



DRACÉNIE L'AVENIR S'OFFRE À NOUS.

AMPUS · BARGÈME · BARGEMON · CALLAS · CHÂTEAUDOUBLE · CLAVIERS · COMPS-SUR-ARTUBY · DRAGUIGNAN
FIGANIÈRES · FLAYOSC · LA BASTIDE · LA MOTTE · LA ROQUE-ESCLAPON · LE MUY · LES ARCS-SUR-ARGENS · LORGUES
MONTFERRAT · SAINT-ANTONIN-DU-VAR · SALERNES · SILLANS-LA-CASCADE · TARADEAU · TRANS-EN-PROVENCE · VIDAUBAN

**Troisième intercommunalité du Var par sa population (110 300 habitants),
Dracénie Provence Verdon agglomération (DPVa),**

regroupe vingt-trois communes du département du Var, dont Draguignan. Elle est située à mi-chemin des quatre grandes métropoles régionales (Marseille, Nice, Aix-en-Provence et Toulon) et à proximité de grands sites touristiques majeurs : le Verdon, le Golfe de Saint-Tropez et la Côte d'Azur.

DPVa recrute

UN MANAGER DE CENTRE VILLE (H/F)

Filière Administrative, cadre d'emploi des attachés territoriaux (catégorie A),
par voie contractuelle suivant l'article 3 alinéa II de la loi du 26 janvier 1984.

CONTEXTE ET FONCTION DU POSTE :

Au sein de la Direction de l'Habitat, de la Cohésion Sociale et de l'Emploi, pendant toute la durée du programme « Petites Villes de demain », le manager de centre ville aura pour missions principales :

- La redynamisation du centre ville
- Le développement d'une vision stratégique
- L'accompagnement des porteurs de projets
- Le création d'un observatoire du commerce de centre-ville
- La prospection commerciale
- Le développement d'une relation de proximité avec les différents acteurs du centre ville
- Le Développements des outils numériques

MISSIONS ET RESPONSABILITES DU POSTE :

1. Redynamisation du centre-ville :

- aller à la rencontre des acteurs du centre-ville pour identifier leurs besoins,
- organiser des échanges entre les partenaires pour définir une stratégie commune,
- construire et conduire des projets transversaux,
- rechercher des financements et des investisseurs – assurer l'interface avec les projets de développement économique,
- redynamiser les marchés des centres par recomposition notamment,

2. Développement d'une vision stratégique :

- recenser, connaître et analyser le tissu commercial des communes,
- mener une réflexion sur le périmètre marchand, questionner les outils réglementaires utilisés aujourd'hui permettant de redynamiser certaines rues qui ne sont plus commerçantes,
- rechercher des solutions concertées et des partenariats actifs sur les problématiques de gestion, de promotion et de développement du centre-ville,
- rechercher des financeurs permettant le développement des actions (négociation des subventions, mobilisation de fonds privés...),
- créer une charte des terrasses, une charte d'occupation de l'espace public, participer activement au lancement d'une procédure de création d'un règlement local de publicité,

3. Accompagnement des porteurs de projets :

- Etre l'interface unique des porteurs de projets commerciaux sur le cœur de ville,
- accompagner des projets en fonction des orientations municipales et communautaires,
- mener une démarche de pédagogie et de sensibilisation,
- mettre en place une transversalité dans l'accompagnement des projets,
- proposer des actions d'accompagnement en complément des outils existants (FISAC),
- coordonner des procédures administratives : réception et pré-instruction des demandes relatives aux enseignes, aux façades, aux licences (débit de boissons), aux terrasses,

4. Création d'un observatoire du commerce de centre-ville :

- créer une base en répertoriant l'ensemble des commerces (comprenant prix des loyers, les surfaces en m², linéaire de vitrine...),
- créer une cartographie, mettre en place un outil de calcul du taux de vacance commerciale sur le centre, utiliser les compteurs de flux, lors de la mise en place d'opérations commerciales, animation, concertation, communication :
- adapter les horaires d'ouverture aux disponibilités des commerçants, développer des outils d'animation et de communication, de concertation (enquêtes, bornes),
- avoir une communication positive.
- aider à la communication autour de l'ouverture (accompagner le commerçant sur un plan de communication : site interne, vidéo etc.) d'un commerce,
- favoriser l'occupation des cellules vides, et améliorer la capacité à relouer des locaux rapidement,

5. Prospection commerciale :

- mettre à jour, développer et suivre les outils d'observation et de gestion de centre-ville (activités commerciales, comptages piétons, enquêtes clients et commerçant...),
- promouvoir le territoire auprès d'enseignes et d'investisseurs potentiels (démarchage, création de documents de communication, visites de terrain...),
- participer à la mise en œuvre des 15 axes stratégiques de l'ORT,
- utiliser impérativement l'annuaire d'enseignes (recueil de toutes les enseignes et franchises avec leur numéro de téléphone et les conditions d'implantation)

6. Proximité et vie quotidienne du centre-ville:

- rencontrer quotidiennement les commerçants, accompagner les porteurs de projet et les ventes / reprises de fonds de commerce, professionnaliser les commerçants installés,
- gérer les demandes du quotidien sur les problématiques du centre-ville (propreté, stationnement, travaux...) avec les acteurs compétents (Mairie, EPCI),
- gestion de l'interface entre la Ville et les commerçants du marché et des halles (présence obligatoire le samedi matin),

7. Développement des outils numériques :

- animer et participer aux dynamiques de transition numérique,
- interface avec les acteurs concourant à la mise en œuvre de cette dynamique numérique (CCI, CMA, CDC, etc.),
- valorisation des outils qui seront mis en place par les collectivités et ses partenaires : plateforme "Place de Marché ", etc.

SPECIFICITES DU POSTE (Technicités / Horaires / Expertises / Habilitations / Pénibilité) :

- Horaires : 8h00 – 12h00 / 13h30 – 17H30 (variables selon besoin)
- Disponibilité et horaires adaptables en cas de nécessité.
- Permis B

PROFIL:

Diplômé de l'enseignement supérieur (diplôme de niveau BAC+4/5 de préférence) en commerce, marketing, aménagement du territoire,

Compétences :

- Capacités d'expertise technique relative à l'aménagement du territoire, du développement économique et environnemental,
- Rigueur et méthode,
- Compétences rédactionnelles et relationnelles,
- Capacité à travailler en transversalité avec des partenaires internes et externes,
- Maîtrise des outils informatiques (pack office et réseaux sociaux),

Connaissances :

- Connaissance du fonctionnement d'une collectivité territoriale,
- Connaissances avérées en matière de droit de l'urbanisme, droit des collectivités territoriales et du droit commercial,

Savoirs être :

- Sens de la communication,
- Aptitude à la négociation,
- Sens du travail en équipe,
- Sens du service public.

***Vos candidatures (CV et Lettre de motivation) sont à adresser à Monsieur le Président,
par courriel à recrutement@dracenie.com***