



Fédération des
Acteurs du Commerce
dans les Territoires •

Urbanisme commercial : appréhender les évolutions réglementaires

Programme Pédagogique Détaillé

Date de dernière mise à jour : 21 février 2023

Présentation générale	2
Publics-cibles	2
Pré-requis	2
Objectifs pédagogiques	2
Contenu	3
Durée	4
Modalités et délais d'accès	4
Tarif	5
Moyens pédagogiques	5
Moyens techniques	5
Moyens d'encadrement	6
Modalités d'évaluation	6
Accessibilité aux personnes en situation de handicap	6
Contact	7



Présentation générale

Une formation qui permet de

- comprendre les grands enjeux de l'urbanisme commercial et de constituer les dossiers d'autorisation d'exploitation commerciale les plus pertinents ;
- analyser et décrypter les dernières réglementations en vigueur permettant leur prise en considération dans le développement de l'urbanisme commercial.

Publics-cibles

Cette formation est ouverte aux adhérents et aux non adhérents de l'association CNCC, et notamment aux personnes exerçant les métiers suivants :

- Asset managers
- Commerciaux
- Directeurs de centre commercial
- Directeurs du développement
- Juristes

Pré-requis

La formation est ouverte aux professionnels, initiés comme débutant, de l'urbanisme commercial (cf. supra). Une expérience professionnelle d'au moins 1 année est conseillée.

Objectifs pédagogiques

- Appréhender le cadre légal et réglementaire applicable au secteur de l'urbanisme commercial pour être en capacité de mener ses projets dans les meilleures conditions
- Constituer un dossier d'autorisation d'exploitation commerciale pour répondre aux exigences réglementaires et aux attentes des commissions chargés de l'instruction
- Evaluer l'impact des nouvelles réglementations applicables (Loi ELAN, Loi Climat et Résilience, Loi 3DS) sur le marché de l'urbanisme commercial pour développer des projets adaptés



Contenu

9h - Accueil des participants

9h30-12h30 - Présentation et rappel des principales dispositions de l'urbanisme commercial : lois et décrets d'application

1. Grands principes de l'urbanisme commercial
2. Projets soumis à autorisations d'exploitation commerciale
 - a. CDAC
 - b. CNAC
 - c. Délais et recours
3. Critères des dossiers à prendre en compte dans le processus de décision
4. Contenu des dossiers
 - a. Etat des lieux de la réglementation
 - b. Jurisprudence et attentes de la CNAC
5. Présentation d'un dossier « idéal » de demande d'autorisation commerciale
 - a. Conseils pour une optimisation des chances de réussite d'un dossier au regard des nouveaux critères
 - b. Intégration et mise en valeur des composantes environnementales, sociales et aménagement du territoire (dessertes, habitat, etc.)
 - c. Rationalisation des coûts des dossiers
 - d. Application des réglementations actuelles (accessibilité) et anticipation des réglementations à venir (loi biodiversité)
6. Etude de cas pratiques
 - a. Identification et analyse de plusieurs cas concrets
 - b. Commentaires en fonction de la typologie des dossiers
 - c. Instruction et délais de procédures
 - d. Gestion concrète des contentieux
 - e. Evolution de la jurisprudence de la CNAC
 - f. Optimisation des délais
 - g. Gestion appropriée de la période transitoire

12h30-14h - Déjeuner



14h-16h30 - Actualités des dernières modifications législatives et réglementaires

1. Loi ELAN et décrets d'application
 - a. Modifications substantielles et certificat de conformité
 - b. Opérations de Revitalisation des Territoires
 - i. Principes, enjeux, conséquences
 - c. Analyse d'impact
2. Loi Climat et Résilience
 - a. Principe du « Zéro Artificialisation Nette »
 - b. Toitures et surfaces de stationnement
3. Loi 3DS
 - a. Expérimentations
4. Jurisprudence Conseil d'Etat
 - a. Nouvelle définition de la surface de vente

16h30 - Conclusion

Durée

La formation est organisée en présentiel, sur 1 journée (8 heures).

Modalités et délais d'accès

La formation est proposée en inter-entreprise, aux entreprises adhérentes et non adhérentes de l'association.

Chaque session de formation est organisée à date fixe, selon le calendrier diffusé par l'association.

L'inscription se fait dans la limite des places disponibles et dans le respect des délais de rétractation applicables (14 jours en cas de financement individuel).



Fédération des
Acteurs du Commerce
dans les Territoires •

Tarif

La formation est commercialisée au tarif de :

- 750€ HT (900€ TTC) pour les adhérentes
- 990€HT (1.188€ TTC) pour les non adhérents

Moyens pédagogiques

Chaque participant reçoit, en début de formation, un questionnaire de positionnement pour mieux comprendre son niveau de connaissance et de compétence à l'entrée. Les résultats sont communiqués aux formateurs pour mieux comprendre le profil et les besoins des participants à la formation et adapter le conducteur et/ou les postures en fonction du niveau constaté.

La formation repose sur une approche pédagogique par le faire, alternant séquences de transmission magistrales par le formateur et exercices encadrés de mise en application des pratiques et techniques par les participants.

Chaque séquence pédagogique prévoit la mise à disposition d'outils et de guides permettant aux stagiaires de concrétiser, de manière itérative, leur projet.

Moyens techniques

La formation se déroule en présentiel à l'adresse suivante :

Salon Hoche
Salle « Le Loft »
9 Avenue Hoche
75008 Paris

Le plan d'accès à la salle de formation est accessible en cliquant sur le lien suivant :

<https://www.google.com/maps/place/Les+Salons+Hoche/@48.8771329,2.3038581,15z/data=!4m5!3m4!1s0x0:0x7b4dfbfb9a86b6d018m2!3d48.8771329!4d2.3038581>

La salle de formation dispose de l'ensemble des équipements nécessaires à l'accueil des participants et à la réalisation de la formation : tables, chaises, vidéo-projecteur, paperboard, crayons et stylos, post-it, connexion Internet.

CNCC - CONSEIL NATIONAL DES CENTRES COMMERCIAUX - 3 rue de la Boétie 75008 Paris
Association déclarée - SIRET n° 34904737300064 - TVA Intracommunautaire : FR68349047373
Organisme de formation en cours d'enregistrement auprès du préfet de région d'Île-de-France.



L'accueil des participants se fait dans le respect du Protocole sanitaire applicable aux organismes de formation.

Le formateur et les participants signent, par demi-journée, une feuille d'émargement.

Moyens d'encadrement

La formation est assurée par un collectif de professionnels experts en urbanisme commercial, adhérents de l'association et disposant d'une expérience professionnelle significative sur la thématique.

Un CV des formateurs est disponible, sur demande.

Modalités d'évaluation

Les participants devront compléter, avant le début de la session, un formulaire de positionnement pour apprécier le niveau de chacun sur les compétences visées par la formation.

Le dispositif d'évaluation prend la forme d'un questionnaire, soumis à l'ensemble des participants en fin de session.

Un score de 80% devra être atteint pour valider la formation

Une attestation de réalisation est remise à chaque participant à l'issue de la formation. Une attestation de réussite est remise aux participants satisfaisant les critères de réussite de la formation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Cette formation est ouverte au plus grand nombre, et notamment aux personnes en situation de handicap. Une attention particulière sera portée, dans le cadre du processus d'organisation des sessions, pour comprendre la nature de la situation de handicap et envisager les modalités d'adaptation ou de compensation les plus adéquates.

Les locaux dans lesquels sont organisées nos sessions de formation sont accessibles aux Personnes à Mobilité Réduite.



Fédération des
Acteurs du Commerce
dans les Territoires •

N'hésitez pas à nous indiquer les éventuelles situations de handicap de vos collaborateurs pour que nous en discutions ensemble, en toute confidentialité.

Contact

Sandrine MOREAU, directeur des relations adhérents,
smoreau@lesacteursducommerce.com