Il assiste collectivités locales et opérateurs privés dans le cadre de leurs réflexions stratégiques en termes de développement immobilier et de dynamisation de territoire.

Mathieu Gallant est intervenu auprès de nombreuses collectivités des programmes Action Cœur de Ville et Petites Villes de Demain.

FORMATION

- DESS Urbanisme & Gestion des Villes – Institut d'Urbanisme de Paris
- Maîtrise de Géographie urbaine – Université de Rouen

AUTRES EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

- Intervenant à Sciences Po Paris depuis 2022 dans le cadre de l' Executive Master Gouvernance territoriale et développement urbain
- Animation des formations « Développement économique des QPV / Soutenir et adapter le commerce » depuis 2021 pour le compte de l'Ecole du Renouvellement Urbain,
- Associate, Responsable du conseil aux acteurs publics – CUSHMAN & WAKEFIELD FRANCE – 2006/2021
- Responsable des Etudes Urbaines – CVL – 2003/2006
- Chargé d'Etudes – MALL & MARKET – 2001/2003

**SOCLE
URBAIN**



Q. RÉFÉRENCES CIBLÉES

6. RÉFÉRENCES CIBLÉES

Vous trouverez dans le dossier de candidature
une présentation de Terre d'Avance et le détail
des références listées ci-après



NOS RÉFÉRENCES CIBLÉES TERRE D'AVANCE

Revitalisation centre-bourg – programmation urbaine

- ÉLABORATION DU PLAN-GUIDE ET MOE URBAINE DU PPA ENTRÉE SUD – Grand Cahors Agglomération – 2025

Feuilles de route économiques

- SCHEMA DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE - GRAND OUEST TOULOUSAIN (31) - 2022
- SCHEMA DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE ET COMMERCIAL - GAILLAC-GRAULHET AGGLOMÉRATION (31) – 2022
- DEFINITION D'UNE STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE DURABLE – Communauté de Communes de LA Rochefoucault (16) – 2024
- Schéma directeur des ZAE et des études opérationnelles – Cauvaldor, LOT – 2023
- RESTRUCTURATION DE LA ZONE D'ACTIVITÉ ATTENANTE À L'AÉRODROME DE COLMAR-HOUSSEN - Agglomération de Colmar – 2024

Attractivité, marque de territoire & tourisme

- ELABORATION DES CONTRATS DE RELANCE ET DE TRANSITION ÉCOLOGIQUE - PROJETS DE TERRITOIRE POUR LES TERRITOIRES DES RÉGIONS OCCITANIE ET PACA 2021-2022
- ELABORATION DE SCHÉMAS DE DÉVELOPPEMENT DE TOURISME DURABLE ET RÉSILIENT (MASSIFS DES VOSGES, DU JURA ET DU MASSIF CENTRAL) - Banque des Territoires – 2022-2025
- ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE DE MARKETING ET D'ATTRACTIVITÉ TERRITORIALE DU TERRITOIRE DE LA CC DE LA DOMBES (Ain) - Communauté de Commune de la Dombes – 2024
- AMO pour la consolidation du Plan particulier Territorial de la Lozère – ANCT – 2025-2026
- CO-CONSTRUCTION DE LA STRATEGIE D'ATTRACTIVITE DU DEPARTEMENT DE LA LOIRE (Loire) – 2025
- Mission stratégique préalable à la mise en place de la démarche « Vittel : Horizon 2030 : redynamisation économique et touristique d'une ville thermale emblématique », Vittel, 2023-2024

Autres références corréziennes

- GPECT Tulle Brive 2021

NOS RÉFÉRENCES CIBLÉES SOCLE URBAIN

Revitalisation centre-bourg – programmation urbaine

- Étude prospective du secteur République / Sud Vilaine du centre-ville de Rennes / RENNES VILLE ET METROPOLE – En cours
- Etude de dynamisation du centre-ville / VILLE DE NEUSSARGUES-MOISSAC (15) / 2025 - 2026 (mandataire : In Vivo)
- Etude de dynamisation du centre-ville / BANQUE DES TERRITOIRES et VILLE DE BAUD (35) / 2025
- Etude pré-opérationnelle pour la mise en place d'une OPAH-RU / VILLE DE PONTOISE (95) / 2024 – 2025 (mandataire : Citallios)
- Stratégie de développement commercial à l'échelle communale et du projet de ZAC de Ker Lann / VILLE DE BRUZ (35) et TERRE & TOIT / 2024 - 2025
- Etude de dynamisation commerciale des centralités marchandes / BANQUE DES TERRITOIRES – VILLE / 2021 à 2023 : CC DE LA LOMAGNE GERMOISE (Fleurance, Lectoure) – CC CORREZIEN (Beaulieu-sur-Dordogne, Meyssac, Beynat) – CC VAL DE SAINTONGE (Aulnay-de-Saintonge, Saint-Savinien, Matha), CC BASTIDES DE LOMAGNE (Mauvezin, Saint-Ci-CAUSSADE, NOGARO, MONTPON-MENESTEROL, LA Française, SILLE-LE-GUILLAUME, CONLIE, NEGREPELISSE

Planification et stratégie urbaine

- Etude diagnostic de l'armature commerciale de Bordeaux Métropole et analyse des principales zones commerciales du territoire / BORDEAUX METROPOLE / En cours
- Elaboration du PLUI - stratégie commerciale / COMMUNAUTE de COMMUNES CŒUR D'ASTRAC (19) / En cours (mandataire : Atelier Tel)
- Etude de programmation de la fonction commerciale (commerces, services, restaurants) à l'échelle de l'OIM Bordeaux Aéroport / BORDEAUX METROPOLE / 2023-2025

Halles et marchés

- Mission de programmation et d'accompagnement du projet de rénovation des Halles de Libourne – AMO Commerce / VILLE DE LIBOURNE / En cours (mandataire : Crescendo
- AMO commerce en vue de la redynamisation des halles Saint-Pierre à Saumur / ALTER - VILLE DE SAUMUR – En cours
- Etude de positionnement et de valorisation du Carreau de Neuilly / GECINA / 2023

Renouvellement / projets urbains

- Projet de renouvellement urbain de Mérignac - Quartier Yser - Expertise commerces et socles actifs / BORDEAUX METROPOLE / En cours (mandataire : Atelier Ruelle)
- Projet de renouvellement urbain de Talence - Quartier Thouars - Expertise commerces et socles actifs / BORDEAUX METROPOLE / En cours (mandataire : Atelier Ruelle)
- Programmation des socles actifs au sein du projet Quai 22 à Saint-André-Lez-Lille – NHOOD – 2023 et 2025
- Programmation des socles actifs au sein de la ZAC Marne Europe à Villiers-sur-Marne – LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS - 2024

Développement et requalification des entrées de ville

- ÉLABORATION DU PLAN-GUIDE ET MOE URBAINE DU PPA ENTRÉE SUD – Grand Cahors Agglomération – 2025 en collaboration avec Terre d'Avance
- Programmation et organisation de la fonction commerce sur le projet Porte d Bois de Soeuvres à Chantepie (35) / TERRITOIRES et VILLE DE RENNES – 2023 – 2025
- Programmation commerciale de la ZA Nord - Côteaux de L'Ille à Rennes / Saint-Grégoire (35) / TERRITOIRES et VILLE DE RENNES – 2022 – 2024 (groupement avec EPPC)

CONTACT

TERRE D'AVANCE

 www.terredavance.com
 [@terredavance](https://twitter.com/terredavance)
 [linkedin.com/company/terredavance](https://www.linkedin.com/company/terredavance)

Gustav Schneider - g.schneider@terredavance.com

 06 17 93 18 11

 g.schneider@terredavance.com



Contractualisation départementale 2026

Annexe au dossier de demande de subvention : réalisation technique et financière

❖ Rappel

Les projets contractualisés doivent être proposés à la décision de la Commission Permanente du Conseil Départemental.

Pour cela, les éléments suivants doivent être fournis :

- La délibération de la collectivité
- Le dossier technique et financier de l'opération contractualisée
- L'acte d'engagement ou le devis signé par l'entreprise retenue et le maître d'ouvrage
- La présente annexe précisant le calendrier de réalisation du projet, et les dates de demande de versement de l'aide départementale.

❖ Réalisation technique et financière

Maître d'ouvrage : Ville de Tulle

Libellé projet : Etude relative à l'attractivité économique

Dates de réalisation :

- Notification d'attribution du marché : 4^{ème} trimestre 2026
- Réalisation technique : 2027
- Demande(s) de versement(s) de l'aide départementale :
 - 100 % au 1^{er} semestre 2027 soit 9 930.00 € au titre de l'acompte 1 et solde.