



### Fiche de poste

### MANAGER DU COMMERCE

#### Catégorie A ou B - Contrat de projet – 2 ans – renouvelables

Les commerces, l'artisanat et les services de proximité constituent des activités essentielles à la vitalité et à l'attractivité du territoire des Alpilles. Enjeu économique majeur, mais aussi besoin social, le maintien et le développement du commerce sont l'un des objectifs prioritaires du schéma de développement économique de la Communauté de communes Vallée des Baux-Alpilles.

Le manager du commerce aura pour mission d'amplifier le soutien aux commerces, de préparer les conditions de la relance économique et de participer activement au dispositif « petites villes de demain » dont la ville centre Saint-Rémy de Provence est bénéficiaire.

Vous aurez un rôle de coordonnateur et de référent de l'intercommunalité et des communes pour les commerçants, artisans, les associations de commerçants, les interlocuteurs de « petites villes de demain », les chambres consulaires et tous les partenaires intervenant dans le développement commercial.

---

#### **Relations hiérarchiques et fonctionnelles**

- Travail au sein d'une équipe de 3 personnes
- Liens fonctionnels avec le/la chef(fe) de projet « Petites villes de demain » de Saint-Rémy
- Echanges permanents d'informations avec les élus communautaires et municipaux
- Contacts permanents avec les entreprises, commerçants, artisans et producteurs du territoire
- Relations permanentes avec l'ensemble des services intercommunaux
- Relations régulières avec les services municipaux
- Collaboration et travail en réseau avec les autres collectivités, la Région, les chambres consulaires, le PNRA...

---

#### **Missions**

##### **Elaboration d'une stratégie de redynamisation du commerce de proximité**

- Définir et mettre en œuvre un plan d'action de relance du commerce local
- Réaliser un diagnostic à l'échelle des 10 communes incluant un état des lieux de l'offre commerciale et artisanale existante (taux de vacance, loyer, offre, mix commercial, flux...)
- Compiler et synthétiser les besoins des communes, des entreprises et des administrés
- Mettre en application les actions proposées et suivre les résultats

##### **Prospection et accompagnement des commerçants**

- Développer des actions de prospection immobilière et d'aide à l'installation afin de lutter contre la vacance commerciale : bourse aux locaux, travail avec les propriétaires, reconversion

des locaux vacants, mise en place des initiatives telles les boutiques à l'essai, les boutiques éphémères...

- Recenser les projets municipaux impactant le commerce local et accompagner les communes et les commerces dans la réussite de ceux-ci
- Proposer un accompagnement personnalisé aux entreprises : diagnostic, expertise juridique, conseil en financement et commercialisation, plan RH, mise en réseau avec les partenaires institutionnels, consulaires et privés, rôle de facilitateur pour le porteur de projet
- Accompagnement des commerces en difficulté : recherche d'aides juridiques et financières

### **Plan d'action marketing**

- Coordonner les animations commerciales et en impulser de nouvelles : accompagnement des associations de commerçants dans leurs démarches
- Animer le tissu économique par des formations, des événements, des rencontres...
- Définir un plan de communication pour faire connaître le service d'accompagnement aux commerces

### **Veille et benchmark des tendances du commerce et e-commerce**

- Identifier les tendances et facteurs d'évolution
- Repérer les leviers d'intervention possibles pour les collectivités et EPCI
- Distinguer les perspectives de développement du commerce et anticiper les menaces
- Veille régulière sur les tendances du commerce de proximité et digital

### **Coordination, accompagnement et promotion des Métiers d'Art et des producteurs dans le cadre du programme « A la rencontre du savoir-faire des Alpilles »**

- Animation, suivi et formation des entreprises participantes au programme
- Mener des actions de communication pour faire connaître le programme : actions pédagogiques dans les écoles, collaboration avec des antennes régionales, présence sur des salons, créer des outils de communication...
- Recherche de sponsors, de mécènes ou de partenaires pour faire rayonner ces actions au niveau régional
- Intégrer encore plus les acteurs du territoire : écoles, musées, entreprises etc

### **Gestion administrative et budgétaire des projets**

- Elaborer le budget du programme d'actions à établir, réaliser des demandes de financement
- Assurer le suivi administratif et financier des projets
- Produire des études et statistiques sur le commerce et l'artisanat
- Création de fichiers, analyse de données (notamment via l'outil DIANE...)
- Préparer et participer à l'animation de réunions de travail, instances de pilotage, rédaction de comptes rendus, préparation des délibérations.
- Evaluer les politiques publiques engagées

### **Profil**

---

Bac +3/5 école de commerce ou université / ou développement local et économique ou / DU  
Manager commerce / centre-ville

Expérience souhaitée

## **Compétences et qualités**

---

### Compétences techniques

- Maîtrise du monde de l'entreprise et de l'économie de proximité
- Maîtrise des rôles et attributions des acteurs et partenaires du développement local
- Techniques de prospection commerciale et immobilière, d'animation et de coordination des différents acteurs
- Techniques de communication et rédactionnelles
- Techniques de travail en mode projet
- Techniques et méthodes d'évaluation et du sens du résultat
- Permis B requis

### Traits de personnalité / savoir-être

- Excellent sens du relationnel et de la négociation
- Sens du service public
- Excellente capacité rédactionnelle et sens de la communication
- Organisation, rigueur et efficacité (respect des délais)
- Gout du terrain et de la médiation
- Autonomie, réactivité et créativité
- Sens du travail en équipe

## **Conditions de travail**

---

- Sous l'autorité de la Responsable du développement économique
- Poste basé à Saint-Rémy de Provence, nécessitant des déplacements dans les 10 communes
- Temps plein
- Disponibilité soirs et week-ends en fonction des besoins des entreprises et des événements

Les candidatures (lettre de motivation + curriculum vitae) sont à adresser à : Monsieur le Président de la Communauté de communes Vallée des Baux-Alpilles – 23, avenue des joncades basses 13210 Saint-Rémy de Provence ou par courrier électronique [ressources.humaines@ccvba.fr](mailto:ressources.humaines@ccvba.fr).