



Présentation du Club des Managers de Ville et de Territoire

Le management de territoire, relancer le
commerce de proximité au Coeur des territoires



Le Club des Managers de Ville et de Territoire ?

Plus de
250
adhérents

Le club des Managers est créé à l'horizon des années 2000, au moment où les collectivités territoriales intègrent la nécessité de disposer d'une compétence indispensable en matière de développement commercial. C'est un club métier national, organisé en délégation régionale afin garder un ancrage local !

- **Le CMCV est le premier réseau de France de management et développement commercial de nos centres-ville.**
- **Le CMCV est présent sur tous les salons professionnels pour sans cesse innover et redéfinir les outils commerciaux de demain**



Présentation CMCV 2021

Notre mission : pour vous ...

- Faire connaître le métier auprès des institutions
- Aider à la « mise sur le marché » des nouveaux managers
- Accompagner à la professionnalisation des managers
- Pérenniser le métier
- Anticiper l'avenir : prévenir des difficultés et permettre aux managers d'évoluer dans leur parcours professionnel

**Au travers des régionalisations
un Club au plus proche de ses adhérents
et de leurs enjeux du quotidien.**





Le Groupe des Partenaires CMCV





**Votre territoire est complexe ?
Vous avez des besoins spécifiques ?
Votre territoire est complexe ?
Vous avez des besoins spécifiques ?**

Trois métiers pour répondre à vos exigences

**Manager
du
Commerce**

**Manager
de
Centre
Ville**

**Manager
de Ville
et de
Territoire**

Les missions communes aux 3 métiers

- Etablir le diagnostic de l'appareil commercial du territoire
- Etablir le Plan d'Actions Stratégiques en faveur du développement du commerce dont les objectifs sont:
 - le développement de l'offre commerciale
 - le développement d'enseignes
 - la modernisation du commerce
- Mettre en place les politiques d'animations commerciales et de promotion du territoire

En résumé, le point essentiel du métier de manager réside dans la connaissance du tissu commercial et à sa faculté de transposer sa connaissance du territoire dans des missions stratégiques, diverses et transversales pour développer son attractivité.



Le Manager du Commerce

Son rôle est d'abord un rôle opérationnel.

Son action s'exerce en étroite collaboration avec les CCI, les CMA, les associations de commerçants, la ville, l'intercommunalité, en synergies entre les différents acteurs. Concernés.

➤ Ses missions:

- Animation commerciale du centre-ville,

- La définition et la mise en place d'un plan d'actions stratégique en faveur du développement du commerce,

- 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 de son plan d'action. Ses objectifs prioritaires s'articulent le plus souvent autour du développement de l'offre commerciale, du développement des enseignes nationales, du savoir-faire local et de la modernisation des commerces.

- Les mutations numériques du commerce imposent d'évaluer les pratiques des commerçants dans ce domaine et de proposer des actions et des outils mutualisés pour les faire évoluer.

Le Manager de Centre-Ville

- En complément de la mission du manager du commerce,
 - Il joue un rôle d'interface entre tous les acteurs qui participent au bon fonctionnement du commerce e milieu urbain.
-
- L'essentiel de son métier réside dans l'optimisation des fonctionnalités urbaines, dans la définition d'un plan d'action stratégique en faveur d'une organisation commerciale du centre ville et de centres-quartiers
 - Fédérer toutes les entreprises commerciales. Autour de projets partagés.
 - Il anime un Comité de pilotage où sont associés les services de la ville et de l'intercommunalité et toutes les structures qui participent à la dynamisme du centre-ville et dans les domaines aussi variés que la mobilité, la livraisons, l'aménagement urbain ...
 - Mets en place des outils de mesure de ses actions et mesure l'évolution du taux de vacance commerciale. Valoriser les marchés de plein air et le commerce alimentaire non sédentaire
 - 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 des agents immobiliers.

Le Manager de Ville et Territoire

- En complément des missions du Manager de centre-ville :
 - Le Manager de ville et territoire propose une vision globale de l'activité commerciale, le plus souvent sur un territoire élargi.
 - Il veille au développement homogène et complémentaire de la structure commerciale des centres ville, des centres bourgs, 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 des territoires (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 (SIG) de la politique du développement commercial de la Ville ou de l'EPCI, permettant l'identification des espaces commerciaux urbains et péri-urbains disponibles. Cette cartographie permet également une mise à jour de l'observatoire du commerce en temps réel.

Les actions d'un manager 2021 !

Les actions menées sur le territoire

Actions déployées sur le territoire avec

Diagnostic commercial :

Programme animations commerciales :

Périmètre de sauvegarde / préemption :

Plan d'action en faveur du commerce :

Observatoire du commerce :

Mesures commerce dans le PLU :

Dispositifs de fidélisation :

Plaquette marketing territorial :

Bourse aux locaux vacants :

Plan de communication :

Mesures commerce dans le PLUi/SCoT :

Achat de murs commerciaux :

Documents de planification commerciale :

Stickage des locaux vacants :

Taxe sur les friches commerciales :

Office du commerce :

Marque de territoire

Charte d'immobilier commercial :

Mise en place d'une plateforme de e-commerce :

Mise en place de bornes/nouvelle signalétique urbaine :

Nouveaux services aux consommateurs :

Mise en place d'une ORT :

Règlement de publicité :

Comptages piétons :

Boutiques à l'essai :

% 2021 / % 2018

75,5 / 71

66 / 68

61 / 62

58 / 57

48 / 47

41 / 46

43 / 43

36 / 41

35 / 40

34 / 38

39 / 34

37 / 26

27 / 26

31 / 25

26 / 22

21 / 17

18 / 18

7 / 14

56 / 14

21 / 14

8 / 9

56

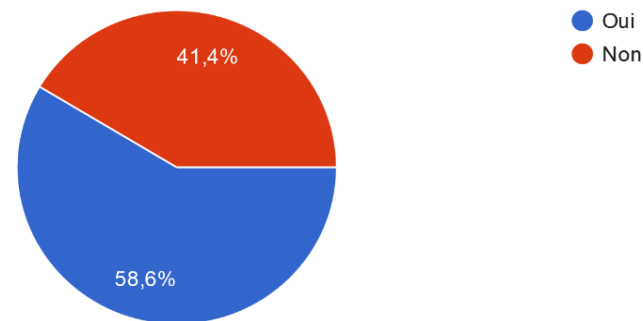
54

30

36

Avez-vous le sentiment que vos missions soient clairement définies ?

198 réponses





MERCI DE VOTRE ATTENTION