



LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DANS LES PROJETS DE RENOUVELLEMENT URBAIN

Du 05 au 08 Décembre 2016
Hôtel Amazonia – Salle Ambiance
Cayenne, Guyane

LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL DANS LES PROJETS DE RENOUVELLEMENT URBAIN



PRESENTATION DE LA FORMATION

INTERVENANTS

François Kossmann, gérant d'Objectif Ville, agence de programmation et d'urbanisme économique et commercial;

PUBLIC CIBLE

Stagiaires en provenance de la Guyane majoritairement de profil cadre ou cadre intermédiaire:

- Chefs de projet et équipes ANRU
- Agents des collectivités (Services de droit commun ou Politique de la ville)
- Bailleurs sociaux
- Aménageurs
- Acteurs économiques clés des secteurs publics, parapublics et privés (CDC, ADIE, BGE, PLIE, CRESS, autres associations...) etc...

Nombre de stagiaires maximum: 30

METHODE PEDAGOGIQUE

- Apports de contenus théoriques et méthodologiques.
- Apports de témoignages, illustrations.
- Ateliers: échanges autour des pratiques, travail sur les outils, études de cas

En décembre 2015, le CRPV Guyane a souhaité traiter la question du développement économique encore peu développé par le centre et très demandée par les acteurs locaux.

En effet, le développement économique constitue un volet important des nouveaux programmes de renouvellement urbain et des nouveaux contrats de ville.

Cette première formation a ainsi eu pour objectif d'apporter aux différents acteurs les connaissances nécessaires en termes de dispositifs et outils du développement économique, notamment dans les programmes de renouvellement urbain. C'est notamment la question de l'immobilier d'entreprise et de la stratégie de développement économique qui ont été abordés dans le cadre de ces 4 jours.

A l'issue de ce premier cycle de qualification, les participants ont fait remonter leurs attentes quant au traitement des questions de développement de l'activité commerciale notamment.

Ce cycle de qualification constitue donc la suite logique au premier cycle développé en 2015.

Celui-ci aborde plus spécifiquement les questions de développement et de redynamisation commerciale, et identifie les liens et similitudes existants entre les stratégies de développement commercial et développement économique.

Il s'agira notamment de répondre aux problématiques suivantes :

- **Comment définit-on une stratégie de développement commercial plus particulièrement au sein d'un quartier en renouvellement urbain ?**
- **Quels types d'opérations peut-on envisager ?**
- **Quels acteurs, leviers financiers et juridiques peuvent-être sollicités ?**

MODALITÉS D'INSCRIPTION:

Pour les agents territoriaux:

Inscription en ligne sur la plateforme numérique du CNFPT (*se rapprocher du service formation de votre collectivité*)

Pour les agents non territoriaux:

Envoyer le bulletin d'inscription transmis au CRPV par mail ou fax.

LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL DANS LES PROJETS DE RENOUVELLEMENT URBAIN



PROGRAMME DE LA FORMATION

LUNDI 05 DECEMBRE

- *Un temps pour appréhender les concepts, les processus et les outils*

8h30: Accueil des participants

9h00: Discours de bienvenue du CRPV et CNFPT Guyane

9h15: Tour de table des participants

10h00: Discours de l'intervenant, présentation de la journée et de la méthodologie

10h15: Clarification des concepts de la programmation commerciale

- Les différentes étapes d'une démarche de définition d'une stratégie commerciale (diagnostic, définition des orientations stratégiques et opérationnelles, validation du projet)
- Critères territoriaux de commercialité/ types d'offres commerciales

12h00: Déjeuner

14h00: - Les acteurs et leurs différentes approches

- Les équilibres financiers de l'immobilier commercial
- Dans la peau d'un(e) chaland(e)...

15h15:

- Les conditions d'exploitabilité d'un commerce
- Un peu de prospective...
- Libération d'un bâti ou d'un foncier commercial

16h00: Questions/ Réponses

16h30: Clôture jour 1

MARDI 06 DECEMBRE

- *Un temps de terrain et de mise en pratique*

8h30: Accueil des participants

9h00: Rappel des principaux enseignements de la journée 1 par les participants

9h30: Intervention d'un acteur économique qui partage sa vision et son expérience dans le domaine du « développement commercial »

10h00: Visite de site en centre ville de Cayenne

12h00: Déjeuner

14h00: Débriefing de visite, analyse et synthèse des enseignements

14h30: Atelier pédagogique en sous-groupes: Elaboration d'un diagnostic sur la base de la visite de site (Tableau AFOM...)

15h30: Restitutions

16h00: Questions/ Réponses

16h30: Clôture jour 2

LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL DANS LES PROJETS DE RENOUVELLEMENT URBAIN



MERCREDI 07 DECEMBRE

➤ *Exercice pratique de programmation commerciale*

8h30: Accueil des participants

9h00: Retour des participants sur la deuxième journée et leurs attentes sur la suite du cycle

9h30: Intervention de l' EPAG

10h00: Travail pratique :
- Définition des orientations stratégiques
- Zone de chalandise
- Schéma fonctionnel et urbain
- Programmation commerciale

12h00: Déjeuner

14h00: Restitutions par atelier et commentaires de l'intervenant

16h00: Questions/ Réponses

16h30: Clôture jour 3

JEUDI 08 DECEMBRE

➤ *Exercice pratique de programmation commerciale en atelier (suite) , préconisations, démarches innovantes*

8h30: Accueil des participants

9h00: Retour des participants sur la troisième journée

10h00: Travail pratique :
Processus d'éviction ou de transfert d'un exploitant, construction de bilans financiers

11h30: Restitutions

12h00: Déjeuner

14h00: Brainstorming collectif autour des préconisations pour un développement commercial efficient notamment dans un quartier en renouvellement urbain

15h30: Discours de clôture

16h00: Clôture du cycle

/// Contacts

CNFPT: Philippe MARIN, philippe.marin@cnfpt.fr, 0594 29 68 04
CRPV: Karen VALENCE, habitat.crpvguyane@gmail.com , 0594 28 79 43