

Module 2.1

Soutenir, adapter et revivifier le commerce de proximité dans les quartiers

Le 23 juin 2023 en distanciel sur ZOOM

Objectifs

- Comprendre les problématiques liées au développement de commerces en QPV
- Prendre en compte les difficultés nouvelles : inflation, post-Covid, croissance du numérique
- Identifier l'écosystème d'appui et savoir trouver des solutions d'hébergement, d'accompagnement, de redynamisation
- Appréhender les étapes stratégiques et les conditions de réussite d'un projet de pôle commercial (développement ou restructuration)
- Appréhender les méthodes pour estimer le nombre de commerces / les surfaces potentielles
- Comprendre la logique des acteurs et les leviers potentiels de mobilisation

Enseignants

Jean-Pierre Papin, expert économie et attractivité en territoires fragiles, Nouvelles Marges et **Mathieu Gallant**, expert en stratégie commerce, Socle Urbain,

Durée

1 jour (7 heures)

Public

Etre en charge du programme de transformation d'un quartier en Politique de la Ville ou en Renouvellement Urbain (direction de projet – responsable, chargé de mission développement économique et/ou social et territorial)

Prérequis

Aucun

Approche pédagogique

Alternance entre exposés théoriques, exemples opérationnels, et cas pratiques. Accès à une documentation pédagogique à l'issue de la formation au format numérique.

École du Renouvellement Urbain

2

Programme

9h20...9h30

Accueil des stagiaires sur ZOOM

9h30...10h00

Les problématiques du commerce au sein des quartiers en renouvellement urbain

Etat des lieux et particularités de l'offre en place

10h00...10h45

Covid, Inflation... Appréhension des effets de la crise sur les projets

Evolution des tendances de consommation et de développement

Éléments de fragilité et de résilience des polarités commerciales

11h00...12h30

Éléments de réussite d'un projet de (re)développement commercial

Les étapes méthodologiques à respecter

- Sur le plan urbain, comprendre les éléments-clefs de commercialité
- Sur le plan économique, bien appréhender les besoins
 - Méthode quantitative et qualitative pour estimer le nombre de commerces à créer, les surfaces à développer...

Illustration autour d'un cas pratique

12h30...14h00

Pause déjeuner

14h00...14h45

Les acteurs en place : comprendre les logiques et les attentes

Commerçants, Aménageurs, Investisseur, Elus... : Réflexions et échanges sur les attentes de chaque typologie d'acteurs

14h45...15h30

Les étapes d'un projet commercial : Témoignage autour d'un cas concret (à déterminer)

Animation et rénovation du commerce dans un quartier en renouvellement urbain

15h45...16h30

Mise en application / Cas pratique

Examen d'un à deux cas pratiques : premières analyses et définition d'une feuille de route

16h30...17h00

Bilan de la formation