

14^{ème} rencontres des journées ADU'Rables :

Commerce & territoires : maintenir les commerces en ville

Saint-Brieuc

24 bis, Bd Charner
22000 Saint-Brieuc
Tél. 02 96 68 43 43

Nantes

1, rue Du Guesclin
BP 61905
44019 Nantes Cedex

Web

www.cibles-strategies.com
accueil@cibles-strategies.com

cibles & stratégies
marketing communication

David Lestoux / Directeur Associé



Saint-Brieuc

24 bis, Bd Charner
22000 Saint-Brieuc
Tél. 02 96 68 43 43

Nantes

1, rue Du Guesclin
BP 61905
44019 Nantes Cedex

Web

www.cibles-strategies.com
accueil@cibles-strategies.com

cibles & stratégies
marketing communication

Quelles perspectives pour l'aménagement commercial ?



Un nouvel urbanisme commercial

Croissance des m²
Croissance des loyers
Nouvelles Périphéries

De nouveaux modes de consommation

Senior economy
Circuits courts
e-commerce
Nouvelle proximité

Un nouveau contexte réglementaire

LME
Loi « Grenelle II »
Loi Alur
Loi Pinel

Un nouveau contexte financier

La réforme des finances publiques

Une nécessité d'imaginer un nouveau modèle de développement et de s'outiller différemment





6

Tendances majeures

La senior économie

Des attentes plus marquées en services, en offres de type marché/produits frais.

Le retour vers la proximité

Les attentes vers des formats de distribution plus réduits sont marquées

Les circuits courts

Leur impact est croissant et modifie les conditions d'attractivité de l'offre alimentaire

La croissance de l'e-commerce

Il constitue la première menace commerciale pour le pays et fait naître un besoin moindre en surface.

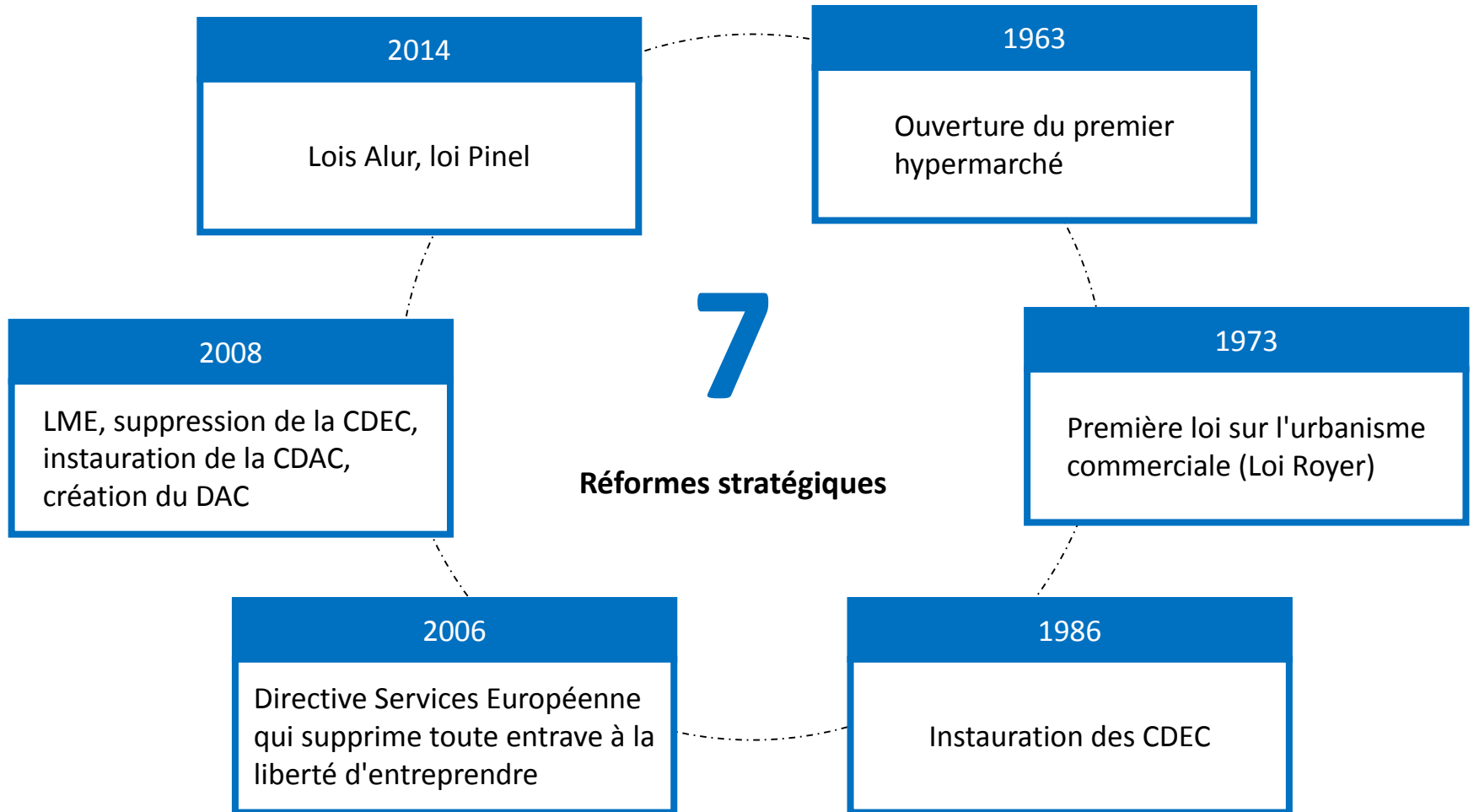
L'ambiance d'achat

Elle génère une attente nouvelle des consommateurs et enseignes pour de nouveaux espaces marchands

La diversité des enseignes

Elle s'accroît rapidement et accélère les effets de cycle.





2014

Lois Alur, loi Pinel, quels changements ?

- Confortement du SCOT (avec le DAAC) comme outil de planification du commerce.
- Intégration du Drive dans les activités soumises à CDAC.
- Intégration de l'obligation de renouvellement urbain.
- Abaissement du plafond sur les surfaces de stationnement des GMS.
- Fusion des demandes de PC et d'autorisation commerciale



Un renversement de réflexion pour **bâtir un projet de développement** dont le pôle à besoin et non subir les implantations

Une démarche qui devient moins attentiste, **plus pro-active**

*On n'aménage plus
on bâti un projet*

Une nouvelle donne économique qui **positionne la règle comme outil de développement** et de sécurisation des investisseurs

Saint-Brieuc

24 bis, Bd Charner
22000 Saint-Brieuc
Tél. 02 96 68 43 43

Nantes

1, rue Du Guesclin
BP 61905
44019 Nantes Cedex

Web

www.cibles-strategies.com
accueil@cibles-strategies.com

cibles & stratégies
marketing communication

Quel avenir pour les centralités ?





