

➤ Actualités et actions du CMCV



➤ Les partenaires

Franchises, Entreprises commerciales,

Venez rejoindre le premier réseau de management et développement commercial de nos centres-villes et de nos territoires !



Référentiel des 3 Métiers "Managers"

Le Manager ?
 Stratège incontournable de l'attractivité et du développement commercial !

➤ En savoir +

Le FIID en quelques mots

« Le FIID participe au développement du commerce local en structurant l'offre commerciale physique et les parcours clients, en pérennisant les activités commerciales par un accompagnement de leurs pratiques de gestion et de commercialisation et en assurant l'innovation commerciale dans le respect des règles concurrentielles, sociales et environnementales. »

Ce Projet est construit avec la collaboration du Club des Partenaires.

cmcv.platorme-participative.fr

La Plateforme participative du CMCV, c'est la possibilité :

- > d'être pleinement ACTEUR de la dynamique de votre territoire ;
- > de partager votre EXPERIENCE ;
- > de renforcer vos CONNAISSANCES ;
- > d'échanger avec plus de 350 MANAGERS et une trentaine de PARTENAIRES.

➤ Retrouvez-nous sur les salons partenaires du CMCV



8^{ème} congrès national du CMCV
 20 septembre 2023

▼

Thématique
La réussite des programmes de soutien, aux centres-villes et aux territoires : Un réel progrès mais encore des pistes d'action !

Le mot du Président

La réussite des programmes de soutien : un réel progrès mais encore des pistes d'action !

Une baisse sensible de la vacance en centre-ville, de nouveaux financements pour les projets de redynamisation des territoires, un nombre croissant de créations de postes de managers, de nouveaux textes législatifs, de nouvelles jurisprudences dont les conséquences apparaissent bénéfiques, de nouveaux outils numériques et de nouvelles pratiques commerciales. Autant de progrès notables ces dernières années. Et pourtant, il existe encore de nombreuses difficultés.

Franchise expo « L'entrepreneur de demain c'est vous »

Encore trop de managers, possédant une très bonne connaissance de leurs territoires avec de bonnes analyses, ne maîtrisent pas l'ensemble des outils techniques et légaux à leur disposition, surtout les plus récents et ce par manque de formation. Le métier de manager de centre-ville n'est pas qu'un métier relationnel, c'est avant tout et toujours plus un métier basé sur de solides connaissances et expertises.

Siec « Le grand retour du commerce physique »

Le recrutement des managers ressemble plus à un catalogue tout venant qu'à une réelle stratégie. Par défaut de connaissance ou de maîtrise de la boîte à outils, trop d'élus et de techniciens pensent que seul l'argent public ou privé est l'alpha et l'oméga d'une stratégie de redynamisation ou de développement.

Encore trop de solutions et d'outils pratiques ayant prouvé leur efficacité ne sont pas utilisés, trop de textes qui s'opposent les uns aux autres dans la pratique quotidienne nuisent à l'efficacité des managers.

Salon des maires « Anticipons demain »

Alors oui, tout semble évoluer dans le bon sens, alors que nous allons probablement affronter une vague sans précédent de défaillances d'enseignes qui vont laisser des espaces béants dans les linéaires marchands, la création de nouvelles offres va nécessiter des efforts de communication et de formation pour les nouveaux entrants.

Alors oui tout semble avancer, mais comme certains d'entre-nous l'ont entendu dans leur enfance. Elève en progrès ... mais peut mieux faire !

Ensemble, accompagnons la vie locale du commerce des villes et des territoires

Robert MARTIN, Président du CMCV

Votre territoire est complexe ?
Vous avez des besoins spécifiques ?

Trois métiers pour répondre
à vos exigences



Vous souhaitez en savoir plus sur ces métiers ?

Nous sommes là pour vous informer.

Contactez-nous sur :

contact@clubdesmanagers.com

Vous souhaitez recruter ?

Nous diffuserons votre offre sur notre site Internet :

www.clubdesmanagers.com



Les 3 Métiers

Le Manager est un fédérateur. Autour de lui et sur la base d'un plan d'actions défini après une étude rigoureuse de son territoire d'activité, il rassemble un large panel d'acteurs impliqués dans le bon fonctionnement du tissu commerçant.

Manager du Commerce

Ses missions : l'animation commerciale du centre-ville, la définition et la mise en place d'un plan d'actions stratégique en faveur du développement du commerce. Son rôle est d'abord un rôle opérationnel. Il conçoit les projets d'actions commerciales, les politiques collectives d'animation et de promotion. En préalable et en lien avec les acteurs locaux, il procède à un diagnostic qui constituera une base des propositions pour son plan d'action. Les objectifs prioritaires des plans d'actions s'articulent le plus souvent autour du développement de l'offre commerçante, du développement des enseignes nationales, de la modernisation des commerces. Son action s'exerce en étroite collaboration avec les CCI, les CMA, les associations de commerçants, la Ville, l'intercommunalité, en synergie entre les différents acteurs concernés. Les mutations numériques du commerce imposent également d'évaluer les pratiques des commerçants dans ce domaine et de proposer des actions et des outils mutualisés pour les faire évoluer.

Manager de Centre-Ville

En complément des missions du Manager du Commerce l'essentiel du métier de Manager de centre-ville réside dans l'optimisation des fonctionnalités urbaines, dans la définition d'un plan d'actions stratégique en faveur d'une organisation commerciale du centre-ville et de centres-quartiers. Le Manager de centre-ville fédère les entreprises commerciales autour de projets partagés. Il joue un rôle d'interface entre tous les acteurs qui participent au bon fonctionnement du commerce en milieu urbain. Il anime un comité de pilotage ou sont associés les services de la ville et de l'intercommunalité et toutes les structures qui participent au dynamisme du centre-ville dans les domaines aussi variés que la mobilité, les livraisons, l'aménagement urbain... Le Manager de centre-ville met en place des outils de mesure de ses actions et mesure l'évolution du taux de vacance commerciale. Ces dernières années, son rôle a également évolué dans le domaine de l'immobilier commercial. Par sa connaissance du terrain, il doit être en capacité de mettre en relation les porteurs de projets avec des propriétaires, des bailleurs et les agents immobiliers.

Manager de Ville et de Territoire

En complément des missions du Manager de centre-ville, le Manager de Ville et de Territoire propose une vision globale de l'activité commerciale, le plus souvent sur un territoire élargi. Il veille au développement homogène de la structure commerciale du centre-ville, des centres commerciaux et des zones d'activités commerciales périphériques. Il assure une fonction d'expertise et de conseil dans la dynamisation et le développement commercial des territoires. Il fédère l'ensemble des acteurs locaux concernés par l'attractivité du territoire (commune ou intercommunalité) pour les impliquer et les associer à la réflexion stratégique et à la mise en place des actions définies conjointement. Il gère et le cas échéant met en place un système d'information géographique de la politique de développement commercial de la ville (SIG) permettant l'identification des espaces commerciaux urbains et périurbains disponibles. Cette cartographie permet également une mise à jour de l'observatoire du commerce en temps réel.

Référentiel métiers CMCV

	Manager de Commerce	Manager de Centre-Ville	Manager de Ville et de Territoire
Etude préalable	OUI	OUI	OUI
Définition d'un plan d'actions et mise en œuvre	OUI	OUI	OUI
Développement de l'offre commerçante et mesure des actions	OUI	OUI	OUI
Animation d'un comité de pilotage	OUI	OUI	OUI
Volet numérique	OUI	OUI	OUI
Stratégie de communication et mise en œuvre	--	OUI	OUI
Lien avec les acteurs de l'immobilier commercial	--	OUI	OUI
Expertise et conseils sur le développement du tissu commerçant du territoire	--	--	OUI



8ème congrès national du CMCV 20 septembre 2023

Programme

La réussite des programmes de soutien, aux centres-villes et aux territoires :

Un réel progrès mais encore des pistes d'action !

10h00
Ouverture

10h10 / 10h30
Actualités du CMCV

10h30 / 11h30
Table ronde 1 :
Bilan de la Loi Elan et des textes législatifs récents.
Nouvelles propositions

11h30 / 12h15
Table ronde 2 :
Quelles conséquences pour les centres-villes de restructurations actuelles dans les grandes enseignes de commerce ?

12h15 / 13h00
Table ronde 3 :
Les foncières de centre-ville : bilan mitigé ou vraie révolution dans le financement de la redynamisation des territoires ?

13 h
Fin du congrès / Buffet