



(/membre/jeansamper)

# Quel est le profil des nouveaux managers de centre-ville ?



()

*Qui sont ces managers de ville avec qui franchiseurs et franchisés coopèrent de plus en plus que ce soit pour s'implanter ou pour faire venir le consommateur en centre-ville ? Le **congrès franco-belge de la franchise** (<https://franchisebusinessclub.com/article/3eme-congres-franco-belge-de-la-franchise-les-10-et-11-sept-au-salon-creer-a-lille>) va aborder ce sujet le 11 septembre à Lille mais lisez déjà ce résumé d'un article de la Caisse des dépôts des territoires.*

*Alors que la fonction de manager de centre-ville gagne de plus en plus en notoriété, le programme Action cœur de ville a brossé le portrait de ces directeurs. Intuitifs, conciliants et affirmant leur leadership, les nouveaux managers sont appelés à joindre les deux bouts. En voici un résumé.*



# Une filiation avec les unions commerciales

Le métier de manager de centre ville et de territoire s'inscrit dans la droite lignée des unions commerciale. Le Club des managers de centre-ville et de territoire (CMCV) a répertorié 250 managers en activité répartis sur trois catégories *car tous n'ont pas les mêmes rôles ni les mêmes pouvoirs*.

**-Manager de commerce** : A cette catégorie, on assigne le plus souvent une mission opérationnelle d'animation et de promotion au sein d'une union commerciale. Il joue également un rôle de coordination.

**-Manager de centre-ville** : en complément des fonctions de commerce, le manager de centre-ville s'acquitte de la fonction stratégique d'interface avec les services de la collectivité. C'est à ce titre qu'il dispose de leviers d'action étendus notamment en matière de communication.

**-Manger de centre-ville et de territoire** : il a en charge une fonction d'expertise et de conseil pour la dynamisation du tissu commercial. Il exerce un leadership sur l'ensemble des acteurs associés à la réflexion stratégique.

Ces métiers qui entretiennent un lien de filiation avec les unions commerçantes sont appelés dans les prochaines années à une professionnalisation.

Le CMCV a dressé une liste de 10 recommandations pour accélérer la mutation de ces métiers qui vont au-delà d'une logique strictement commerciale.

## Faire le lien entre management et développement

Pour Patrick Vignal, président de l'Association centre-ville, il faut monter d'un cran et concilier management et développement.

Bref, il faut passer du rôle d'animation, qui est d'inspiration associative à un rôle de supervision qui fait appel aux compétences issues des milieux du marketing et du retail.

Pour être un bon manager de centre-ville, il faut réunir **3 qualités** : celles du savoir d'un urbaniste pour échanger avec les collectivités, d'un financier pour pouvoir attirer les franchises de rayonnement métropolitain et enfin d'un sociologue pour rendre le discours compatible avec la ville.



Patrick Vignal met en avant la nécessité de faire le lien entre les acteurs et la revitalisation.

## Des formations dédiées pour les prochains mois

Le Club des managers de centre-ville et de territoire initiera dès la rentrée 2018 un programme de formation dédié aux futurs managers déclinés selon les trois profils présentés précédemment.

Cette formation, qui est le fruit d'un partenariat avec le Conservatoire national des arts et métiers (CNAM) sera assurée par des experts ayant déjà développé une pratique opérationnelle.

Le CMCV envisage, par ailleurs, le lancement début 2019 d'une formation professionnelle avec les universités de Montpellier et de Caen.

*D'après un article vu dans Caisse des dépôts des territoires*

IMPORTANT : Le Congrès Franco-Belge de la Franchise va traiter du sujet des centres-villes en comparant la France et la Belgique. Etat des lieux, diagnostics, plans d'actions, moyens et structures font partie des nombreux points abordés.

<https://franchisebusinessclub.com/article/3eme-congres-franco-belge-de-la-franchise-les-10-et-11-sept-au-salon-creer-a-lille>

<https://franchisebusinessclub.com/article/3eme-congres-franco-belge-de-la-franchise-les-10-et-11-sept-au-salon-creer-a-lille>

**[3ème Congrès Franco-Belge de la Franchise les 10 et 11 sept](https://franchisebusinessclub.com/article/3eme-congres-franco-belge-de-la-franchise-les-10-et-11-sept-au-salon-creer-a-lille)**  
**[\(https://franchisebusinessclub.com/article/3eme-congres-franco-belge-de-la-franchise-les-10-et-11-sept-au-salon-creer-a-lille\)](https://franchisebusinessclub.com/article/3eme-congres-franco-belge-de-la-franchise-les-10-et-11-sept-au-salon-creer-a-lille)**

Vu son succès en 2016 et 2017 , le 3ème Congrès ...

<https://franchisebusinessclub.com> (<https://franchisebusinessclub.com>)



[#manager ville \(/recherche?terms=manager%20ville\)](#)

[#manager ville \(/recherche?terms=manager%20ville\)](#)

[#manager ville \(/recherche?terms=manager%20ville\)](#) [#cmcv \(/recherche?terms=cmcv\)](#)

[#amcv \(/recherche?terms=amcv\)](#)

1



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

[Connexion \(\)](#)



Commenter



## Recommandations d'article

[\(/article/creashop-la-prime-a-l-installation-eterne-en-wallonie--bb826774-dea5-4d47-b5ac-0cede0fa293a\)](#)  
[\(/membre/admin/bc2\)](#)

Document

**[CREASHOP, LA PRIME À L'INSTALLATION ÉTENDUE EN WALLONIE](#)**

[\(/article/tester-le-regroupement-de-franchises-dans-un-local-partage-en-ville-moyenne\)](#)  
[\(/membre/jeansamper\)](#)

Article

**[Tester le regroupement de franchises dans un local partagé en ville moyenne](#)**

[\(/article/scoop-partenariat-fncv-les-vitrines-de-france-et-franchise-business-club\)](#)  
[\(/membre/jeansamper\)](#)

Article

**[SCOOP ! Partenariat FNCV Les Vitrines de France et Franchise](#)**

08  
mar  
20





(/article/creashop-la-prime-a-l-installation-etendue-en-wallonie--bb826994-d8a5-4d47-b5ac-0cede0fa293a)

2



(/article/tester-le-regroupement-de-franchises-dans-un-local-partage-en-ville-moyenne)

5



(/article/scoop-partenariat-fncv-les-vitrines-de-france-et-franchise-business-club)



Mentions légales • Conditions générales d'utilisation • Politique de confidentialité (/confidentialite)

