DROIT DE L'URBANISME

Urbanisme commercial : monter son dossier, sécuriser l'autorisation et gérer le recours

Créer ou étendre une surface commerciale suppose de franchir deux filtres : celui du droit de l'urbanisme classique et celui de l'autorisation d'exploitation commerciale. Les dossiers sont fragilisés par une analyse d'impact insuffisante sur les commerces existants ou par un projet mal articulé avec les documents de planification. Le recours d'un concurrent bloque ensuite l'opération. Cette journée de sept heures suit le déroulement réel d'un projet. Le participant apprend à qualifier son opération, à construire un dossier argumenté sur les critères d'appréciation, à préparer le passage devant la commission puis à traiter les voies de recours.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 145 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Juristes et responsables immobiliers d'enseignes ainsi qu'avocats cadres de collectivités et promoteurs conduisant des projets commerciaux.

PRÉREQUIS
Connaître les bases du droit de l'urbanisme et des autorisations de construire.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Qualifier un projet commercial au regard des autorisations exigées
- Articuler le projet avec les documents d'urbanisme et de planification commerciale
- Construire le dossier de demande autour des critères d'appréciation retenus
- Préparer le passage devant la commission d'aménagement commercial
- Traiter les modifications de projet et les autorisations en cours de validité
- Anticiper les recours et organiser la défense de l'autorisation

03 Programme détaillé

M1 Qualifier le projet et son cadre

- Savoir quelles autorisations sont réellement exigées
- Opérations soumises à autorisation d'exploitation commerciale
- Articulation entre permis de construire et autorisation commerciale
- Place des documents d'urbanisme et des schémas de planification
- Notion de surface de vente et d'ensemble commercial
- Projets d'extension de transfert et de changement de secteur d'activité
- Atelier : Chaque participant qualifie son projet et dresse la liste des autorisations et avis à obtenir.

M2 Construire le dossier et le défendre en commission

- Argumenter sur les critères d'appréciation
- Composition du dossier de demande et pièces attendues
- Analyse de l'impact du projet sur l'animation urbaine et les commerces existants
- Arguments relatifs à l'accessibilité aux flux et à la consommation d'espace
- Qualité environnementale et insertion du projet
- Déroulement de la séance et présentation orale du porteur de projet
- Cas pratique : Les participants rédigent la partie impact d'un dossier puis la soumettent aux objections du groupe.

M3 Vie de l'autorisation et contentieux

- Tenir l'autorisation jusqu'à l'ouverture
- Durée de validité de l'autorisation et conditions de mise en œuvre
- Modifications du projet et nécessité d'une nouvelle demande
- Qualité pour agir des concurrents et des associations
- Moyens le plus souvent soulevés contre une autorisation
- Stratégie de régularisation en cours d'instance
- Mise en situation : Le groupe prépare la défense d'une autorisation attaquée par une enseigne concurrente installée à proximité.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 145 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr