

Des informations sur le management de centre-ville et le métier du manager du commerce / centre-ville

Créé au milieu des années 90, le métier de manager de centre-ville s'est développé en France s'inspirant au départ d'expériences innovantes conduites en Angleterre et en Belgique, sur le modèle du « Town Manager ». L'objectif de la démarche : fédérer les énergies et susciter des initiatives afin de rendre le centre-ville attractif pour les habitants et les consommateurs. La structuration et l'organisation, les champs d'intervention et les appellations varient en fonction des projets développés sur chaque territoire.

- Le manager développe une vision globale du centre-ville dans ses différentes problématiques.
- Il crée une dynamique de gestion collective du centre-ville.
- Il fédère l'ensemble des acteurs publics et privés autour d'un plan d'action global pour le centre-ville

Les secteurs d'activités impliqués dans la dynamique du centre-ville

- Le commerce
- l'artisanat et les entreprises
- l'aménagement urbain et foncier
- les transports et le stationnement
- l'immobilier
- le tourisme
- la culture

Le manager apporte un regard objectif sur la problématique du centre-ville.

Il est un initiateur, un médiateur et un développeur pour impulser, orienter et conduire les stratégies de dynamisation. Le poste requiert de larges compétences :

- une fine connaissance du monde du commerce
- une forte culture urbaine et des collectivités locales
- une connaissance poussée du terrain
- une capacité à mobiliser, à fédérer et à animer

Des formations sont proposées autour du métier de manager :

- des modules de formations courtes mises en place par le CEFAC
- un module "Manager de centre-ville" dispensé dans le cadre de la « Licence immobilière » à la faculté de droit et sciences économiques de Limoges.

Les managers de centres-villes sont issus d'horizons professionnels variés, principalement du commerce et de la distribution, du marketing et de la communication et de l'aménagement du territoire. 48% des managers en poste ont exercé une activité commerciale, 22 % une activité dans le domaine de l'urbanisme commercial.

Les grandes missions du manager de centre-ville

- Mobiliser et animer le réseau des acteurs du centre-ville.
- Fédérer et impliquer le monde des commerçants comme levier du dynamisme du centre-ville.
- Mobiliser les investisseurs.
- Concevoir et mettre en œuvre un plan global de dynamisation de l'offre économique.
- Promouvoir, valoriser et développer une communication et un marketing du centre-ville.

Les actions conduites par le manager s'inscrivent dans les programmes des villes et les différents dispositifs : Fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce (FISAC), Opérations de renouvellement urbain (ORU), Opérations d'amélioration de l'habitat (OPAH), Périmètre de Restauration Immobilière (PRI), Plans de déplacements urbains (PDU)...

Exemples d'actions qu'il peut mettre en œuvre pour le centre-ville :

- L'amélioration et le développement de l'offre commerciale
- La création d'observatoire du commerce,
- L'occupation des locaux vacants, le rapprochement entre cédants et repreneurs, la recherche d'investisseurs et d'enseignes, la réimplantation de commerces de bouche,

- L'accompagnement, le conseil, la professionnalisation et la formation du monde commerçant et artisan,
- La mise en place d'outils de fidélisation des consommateurs et la création de services : Boutique de services, livraisons à domicile, cartes de fidélité, chèques cadeaux, chèques stationnement.
- La valorisation et la promotion du centre-ville
- La création d'une image, d'une identité visuelle et d'une marque du centre-ville,
- Le développement d'outils de promotion et de communication : site Internet, guide shopping, journal de promotion du commerce, animations commerciales et événementielles.
- La valorisation de l'environnement urbain
- L'accompagnement de la rénovation des façades et devantures commerciales,
- La reconquête des commerces, des étages et des habitations,
- La rénovation et la mise aux normes des marchés et des Halles,
- Contribution aux plans de déplacement urbain : sensibilisation, conseil, information et concertation des commerçants sur les projets de stationnement, de piétonisation, de circulation,
- La mise en place de projets de signalétique sur le centre-ville.

Les facteurs clés de succès de mise en place du manager de centre-ville

La gestion collective de centre-ville : une organisation multi-partenaire : le fonctionnement repose sur un projet commun, des synergies entre tous les acteurs impliqués, des ressources humaines et financières.

Le poste de manager de centre-ville est rattaché à une structure juridique multi-partenaire indépendante, ce qui garantit une mise en œuvre efficace et concertée des actions et un partenariat élargi sur tous les sujets du centre-ville.

Les partenaires : la structure de gestion est administrée par les différents partenaires, acteurs du centre-ville comme la ville, la Chambre de commerce et d'industrie, la Chambre de métiers et de l'artisanat, la communauté urbaine, la communauté d'agglomération, l'association des commerçants, l'office du tourisme, les gestionnaires de stationnement et de transport...

Le budget

La structure fonctionne avec une participation financière de la mairie et des différents acteurs et dans le cadre de ses projets bénéficie d'aide ou de subventions de l'état (FISAC, ANAH...), de l'Europe (FEDER) et de partenaires privés.

Panorama des organisations

- Les Offices de commerce et d'artisanat en France (comme Bayonne et Issoire)
- Les structures associatives : "Le Mans Côté cœur" au Mans, "CentreNeuville" à Neuville-sur-Saône, "Tendance Presqu'île" à Lyon, "Saint-é Centre-Ville" à Saint-Etienne, "Ales cœur de ville"...
- Le poste de manager de centre-ville peut aussi être rattaché à une Société d'économie mixte (SEM) comme à Poissy.
- Dans un certain nombre de cas, les postes de managers sont directement rattachés à la mairie ou à la Chambre de commerce et d'industrie.

Exemple de types de contrat et rémunérations

31% des managers ont un contrat en CDI, 37% en CDD de 1 à 3 ans, 32% ont un contrat aidé.

14% des managers ont une rémunération comprise entre 1500 et 2000 €, 63% entre 2000 et 3000 €, 12% au-delà de 3000 € et 6% au-delà de 4000 €.