

CATALOGUE

2025

DES FORMATIONS



FÉDÉRATION DES ACTEURS DU COMMERCE DANS LES TERRITOIRES

ORGANISME DE FORMATION ENREGISTRÉ SOUS LE NUMÉRO 11756688975 AUPRÈS DU PRÉFET DE RÉGION D'ÎLE-DE-FRANCE. CET ENREGISTREMENT NE VAUT PAS AGRÉMENT DE L'ÉTAT.

RÈGLES APPLICABLES AUX FORMATIONS DISPENSÉES PAR LA FACT (EX CNCC)

Nos formations

Le CNCC, Conseil National des Centres Commerciaux, est un organisme de formation enregistré sous le numéro 11756688975 auprès du préfet de région d'Île-de-France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Nos formations s'adressent à nos adhérents mais aussi à toute personne extérieure travaillant sur les sujets de l'immobilier commercial et désireuse de faire progresser ses connaissances et compétences dans ce domaine, se tenir à jour des dernières avancées législatives et anticiper leur incidence sur l'exploitation de leur actifs.

Nous proposons à ce titre une offre permettant de satisfaire aux obligations de formation continue des professionnels de l'immobilier commercial et porteurs des cartes T, S et G, dans le cadre de l'application des loi Hoguet et ALUR.

Dans le but d'amélioration constante et d'efficience des formations proposées par notre organisme, le CNCC porte une attention particulière aux enjeux auxquels le secteur de l'immobilier commercial doit ou va faire face (législations, économies, environnement,) grâce à une veille régulière et à la tenue de commissions thématiques régulières.

Les missions du CNCC sont les suivantes :

- Proposer aux stagiaires et leurs employeurs des formations thématiques à valeur ajoutée, adaptées aux besoins de leur développement économique et environnemental ;
- Faire de la formation professionnelle un outil au service du développement des compétences individuelles et de l'employabilité.

Les prestations du CNCC s'inscrivent dans la réalité professionnelle des participants et sont axées vers des objectifs définis et contractualisés en amont et qui sont mesurés durant tout le processus de formation. Un programme pédagogique détaillé est téléchargeable sur la page de présentation de chacune de nos formations.

Modalités et délais d'accès

Nos formations sont proposées en inter-entreprise, aux entreprises adhérentes et non adhérentes de l'association. Chaque session de formation est organisée à date fixe, selon le calendrier ci-dessus. 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).

Nos formateurs

Nos formateurs (adhérents ou partenaires de l'association) sont soigneusement sélectionnés en fonction de leurs connaissances des secteurs d'activité et l'actualité de la formation sur chaque sujet.

Méthode mobilisée

Nos formations reposent 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.

Modalités d'évaluation

Chaque participant doit compléter, avant le début de la formation, un formulaire de positionnement pour apprécier son niveau sur les compétences visées par la formation. Le dispositif d'évaluation prend, le plus souvent, la forme d'un questionnaire sommatif, à remplir en fin de session. Une attestation de réalisation est remise à chaque participant à l'issue de la formation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont ouvertes au plus grand nombre, et notamment aux personnes en situation de handicap. Une attention particulière sera portée, par notre référent handicap, 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. N'hésitez pas à nous indiquer les éventuelles situations de handicap ou difficultés particulières de vos collaborateurs pour que nous en discutons ensemble, en toute confidentialité.

L'organisme de formation CNCC en chiffres en 2024

- Formation Ethique et Déontologie : 13 participants / 100% de taux de satisfaction
- Formation Urbanisme commercial : 30 participants / 100% de taux de satisfaction
- Formation Bail Commercial : 7 participants / 100% de taux de satisfaction

CERTIFICATIONS ENVIRONNEMENTALES DES BATIMENTS TERTIAIRES

DATES : 19 mars ou 2 juin ou 25 septembre

FORMAT : présentiel et distanciel

DUREE : 1 journée (7h00)

OBJECTIFS :

- Savoir différencier les principales certifications environnementales ;
- Choisir la(les) mieux adaptée(s) à votre bâtiment tertiaire ;
- Identifier les processus de certification tout au long de votre projet.

PUBLICS : assistant à maîtrise d'ouvrage ; programmiste ; architecte ; ingénieur de bureau d'études ; économiste de la construction ; investisseur et promoteur immobilier ; cabinet d'architecture ; bureau d'études techniques (fluide, structure) ; société de conseil ; promotion immobilière ; maîtrise d'ouvrage public et privé.

FORMATEUR : Le Moniteur Formations.

5% POUR LES ADHERENTS : écrire à smoreau@lesacteursducommerce.com

PRIX ET INSCRIPTION SUR LE SITE : www.infopro-digital.com/fr.

APPLIQUER LA TAXONOMIE EUROPÉENNE EN EXPLOITATION

DATES : 3 juillet (classe virtuelle) ou 16 septembre (Paris) ou 20 novembre (classe virtuelle)

FORMAT : présentiel et distanciel

DUREE : 1 journée (7h00)

OBJECTIFS :

- Cerner les grands objectifs et principes de la taxonomie européenne ;
- Identifier ce qu'est un bâtiment ou un projet immobilier durable ;
- Appliquer les critères techniques de la taxonomie européenne en exploitation pour les activités de l'immobilier ;
- Calculer les indicateurs financiers d'alignement avec la taxonomie européenne.

PUBLICS : assistant à maîtrise d'ouvrage ; promoteur immobilier ; gestionnaires d'actifs ; gestionnaire de patrimoine immobilier ; property manager ; maître d'ouvrage public ou privé ; cabinet d'architecture ; bailleur social et office public de l'habitat ; promotion immobilière privée ; bureau d'études ; gestion de patrimoine.

FORMATEUR : Le Moniteur Formations.

5% POUR LES ADHERENTS : écrire à smoreau@lesacteursducommerce.com

PRIX ET INSCRIPTION SUR LE SITE : www.infopro-digital.com/fr.

INTEGRER LES FONDAMENTAUX DE L'ASSET MANAGEMENT IMMOBILIER

DATES : 9 mai (hybride) ou 15 septembre (Paris) ou 19 novembre (hybride)

FORMAT : présentiel et distanciel

DUREE : 1 journée (7h00)

OBJECTIFS :

- Maîtriser les fondamentaux pour engager une démarche d'Asset Management Immo ;
- Expliquer mécanismes et stratégies d'investissement liés aux opérations Immobilières ;
- Identifier les outils et méthodes à disposition de l'Asset Manager ;
- Définir une stratégie d'amélioration énergétique, efficiente et durable des actifs.

PUBLICS : asset manager débutant ou exerçant d'autres fonctions au sein d'une structure d'asset management ; promoteur ; aménageur ; gestionnaires d'actifs immobiliers ; investisseurs immobiliers privés ; société d'asset management ; société foncière ; société de facility management ; filiale immobilière de groupes financiers ou d'assurance ; grand groupe privé ou public disposant de beaucoup de surfaces immobilières.

FORMATEUR : Le Moniteur Formations.

5% POUR LES ADHERENTS : écrire à smoreau@lesacteursducommerce.com

PRIX ET INSCRIPTION SUR LE SITE : www.infopro-digital.com/fr.

FISCALITÉ IMMOBILIÈRE : LES RÉGIMES DE TAXATION DES REVENUS ISSUS DE LA PROPRIÉTÉ IMMOBILIÈRE

DATES : 25 mars (Paris) ou 18 juin (virtuel) ou 26 septembre (Paris) ou 14 novembre (virtuel)

FORMAT : présentiel et distanciel

DUREE : 1 journée (7h00)

OBJECTIFS :

- Cerner les spécificités fiscales liées aux différentes formes d'investissement patrimonial ;
- Distinguer les différents régimes en location en expliquant leurs intérêts/limites ;
- Mesurer les impacts fiscaux à chaque stade de votre projet : acquisition, démembrement, restauration, cession ;
- Relier investissements patrimoniaux et fiscalité immobilière.

PUBLICS : promoteur ; conseiller clientèle ; asset manager ; gestionnaires de patrimoine ; gestionnaires d'actifs immobiliers ; directeurs financiers ; MOA public ou privé ; société d'asset management ; promotion immobilier ; opérateur financier ou immobilier ; CGP.

FORMATEUR : Le Moniteur Formations.

5% POUR LES ADHERENTS : écrire à smoreau@lesacteursducommerce.com

PRIX ET INSCRIPTION SUR LE SITE : www.infopro-digital.com/fr

GESTION LOCATIVE D'UN BIEN IMMOBILIER

DATES : du 27 au 28 mars (Paris) ou du 27 au 28 août (virtuel) ou du 1er au 2 décembre (Paris)

FORMAT : hybride (présentiel et distanciel)

DUREE : 2 journées (14h00)

OBJECTIFS :

- Identifier les risques liés à la gestion locative pour mieux les anticiper ;
- Assurer la gestion et le suivi de ces risques jusqu'à la phase contentieuse.

PUBLICS : property manager ; gestionnaire de patrimoine immobilier ; juriste immobilier ; administrateur de bien ; agent immobilier ; syndic de copropriétés ; filiale immobilière d'établissement financier ou d'assurance ; société immobilière ; groupe de promotion immobilière ou groupe d'agences.

FORMATEUR : Le Moniteur Formations.

5% POUR LES ADHERENTS : écrire à smoreau@lesacteursducommerce.com

PRIX ET INSCRIPTION SUR LE SITE : www.infopro-digital.com/fr

FORUM ENERGIE

DATES : 20 novembre (Paris)

FORMAT : présentiel

DUREE : 1 journée (7h00)

OBJECTIFS :

- Appréhender le déploiement et les modèles associés IRVE ;
- LOM, photovoltaïque ;
- Loi Biodiversité, Loi Climat, Loi Energies renouvelables et décrets 2023 et 2024 ;
- Donner aux adhérents de la Fédération une vision exhaustive du contexte réglementaire, technique et économique, ainsi que des modèles d'investissement potentiels ;
- Trouver l'adéquation entre opportunité d'investissement, conformité à la réglementation, service rendu aux visiteurs et valorisation des parkings ;
- Comprendre les évolutions du marché des ombrières photovoltaïque en termes de technologie, équipements, consommation, maintenance,... ;
- Appréhender la mise en oeuvre grâce au décryptage ds décrets d'application ;
- Décret BACS.

PUBLICS : asset managers, directeurs RSE, de centres commerciaux, du développement, technique et d'exploitation, directeurs généraux.

PRIX : 750€HT la journée pour les adhérents ; 1100€HT la journée pour les non-adhérents.

RÉUSSIR VOTRE STRATÉGIE IMMOBILIÈRE : DE L'EXPERTISE À LA NÉGOCIATION TRANSACTIONNELLE

DATES : 10 juin (Paris)

FORMAT : présentiel

DUREE : 1 journée (7h00)

OBJECTIFS :

- Comprendre les méthodologies de l'expertise immobilière et le rôle de l'expert ;
- Les tendances actuelles qui impactent la valorisation des centres commerciaux et retail park ;
- Prendre conscience de tous les enjeux d'une vente immobilière, comprendre le process, les pratiques de marché, anticiper les points d'attention d'un futur acquéreur ;
- Participer à la constitution d'une dataroom, et préparer un immeuble commercial à la vente ;
- Evaluer l'impact financier de tous les aspects d'une transaction, avec ses volets, techniques, juridiques, urbanistiques, locatifs, ...
- A l'aide de nombreuses illustrations par des exemples concrets, s'approprier une méthodologie pour faciliter et optimiser ses futures cessions

PUBLICS : asset managers, transactions managers, analystes asset management ou investissement, directeurs de centre commercial, property Managers, family offices, juristes.

FORMATEUR (*susceptible d'évoluer*) : Paul Cooper (JLL)

PRIX : 750€HT la journée pour les adhérents ; 1100€HT la journée pour les non-adhérents.

TOUT SAVOIR SUR VOS COMMERÇANTS

DATES : 9 octobre (Paris)

FORMAT : présentiel

DUREE : 1 journée (7h00)

OBJECTIFS :

- Découvrez les différents modèles d'exploitation ;
- La structuration des P&L
- Les enjeux de la digitalisation ;
- La vie des directeurs du développement.

PUBLICS : commercialisateurs, asset managers, gestionnaires locatifs, d'actifs et de patrimoines, DAF.

FORMATEURS : André Tordjman, Président de Procos et du Bruit dans la Cuisine, Véronique Léger, directrice immobilière Yves Rocher, Laurent Bonnet, directeur immobilier du groupe Fnac-Darty, Igor Aglat, directeur immobilier de Kiabi.

PRIX : 750€HT la journée pour les adhérents ; 1100€HT la journée pour les non-adhérents.

LE BAIL COMMERCIAL : DES FONDAMENTAUX AUX DERNIÈRES ÉVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES

DATES : 15 octobre (Paris)

FORMAT : présentiel

DUREE : 1 demi-journée (4h00)

OBJECTIFS :

- Identifier les caractéristiques réglementaires du bail commercial ;
- Maîtriser la rédaction des principales clauses du bail commercial ;
- Le bail commercial à l'aune du décret tertiaire
- Mise en oeuvre de la mensualisation des loyers commerciaux ;
- Gérer la fin du bail et ses incidences.

PUBLICS : commercialisateurs, asset managers, directeurs de centres, juristes, experts, brokers, gestionnaires locatifs.

FORMATEUR : André Jacquin

PRIX : 450€HT la demi-journée pour les adhérents ; 800€HT la demi-journée pour les non-adhérents.

URBANISME COMMERCIAL : QUE PEUT-ON ENCORE FAIRE EN 2025 ?

DATES : 28 octobre (Paris)

FORMAT : présentiel

DUREE : 1 journée (7h00)

OBJECTIFS :

- Appréhender le cadre légal/réglementaire applicable au secteur de l'urbanisme co. 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.

PUBLICS : asset managers, commerciaux, directeurs de centres commerciaux, directeurs du développement, juristes.

FORMATEUR : Bertrand Boullé & Bertrand Marguerie (Mall&Market), Elsa Sacksick (Adden).

PRIX : 750€HT la journée pour les adhérents ; 1100€HT la journée pour les non-adhérents.

FORMULAIRE D'INSCRIPTION

NOM :

PRENOM :

E-MAIL :

NOM DE LA SOCIETE :

FORMATION(S) CHOISIE(S) :

Forum énergie

Urbanisme commercial

Préparer, accompagner et piloter une vente immo (expertise et transaction)

Le bail commercial : des fondamentaux aux dernières évolutions réglementaires

UN MESSAGE A NOUS PASSER ?

.....
.....
.....

VOS ATTENTES POUR CETTE FORMATION ?

.....
.....
.....

JE SOUHAITE VOUS FAIRE PART D'UN HANDICAP OU D'UNE SITUATION QUI NECESSITE UNE ADAPTATION : oui non

CATALOGUE

2025

DES FORMATIONS



Fédération des
Acteurs du Commerce
dans les Territoires •



EN PARTENARIAT AVEC
GROUPE MONITEUR

FORMATIONS
GROUPE MONITEUR