

PRODUIRE ET GÉRER DES LOCAUX COMMERCIAUX

ENJEUX

Quel avenir pour les locaux commerciaux (création, requalification, nouvel usage...) ? Quel rôle pour les bailleurs dans la réussite ou la requalification de ces implantations commerciales ?

Les bailleurs sociaux sont souvent démunis dans la bonne gestion ou le bon usage de locaux commerciaux. Quelles activités ? Combien ? Comment ? Avec quel fonctionnement et accompagnement ?

Nous proposons de répondre à un grand nombre de questions sur ces problématiques récurrentes et souvent traitées à la marge alors que leur impact est fondamental sur la vie d'un quartier.

PUBLIC

Monteur ou chargé d'opérations, chargé de prospection et de développement, responsable de projets urbains, aménageur. Toute personne chargée de piloter des projets des locaux commerciaux.

OBJECTIFS

- › dimensionner correctement les besoins commerciaux
- › évaluer la pertinence et la viabilité de l'offre commerciale
- › identifier les activités potentielles et les besoins spécifiques qui y sont associés
- › accompagner les activités à installer ou déjà installées.

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Alternance d'apports sous forme de courts exposés théoriques ou pratiques, alimentés d'exemples concrets réels, en quartier d'habitat social, rencontrés lors des différentes missions ou ayant fait l'objet de recherches spécifiques pour illustrer le propos.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

ANIMATION

Expert en développement local.

DATES CLASSE VIRTUELLE

29 et 30 avril 2025

15 et 16 septembre 2025

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2 PENDANT - EN GROUPE

- **Les grandes situations connues, la fin d'une époque et d'un système de proximité, l'émergence de nouveaux besoins**
 - › les grandes évolutions de ces 20 dernières années
 - › la situation des locaux commerciaux dans les opérations de logements sociaux
- **L'avenir de ces locaux commerciaux dans les quartiers d'habitat social d'habitat mixte**
 - › la dimension économique et sociale
 - › l'opportunité de création, de requalification, de développement d'un pôle commercial et/ou de rez-de-chaussées commerciales :
 - la réalisation d'un état des lieux, d'une évaluation concurrentielle, d'un diagnostic d'opportunités
 - l'identification des activités porteuses et leurs conditions de réussite
 - la prise en compte des besoins spécifiques
 - le recensement des effets leviers, des risques et les situations à éviter
 - l'identification des synergies entre équipements publics et activités privées
 - l'évaluation des différents modes de commercialisation
 - les "plans B", les boutiques éphémères, boutiques à l'essai...
 - les nouveaux modèles économiques, les opportunités et le rôle de l'Économie Sociale et Solidaire
- **Les conditions de réussite d'une opération à venir**
 - › le rôle et les marges de manœuvre du bailleur/propriétaire
 - › les droits et devoirs du responsable de l'activité
 - › quels autres moyens mettre en place, quels partenariats engager ?

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent

PRIX NET : 1610 EUROS - 14 h de formation

Ce prix comprend l'accès à notre plateforme de formation ESPACE47.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Anne de POULPIQUET - 06 61 15 23 39. anne.de-poulpiquet@afpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@afpols.fr