

OFFRE 01 / OPPORTUNITÉ & STRATÉGIE

CMD Décider

Étude d'opportunité et stratégie territoriale

Savoir ce qu'il est utile de faire, avant de décider ce qu'il faut construire.

VOTRE SITUATION

Vous identifiez un besoin de logements, d'autonomie ou de lien social. Vous souhaitez savoir quels publics servir, quelles attentes sont réelles et quelles ressources existent déjà, avant d'engager un projet immobilier.

Chez Moi Demain rapproche les caractéristiques du territoire, les aspirations des personnes et les possibilités d'action locale. Nous comparons plusieurs réponses et leurs conditions de pertinence, sans préjuger de la nécessité de construire.



Axel Chauvin Architecte

POUR QUI ?

Communes, intercommunalités, centres communaux d'action sociale (CCAS) et associations.

CE QUE LA MISSION COUVRE**01****Lire le territoire**

Analyser les services, les logements et les ressources existantes.
Repérer les acteurs locaux et rapprocher l'offre disponible des besoins identifiés, à partir des données et des études mobilisables.

02**Qualifier les attentes**

Interroger les aspirations, le souhait de déménager, l'acceptabilité de la vie partagée et les budgets.
Distinguer une population potentiellement concernée d'une demande effective pour le projet envisagé.

03**Comparer les réponses**

Examiner adaptation de logements, habitat regroupé, inclusif ou intergénérationnel, réhabilitation et organisation des services. Préciser les conditions nécessaires pour poursuivre, réorienter ou arrêter.

VOTRE LIVRABLE FINAL

Une décision argumentée : un diagnostic, une cartographie des ressources et des scénarios comparés pour choisir la réponse utile et les investigations à engager.

Une mission autonome. Des alternatives comparées. Une décision ouverte.

Quel besoin devons-nous vraiment couvrir ?

Parlons de votre projet. chezmoidemain.com

OFFRE 01 / DÉCIDER

Décider de la suite

Du besoin pressenti à une décision de poursuivre, réorienter ou arrêter.

DÉROULEMENT PROPOSÉ

01 Cadrer Préciser la question, le territoire et les études déjà disponibles.	02 Écouter Recueillir les aspirations, les budgets et les conditions du changement.	03 Comparer Confronter les attentes aux ressources et aux réponses possibles.	04 Arbitrer Restituer les scénarios et les conditions de la décision.
---	---	---	---

LE DOSSIER REMIS

01 / Diagnostic et cartographie

Une lecture du territoire, des services, des ressources et des acteurs mobilisables. Les aspirations recueillies et les conditions d'un changement de logement sont mises en regard des besoins repérés.

02 / Scénarios comparés

Plusieurs réponses possibles, avec leurs atouts, leurs limites et leurs conditions de réussite. L'adaptation de l'existant ou une meilleure organisation des services peuvent être retenues.

03 / Note d'aide à la décision

Une synthèse pour les élus ou les administrateurs : options à approfondir, investigations nécessaires et conditions de poursuite, de réorientation ou d'arrêt du projet.

Des livrables réutilisables pour poursuivre avec CMD ou d'autres partenaires, dans les conditions convenues.

LE CADRE DE LA MISSION

Format

Un cadrage court pour examiner une intention, puis une étude d'opportunité approfondie lorsque cela se justifie.

Contractualisation

Forfait sur devis : périmètre, entretiens, ateliers, scénarios et livrables précisés.

À mobiliser

Élus, services, habitants, associations et acteurs locaux concernés.

Calendrier, honoraires, expertises, exclusions et conditions de révision sont précisés au devis.

UN PÉRIMÈTRE CLAIR

Ni garantie de remplissage, ni étude technique complète d'un bâtiment.

Le potentiel démographique ne prouve pas à lui seul une demande effective. Les études techniques et le montage détaillé relèvent, si nécessaire, de missions ultérieures.

POUR DÉMARRER

Votre intention, les études disponibles, les ressources connues et la décision à prendre. La mission commence par le besoin, et non par un bâtiment à remplir.

VOUS GARDEZ LE CHOIX

Vous choisissez la réponse à approfondir et les partenaires. Aucune construction ni intervention de la foncière n'est imposée.

Le conseil conserve sa valeur, même sans opération immobilière.

Parlons de votre projet. chezmoidemain.com

Réf. : Présentation Offres Conseil V1, diapositive 6 et notes ; engagements et modalités, diapositives 17-18.