

Missions Principales :

Placé sous l'autorité de la DST, vous serez chargé de la mise en œuvre et du suivi de la stratégie permettant de redynamiser le centre-ville.

Vous êtes l'interlocuteur des enseignes, des promoteurs, des investisseurs et repreneurs. Vous assurez l'équilibre et la diversité commerciale de la ville et particulièrement du centre-ville.

Vous travaillerez à développer et gérer le commerce de centre-ville en étroite collaboration avec les élus, les services et les partenaires associés au dispositif « Action Cœur de Ville ».

Vous assurerez une fonction d'expertise et de conseil au service du développement territorial et de la dynamisation commerciale.

Activités principales du poste :

Mission d'impulsion, d'ingénierie/conseil en matière d'aménagement équilibré et durable du centre-ville

Vous interviendrez en expertise et en accompagnement des élus dans la définition d'un plan d'actions pour le développement du commerce, et notamment :

- sur le développement d'une réflexion globale sur la redynamisation du centre-ville
- sur les sujets relatifs au commerce en intégrant tout à la fois les outils réglementaires, les autorisations administratives, les études urbaines préalables et les études pré opérationnelles d'aménagement. De la mise en œuvre des projets à leur commercialisation.
- dans leurs réflexions, planification et élaboration de leur projet d'aménagement et de développement du centre-ville (dont lien avec la CCHVO, l'EPFIF, les architectes, promoteurs, CAUE, ABF,...)
- dans l'articulation entre urbanisme stratégique et urbanisme opérationnel.
- l'identification des espaces immobiliers, commerciaux à exploiter et recherche de nouveaux exploitants en veillant à l'équilibre et à la diversité des activités
- l'identification des biens à inclure dans la foncière de redynamisation commerciale et communication des données sur le marché

Pilotage d'un développement économique communale

- Participer à la valorisation du territoire et de l'action de la Ville en matière de développement économique : prospection pour l'accueil de nouvelles activités
- Etre une force d'appui dans la définition de la politique communale de développement économique.
- Proposer des outils d'aide à la décision puis au portage de l'action de la Ville en matière de développement économique.
- Proposer et conduire toute action permettant de contribuer au développement économique du territoire

Animation et dynamisation du commerce local et du marché forain

Vous assurez une veille relative aux projets de transmission des commerces afin de garantir une bonne mixité du tissu commercial, dans ce cadre, il s'agira :

- Etablir et maintenir une relation avec les commerçants, les associations de commerçants et artisans et développer un réseau de partenaires commerciaux (agences immobilières, propriétaires privés, ...),

- Participer à la définition et à l'organisation des animations ayant un impact sur la vie commerciale et promouvoir et valoriser le tissu commercial local,
- Assurer les relations avec les partenaires missionnés sur le développement de l'offre commerciale du territoire,
- Proposer et mettre en œuvre toutes actions renforçant l'attractivité de la Ville,
- Suivre et animer la convention partenariale avec la Chambre de Métiers et de l'Artisanat,
- Gérer les boutiques éphémères communales, les marchés forains,
- Monter et conduire des projets transversaux,
- Accompagner la Ville à s'inscrire dans des réseaux professionnels et à développer ses relations partenariales (Centre-Ville en Mouvement, Chambre du Commerce & de l'Industrie...).

Information et orientation des commerçants

- Accueillir des nouveaux commerces et artisans,
- Informer les commerçants de leurs obligations administratives et réglementaires,
- Orienter et accompagner les commerçants vers les services, interlocuteurs et partenaires compétents,

Réalisation de la veille territoriale et sectorielle

- Suivre la législation et la réglementation en vigueur pour les activités commerciales, assurer une veille active et identifier les nouvelles tendances impactant le commerce local
- Evaluer les actions mises en place ; Mise en place d'indicateurs (taux de vacance...),
- Création d'une base de données du commerce local (suivi des déclarations de cession des baux commerciaux, des fonds de commerce, ...)

Gestion administrative

- Réaliser le suivi administratif des acquisitions (baux) et préemptions faites par la ville

Compétences requises :

- Connaître les partenaires institutionnels, l'environnement des collectivités locales
- Maîtriser les techniques de communication,
- Connaître les acteurs locaux et l'organisation commerciale urbaine
- Maîtrise les logiciels de bureautique
- Tempérament de développeur commercial affirmé,
- Maîtrise de la gestion de projet et du reporting,
- Aisance relationnelle et capacités d'animation de groupes de travail,
- Aisance rédactionnelle et esprit de synthèse,
- Force de proposition, curiosité et pragmatisme,
- Capacité d'adaptation et d'écoute, polyvalence et sens de l'organisation,
- Maîtrise informatique (Word, Excel, Powerpoint).

Savoirs socioprofessionnels :

- Animer un réseau de partenaires : associations, CCI, Chambres des Métiers, services de la collectivité, ...
- Effectuer des reporting réguliers
- Développer et gérer des partenariats
- Réaliser un diagnostic sur la dynamique de l'offre commerciale de son territoire

Profils recherchés :

- Permis B obligatoire
- Sens de l'écoute, discrétion
- Sens de l'autonomie et de l'initiative, force de proposition et d'anticipation
- Gestion de projets, sens de l'organisation, efficacité, méthodologie et rigueur
- Sens du travail en équipe
- Sens du service public
- Disponible, dynamique, diplomate, volontaire