

DIRECTION DE L'ATTRACTIVITE

2023 A 01

PRESENTATION

Une Agglomération de 120 000 habitants, au dynamisme reconnu par plusieurs classements nationaux, porte l'ambition d'un modèle innovant de Métropole attractive, solidaire et responsable.

Son cadre de vie reconnu, son dynamisme économique fort de son histoire mutualiste, sa situation géographique privilégiée à moins de 2h de Paris, Bordeaux et Nantes (A10/A83 LGV) et 1h du littoral atlantique en font un territoire d'installation durable.

Vous voulez vous engager dans un projet de territoire qui place le développement durable au coeur de sa stratégie. Vous savez partir d'une vision territoriale à 360° pour concevoir une démarche de développement et de dynamisation du commerce à l'échelle des 40 communes de l'agglomération du Niortais. Animé par la transversalité, vous intégrez des enjeux multiples, d'ordre économique, social, culturel, urbanistique et surtout numérique.

MISSIONS

Au sein de la Direction de l'attractivité, vous apporterez votre énergie, votre expérience et votre engagement professionnel pour atteindre 4 objectifs :

1) Définir un plan d'action stratégique pour le développement commercial du Niortais en conduisant des projets transversaux et fédérateurs :

- Réaliser des études et de la prospective au service de la connaissance du territoire, de son offre commerciale et de ses évolutions avec l'appui des données d'un observatoire commercial intégré et fait-maison.
- A l'appui des données socio-économiques recueillies, établir des orientations stratégiques et les faire valider par les élus communautaires.
- Définir un plan d'actions et en accompagner la mise en actes en fédérant les parties prenantes internes comme externes (communes, CCI, CMA, boutique de gestion, Comité de bassin d'emploi, fédérations professionnelles, associations, •); coordonner, suivre et évaluer les actions mises en oeuvre et/ou le plan d'actions.

2) Assurer une veille sur les sources et cadres de financement de projets de développement économique et urbain en intégrant les principaux critères de commercialité à plusieurs échelles, depuis le quartier jusqu'au bassin de vie :

- Prospector, démarcher et mobiliser les financeurs potentiels, qu'ils soient régionaux, nationaux, bancaires (Banque des Territoires) ou de l'économie mixte (SEM, SPL)
- Réaliser les montages techniques et financiers en adéquation avec les objectifs du projet de développement commercial et les opportunités de financement.
- Construire et animer un comité de pilotage partenarial pour assurer la pérennité des actions et de leur financement.

3) Animer un réseau dans le cadre du pilotage de projets de développement et de dynamisation commerciale :

- Développer des partenariats privés et publics (locaux et non locaux) et se constituer un réseau d'acteurs, s'appuyer sur le dynamisme des communes d'équilibre du Niortais.
- Animer les réseaux d'acteurs impliqués dans un ou plusieurs projets, organiser la concertation pour améliorer la commercialité et conforter la pérennité d'un tissu commercial, orienter les porteurs de projets vers le réseau local de conseillers en création/développement/transmission
- Développer, pérenniser et/ou faire évoluer le partenariat (lobbying, identification de prospects, cartographie d'acteurs), animer un réseau de relations multimédia pour valoriser les orientations et les succès obtenus.

4) Assurer une fonction d'expertise et de conseil au service du développement territorial et de la dynamisation commerciale :

- Articuler urbanisme stratégique et urbanisme opérationnel, notamment dans les communes d'équilibre, concilier les intérêts des acteurs commerciaux avec le respect de la planification urbaine (DAAC, volet commerce du PLUID), faire valoir leurs intérêts dans les projets d'aménagements structurants (réaménagements de bourgs-centre, opérations de rénovations urbaines, restructuration du Pôle Gare, etc).
- En qualité d'expert, assurer des missions consultatives auprès de demandeurs sur les thématiques du commerce et de son développement, instruire les dossiers CDAC en lien avec les services communautaires et de l'Etat.
- Produire de l'information, des ressources et outils au service des acteurs et des porteurs de projets commerciaux.
- Conseiller et accompagner les acteurs dans leurs problématiques pour guider leurs choix stratégiques, notamment dans les zones commerciales périphériques et les zones urbaines et péri-urbaines.

Contraintes particulières du poste:

Participation à des événements en lien direct avec le secteur d'activité et le tissu économique local se déroulant souvent en soirée en semaine ou ponctuellement le week-end.

PROFIL

Vos qualités pour nous rejoindre :

Enthousiaste et engagé dans la dynamisation commerciale, vous savez mobiliser une expérience réussie de plusieurs années sur un poste de développeur commercial.

Votre formation de haut niveau (master 2) et votre fonctionnement confirmé en mode projet sont des atouts pour soutenir votre expertise professionnelle et votre force de proposition.

Doté de belles capacités relationnelles, vous savez fabriquer du consensus au service du développement commercial, vous êtes reconnu pour votre capacité à créer et développer des réseaux. Votre disponibilité sera appréciée pour ce poste.

CONDITIONS STATUTAIRES

- Les agents titulaires relevant du grade d'Ingénieur ou d'ingénieur principal, d'attaché ou d'attaché principal
- Les lauréats de ces concours,
- Les agents non fonctionnaires sous réserve de justifier des compétences et expériences requises

Nous rappelons que conformément au principe d'égalité d'accès à l'emploi public, cet emploi est ouvert à tous les candidats remplissant les conditions statutaires requises ; définies par le statut général des fonctionnaires, la Loi du 26 janvier 1984 portant statut général des fonctionnaires territoriaux et le décret régissant le cadre d'emplois correspondant. Nous rappelons toutefois, qu'à titre dérogatoire, les candidats reconnus travailleurs handicapés peuvent accéder à cet emploi par voie contractuelle (art 38 de ladite loi).

REMUNERATION

Rémunération statutaire • Régime indemnitaire • Primes de vacances • Prestations sociales (Contrat groupe : prévoyance maintien de salaire et complémentaire santé, comité des oeuvres sociales et culturelles).

RENSEIGNEMENTS

Auprès de Mr BOUDAUD Jacques, Directeur Général des Services, Jacques.BOUDAUD@agglo-niort.fr

Adresser votre lettre de motivation, accompagnée d'un curriculum vitae détaillé, de la copie de vos diplômes et du dernier arrêté de situation administrative pour les titulaires (à fournir obligatoirement avec le dossier), avant le **15/04/2023** en mentionnant la référence **2023 A 01** sous couvert de votre responsable hiérarchique direct pour les agents de la CAN, à

Monsieur le Président

Par mail, à candidature.rh@agglo-niort.fr

ou

Par courrier, à la Communauté d'Agglomération du Niortais
Service des Ressources Humaines
140 rue des Equarts
CS 28770 - 79027 NIORT

A Niort, le 20/12/2022.

Pour Monsieur le Président,
Jérôme Baloge,
Par délégation,
Le Directeur Général

M. Jacques BOUDAUD