

Accompagner le développement commercial communautaire

La CASA propose des outils diagnostics pour aider les communes à dynamiser les centres-villes en proposant une offre commerciale cohérente.

Dans cet objectif, la CASA s'est dotée d'un cadre lui permettant de rester pragmatique, pour mieux répondre aux évolutions rapides des modes de consommation et lui permettre de veiller à un développement équilibré du territoire et des différents formats de distribution.

› Fixer les grandes orientations

Accompagné par un cabinet d'étude, la CASA a formalisé ses axes de travail dans une Charte de Développement et d'Urbanisme Commercial pour la période 2015/2020. Il en résulte **deux grands objectifs**, la réduction de l'évasion commerciale et la modernisation-différenciation de l'appareil commercial.

4 lignes directrices fondent l'action communautaire :

1. **Conforter** et renforcer le maillage du territoire
2. **Moderniser** les polarités commerciales existantes
3. **Favoriser** la création de nouvelles polarités commerciales à forte valeur ajoutée
4. **Mettre en place** une gouvernance en matière de développement commercial

Contribuer au développement commercial des centres-villes

La CASA accompagne à la fois les communes dans la sauvegarde de leur commerce de proximité et la dynamisation de leur centre-ville, et les entreprises, tant pour lancer leur activité que pour accompagner leur essor.

- › **Certaines communes, comme Antibes Juan-les-Pins**, ont choisi de mettre en place de nouveaux outils partenariaux, associant acteurs publics et privés, en vue de coordonner leur action en matière de dynamisation commerciale, au sein d'un Office du Commerce.

[Lien vers le site](#) 

- › **D'autres communes, comme Vallauris Golfe-Juan**, ont été choisies par l'Etat pour la mise en œuvre de programmes de dynamisation globale de leur centre-ville, en réunissant là aussi acteurs

<https://www.agglo-sophiaantipolis.fr/entreprendre-et-investir/developper-les-initiatives-deconomie-de-proximite/accompagner-le-developpement-commercial-communautaire?>

publics, privés et financeurs, au sein de dispositifs « Action Cœur de ville ».

[Lien vers le site](#) ↗

A la demande de ses communes membres, le plus souvent du moyen et haut-pays, **la CASA réalise des diagnostics d'entreprises pour les aider à préserver un commerce de proximité.**

La CASA soutient matériellement différents acteurs du financement de la création-reprise et du développement d'entreprises commerciales, artisanales et de services, en particulier Initiative Agglomération Sophia Antipolis.

[Lien vers Initiative asa](#) ↗

Coordonner l'action publique dans le cadre de grands projets

Ce sont ceux qui sont soumis à autorisation (Voir lien ci-dessous) et ceux qui ont un impact sur l'ensemble du territoire communautaire.

Ainsi, la CASA intervient en amont des projets, lors du dépôt de demande du permis de construire, désormais concomitant à la délivrance de l'autorisation commerciale.

Pour privilégier une vision globale du développement commercial du territoire, c'est la CASA, et non la commune d'implantation du projet, qui est chargée de la rédaction des avis fondant les décisions au sein de la Commission Départementale d'Aménagement Commercial.

[Lien vers le site de la Commission Départementale d'Aménagement Commercial](#) ↗

Enfin, la CASA peut intervenir lors de la mise en œuvre du projet et notamment lors de la définition du plan de marchandisage.

Elle peut proposer au porteur de projet de suivre la commercialisation avec d'autres acteurs, telles les compagnies consulaires et les unions commerciales, au sein d'un Comité d'Enseignes, comme c'est le cas pour le projet Via Marenda à Antibes.

Ce comité est un espace de dialogue rendant des avis consultatifs concertés. Il ne peut pas imposer ses choix à l'opérateur, en raison de la liberté du commerce et de l'industrie et des réalités économiques s'imposant à lui.

En revanche, cet outil est là pour l'inciter à trouver les enseignes les plus adaptées au territoire, c'est-à-dire celles qui lui permettront à la fois de compléter son offre et de se différencier de la concurrence.