La ville du Blanc-Mesnil recrute
Pour le service commerces et marketing territorial
Un « chef de service » (H/F)

MISSIONS

Dans le cadre de sa stratégie d'attractivité et de développement territorial, la ville du Blanc-Mesnil souhaite renforcer et diversifier son tissu commercial, soutenir les commerces de proximité et favoriser l'implantation de nouvelles activités répondant aux besoins des habitants.
Au sein de la direction de l'aménagement qui pilote la stratégie de développement territorial et de son service commerces et marketing territorial, le chef de service élabore et anime le projet de territoire en matière de développement commercial et apporte assistance et conseil auprès des élus. Il assure le management du service (2 agents) et le lien avec les partenaires institutionnels (EPT Paris Terres d'Envol compétent en matière de développement économique, la Chambre de Commerce et d'Industrie…).

ACTIVITES

Définir et piloter la stratégie commerciale de la Ville

- Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de développement commercial à l'échelle de la commune
- Proposer un plan d'actions pluriannuel en faveur du commerce et de l'artisanat
- Analyser les évolutions du tissu commercial et les mutations des modes de consommation
- Elaborer les outils d'aide à la décision à destination de la Direction Générale et des élus
- Assurer une veille sur les dispositifs de soutien au commerce et les bonnes pratiques des collectivités
- Evaluer les actions conduites et proposer les évolutions nécessaires
- Assurer le suivi des cellules commerciales vacantes, suivre les mutations, créations et transferts de commerces
- Suivre les DIA et les opérations pouvant avoir un impact sur le tissu commercial

Développer l'implantation de nouveaux commerces

- Identifier les activités et enseignes susceptibles de compléter l'offre commerciale existante
- Prospecter les enseignes, commerçants, investisseurs et porteurs de projets
- Développer un réseau avec les propriétaires de locaux commerciaux, agences immobilières et commercialisateurs
- Mettre en relation les porteurs de projets avec les propriétaires de locaux disponibles
- Participer à la commercialisation des locaux commerciaux appartenant à la collectivité
- Constituer et actualiser un portefeuille de locaux commerciaux disponibles
- Accompagner les projets d'implantation et faciliter leur parcours auprès des services municipaux
- Contribuer à la programmation commerciale des nouveaux projets urbains et opérations d'aménagement
- Identifier les opportunités de création de boutiques éphémères ou de dispositifs d'expérimentation commerciale

Accompagner les commerçants et porteurs de projets

Avec l'agent manager de commerces :

- Etre l'interlocuteur de proximité des commerçants et artisans

- Accueillir et orienter les porteurs de projets et faciliter leurs démarches auprès des services municipaux et partenaires
- Accompagner les commerçants dans leurs projets de développement, modernisation ou diversification
- Identifier les difficultés rencontrées par les professionnels et proposer des réponses adaptées
- Informer les commerçants sur les dispositifs d'aides et d'accompagnement existants
- Développer des actions collectives de professionnalisation : réunions, ateliers, formations, rencontres thématiques
- Contribuer à la prévention et au traitement des situations de vacance commerciale

Valoriser les activités commerciales et économiques

- Contribuer à la valorisation des activités commerciales existantes et favoriser l'arrivée d'une nouvelle offre en lien avec la municipalité
- Assurer l'animation de l'activité commerciale du territoire en interface avec l'ensemble des acteurs y contribuant (fête de la ville, fête de fin d'année, manifestations diverses…)
- Assurer la promotion du territoire pour renforcer son attractivité commerciale

Piloter le service, la délégation de service public des marchés forains et développer les partenariats

- Encadrer, organiser et animer l'équipe du service
- Définir les objectifs individuels et collectifs et assurer leur suivi
- Elaborer et suivre le budget du service
- Préparer les notes, rapports, délibérations, conventions et marchés nécessaires aux activités du service
- Assurer le pilotage et le suivi de la délégation de service public (DSP) relative à la gestion des marchés forains de la ville
- Etre l'interlocuteur de la collectivité auprès du délégataire et veiller au respect des obligations contractuelles, réglementaires et qualitatives prévues par la DSP
- Assurer le suivi de l'exploitation des marchés : qualité du service rendu, composition et diversité de l'offre commerciale, occupation des emplacements, attractivité, relations avec les commerçants non sédentaires et respect du règlement des marchés
- Organiser et participer aux réunions de suivi avec le délégataire et assurer le suivi des demandes, réclamations et éventuels dysfonctionnements
- Contrôler les données d'activité, les indicateurs de fréquentation et les éléments financiers transmis par le délégataire
- Proposer les évolutions nécessaires à l'amélioration de l'attractivité, de la diversité commerciales et de la qualité des marchés forains
- Construire et animer un réseau partenarial avec notamment la CCI, la CMA, la Région Ile-de-France, l'EPT, les services de l'Etat, les réseaux d'entreprises, les associations de commerçants, les propriétaires et les professionnels de l'immobilier commercial
- Représenter la Ville dans les instances et réseaux professionnels liés au commerce et à l'attractivité

COMPETENCES

- Connaître les politiques publiques de développement économique et commercial (enjeux, évolutions, cadre réglementaire)
- Maîtriser la procédure de délégation de service public pour la gestion des marchés forains
- Connaître les instances, processus, circuits de décisions et l'élaboration d'un budget de service d'une collectivité
- Maîtriser l'outil informatique : pack office, cartographie
- Maîtriser le pilotage stratégique et opérationnel de projets multi-acteurs
- Savoir gérer et manager un service
- Savoir gérer un budget
- Savoir rédiger des documents stratégiques et d'aide à la décision (notes, rapports, délibérations)
- Capacité à fédérer les acteurs autour d'un projet commun, leadership

- Autonomie, force de proposition et prise de décision
- Rigueur analytique et sens de la synthèse
- Qualités relationnelles et diplomatiques dans un environnement partenarial complexe
- Sens de la confidentialité et de la discrétion professionnelle
- Réactivité et adaptabilité face aux aléas des projets
- Capacité à travailler en transversalité

CONDITIONS D'EXERCICE

- Master 2 en développement commercial ou économique, commerce, immobilier ou aménagement
- Expérience exigée de 5 ans minimum sur un poste de manager de centre-ville ou de développement économique
- Expérience exigée en coordination multi-acteurs
- Expérience d'encadrement souhaitée
- Déplacements dans le cadre des activités
- Participations à des réunions après 17h30 (réunions publiques, conseils municipaux)

CADRE STATUTAIRE

Cadre d'emplois des attachés territoriaux

RATTACHEMENT HIERARCHIQUE

Directeur de l'aménagement