



PAYS DE SAVERNE  
PLAINE ET PLATEAU

Saverne, Plaine et Plateau, le territoire à  
**chaleur**  **joutée**

Le Pays de Saverne, Plaine et Plateau est situé dans le nord-ouest du département du Bas-Rhin (67). Il est composé des communautés de communes de

- Saverne Marmoutier Sommerau – 35 972 habitants
- Hanau La Petite-Pierre – 27 218 habitants
- Alsace Bossue – 25 157 habitants

Pour renforcer notre pôle développement économique, nous recherchons notre

### **MANAGER DU COMMERCE H/F**

Dans le cadre de la mise en oeuvre d'un contrat de ruralité, les communautés de communes du territoire souhaitent **impulser une dynamique collective pour redynamiser le commerce local**.

En effet, l'attractivité des centres-bourgs et le dynamisme commercial local sont intimement liés. Le développement des zones commerciales périphériques, les nouveaux modes de consommation (circuits courts, e-commerce, senior economy, ...), le nouveau contexte réglementaire et financier imposent toutefois d'imaginer un nouveau modèle de développement commercial et de s'outiller différemment.

Le véritable défi pour le territoire est de définir une stratégie de développement et d'animation vraiment collective, reconnaissant ainsi la complémentarité entre différents niveaux en termes d'offre commerciale :

- Le micro-local (village) quel niveau de service peut-on y maintenir ? quel modèle économique du commerce local ? peut-on innover ?
- Le niveau bourg-centre bassin de vie
- Le pôle commercial Saverne-Marmoutier

Fer de lance de cette stratégie de redynamisation commerciale, le (la) manager du commerce travaillera sur 3 pôles commerciaux : Saverne-Marmoutier, Ingwiller et Sarre-Union.

#### **Missions principales**

- Concevoir, mettre en œuvre et piloter un programme d'actions pour le développement commercial des centres- villes en associant avec toutes les parties prenantes ;
- Monter les dossiers de demande de financement du programme d'actions, des études spécifiques en mobilisant les aides de l'Etat, de la Région, de l'Union Européenne, ...
- Engager une démarche proactive de prospection commerciale (développement d'un réseau professionnel, prospection des enseignes franchisées et les développeurs locaux...);
- Travailler en étroite collaboration avec les associations des commerçants (aide à la promotion du programme d'actions...);
- Développer des outils (données commerce...) de connaissance du commerce et de promotion commerciale du territoire ;
- Préparer et animer les instances de travail et de pilotage.

## **Profil**

Doté de fortes qualités relationnelles et d'un sens du contact, vous aimez être sur le terrain et vous êtes à l'aise dans un rôle d'interface entre acteurs privés, élus et services de collectivités. Vous savez être force de proposition.

Vous avez le goût et la pratique du travail en équipe. Vous savez travailler en mode projet, tant avec des partenaires externes qu'en interne avec d'autres services.

De formation supérieure, vous disposez d'un socle de compétences en termes de développement économique local, et montrez un intérêt pour les enjeux du développement commercial.

Vous disposez d'une première expérience en collectivité locale ou dans une structure publique ou privée travaillant en lien avec des collectivités locales (chambres consulaires, agences de développement économique, acteurs privés dans l'immobilier d'entreprise, etc...).

Vous avez la connaissance et la pratique des outils et leviers pour améliorer l'attractivité de locaux commerciaux, tant du point de vue de leurs caractéristiques que de leur environnement urbain.

Autres savoir-faire/savoir-être :

- Dynamisme et curiosité
- Capacités d'analyse, de synthèse et de rédaction
- Aisance dans la tenue et l'animation de réunions
- Capacité de négociation
- Capacité d'adaptation
- Réactivité, anticipation et capacité d'initiative
- Autonomie, rigueur et organisation,
- Grande disponibilité
- Maîtrise des outils bureautiques
- Permis B et véhicule personnel (remboursement des frais selon barème kilométrique)

## **Conditions d'exercice**

Sur le plan hiérarchique, vous serez placé(e) sous l'autorité du directeur du Pays de Saverne, Plaine et Plateau, au sein du pôle développement économique

Sur le plan fonctionnel, la mission de management du commerce sera pilotée par un comité ad'hoc composé d'élus du territoire, de représentants des associations de commerçants et des chambres consulaires.

## **Contrat et rémunération :**

- CDD 1 an évolutif
- Prise de poste : septembre 2017
- Résidence administrative : Saverne
- Rémunération selon expérience

Votre candidature (CV + lettre de motivation) est à adresser avant le 23 juillet 2017 par courriel à [frederic.terrien@paysdesaverne.fr](mailto:frederic.terrien@paysdesaverne.fr)