

PROGRAMME DE FORMATION

Evolution du commerce, comprendre et agir

(référence F32)

Objectifs

- Appréhender et comprendre les problématiques commerciales actuelles
- Définir une méthode et proposer un plan d'action adapté
- Connaître les nouveaux dispositifs réglementaires (CRAC, loi Elan, etc.) et les outils d'intervention possibles et en mesurer l'intérêt
- Apprécier l'intérêt et les conditions de mise en oeuvre d'une foncière commerce

Public

Directeur général des services, directeur des services techniques, responsable des services développement économique, dirigeant et collaborateurs d'Epl

Prérequis

Stage accessible sans prérequis spécifique

Méthodes et support

La formation est essentiellement conçue comme un atelier interactif, largement ouvert au questionnement et au dialogue. De nombreux exemples d'intervention sont présentés. Un support de cours sera remis aux participants.

Durée

1,00 jour(s)
7:00 heures

Informations complémentaires

Intervenants

La formation est co-animée par un consultant en urbanisme commercial et un consultant juridique.

Parcours Formation

- Directeur opérationnel
- Revitalisation des territoires

www.scet-formation.fr

SCET - 52, rue Jacques Hillairet 75612 PARIS cedex 12

SA au capital de 26 608 000€ RCS Paris 562 000 349 SIRET 562 000 349 02188

SCET Formation - Tél. : + 33 (0) 1 53 44 06 14 ou 06 42 – courriel : formation@scet.fr

Activité enregistrée sous le n° 11754199575 auprès du préfet de la région Ile-de-France - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat



Pour tout renseignement complémentaire : formation@scet.fr

www.scet-formation.fr

SCET - 52, rue Jacques Hillairet 75612 PARIS cedex 12

SA au capital de 26 608 000€ RCS Paris 562 000 349 SIRET 562 000 349 02188

SCET Formation - Tél. : + 33 (0) 1 53 44 06 14 ou 06 42 – courriel : formation@scet.fr

Activité enregistrée sous le n° 11754199575 auprès du préfet de la région Ile-de-France - *Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat*



Contenu

Comprendre : évolutions et enjeux

- Les nouveaux territoires du commerce : comprendre l'évolution
 - Quelles sont les grandes tendances actuelles ?
 - Etat des lieux et nouveaux modes de consommation
- Rapport concurrentiel et évolutions
- Centre-ville et périphérie, quelles relations ?
- Le commerce digital : quel impact ?
- Quel commerce pour demain ?

Agir : quelle stratégie ?

- Définir le projet de revitalisation commerciale
- Quels objectifs fixer ? Quelle stratégie déployer ?
- La nécessité d'une approche « projet »
- Quelle politique dans les villes qui réussissent ? Analyse et exemples

Comment : quels outils d'intervention ?

- Moyens juridiques et dispositifs contractuels
 - Les compétences des collectivités et de leurs groupements
 - PLU, SCOT, Action cœur de ville, loi ELAN : les nouvelles dispositions
 - Le CRAC (Contrat de Revitalisation Artisanale et Commerciale) : intérêt et conditions de mise en oeuvre ; exemples
- Intervenir sur le foncier commercial
 - Pourquoi intervenir sur le foncier commercial ?
 - L'engouement sur les foncières commerce
 - Intérêts, limites, objectifs et conditions de mise en oeuvre
 - Exemples et mode d'emploi