



NeGocia

Chambre de commerce
et d'industrie de Paris

Manager de centre-ville

Réimplanter le commerce au coeur de la ville



Une formation, un métier au service
du développement du commerce

dgcis

direction générale de la compétitivité
de l'industrie et des services



Développer des espaces de vie et garantir un développement économique durable constituent un double défi aujourd'hui pour les municipalités que seule une politique active d'investissement peut dynamiser.

Point de rencontre et d'identification pour les habitants, d'attraction pour les visiteurs, le centre-ville est le lieu de déploiement des activités commerciales.

Pour assurer son rayonnement, une réflexion stratégique globale doit être menée au niveau de l'ensemble du territoire. Il est essentiel que les orientations des nouvelles implantations définies à partir d'un schéma de développement soient partagées par tous : enseignes, associations de commerçants, élus territoriaux, riverains, chambres consulaires.

Le concept de gestion de centre-ville, inspiré des modèles britanniques et belges, **a donné naissance à un nouveau métier pour lequel NEGOCIA et le CEFAC créent aujourd'hui une formation : Manager de centre-ville.**

Le **CEFAC**, Centre d'Etudes et de Formation a qualifié, depuis sa création en 1961, plus de 4000 experts, conseillers d'entreprise au service des entreprises et des territoires.

NEGOCIA est la Grande école de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris dédiée au commerce. Elle bénéficie d'une expertise reconnue dans ce domaine et propose déjà des formations au développement des réseaux d'enseignes (avec Procos, fédération pour l'urbanisme et le développement du commerce spécialisé, à la vente, à la négociation commerciale et au merchandising).



Un manager de centre-ville, pourquoi ?

Le premier rôle du manager de centre-ville est de favoriser la réimplantation du commerce de proximité au cœur de la ville afin de réactiver la consommation dans les centres-villes. Son action conforte les commerces existants, donne une nouvelle impulsion économique à la ville et favorise le développement durable.

Interface avec les différents acteurs - services spécialisés de la ville (commerce, voirie, urbanisme), associations de commerçants, riverains, professionnels de l'immobilier commercial, partenaires financiers, chambres consulaires, le manager de centre-ville :

- ⇒ Stimule le débat sur l'avenir du commerce du centre-ville
- ⇒ Fédère les acteurs autour d'une stratégie commune partagée
- ⇒ Œuvre en faveur d'une vision globale du territoire (transports, urbanisme, animation)

Un métier multi-facette, 5 grands pôles de compétence :

- ⇒ La définition d'un plan d'actions stratégiques pour le développement du commerce sur un territoire dans une perspective durable (diagnostic, identification des espaces commerciaux à exploiter, recherche de nouveaux exploitants, remplacement des départs, etc.)
- ⇒ La fonction de conseil et d'expertise sur le développement et la dynamisation du commerce d'un territoire auprès des acteurs institutionnels et économiques locaux ainsi que leur animation (pilotage de projets)
- ⇒ Le développement et la gestion des partenariats financiers (organiser l'ingénierie financière des projets)
- ⇒ La création et la mise en œuvre d'une stratégie de promotion et de communication du centre-ville (création de site internet, plaquettes, dossiers destinés aux investisseurs, etc.)

Qui peut intégrer la formation de manager de centre-ville ?

Toute personne titulaire au minimum d'un Bac + 2, disposant d'une bonne connaissance des enjeux du commerce :

gestionnaires d'enseignes commerciales, animateurs d'associations de commerçants, gestionnaires territoriaux catégories A et B ayant une mission de développement de la ville, conseillers commerce des CCI. La formation est également ouverte aux demandeurs d'emplois.



NEGOCIA et le CEFAC s'associent pour proposer une formation au métier de Manager de centre-ville

34 jours sur 9 mois pour :

- ⇒ Apprendre à analyser un territoire en termes d'opportunités et de menaces
- ⇒ Transformer cette analyse en plan d'actions et le faire partager par tous les acteurs
- ⇒ Gérer la mise en place du plan d'actions
- ⇒ Devenir un « entraîneur d'hommes », dans l'objectif de dynamiser un espace commercial dans la ville.

Thèmes des séminaires	Dates	Intervenants	Lieu
1^{er} Séminaire : - Accueil et mémoire - Culture générale collectivités locales - Aménagement et développement local	25 octobre 2010 26 et 27 octobre 2010 28 et 29 octobre 2010	NEGOCIA / CEFAC NEGOCIA NEGOCIA	NEGOCIA
2^e Séminaire : Les acteurs du territoire et leurs organisations spécifiques	3 jours en novembre 2010	CEFAC	CEFAC
3^e Séminaire : - Établir une veille économique - Les réseaux de développeurs d'enseignes - Les fonctionnalités commerciales du centre-ville	1,5 jour 0,5 jour 1 jour en décembre 2010	NEGOCIA NEGOCIA NEGOCIA	NEGOCIA
4^e Séminaire : - Conduite de projet - Études de marché	2 + 2 jours en janvier 2011,	CEFAC	CEFAC
5^e Séminaire : - Conduite de réunions - Leadership et communication interpersonnelle - Communication	2 + 2 + 1 jours en février 2011	CEFAC	CEFAC
6^e Séminaire : - Gestion des conflits - TIC et communication	2 jours en mars 2011 2 jours en mars 2011	NEGOCIA CEFAC	CEFAC
7^e Séminaire : - Marketing direct - Budget d'animation	2 + 1 jours en avril 2011	NEGOCIA	NEGOCIA
8^e Séminaire : - Droit commercial - Droit spécifique	2 jours en mai 2011 1 jour en mai 2011	CEFAC NEGOCIA	CEFAC
9^e Séminaire : - Événementiel - Évaluation	3 jours en juin 2011 1 jour en juin 2011	NEGOCIA NEGOCIA / CEFAC	NEGOCIA
9 Séminaires sur 9 mois et une soutenance de mémoire en octobre 2011	Total 34 jours		

Choisir la formation CEFAC/NEGOCIA c'est aussi intégrer un réseau :

- Le CEFAC, grâce à son travail auprès des réseaux d'accompagnement, et NEGOCIA, via la Chambre de commerce et d'industrie de Paris, bénéficient de relations de confiance avec les employeurs potentiels de managers de centre-ville (collectivités territoriales, villes, communautés), Chambres consulaires (CCI, CMA), Unions commerciales ... Et sont, à ce titre, destinataires des recrutements.
- Le CEFAC et NEGOCIA s'engagent à animer conjointement, à l'issue de la formation, un réseau des managers de centre-ville qui auront suivi le cursus.



Ce séminaire applique les recommandations du référentiel de compétences du métier de manager de centre ville et du commerce, issu du travail des organismes suivants :



direction générale de la compétitivité
de l'industrie et des services



Conditions :

Coût : 5500€ nets de taxe + 80€ frais de dossier

Chaque séminaire peut être suivi indépendamment,

Coût : 340€/jour

Lieu : la formation se déroule à Paris alternativement dans les locaux de NEGOCIA et du CEFAC.

Les employeurs potentiels :

Collectivités territoriales, villes, Communautés etc

Chambres consulaires (CCI, CMA)

Unions commerciales

C O N T A C T S :



Jean-Paul Lescop
Directeur des Formations
01 40 69 39 29 - lescop@cefac.com

CEFAC
46 avenue de la Grande Armée
75017 PARIS



Luc Muller
chef de projet formations diplômantes
01 49 70 61 68 - lmuller@advancia-negocia.fr

NEGOCIA
8 avenue de la Porte de Champerret
75838 Paris cedex 17