Le commerce dans l'INTERSCOT de l'aire métropolitaine Lyon-Saint Etienne analysé à travers les comportements d'achats des habitants

Les Scot de l'aire métropolitaine Lyon - Saint-Etienne

DECEMBRE 2019

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

Préambule

L'INTERSCOT de l'aire métropolitaine Lyon – Saint-Etienne :

La démarche INTERSCOT, initiée en 2003 aide les collectivités à mieux comprendre les phénomènes urbains et les interrelations entre les territoires. Parallèlement, les prérogatives des SCOT en matière d'aménagement commercial se sont renforcées au cours des dernières années.

Un premier travail partenarial entre l'INTERSCOT, l'Agence d'urbanisme de Lyon et les CCI concernées du territoire avait été réalisé en 2012 / 2013 pour lequel les CCI de Rhône-Alpes avaient mobilisé leur expertise sur deux points :

- Observer les dynamiques commerciales à l'échelle de treize SCOT - dite « échelle métropolitaine », soit un territoire de 3 millions d'habitants ;
- Réfléchir aux éléments (enjeux, orientations, etc.) qui pourraient constituer l'armature d'un futur Schéma Commercial métropolitain.

En 2019, l'INTERSCOT sollicite à nouveau les CCI pour actualiser l'éclairage sur les dynamiques commerciales à l'œuvre au sein du territoire sous l'angle des comportements d'achats des consommateurs.

Les Chambres de Commerce et d'Industrie d'Auvergne Rhône-Alpes :

Dans le cadre de sa stratégie pour la mandature 2016-2021, la CCIR Auvergne-Rhône-Alpes s'est dotée d'un schéma sectoriel commerce qui affiche l'ambition de la CCIR et des CCIT d'Auvergne Rhône-Alpes pour le commerce, composante traditionnelle essentielle de l'économie de notre région.

L'observation économique et l'urbanisme commercial constituent l'un des axes stratégiques du schéma sectoriel commerce. Le réseau des CCI de Rhône-Alpes dispose en effet de compétences et d'outils d'observation, certains très spécifiques qu'elles financent tout ou partie (enquêtes ménages), qu'il entend encore renforcer pour apporter à l'échelle régionale ou infrarégionale une expertise toujours plus pertinente sur les enjeux du commerce.

Ce partenariat a pour objet spécifique d'analyser les dynamiques commerciales sur le territoire de l'INTERSCOT afin d'apporter des éléments de connaissance et d'aide à la décision aux élus et techniciens des syndicats mixtes porteurs de SCOT, ainsi qu'aux organismes travaillant à l'échelle métropolitaine.

Ce travail a été réalisé par les 6 CCI suivantes :

CCI Lyon Métropole Saint-Etienne
CCI Ain
CCI Nord-Isère
CCI Drome
CCI Ardèche
CCI Beaujolais

Précisions méthodologiques

Les analyses réalisées dans le présent document reposent sur l'exploitation des données issues de la base consolidée des enquêtes comportements d'achats à l'échelle régionale.

Consolidation des bases enquêtes des CCI concernées pour avoir une base homogène sur tout le territoire
3 vagues d'enquête : - Beaujolais / Ain - mai 2016
- Lyon Métropole Saint-Etienne Roanne - septembre 2016
- Drôme Ardèche Nord Isère - septembre 2017

Précision méthodologique

- L'exploitation à l'échelle de l'INTERSCOT est réalisée sur une base consolidée régionale
Dans la mesure où la constitution de cette base de données régionale a nécessité une mise à niveau des données de consommation des bases locales de façon à homogénéiser la valorisation des flux de consommation et a conduit à la prise en compte d'apports extérieurs, les valorisations de CA et de DC pour chaque SCOT peuvent être différentes de celles basées sur les bases d'enquêtes locales.

- Les données datent de 2016 / 2017, elles n'intègrent pas l'effet des évolutions récentes de l'appareil commercial (Ex : ouverture The Village à Villefontaine).

Table des matières

1. PORTRAIT COMMERCIAL DE L'AIRE METROPOLITAINE LYON – SAINT-ETIENNE 5

1.1 LES CHIFFRES CLES DE LA CONSOMMATION DES MENAGES 6

La démographie : évolution et densité 6

Le profil socio-économique des ménages 7

Le potentiel de consommation des ménages 8

Les achats alimentaires des ménages par forme de distribution 9

Les destinations d'achats alimentaires des ménages de l'INTERSCOT 10

Les achats non alimentaires des ménages par formes de distribution 12

Les destinations d'achats non alimentaires des ménages de l'INTERSCOT 13

Les principales destinations d'achats non alimentaires inter SCOT 14

Synthèse : flux alimentaires et non alimentaires entre SCOT 15

1.2 L'ACTIVITE COMMERCIALE 16

Le chiffre d'affaires des commerces du territoire par famille de produits 16

Chiffre d'affaires par forme de distribution 17

Chiffre d'affaires alimentaire par formes de distribution 18

Chiffre d'affaires non alimentaire par formes de distribution 19

Origine du CA 20

Le taux de couverture des besoins des ménages 22

Cartographie des principaux pôles de l'aire métropolitaine Lyon-Saint Etienne 28

1.3 LES FLUX INTRA SCOT PAR FAMILLES DE PRODUITS / IDENTIFICATION DES RAPPORTS « DOMINANTS/DOMINES » 29

Focus sur les SCOT très dépendants des autres SCOT : destinations des dépenses entre EPCI 29

Flux de dépenses entre EPCI et SCOT 30

Synthèse : 3 types de SCOT 33

2. PORTRAIT COMMERCIAL DES 13 SCOT ET ANALYSE DES FLUX DE CONSOMMATION 35

ANNEXE 39

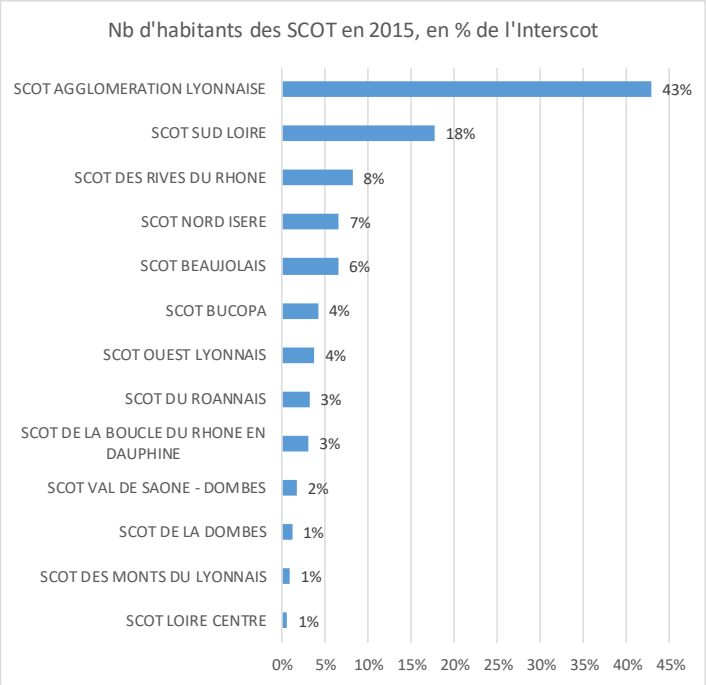
LEXIQUE 40

1. PORTRAIT COMMERCIAL DE L'AIRE METROPOLITAINE LYON – SAINT-ETIENNE

1.1 LES CHIFFRES CLES DE LA CONSOMMATION DES MENAGES

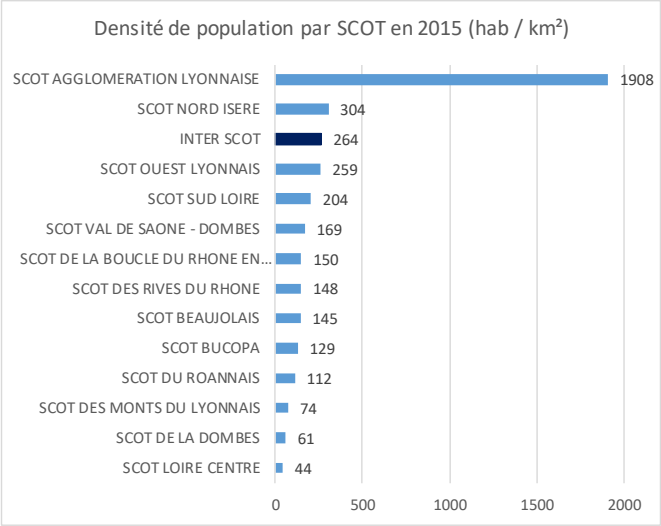
La démographie : évolution et densité

En 2015, la population de l'INTERSCOT s'établit à 3,360 Millions d'habitants soit 43 % du total de la population d'AURA, cette part est stable depuis 2010.
A lui seul, le SCOT agglomération lyonnaise qui constitue le cœur de l'AMELYSE pèse pour environ 43 % de ses habitants, cette proportion est stable depuis 2010.



Avec plus de 1 900 habitants au km² en 2015 contre 1 844 en 2010, le SCOT de l'agglomération lyonnaise est de loin le plus densément peuplé de l'ensemble de l'INTERSCOT parce qu'une proportion beaucoup plus importante de son territoire est urbanisée. En comparaison avec le SCOT Sud Loire qui comprend la métropole de Saint-Etienne mais n'affiche que 204 habitants au km² soit 6,5 fois moins que la métropole lyonnaise.

La question de la densité de la population est intéressante à prendre en compte lorsque nous analysons la question de l'implantation des commerces : une forte densité de population peut naturellement favoriser une plus faible densité de magasins. En effet, un même équipement commercial selon la physionomie du territoire, aura une zone d'influence pour une même distance temps, plus ou moins importante en nombre d'habitants, ainsi la recherche d'une densité uniforme de magasins n'est pas tenable, la bonne densité d'équipements commerciaux est celle qui tire le meilleur parti de la physionomie plus ou moins urbaine d'un territoire.



Le profil socio-économique des ménages

À l'échelle de l'INTERSCOT, les référents des ménages
- 15 % ont moins de 30 ans
- 51 % entre 30 et 59 ans
- 34 % ont plus de 60 ans

La taille des ménages
- 20 % de ménages de 1 personne
- 34 % de deux personnes
- 46 % de 3 personnes et plus

Les CSP (catégories socio-professionnelles)
- 14 % agriculteurs et ouvriers
- 23 % artisans commerçants et cadres
- 30 % professions intermédiaires et employés
- 33 % de retraités et inactifs

On observe des disparités importantes entre les SCOT, nous avons identifié ci-dessous quelques particularités sociologiques marquantes :

SCOT du Val de Saône et Dombes : population familiale active
- 68 % entre 30 et 59 ans (+17 pts par rapport à l'INTERSCOT)
- 54 % de ménages de 3 personnes et + (+8 pts)
- 31 % de retraités et d'inactifs (–2 pts)

SCOT de l'agglomération lyonnaise : population jeune, structure familiale peu développée, CSP moyens supérieurs
- 21 % de moins de 30 ans (+6 pts)
- 25 % de ménages de 1 personne (+5 pts)
- 25 % d'artisans commerçants et cadres (+ 2 pts) et 32% professions intermédiaires et employés (+2 pts)

SCOT du Roannais : population plutôt âgée, retraitée, d'une ou deux personnes.
- 58 % de ménages de 1 et 2 personnes (+4 pts)
- 39 % de 60 ans et + (+5 pts)
- 39 % de retraités et inactifs (+6 pts)

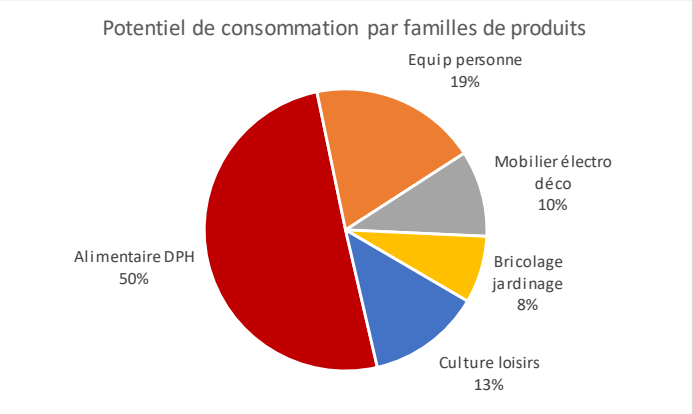
► **Ces différents profils sociologiques ont des répercussions sur les niveaux de potentiels de consommation des ménages**

Le potentiel de consommation des ménages

Le potentiel de consommation des ménages, tous produits confondus, **est de 19,1 milliards € à l'échelle de l'INTERSCOT,** soit :

- Alimentaire*: 9,6 milliards €
- Equipement de la personne : 3,6 milliards €
- Mobilier, électronique, déco : 1,9 milliards €
- Jardinage, bricolage : 1,5 milliards €
- Culture loisirs : 2,5 milliards €

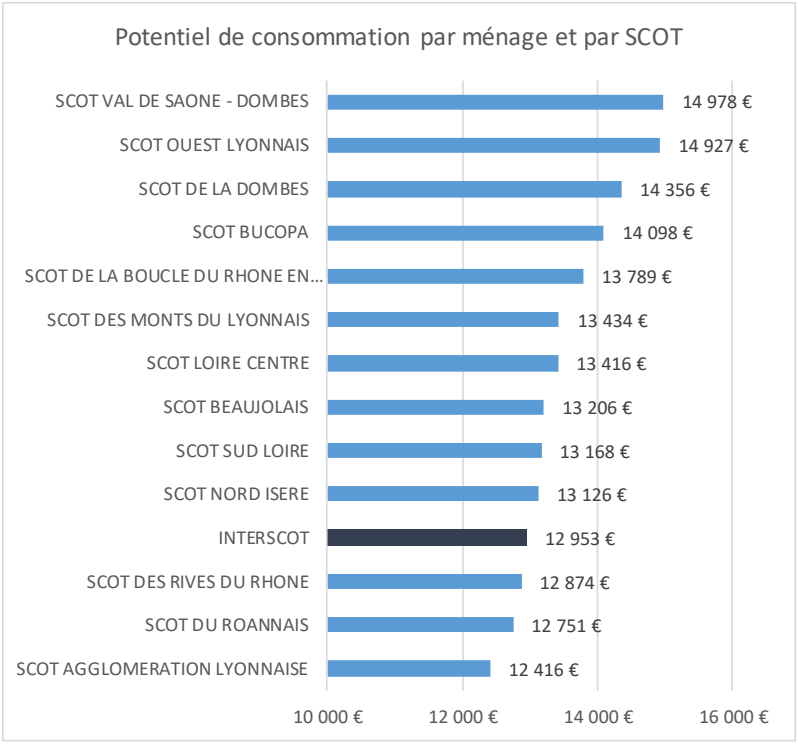
La moitié des achats porte sur des produits alimentaires et DPH (droguerie hygiène). Cette répartition par famille de produits observée à l'échelle de l'INTERSCOT se retrouve à l'échelle des différents SCOT. L'autre moitié est constituée des achats en produits non alimentaires qui regroupent les univers suivants : équipement de la personne, le mobilier électro déco, le bricolage jardinage et culture loisirs.



Le potentiel de consommation par ménage s'élève à 12 953 € par ménage et par an, tous produits confondus à l'échelle de l'INTERSCOT.

Les disparités de potentiel de consommation par ménage s'expliquent par les profils sociologiques à l'échelle des SCOT. Par exemple :

- 14 978 € par ménage du SCOT de Val de Saône – Dombes : poids des ménages 3 personnes et plus, et des actifs ;
- 12 751 € par ménage du SCOT du Roannais : poids des ménages de 1 et 2 personnes et importance des retraités et inactifs ;
- 12 416 € par ménage du SCOT de l'agglomération lyonnaise : poids des ménages de 1 personne et des jeunes.

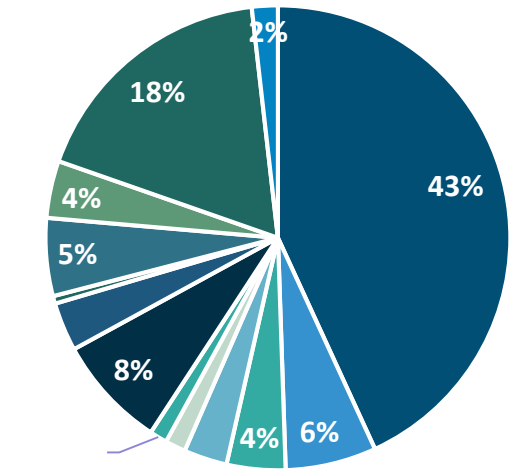


Les dépenses globales des ménages – le potentiel de consommation total - se calculent en combinant 3 indicateurs

- *Consommation moyenne par ménage pour tel ou tel produit calculé par l'INSEE sur le périmètre France entière ;*
- *Nombre de ménages habitant le territoire dont on souhaite évaluer le potentiel de consommation ;*
- *Un IDC (indice de disparité de la consommation) qui tient compte de la plus ou moins grande propension à consommer des populations en fonction de leurs caractéristiques sociologiques et territoriales.*

**dans le présent document lorsque nous parlons de la catégorie alimentaire cela comprend aussi le DPH (droguerie parfumerie hygiène)*

Avec plus de 8 Mds de potentiel de consommation, le SEPAL représente 43 % du potentiel de consommation de l'INTERSCOT.

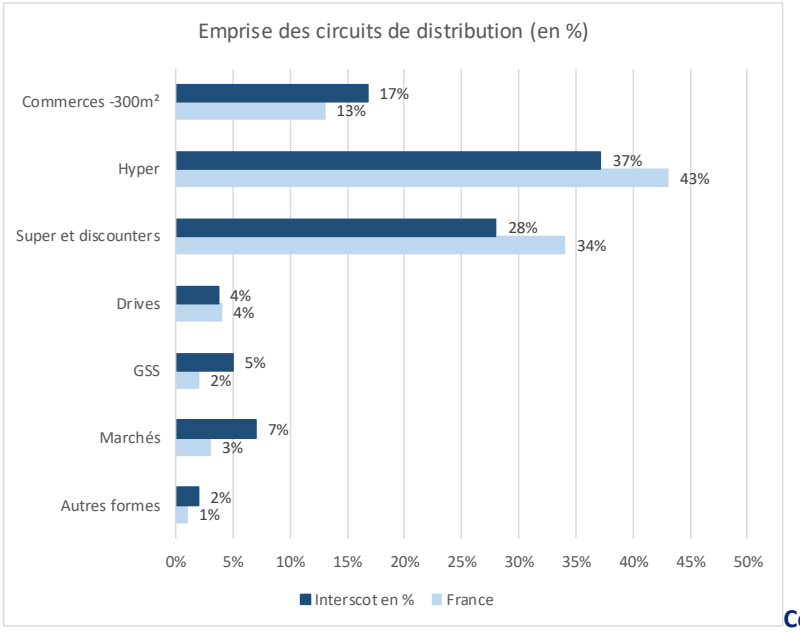


- SCOT AGGLOMERATION LYONNAISE (€)
- SCOT BEAUJOLAIS (€)
- SCOT BUCOPA (€)
- SCOT DE LA BOUCLE DU RHONE EN DAUPHINE (€)
- SCOT DE LA DOMBES (€)
- SCOT DES MONTS DU LYONNAIS (€)
- SCOT DES RIVES DU RHONE (€)
- SCOT DU ROANNAIS (€)
- SCOT LOIRE CENTRE (€)

A retenir

Un potentiel de consommation globale de 19 milliards € dont la moitié porte sur des achats alimentaires. Un potentiel de consommation par ménage moyen de 12 953 € avec des disparités fortes s'expliquant par les profils sociologiques à l'échelle des différents SCOT : de 12 416 € pour le SCOT de l'agglomération lyonnaise à 14 978 € pour le SCOT Val de Saône Dombes.

Les achats alimentaires des ménages par forme de distribution



Tendances d'évolution :
- baisse des grands hypermarchés
- Repositionnement du hard discount
- Augmentation des drives, des petits supermarchés, des supérettes spécialisées
- Mais des différences selon le type de territoire

Comparaison avec la moyenne France

Une emprise plus forte des petits commerces et des marchés mais aussi des grandes surfaces spécialisées à l'échelle de l'INTERSCOT

Les ménages de l'INTERSCOT affectent 9,6 milliards € à leurs achats alimentaires par an, soit 6 523 € par ménage.

- 37 % des achats effectués dans des hypermarchés : 6 points de moins que la moyenne France (43 %).

+ Cette part est de 50 % pour les ménages résidant sur le SCOT de l'Ouest Lyonnais
- de 25 % pour ceux du SCOT des Monts du Lyonnais.

- 4 % des achats dans des drives, comme en moyenne France.

NB : les drives sont apparus à partir de 2011.
+ Ce sont les ménages du SCOT des Rives du Rhône qui ont le plus recours à cette forme de distribution : 6 % de leurs achats alimentaires.
- Les ménages du SCOT de Nord Isère n'en effectuent que 2 % par drive.

- 28 % des achats réalisés dans des supermarchés et des discounters : 6 points de moins qu'en moyenne France (34 %).

+ Ce sont les ménages des SCOT de la Dombes et de Loire centre qui fréquentent le plus cette forme de distribution pour 40 % de leurs achats alimentaires.
- Les ménages du SCOT de l'Ouest Lyonnais n'y effectuent que 14 % de leurs achats.

- 17 % des achats réalisés dans des commerces de moins de 300 m² : 4 points de plus qu'en moyenne France (13 %).

+ Ce sont les ménages du SCOT des Monts du Lyonnais qui fréquentent le plus cette forme de distribution pour 28 % de leurs achats alimentaires.
- Les ménages du SCOT de la Boucle du Rhône en Dauphiné n'y effectuent que 11 % de leurs achats.

- 7 % des achats alimentaires effectués sur les marchés hebdomadaires : 4 points de plus que la moyenne France (3 %).

+ Ménages du SCOT de l'agglomération lyonnaise avec 9 % des achats effectués sur les marchés.
- Ménages du SCOT de la Boucle du Rhône en Dauphiné avec 3 % de leurs achats

- 2 % des achats alimentaires sont effectués dans « d'autres formes de vente ». Les trois quarts de ces achats sont effectués directement chez des producteurs agricoles (fermes, horticulteurs, viticulteurs).
- NB : les magasins collectifs de producteurs sont intégrés aux commerces de proximité. La part des achats alimentaires qui y sont réalisés à l'échelle de l'INTERSCOT est correspond à 0,4 % du potentiel de consommation des ménages.

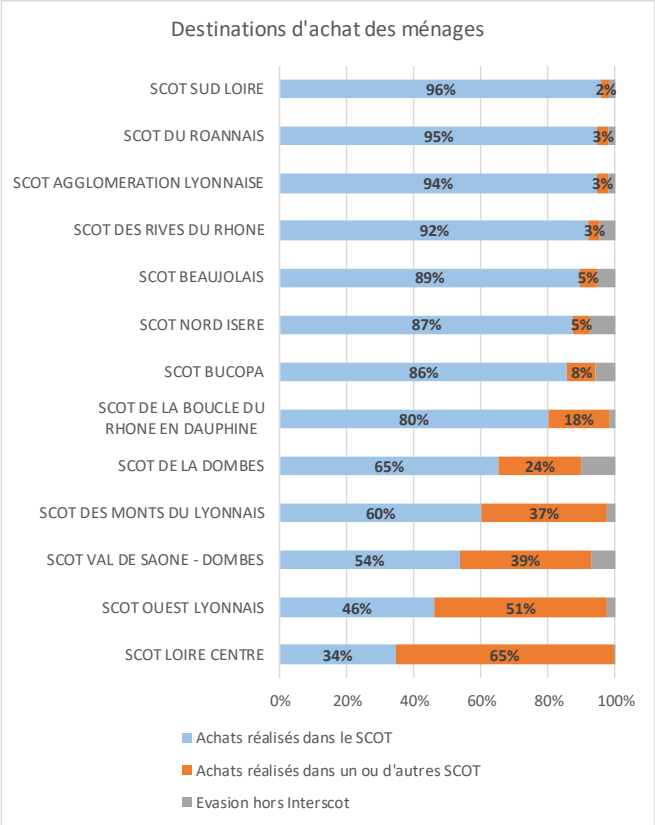
Les destinations d'achats alimentaires des ménages de l'INTERSCOT

97 % des achats alimentaires sont effectués dans les commerces de l'INTERSCOT.
8 SCOT captent plus de 80 % des achats alimentaires des ménages qui y résident :

- SCOT Sud Loire	96 %
- SCOT du Roannais	95 %
- SCOT de l'agglomération lyonnaise	94 %
- SCOT des Rives du Rhône	92 %
- SCOT Beaujolais	89 %
- SCOT Nord Isère	87 %
- SCOT BU CO PA	86 %
- SCOT de la Boucle du Rhône en Dauphiné	80 %

A retenir sur les comportements d'achats en alimentaire

A l'échelle de l'InterSCoT, une emprise plus forte des petits commerces et des marchés mais aussi des grandes surfaces spécialisées par rapport à la moyenne France. Néanmoins Les super et hypermarchés restent prédominants dans les comportements d'achats avec 63 % d'emprise. On observe des disparités assez fortes en termes de recours aux différents circuits de distribution selon les différents SCOT en fonction de la typologie et de la diversité de leur appareil commercial
8 SCOT captent plus de 80 % des achats alimentaires des ménages qui y résident, 5 SCOT pour lesquels l'évasion commerciale est élevée.



Pour les 5 autres SCOT : la part des achats alimentaires réalisés dans leurs commerces est inférieure à 65 %.

SCOT de résidence des ménages	Principale destination d'évasion
SCOT Dombes	**SCOT Bucopa : 11 % des achats**
SCOT Monts du Lyonnais	**SCOT Sud Loire : 21 % des achats**
SCOT Loire Centre	**SCOT Roannais : 43 % des achats**
SCOT Ouest Lyonnais	**SCOT agglo lyonnaise : 41 % des achats**
SCOT Val de Saône Dombes	**SCOT Beaujolais : 29 % des achats**

Ces phénomènes d'évasion commerciale sont à analyser avec discernement et ne doivent pas entraîner de conclusions hâtives. En effet, ils doivent être analysés en prenant en compte :

- De la géographie du territoire (SCOT plutôt résidentiels, périurbains avec pour certains une topographie ne facilitant pas les déplacements) ;
- Des frontières administratives des SCOT qui ne correspondent pas forcément aux frontières des bassins de vie et d'emploi ;
- De la proximité d'équipements commerciaux structurants dans le ou les SCOT voisins.

Pour illustrer : le niveau d'évasion des dépenses des ménages du SCOT Ouest Lyonnais s'explique d'une part par la proximité de grands hypermarchés localisés sur la métropole lyonnaise (St Genis Laval, Givors) et également par les flux domicile travail induits par les grands pôles d'emplois de la métropole lyonnaise.
L'évolution de ceux-ci peut être également directement liée aux stratégies locales en matière de développement du commerce validées par les élus politiques avec dans certains territoires des positionnements volontaristes et assumés. C'est le cas dans l'Ouest lyonnais, territoire dans lequel les élus ont choisi de privilégier les centralités commerciales et de ne pas créer de nouveaux pôles périurbains.

Les achats non alimentaires des ménages par formes de distribution

Les ménages de l'INTERSCOT affectent 9,5 milliards € à leurs achats non alimentaires par an, soit 6 430 € par ménage.

- 44 % des achats réalisés dans les grandes surfaces spécialisées pour 45 % en moyenne France

+ ménages des SCOT de Nord Isère, de Val de Saône Dombes, de Bucopa et de la Dombes avec 49 % des achats non alimentaires

- *ménages du SCOT des Monts du Lyonnais avec 36 % des achats*

- 28 % des achats réalisés dans des commerces de moins de 300 m² : 3 points de plus qu'en moyenne France (25 %)

+ ménages du SCOT du Beaujolais avec 32 % des achats non alimentaires

- *ménages du SCOT de la Boucle du **Rhône** en Dauphiné avec 18 % des achats*

- 11 % des achats réalisés sur Internet, pour 10 % en moyenne France

+ ménages du SCOT de Loire Centre avec 16 % des achats non alimentaires

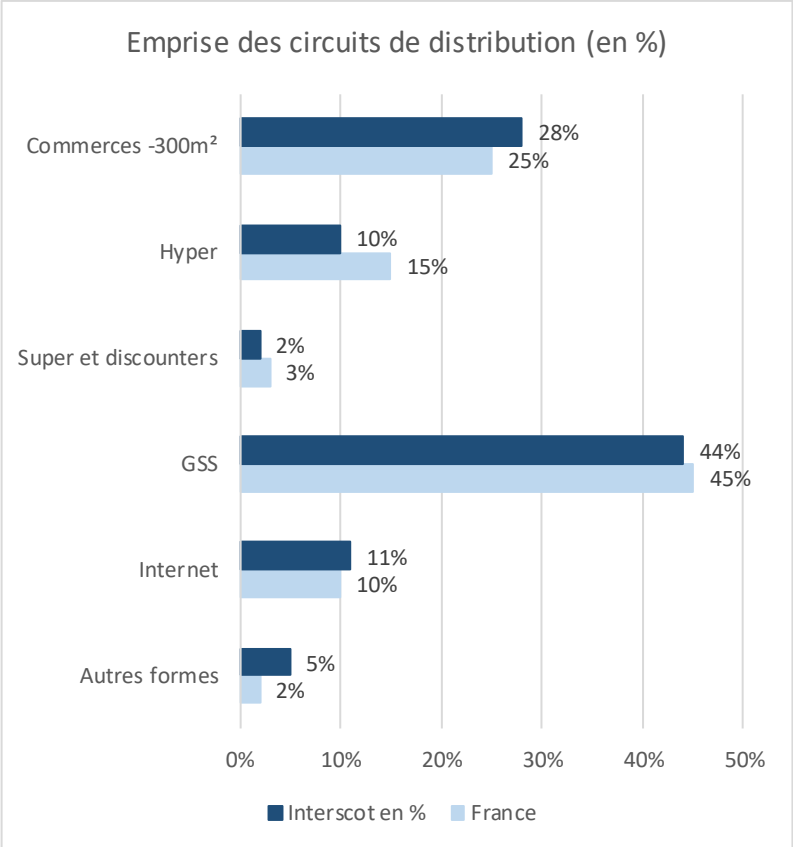
- *ménages des SCOT des Rives du Rhône et de Nord Isère avec 9 % des achats*

- 10 % des achats effectués dans des hypermarchés : 5 points de moins que la moyenne France (15 %)

+ ménages du SCOT de Sud Loire avec 14 % des achats non alimentaires

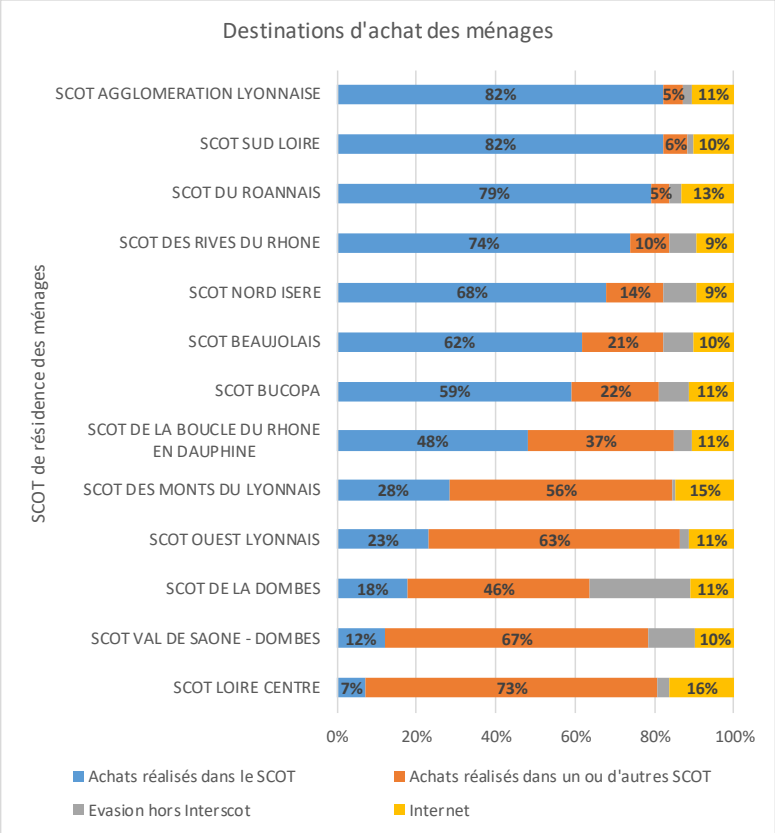
- *ménages des SCOT de l'agglomération lyonnaise avec 8 % des achats*

- Les ménages de l'INTERSCOT effectuent 5 % de leurs achats dans d'autres formes de vente. Au sein de ces formes de vente :
  - 16 % des achats (soit moins de 1 % du potentiel de consommation total) sont réalisés de particuliers à particuliers, 15 % dans des dépôts-ventes.



Tendances d'évolution :
- Baisse des achats réalisés dans les grandes surfaces en particulier dans les hypermarchés et augmentation du e-commerce
- Mais des différences selon le type de territoire

Les destinations d'achats non alimentaires des ménages de l'INTERSCOT



- **Evasion hors INTERSCOT** : à l'échelle de l'INTERSCOT, 4 % des achats non alimentaires réalisés dans des magasins physiques sont effectués hors de ce territoire pour 369 M€.

- **Emprise des SCOT supérieure à 74 %** : Les ménages résidant sur les SCOT de l'agglomération lyonnaise, Sud Loire, Roannais et Rives du Rhône, effectuent plus de 74 % de leurs achats non alimentaires dans les commerces de leur SCOT.

- **Emprise des SCOT comprise entre 45 % et 70 %** : Les ménages résidant sur les SCOT Nord Isère, Beaujolais, Bucopa et Boucle du Rhône en Dauphiné, cette part est comprise entre 45 % et 70 %. Ils effectuent entre 14 % et 37 % de leurs achats dans les commerces d'autres SCOT.

- **Emprise des SCOT inférieure à 30 %** : Les ménages résidant sur les SCOT des Monts du Lyonnais, de l'Ouest Lyonnais, de la Dombes, du Val de Saône-Dombes et de Loire centre, effectuent moins de 30 % de leurs achats sur le territoire de leur SCOT. Les évasions hors interSCoT les plus importantes sont observées pour le SCOT de la Dombes (25 % évasion vers Bourg, Viriat, Villars les Dombes, Saône et Loire), le SCOT val de Saône Dombes (12 % évasion vers la Saône et Loire : Crèches sur Saône et Mâcon) et le SCOT Nord Isère (9 %).

- **Internet** : Pour tous les SCOT, la part des achats réalisés sur Internet est proche de la moyenne INTERSCOT (11 %), à deux exceptions près : les ménages qui résident sur le SCOT des Monts du Lyonnais effectuent 15 % de leurs achats non alimentaires sur Internet. Ce taux est de 16 % pour les ménages du SCOT Loire Centre. Cette surreprésentation des achats réalisés sur Internet pour ces 2 SCOT peut s'expliquer sans doute par leur caractère plutôt rural, leur faible densité commerciale en non alimentaire et leur éloignement de grands pôles commerciaux structurants.

A retenir sur les comportements d'achats en non alimentaire

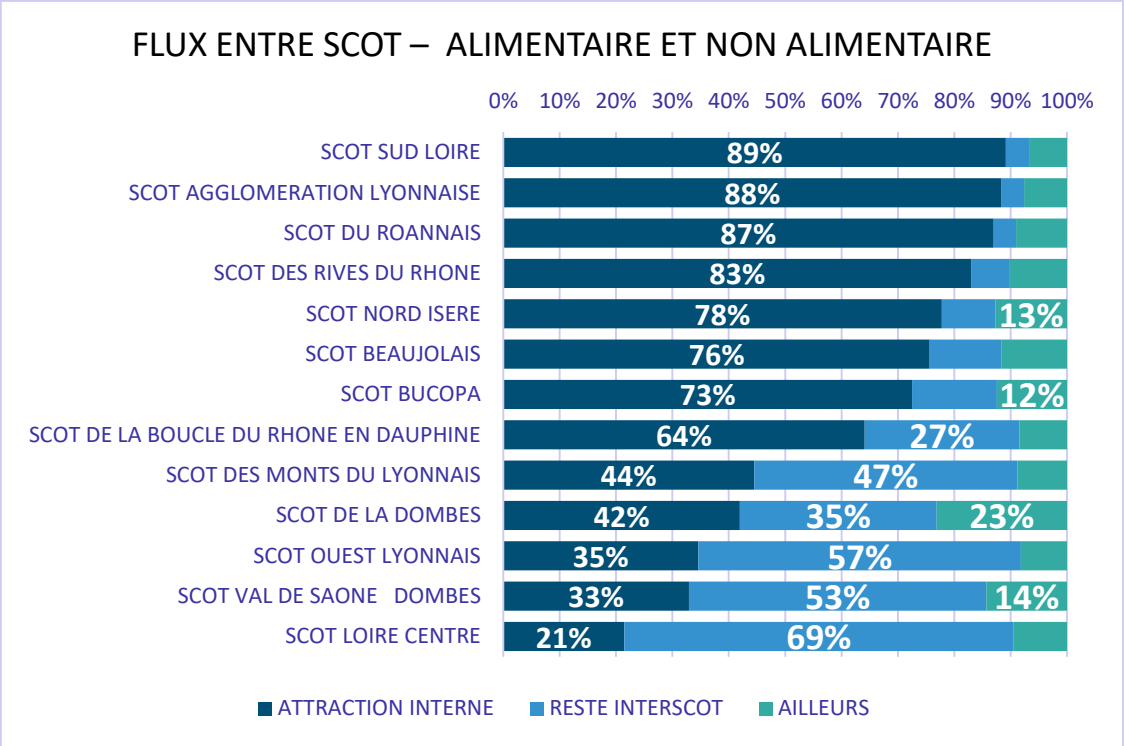
A l'échelle de l'InterSCoT, une emprise plus forte des petits commerces et des autres formes de vente qu'en moyenne France. Les Grandes surfaces spécialisées captent 44 % du potentiel de consommation et Internet 11 %.

4 SCOT captent plus de 70 % des achats non alimentaires des ménages qui y résident, les autres SCOT rencontrent des phénomènes d'évasion commerciale soit vers d'autres SCOT de l'InterSCoT soit en dehors de l'InterSCoT.

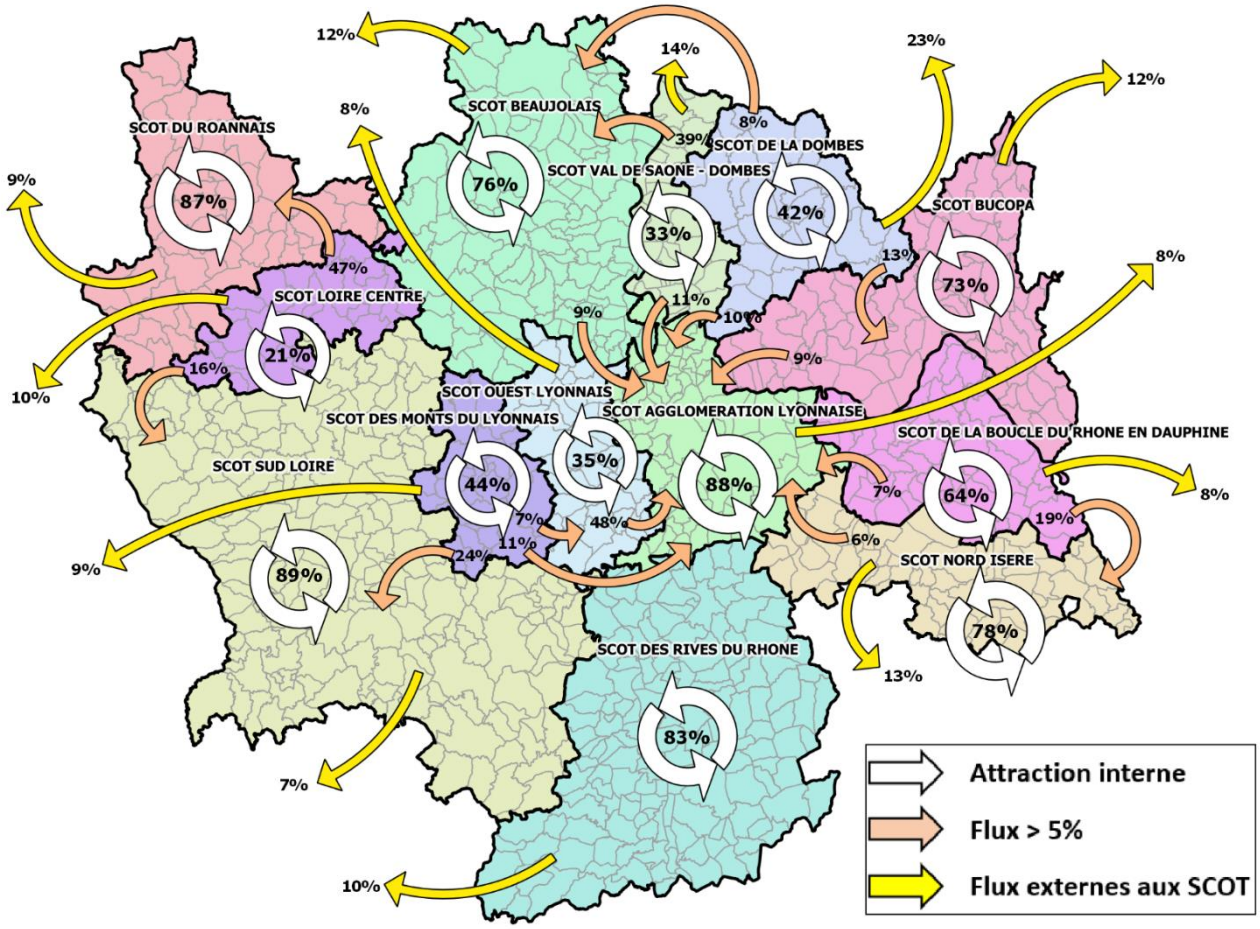
Les principales destinations d'achats non alimentaires inter SCOT

SCOT de résidence des ménages	Principales destinations d'évasion	
SCOT DES MONTS DU LYONNAIS	SCOT Sud Loire :	28 % des achats (Evasion vers Chazelles sur Lyon- Villars- St Etienne- Feurs,.)
SCOT OUEST LYONNAIS	SCOT Agglomération lyonnaise :	54 % des achats (St Genis, Givors, Lyon 2,..)
SCOT DE LA DOMBES	SCOT Agglomération lyonnaise : SCOT BUCOPA : SCOT Beaujolais	15 % des achats (Rillieux, Lyon 3, St Priest, ..) 15 % des achats (Beynost..) 13 % des achats
SCOT VAL DE SAONE - DOMBES	SCOT Beaujolais :	50 % des achats
SCOT LOIRE CENTRE	SCOT Roannais :	51 % des achats (Roanne, Mably)

Synthèse : flux alimentaires et non alimentaires entre SCOT



Les flux externes au SCOT sont principalement liés à la présence de pôles commerciaux attractifs aux franges du territoire. Ainsi 23 % des dépenses des ménages du SCOT de la Dombes se fait à l'extérieur du territoire de l'InterSCoT principalement vers le département de l'Ain non compris dans l'InterSCoT et la Saône et Loire.



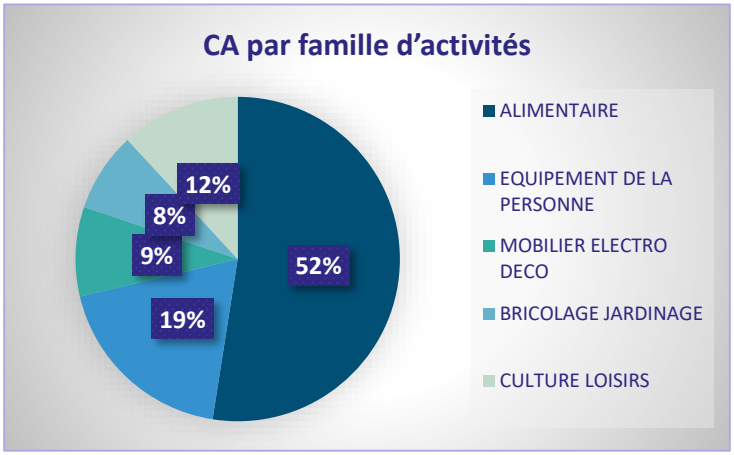
1.2 L'ACTIVITE COMMERCIALE

Le chiffre d'affaires des commerces du territoire par famille de produits

Un Chiffre d'affaires consolidé de 18 Milliards € soit 43 % du CA de la région Auvergne Rhône-Alpes

- Alimentaire : 9,6 milliards €
- Equipement de la personne : 3,4 milliards €
- Mobilier, électronique, déco : 1,7 milliards €
- Jardinage, bricolage : 1,4 milliards €
- Culture loisirs : 2,1 milliards €

Plus de la moitié du CA des commerces portent sur des produits alimentaires et de droguerie et hygiène à l'échelle de l'INTERSCOT mais avec des disparités importantes.



L'alimentaire pèse plus de 65 % de l'activité commerciale pour 4 SCOT : (du fait d'un équipement peu diversifié en non alimentaire)

SCOT LOIRE CENTRE	79 %
SCOT VAL DE SAONE DOMBES	75 %
SCOT MONTS DU LYONNAIS	67 %
SCOT DOMBES	67 %

L'Equipement de la Personne pèse plus de 20 % du CA pour 2 SCOT :

SCOT AGGLO LYONNAISE	22 %
SCOT BOUCLE DU DAUPHINE	22 %

Le Bricolage Jardinage pèse plus lourd dans l'activité de 2 SCOT :

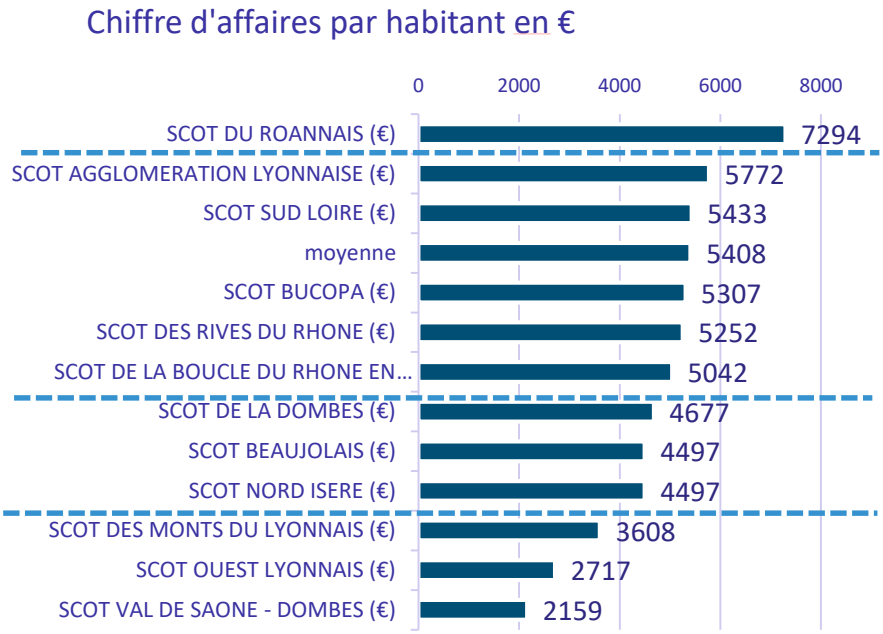
OUEST LYONNAIS	19 %
SCOT VAL DE SAONE DOMBES	13 %

Enfin pour le secteur Culture Loisirs, il pèse légèrement plus lourd dans les SCOT suivants :

SCOT NORD ISERE	13 %
SCOT AGGLO LYONNAISE	13 %

Avec plus de 8,3 Mds €, le SEPAL pèse pour 46 % de l'activité commerciale de l'INTERSCOT (contre 43 % du potentiel) suivi par le SCOT Sud Loire avec 3,3 Mds pour 18 % de l'activité globale.
Le SCOT Loire Centre a une activité commerciale estimée à 25 M€ seulement.

Un Chiffre d'affaires moyen par habitant de 5408 €



- Le SCOT Roannais avec un CA par habitant de 7294 € se place en tête

Ce SCOT bénéficie d'une assez faible évasion et d'une bonne attraction vis-à-vis d'autres territoires

- Ensuite un groupe de SCOT entre 5000 € et 6000 €

SCOT attractifs qui réalisent un CA avec une part de captation externe importante

- Un groupe de SCOT entre 4000 € et 5000 €

Un groupe de SCOT inférieur à 4 000 € SCOT avec un CA faible et une évasion des dépenses importantes non compensées par des apports extérieurs

Chiffre d'affaires par forme de distribution

- 24 % du CA réalisés par des commerces de moins de 300 m²

+ 48 % SCOT monts du Lyonnais / 40% SCOT Loire Centre

- 17,5 % SCOT de la Dombes, 18,5 % SCOT Bucopa et Nord Isère

- 25 % du CA réalisés dans les hypermarchés

+ 37 % dans le SCOT BUCOPA

- 12 % du CA réalisés dans les supermarchés

+ 40 % dans le SCOT Loire Centre

- 4 % du CA réalisés par des hard discounters

+ 6 % du CA pour le SCOT Bucopa

- 24 % du CA réalisés par des grandes surfaces spécialisées

+ 28 % dans le SCOT Nord Isère et 26 % pour SEPAL

- 3 % pour SCOT Loire Centre et 5 % pour SCOT de la Dombes

- 2 % du CA réalisés par les drives

+ Plus de 3 % pour SCOT Bucopa / Monts du Lyonnais / Rives du Rhône

Les Grandes surfaces représentent 70 % du CA des commerces de l'INTERSCOT

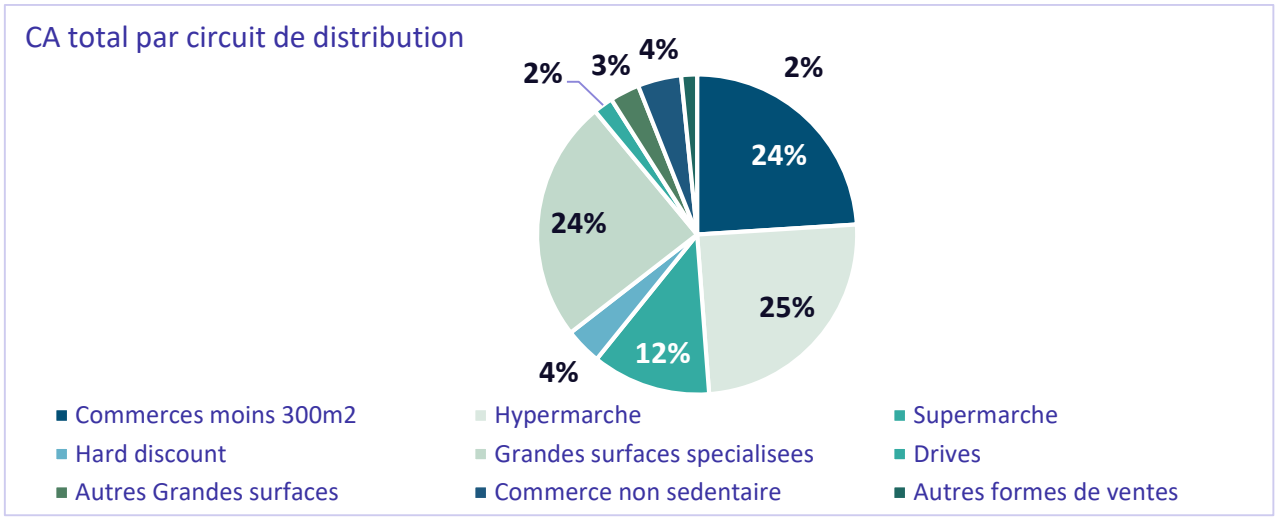
+ 78 % pour le Nord Isère / 77 % pour Bucopa

- 44 % pour Monts du Lyonnais / 46 % pour Loire Centre

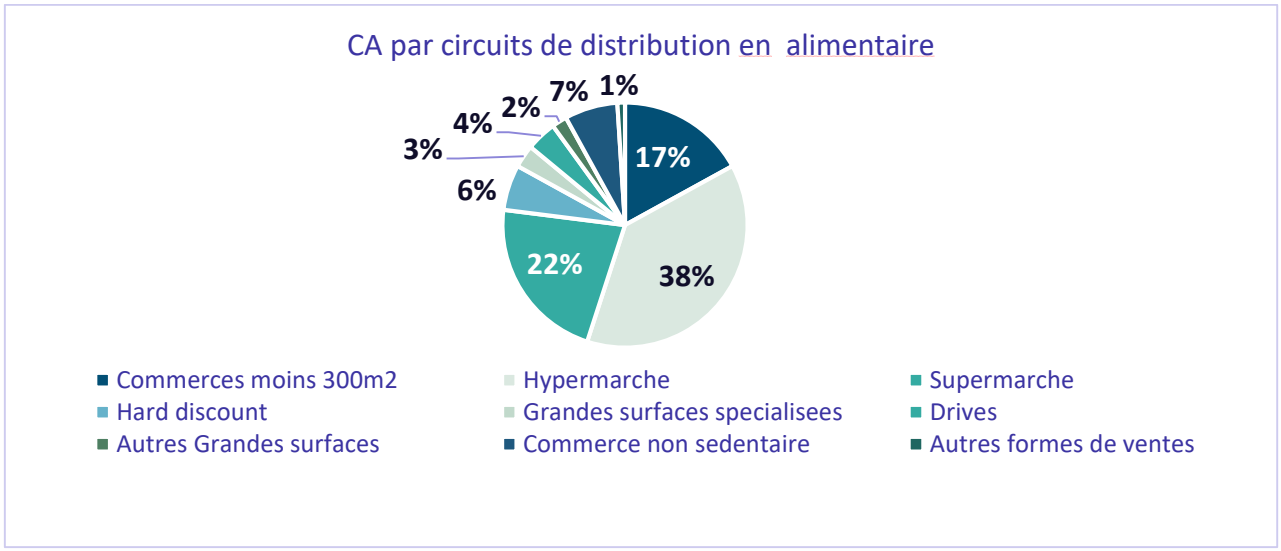
Les autres formes de vente (achats directs, etc.) ne représentent que moins de 2 % du CA mais pèsent plus de 5 % du CA en Loire Centre / SCOT Val de Saône Dombes et Monts du Lyonnais.

A retenir sur l'activité commerciale

A l'échelle de l'InterSCoT, une activité commerciale valorisée à 18 Milliards € ce qui représente 43 % du chiffre d'affaires des commerces au niveau régional (région AURA). Avec plus de 8,3 Mds €, le SEPAL pèse pour 46 % de l'activité commerciale de l'INTERSCOT (contre 43 % du potentiel) suivi par le SCOT Sud Loire avec 3,3 Mds pour 18 % de l'activité globale. Nous observons une structure de CA par familles d'activités et par circuits de distribution très disparates en fonction des SCOT. On identifie 4 Scot pour lesquels l'activité alimentaire pèse pour plus de 65 % de l'activité.



Chiffre d'affaires alimentaire par formes de distribution



- 17 % du CA réalisés par des commerces de moins de 300 m²

+ 36 % SCOT monts du Lyonnais / 39 % SCOT Loire Centre

-13 % Boucle du Rhône, Rives du Rhône SCOT Bucopa et Nord Isère

- 38 % du CA réalisés dans les hypermarchés

+50 % dans le SCOT BUCOPA

- 22 % du CA réalisés dans les supermarchés

+ 47 % dans le SCOT Loire Centre/ Dombes

- 4 % du CA réalisés par des hard discounters

+ 6 % du CA pour le SCOT Bucopa

- 3 % du CA réalisés par des grandes surfaces spécialisées

+ 5 % dans le SCOT Nord Isère et Rives du Rhône

- 4 % du CA réalisés par les drives

+ Plus de 6 % pour SCOT Bucopa / Monts du Lyonnais / Rives du Rhône

Les Grandes surfaces représentent 75 % du CA des commerces de l'INTERSCOT

+ plus de 80 % pour Nord Isère / Bucopa/ Dombes / Nord Isère

- Autour de 50 % pour Monts du Lyonnais et Loire Centre

- Les commerces non sédentaires représentent 7 % du CA

+ 9 % pour agglo lyonnaise et Loire Centre

- 3 % pour Bucopa / 4 % pour Nord Isère Roannais Dombes

- Les autres formes de vente (achats directs, etc.) ne représentent que moins de 1 % du CA mais pèsent plus de 3 % du CA en Loire Centre / SCOT Val de Saône Dombes et Monts du Lyonnais

Chiffre d'affaires non alimentaire par formes de distribution

- 31% du CA réalisés par des commerces de moins de 300 m²

+ 63 % SCOT monts du Lyonnais / 55 % SCOT Loire Centre

-24 % SCOT Nord Isère, 26 % SCOT Bucopa

- 11 % du CA réalisés dans les hypermarchés

+ 19 % dans le SCOT de la Dombes / 15 % SCOT Sud Loire

- 49 % du CA réalisés par des grandes surfaces spécialisées

+ 56 % dans le SCOT Nord Isère et 55 % SCOT Bucopa

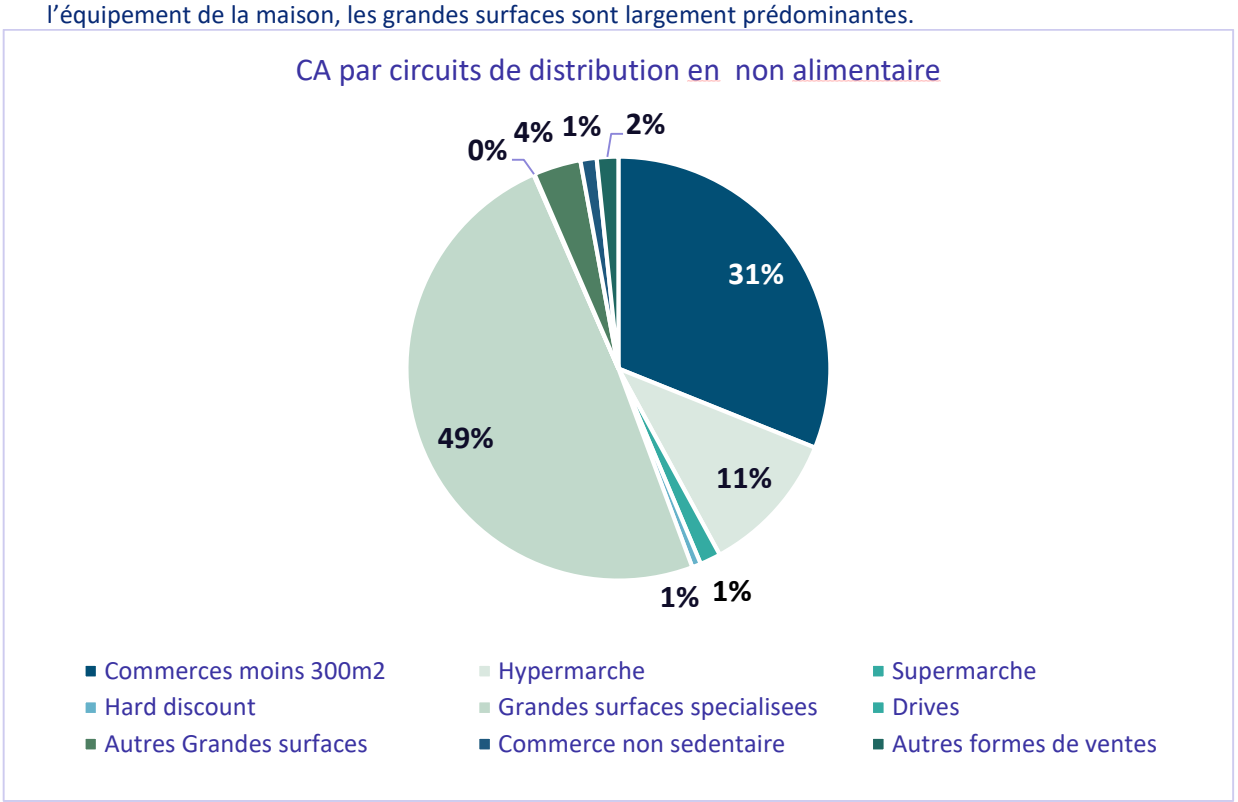
- 15 % pour SCOT Loire Centre et pour SCOT Monts du Lyonnais

- Les commerces non sédentaires représentent 1 % du CA

+ 4 % pour SCOT monts du lyonnais

- 3 % pour Bucopa / 4 % pour Nord-Isère Roannais Dombes

- Les autres formes de vente (achats directs, etc.) ne représentent que 2 % du CA mais pèsent plus de 10 % SCOT Loire Centre et Monts du Lyonnais (particulier à particulier, magasins usine, ressourcerie, etc.)
- **En fonction des familles de produits, les circuits de distribution ont des parts de marché différentes** : ainsi en équipement de la personne, les commerces de moins de 300 m² pèsent plus près de 50 % du CA alors que pour l'équipement de la maison, les grandes surfaces sont largement prédominantes.



Origine du CA

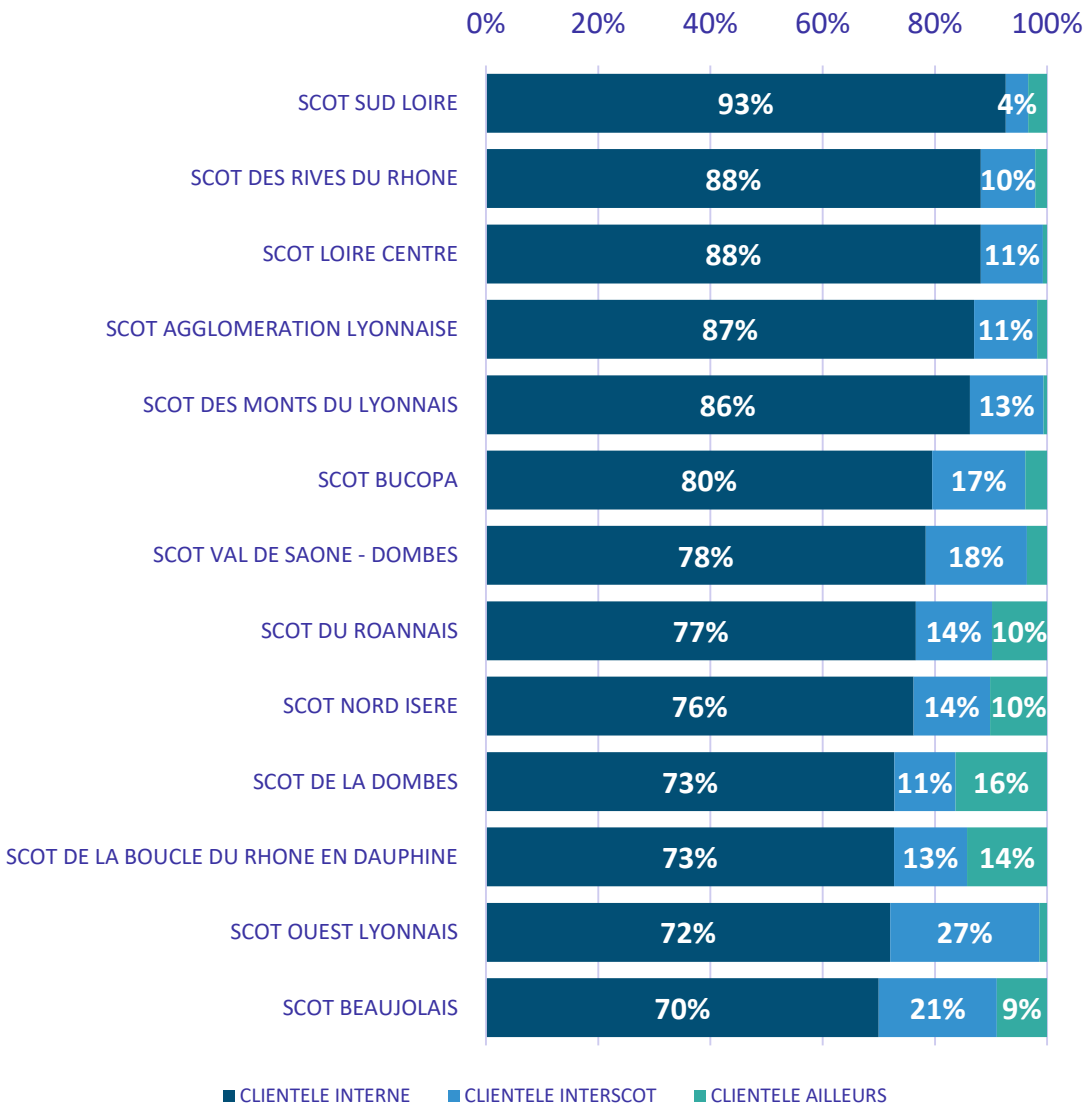
- 5 SCOT réalisent plus de 80 % de leur CA avec des clients internes au SCOT :
  - SCOT SUD LOIRE
  - SCOT RIVES DU RHONE
  - SCOT LOIRE CENTRE
  - SCOOT AGGLOMERATION LYONNAISE
  - SCOT DES MONTS DU LYONNAIS

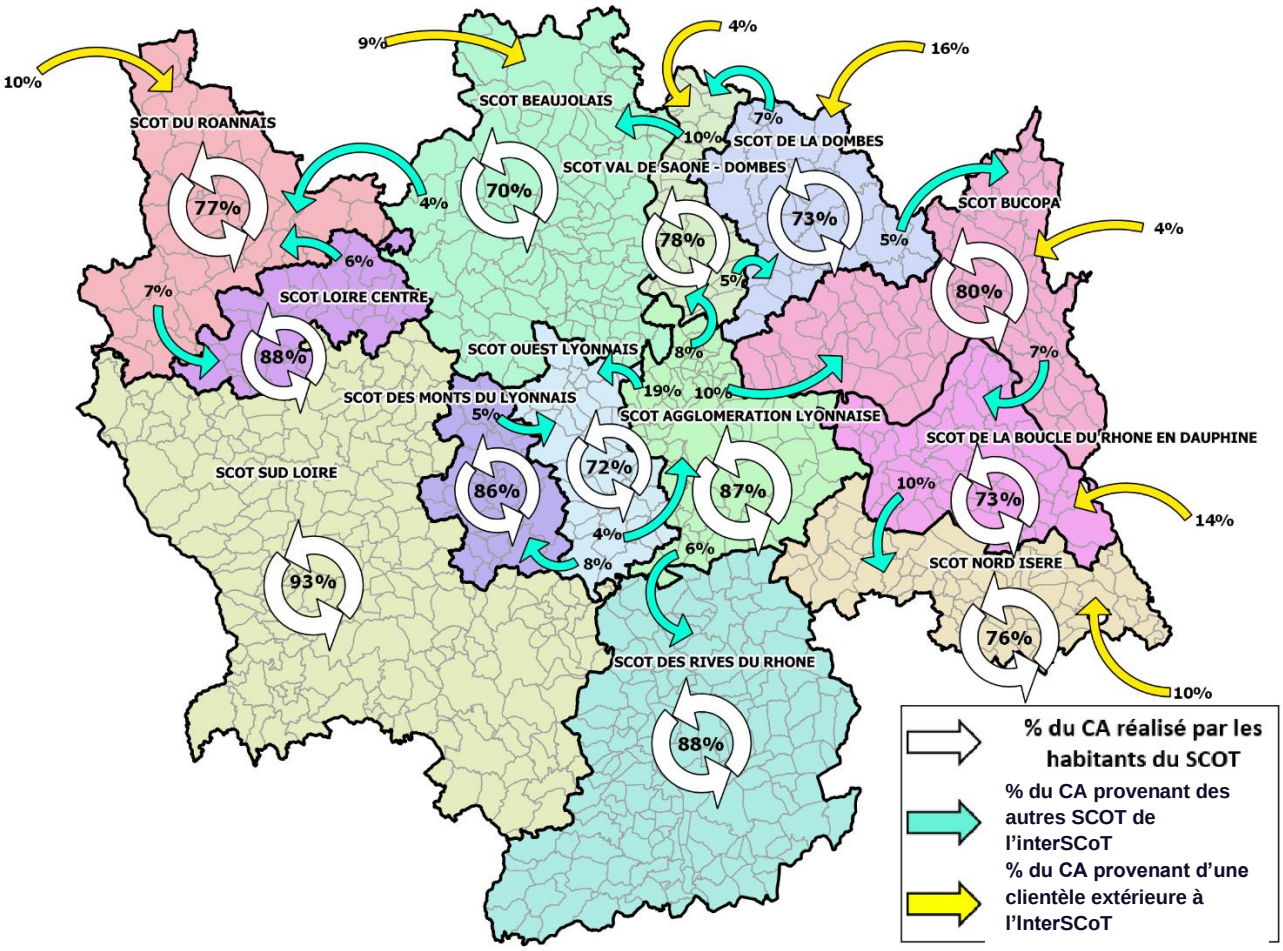
4 SCOT réalisent plus de 15 % de leur CA avec des habitants d'autres SCOT :

- SCOT BUCOPA (10 % du CA vient de clients de l'agglomération lyonnaise)
- SCOT VAL DE SAONE (8 % des clients viennent de l'agglomération lyonnaise et 7 % du SCOT de la Dombes)
- SCOT OUEST LYONNAIS (19 % du CA vient de clients de l'agglomération lyonnaise)
- SCOT BEAUJOLAIS (10 % du CA vient de clients du SCOT Val de Saône Dombes)

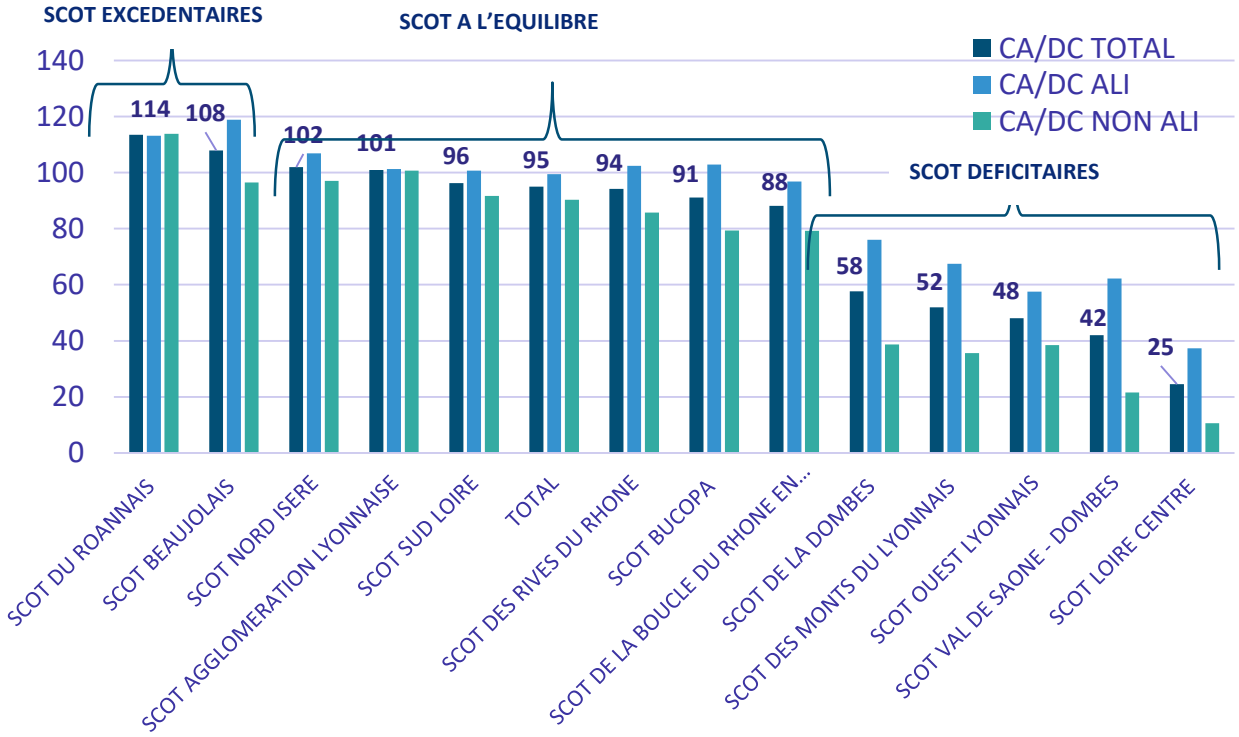
4 SCOT réalisent plus de 10 % de leur CA avec des clients venant d'un territoire extérieur à l'INTERSCOT :

- SCOT DE LA DOMBES (clients venant du reste de l'Ain)
- SCOT DE LA BOUCLE DU RHONE EN DAUPHINE (clients venant du reste de l'Ain)
- SCOT NORD ISERE (clients venant du reste de l'Isère)
- SCOT ROANNAIS (clients venant de Saône et Loire)




SCOT DU ROANNAIS
SCOT BEAUJOLAIS
SCOT DE LA DOMBES
SCOT VAL DE SAONE - DOMBES
SCOT BUCOPA
SCOT LOIRE CENTRE
SCOT OUEST LYONNAIS
SCOT DES MONTS DU LYONNAIS
SCOT AGGLOMERATION LYONNAISE
SCOT DE LA BOUCLE DU RHONE EN DAUPHINE
SCOT SUD LOIRE
SCOT NORD ISERE
SCOT DES RIVES DU RHONE
10%
9%
4%
16%
7%
10%
77%
4%
70%
78%
73%
5%
4%
6%
7%
5%
80%
88%
8%
7%
19%
10%
5%
72%
87%
86%
10%
73%
14%
4%
6%
8%
93%
76%
10%
88%
% du CA réalisé par les habitants du SCOT
% du CA provenant des autres SCOT de l'interSCoT
% du CA provenant d'une clientèle extérieure à l'InterSCoT

Le taux de couverture des besoins des ménages



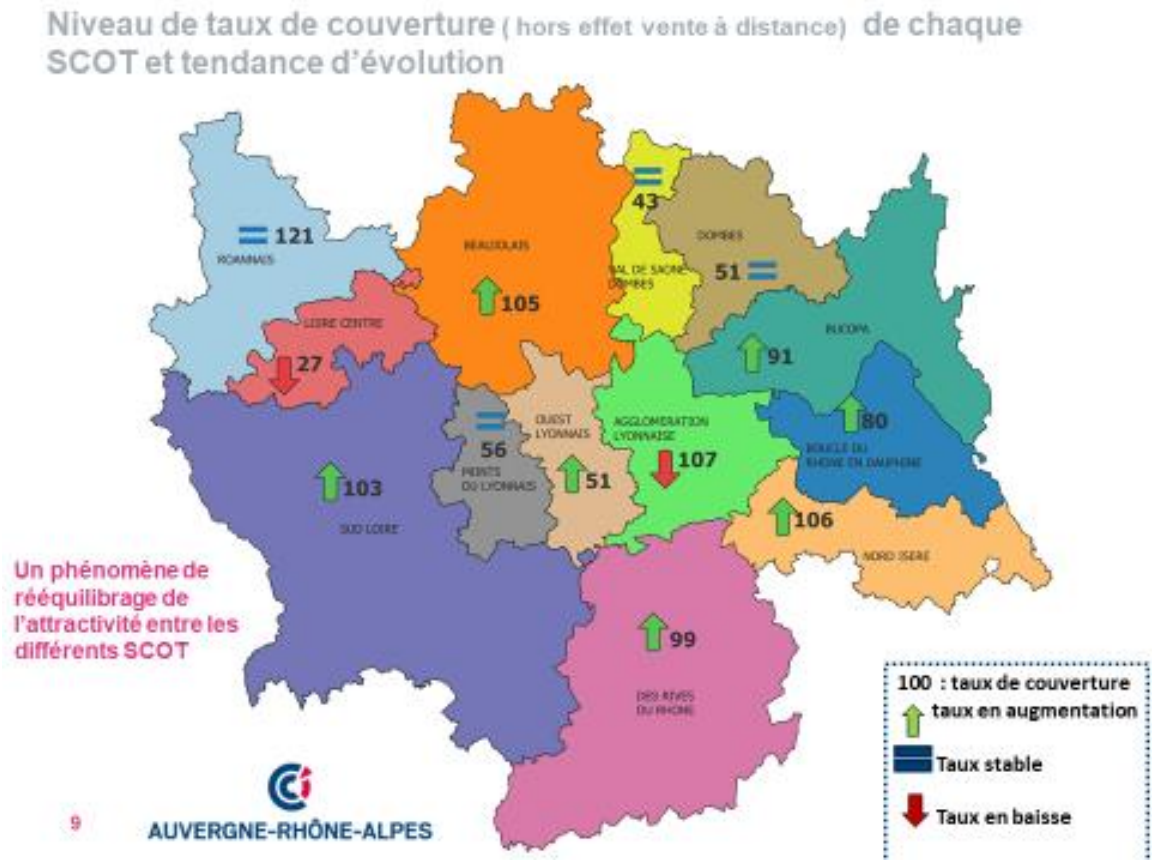
Définition : le taux de couverture correspond au ratio CA chiffres d'affaires / DC potentiel de consommation

- *Le rapport entre le chiffre d'affaires généré par les commerces d'un SCOT et le potentiel de consommation théorique des ménages de ce même SCOT, appelé «taux de couverture», constitue un élément de mesure de l'adéquation entre l'offre commerciale d'un territoire et les besoins de sa population.*
- *Pour chaque SCOT on rapporte le CA réalisé par les commerces du SCOT au potentiel de consommation des habitants du SCOT.*
- *Un ratio supérieur à 100 traduit un phénomène d'attractivité puisque le CA réalisé est supérieur au potentiel de consommation de consommation des ménages, les SCOT excédentaires sont ceux qui ont une offre commerciale importante au-delà des besoins locaux, ce qui témoigne de leur capacité à attirer une clientèle externe et à limiter l'évasion commerciale.*
- *Un ratio proche de 100 traduit une situation d'équilibre ; le tissu commercial répond bien globalement aux besoins des habitants en termes de volumétrie d'offre ou tout au moins l'évasion commerciale si elle existe est compensée par la capacité à attirer une clientèle externe.*
- *Un ratio largement inférieur à 100 traduit une situation de déficit, on peut ainsi considérer que les SCOT concernés ne sont pas totalement autonomes commercialement, l'offre commerciale présente est peu développée et ne permet pas de répondre totalement aux besoins des habitants.*

Ce taux à lui seul ne peut pas recouvrir la notion d'autosuffisance des bassins de vie : le facteur mobilité des ménages lié notamment aux déplacements domicile-travail doit être pris en compte pour apprécier la situation des SCOT et leurs interdépendances en particulier les SCOT sous équipés plutôt à vocation résidentielle dont les actifs vont travailler dans les bassins voisins à l'offre commerciale plus dense. Ainsi, un taux de couverture faible ne saurait justifier à lui seul la nécessité d'un renforcement de l'offre commerciale sur ce SCOT, l'analyse des comportements d'achats et leurs effets de frontières ainsi que de la mobilité des actifs est incontournable.

Ce rapport CA /DC s'établit en 2016 à l'échelle de l'INTERSCOT à 95 au global, 99 en alimentaire et 90 en non alimentaire ce qui démontre un quasi équilibre entre l'offre alimentaire et la consommation des ménages à l'échelle de ce territoire. Ce taux masque de grandes disparités entre les SCOT : les valeurs oscillent de 25 pour le SCOT Loire Centre à 113 pour le SCOT Roannais comme le montre le graphique ci-dessus.

Si l'on calcule le taux de couverture uniquement sur l'offre et les achats alimentaires qui ont vocation à répondre aux besoins du quotidien pour lesquels la notion de proximité et d'autonomie commerciale est d'abord attendue, on retrouve 3 types de situation même si les SCOT déficitaires affichent des taux plus élevés : ratio de 37 pour Loire centre, 119 pour le SCOT beaujolais.



Nous avons souhaité analyser dans ce graphique le niveau de taux de couverture (hors effet vente à distance) et leur tendance d'évolution.

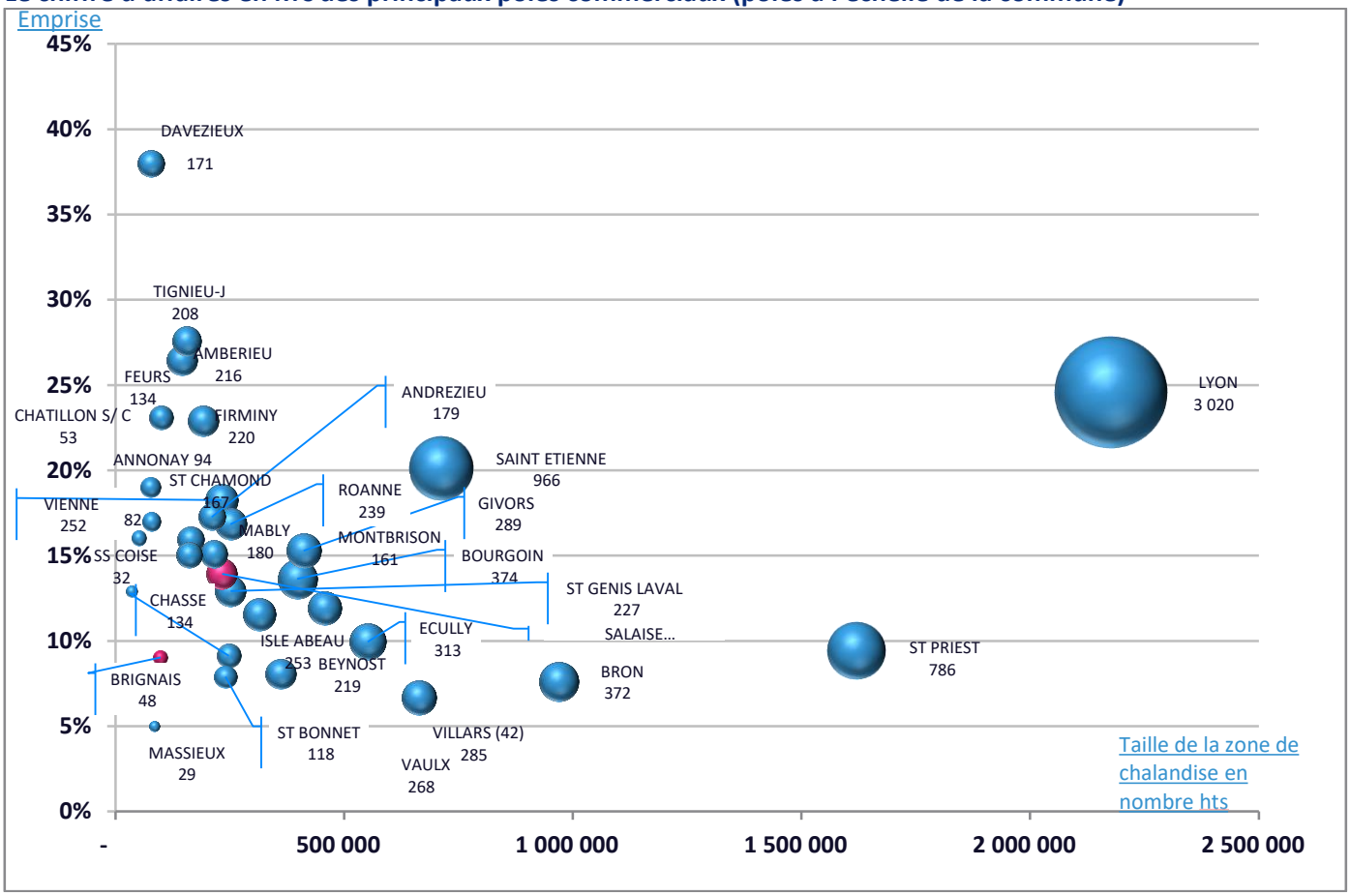
On parle ici de tendances d'évolution car la comparaison absolue de chiffres bruts entre les données d'enquête publiées en 2016 et les données d'enquêtes antérieures n'est pas possible pour des raisons de différences méthodologiques. En comparant les niveaux relatifs des taux de couverture, il est possible d'identifier des tendances à la hausse, à la baisse et de stabilité.

Ainsi un certain nombre de SCOT affiche une tendance à la hausse s'agissant de leur attractivité : c'est le cas pour le Beaujolais, le Sud Loire, Rives du Rhône, Nord Isère, Boucle du Rhône en Dauphiné, Bucopa. Dans tous ces SCOT, l'appareil commercial s'est développé de façon importante, plus vite que l'évolution de la population (voir analyse agence d'urbanisme sur l'évolution du plancher commercial et des autorisations en CDAC).

On note une tendance à la baisse pour l'agglomération lyonnaise et Loire centre pour des raisons différentes : pour le SCOT de l'agglomération lyonnaise, le tissu commercial a continué à se développer mais l'augmentation du chiffre d'affaires est moins rapide que l'augmentation du potentiel de consommation, sur ce SCOT si l'évasion est stable, on note une baisse de l'attraction externe c'est-à-dire la capacité à attirer des clients extérieurs au SCOT du fait du renforcement de l'offre commerciale sur les SCOT voisins.

Enfin la tendance est stable pour Roannais, Monts du Lyonnais, Dombes, Val de Saône Dombes.

- **Le chiffre d'affaires en M€ des principaux pôles commerciaux (pôles à l'échelle de la commune)**



Focus sur les pôles communaux structurants le territoire

Précisions méthodologiques :

Nous observons ici le positionnement des différentes polarités commerciales sous l'angle des polarités urbaines à l'intérieur desquelles se trouve tel ou tel pôle commercial. Ce parti pris tient à la plus grande facilité d'analyse permise par nos bases de données consolidées et ne gêne pas la compréhension globale de la structure commerciale de l'INTERSCOT.

On positionne les pôles en fonction de la taille de leur zone de chalandise en abscisse et de leur emprise (l'emprise étant la part de potentiel capté sur les ménages de la zone de chalandise) en ordonnée.

La taille de la sphère représente le volume de Chiffre d'affaires généré.

A chiffre d'affaires égal, plus l'assortiment d'un pôle est restreint, plus la zone de chalandise de ce pôle doit être étendue pour atteindre ce niveau de chiffre d'affaires.

Les pôles spécialisés sont dans l'obligation "d'attirer loin" – exemple le pôle de St Priest RD306 Est

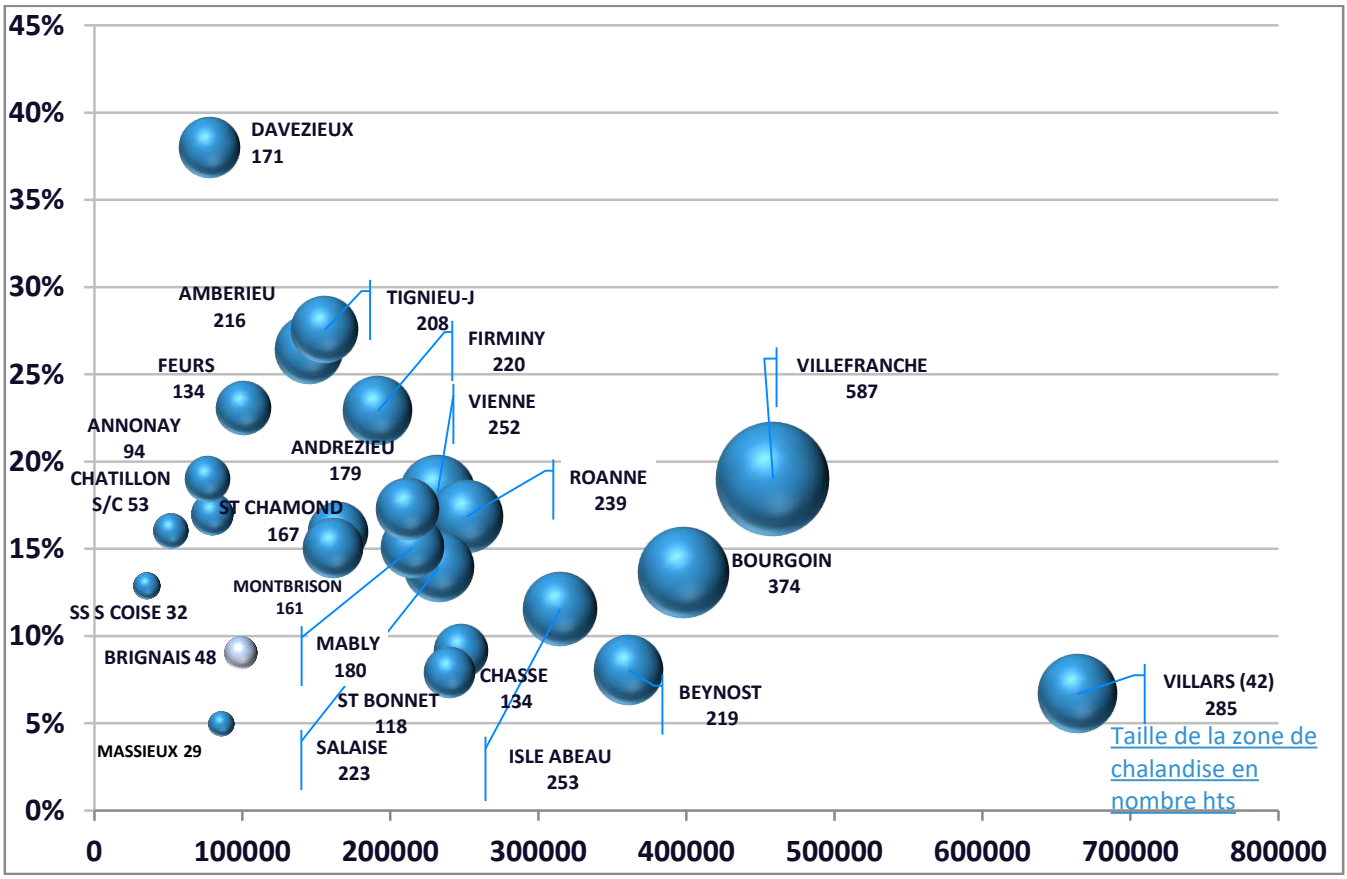
Les pôles diversifiés peuvent fonctionner avec une zone plus "restreinte"- exemple le pôle de Davézieux dont la zone de chalandise est assez restreinte en nombre d'habitants mais avec une emprise sur les habitants particulièrement importante.

Un pôle métropolitain se caractérise souvent par une zone d'attraction très étendue sur un assortiment très large.

L'étendue d'une zone de chalandise est elle-même tributaire de la géographie (relief, fleuves) et de l'accessibilité (infrastructures routières notamment).

Exemple de lecture : La ville de Lyon a, pour un Chiffre d'affaires de 3 Mds d'euros, une zone de chalandise de plus de 2M d'habitants sur laquelle elle exerce une emprise de 25 %.

Mapping des pôles sans les pôles les plus importants



Ce mapping des pôles reprend la même construction que le graphique précédent mais en ne prenant pas en compte les pôles les plus importants.
Ont été volontairement écartés de l'analyse un certain nombre de pôles commerciaux du SEPAL pour plus de lisibilité, ils seront réintégrés dans la hiérarchie finale des pôles.

On peut ainsi identifier des pôles structurants à l'échelle de l'INTERSCOT au-delà de ceux de la métropole lyonnaise :

- VILLARS
- VILLEFRANCHE
- BOURGOIN
- ISLE ABEAU
- SALAISE
- ROANNE
- BEYNOST
- CHASSE SUR RHONE

Classement des communes en fonction de leur rang (Chiffre d'affaires, population dans la zone de chalandise et emprise exercée sur le potentiel de consommation des habitants)

	RANG Chiffre d'affaires	RANG Population	RANG EMPRISE
LYON	1	1	4
ST ETIENNE	2	4	7
ST PRIEST	3	2	26
VILLEFRANCHE	4	7	9
BOURGOIN	5	10	20
BRON	6	3	31
ECULLY	7	6	25
GIVORS	8	9	16
VILLARS	9	5	32
VAULX	10	8	23
ISLE ABEAU	11	12	24
VIENNE	12	18	10
ROANNE	13	14	13
ST GENIS LAVAL	14	13	21
SALAISE	15	17	19
FIRMINY	16	21	6
BEYNOST	17	11	29
AMBERIEU	18	25	3
TIGNIEU JAMEYZIEU	19	24	2
MABLY	20	19	17
ANDREZIEU	21	20	11
DAVEZIEUX	22	30	1
ST CHAMOND	23	22	15
MONTBRISON	24	23	18
FEURS	25	26	5
CHASSE	26	15	27
ST BONNET	27	16	30
ANNONAY	28	31	8
MEXIMIEUX	29	29	12
CHATILLON	30	32	14
BRIGNAIS	31	27	28
SS COISE	32	33	22
MASSIEUX	33	28	33

La commune de Lyon est 1ère en terme de CA et en termes d'habitants dans la zone de chalandise mais 4e en termes d'emprise exercée.
La commune de Villefranche est 4ème en terme de CA mais 7e en nombre d'habitants dans la zone de chalandise et 9e en emprise moyenne exercée.
C'est la commune de Davézieux qui exerce la plus forte emprise sur sa zone de chalandise suivie par les communes de Ambérieu-en Bugey et Tignieu Jameyzieu.

HIERARCHIE DES POLES COMMERCIAUX DE L'INTERSCOT REALISANT UN CHIFFRE D'AFFAIRES DE PLUS DE 10 M€ CLASSEES PAR ORDRE DECROISSANT

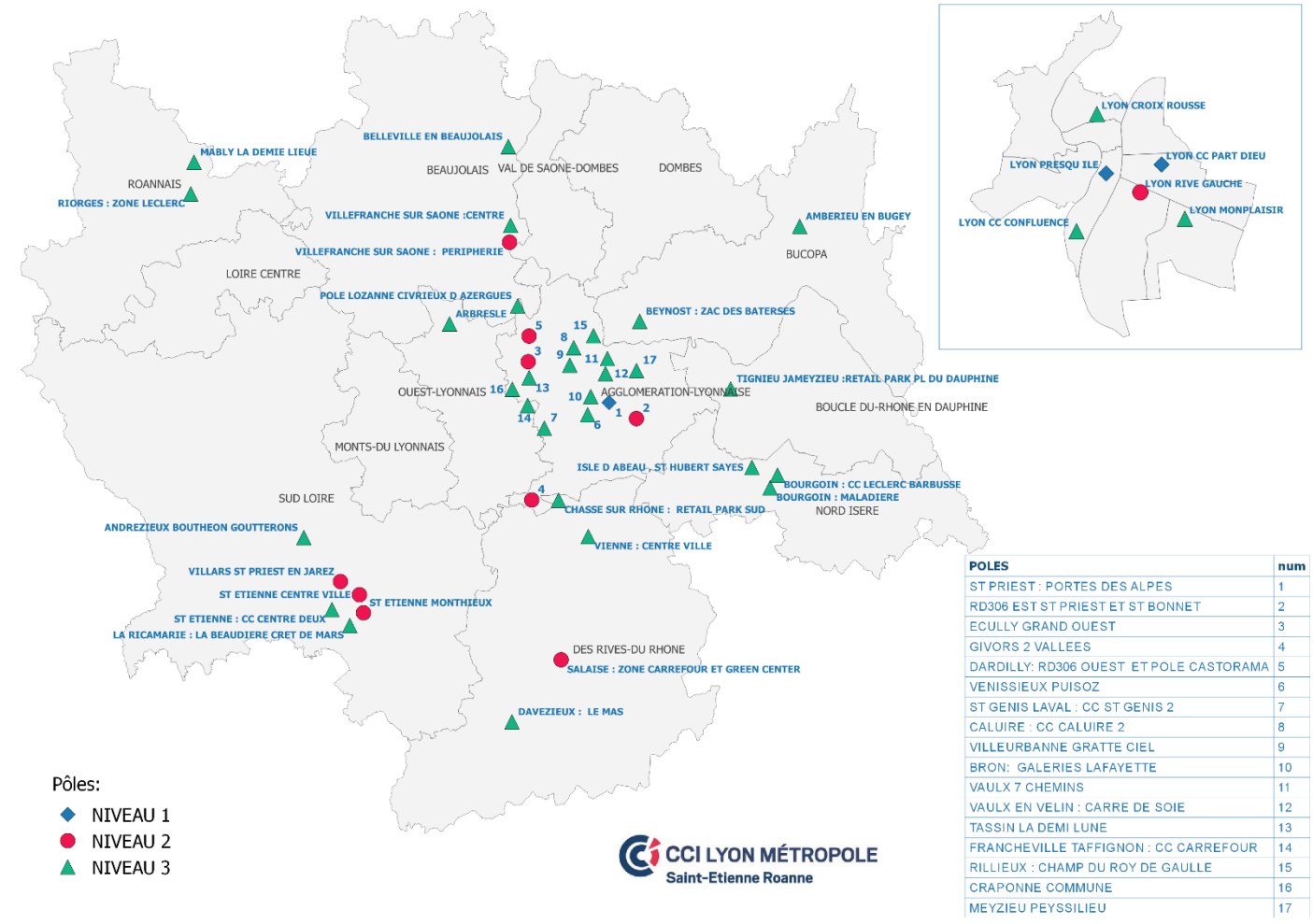
La hiérarchie des pôles commerciaux proposée à l'échelle de l'INTERSCOT se base principalement sur l'activité commerciale des pôles.
Ainsi cette hiérarchie permet de présenter une vision de l'armature commerciale de l'InterSCoT analysée à travers des classes de CA.
Elle est complémentaire de la hiérarchie qui figure dans chacun des SCOT et qui se base sur un faisceau d'indices plus large telle que préconisée dans le cahier d'harmonisation des SCOT de 2016.

NIVEAU	CA
1	PLUS DE 600 M€
2	ENTRE 250 ET 600 M€
3	ENTRE 100 ET 250 M€
4	ENTRE 50 ET 100 M€
5	ENTRE 30 ET 50 M€
6	ENTRE 20 ET 30 M€
7	ENTRE 10 ET 20 ME

RAPPEL HIERARCHIE PROPOSEE DANS LE CAHIER DE RECOMMANDATIONS POUR UNE HARMONISATION DE LA SEMIOLOGIE ET DU VOCABULAIRE EMPLOYE INTERSCOT - 2016

MAJEUR METROPOLITAIN	PLUS DE 100 M€ OU ZC SUPERIEUR A 100 000 hts
AGGLO	ENTRE 20 ET 100 M€
BASSINS DE VIE	ENTRE 5 ET 20 ME
PROXIMITE	<5 M€

Cartographie des principaux pôles de l'aire métropolitaine Lyon-Saint Etienne



POLES	num
ST PRIEST : PORTES DES ALPES	1
RD306 EST ST PRIEST ET ST BONNET	2
ECULLY GRAND OUEST	3
GIVORS 2 VALLEES	4
DARDILLY: RD306 OUEST ET POLE CASTORAMA	5
VENISSIEUX PUISOZ	6
ST GENIS LAVAL : CC ST GENIS 2	7
CALUIRE : CC CALUIRE 2	8
VILLEURBANNE GRATTE CIEL	9
BRON: GALERIES LAFAYETTE	10
VAULX 7 CHEMINS	11
VAULX EN VELIN : CARRE DE SOIE	12
TASSIN LA DEMI LUNE	13
FRANCHEVILLE TAFFIGNON : CC CARREFOUR	14
RILLIEUX : CHAMP DU ROY DE GAULLE	15
CRAPONNE COMMUNE	16
MEYZIEU PEYSSILIEU	17

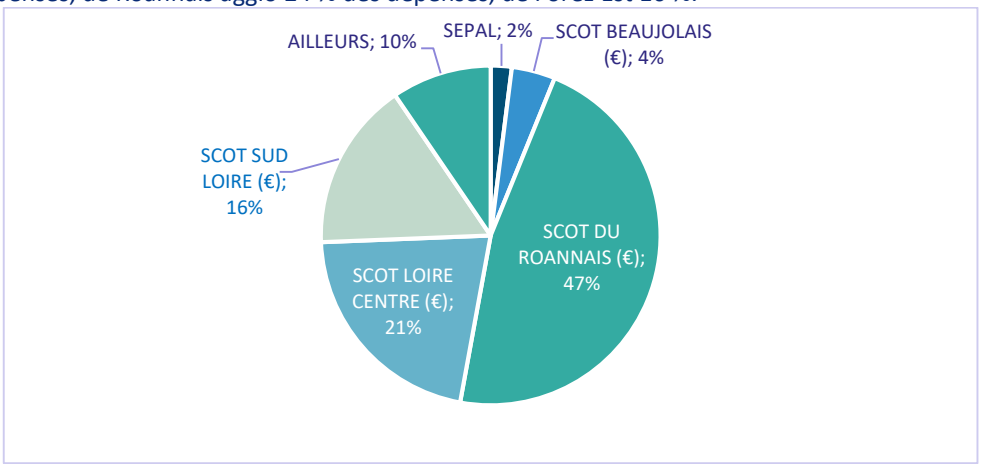
En annexe, on retrouve le tableau des communes de l'InterSCoT réalisant un CA de plus de 10 M€ et le tableau des pôles commerciaux présentés selon la hiérarchie proposée.

1.3 LES FLUX INTRA SCOT PAR FAMILLES DE PRODUITS / IDENTIFICATION DES RAPPORTS « DOMINANTS/DOMINES »

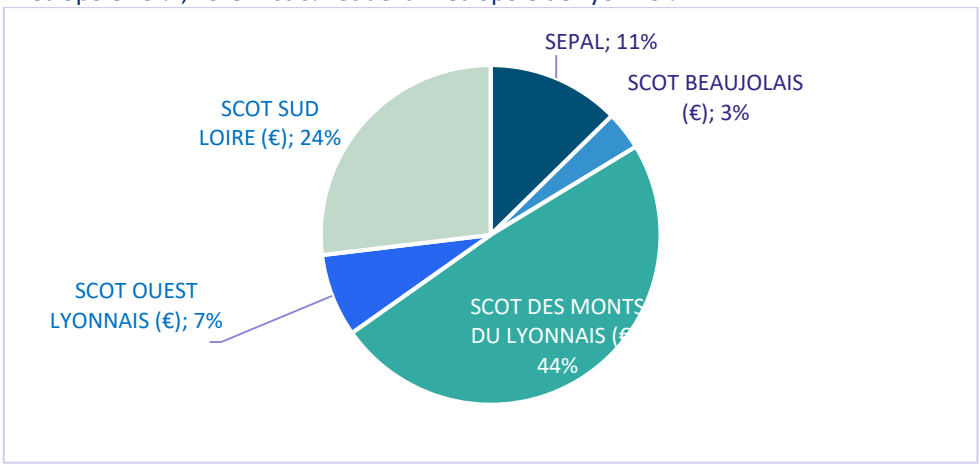
Focus sur les SCOT très dépendants des autres SCOT : destinations des dépenses entre EPCI

A l'échelle de chacun des SCOT, nous identifions les EPCI le composant pour lesquels les flux interSCoT sont les plus importants.

- SCOT Loire centre
  - On note les particularités suivantes :
    - Forte dépendance du Pays entre Loire et Rhône vis-à-vis de la CA du Roannais 67 % des dépenses.
    - Forte dépendance de la CC des Vals d'Aix et Isable vis-à-vis de Loire Forez agglomération 21 % des dépenses, de Roannais agglo 24 % des dépenses, de Forez Est 16 %.



- SCOT Monts du Lyonnais
  - On note les éléments suivants : forte dépendance des Monts du Lyonnais vis-à-vis de Sud Loire Saint-Etienne Métropole 19 %, Forez Est 6% et de la Métropole de Lyon 13 %



- SCOT Ouest Lyonnais
  - La métropole lyonnaise exerce une attraction importante sur les intercommunalités suivantes appartenant au SCOT Ouest lyonnais :
    - 55 % Pays Mornantais
    - 64 % Vallée du Garon
    - 61 % Vallon de Lyonnais
  - De même on observe une attraction de la CC Beaujolais Pierre Dorées sur la CC Pays Arbresle.
- SCOT Val de Saône Dombes

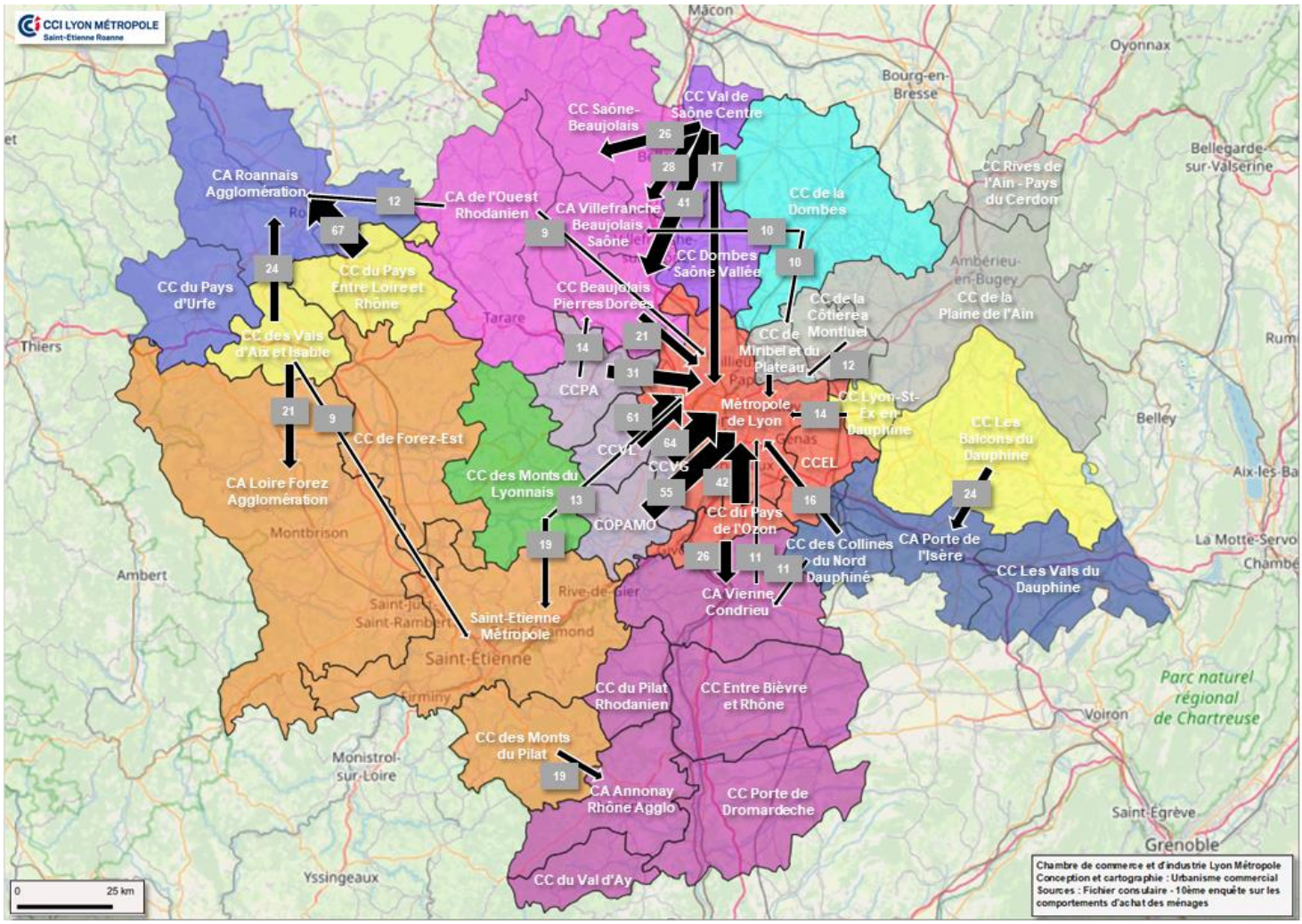
- Sur ce SCOT, on observe une attraction importante de la Métropole de Lyon et du SCOT Beaujolais.

► SCOT de la Dombes
La CCU de la Dombes subit une attraction de la CA Villefranche Beaujolais Saône (€) 10 % - CC de la Plaine de l'Ain (€) 6 % et CC de Miribel et du Plateau (€) 10 %

Autres attractions importantes entre EPCI de différents SCOT :

- CA Vienne Condrieu avec Métropole de Lyon 11 %
- CC Monts du Pilat : évasion de 19 % vers CA Annonay Rhone Agglo
- CC Les Balcons du Dauphiné : évasion de 24% vers la CAPI
- CC des Colline du Nord Dauphiné : évasion de 16 % vers Métropole de Lyon et 11 % vers CA Vienne Condrieu
- CC de Miribel et du Plateau : évasion de 19 % vers Métropole de Lyon
- CA de l'Ouest Rhodanien : évasion de 12 % vers Roannais agglo et 9 % vers MDL
- CC Beaujolais Pierres Dorées / évasion de 21 % vers Métropole de Lyon
- CC Pays Ozon évasion de 26 % vers Vienne agglo

Flux de dépenses entre EPCI et SCOT



Ci-dessous, en complément nous avons identifié les communes qui connaissent les plus fortes évasions en alimentaire vers d'autres SCOT (plus de 50 %)

- Monsols (Beaujolais) vers Hors InterSCoT 67 %
- Les Balcons en Dauphiné (boucle du Rhône en Dauphiné) vers Nord Isère 71 %
- Chaleins Fareins (Val de Saône Dombes) vers beaujolais 51 %
- Vendranges/Neulise (Loire centre) vers Roannais 87 %
- Chazelles sur Lyon (Monts du lyonnais) vers Sud Loire 51 %
- Vourles / Chaponost / Brignais / (CCVL et COPAMO) vers agglomération lyonnaise

De la même façon, nous analysons ci-dessous les communes qui ont les plus fortes évasions en non alimentaire :

- Monsols (Beaujolais) hors interSCoT : 64 %
- Les chères (Beaujolais)vers agglo lyonnaise : 56 %
- Les Balcons en Dauphiné (SCoT boucle du Rhône) vers Nord Isère 61 %
- Pont d'Ain (Bucopa) Hors InterSCoT 59 %
- St Vallier (Scot Rives du Rhône) Hors InterSCoT 50 %
- St Paul de Varax/Marlieux (Scot Dombes) Hors InterSCoT 67 %
- Chazelles (SCoT des monts du lyonnais) sur Lyon Sud Loire 58 %
- Vendranges Neulise / Regny St Symphorien de Lay (Scot Loire centre) vers Roannais
- Chaleins Fareins / Jassans Rottier (SCOT Val de Saône Dombes) vers Beaujolais
- Thoissey (Scot Val de Saône Dombes) hors interSCoT
- CCVL / CCVG / COPAMO (ouest lyonnais) vers agglo lyonnaise

Enfin, nous avons analysé les communes qui contribuent le plus aux effets d'attraction entre SCOT par leur capacité à générer du chiffres d'affaires en attirant des clients au-delà des limites de leur SCOT.

- SCOT Beaujolais
  - Villefranche sur Saône : 19 % du CA vient de SCOT Val de Saône Dombes
  - Belleville : 19 % du CA vient de SCOT Val de Saône Dombes
  - Tarare : 6 % du CA provient du SCOT des Monts du Lyonnais
  - St Georges de Reneins : 8 % provient du SCOT Val de Saône Dombes
  - Amplepuis : 7 % du CA provient du SCOT Roannais et 5% du SCOT Loire Centre
  - Civrieux d'Azergues : 25 % du CA vient du SCOT de l'Ouest Lyonnais.

- SCOT Nord Isère
  - Bourgoin : 17 % du CA provient du SCOT de la boucle du Rhône en Dauphiné
  - Isle d'Abeau : 15 % du CA provient du SCOT de la boucle du Rhône en Dauphiné
  - Heyrieux : 11 % du CA provient du SCOT de l'agglomération lyonnaise
- SCOT Agglo lyonnaise
  - Givors : 19 % du CA vient du SCOT Ouest lyonnais, SCOT Sud Loire et 11 % SCOT Rives du Rhône
  - St Genis Laval : 31 % du CA provient du SCOT Ouest Lyonnais
  - Dardilly : 12 % du CA provient du SCOT Beaujolais et 11 % du SCOT Ouest lyonnais
  - Rillieux : 9 % du CA provient du SCOT Bucopa
  - Francheville : 13 % du CA provient du SCOT Ouest lyonnais
  - St Priest : 11 % du CA provient de 5 SCOT différents
  - Craponne : 38 % du CA provient du SCOT Ouest lyonnais
  - Limonest : 12 % du CA provient du SCOT Ouest lyonnais et 12% du SCOT Beaujolais
  - Oullins/ Pierre Bénite : 9 % du CA provient du SCOT Ouest lyonnais
  - Genay : 17 % du CA provient du SCOT Val de Saône Dombes
  - Champagne : 14 % du CA provient du SCOT Beaujolais et 10% du SCOT Ouest Lyonnais
  - Chaponnay : 7 % du CA provient du SCOT Rives du Rhône
  - Neuville : 9 % du CA provient du SCOT Val de Saône Dombes

- SCOT Rives du Rhône
  - Chasse du Rhône : 37 % du CA provient du SCOT agglo lyonnaise
  - Vienne : 8 % du CA avec le SCOT agglo lyonnaise
  - Daveyzieux : 7 % du CA vient du SCOT Sud Loire
  - St Clair du Rhône : 6 % du CA provient du SCOT de l'agglomération lyonnaise

- SCOT BUCOPA
  - Beynost : 28 % du CA provient du SCOT de l'agglo lyonnaise

- SCOT Boucle du Rhône en Dauphiné
  - Tignieu Jameyzieu : 11 % du CA provient du SCOT Bucopa
  - Morestel : 9 % du CA provient du SCOT Bucopa et 7 % du SCOT nord Isère

- SCOT Roannais
  - Roanne : 6 % du CA provient du SCOT Beaujolais
  - Mably : 7 % du CA provient du SCOT Beaujolais
  - Perreux : 19 % du CA provient du SCOT Loire Centre
  - Le Coteau : 11 % du CA provient du SCOT Loire Centre

- SCOT Sud Loire
  - Feurs :6 % du CA provient du SCOT Monts du Lyonnais
  - Veauche : 9 % du CA provient du SCOT Loire centre

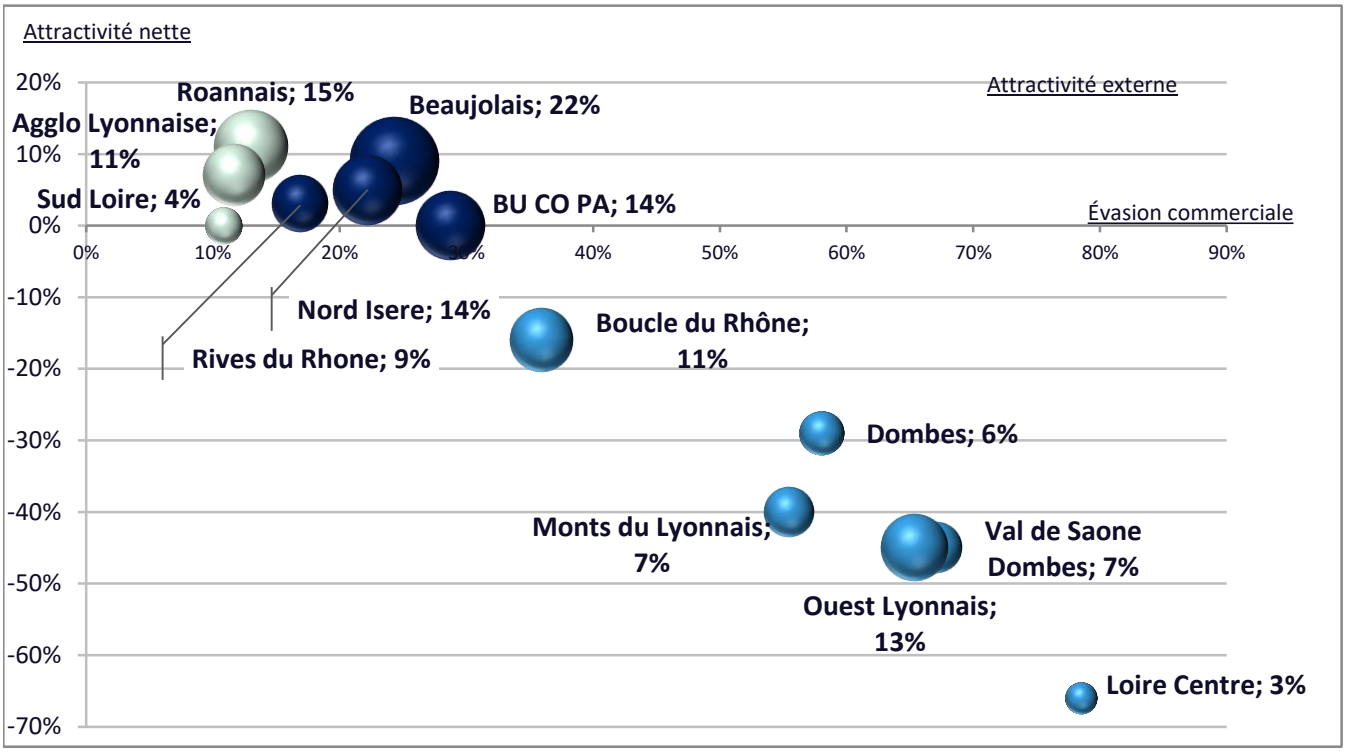
- SCOT Ouest lyonnais
  - Arbresle : 12 % du CA provient du SCOT monts du Lyonnais
  - Civrieux d'Azergues : 63 % du CA provient du SCOT Beaujolais
  - Grézieu la Varenne : 24 % du CA provient du SCOT de l'agglo lyonnaise
  - Vourles : 55 % du CA provient du SCOT de l'agglomération lyonnaise
  - Brignais : 30 % du CA provient du SCOT de l'agglomération lyonnaise

- SCOT de la Dombes
  - Châtillon-sur-Chalaronne 12 % du CA provient du SCOT Val de Saône Dombes
  - Villars les Dombes : 5 % du CA provient du SCOT Bucopa

- SCOT Val de Saône Dombes
  Trévoux : 9 % du CA viennent de 3 SCOT

- SCOT Monts du lyonnais
  St Symphorien sur Coise : 4% du CA provient du SCOT Ouest lyonnais

Synthèse : 3 types de SCOT



Sur ce graphique, nous avons positionné les SCOT selon 3 dimensions :

- Sur l'axe des abscisses, le taux d'évasion commerciale
- Sur l'axe des ordonnées, l'attractivité nette
- La taille de la bulle correspond à l'attractivité externe

Exemple de lecture : Le SCOT Nord Isère subit une évasion commerciale de 22 %, exerce une attractivité externe de 14 % et affiche ainsi une attractivité nette de 5.

Nous identifions ainsi 3 types des SCOT en mobilisant un faisceau d'indicateurs : ration CA/DC - ratio emploi résident – taux d'évasion – attraction externe et attractivité nette.

SCOT plutôt attracteurs

- **Ratio CA/DC hors VAD (taux de couverture) >105**
- **Ratio emploi / résident >100**
- **Évasion contenue**
- **Attractivité externe**
- **Attractivité nette positive : Équilibre des attractions exercées > attractions subies**

Agglo lyonnaise
Roannais
Sud Loire

SCOT à l'équilibre

- **Ratio CA/DC hors VAD (taux de couverture) entre 90 et 104**
- **Ratio actifs /emploi proche de 100**
- **Évasion contenue**
- **Attractivité externe**
- **Attractivité nette proche de 0 : Équilibre des attractions exercées = attractions subies**

Beaujolais
Nord Isère
Bucopa
Rives du Rhône

SCOT résidentiels, plutôt « dépendants »

- **Ratio CA/DC hors VAD (taux de couverture) inférieur à 80**
- **Ratio actifs /emploi < 100**
- **Évasion forte**
- **Attractivité externe limitée**
- **Attractivité nette <0 : Équilibre des attractions exercées < attractions subies**

Boucle du Rhône ***Dombes***
Loire Centre ***Monts du lyonnais***
Ouest Lyonnais ***Val de Saône Dombes***

Quels que soient les produits achetés, un consommateur à la possibilité de réaliser ses achats :
- **soit dans des commerces du territoire où il réside,**
- **soit dans des commerces d'un territoire voisin.**

Observés à l'échelle des relations d'un Scot avec n'importe lequel des Scots voisins, ces comportements vont donc s'analyser :
- **soit comme des influences subies, c'est à dire comme autant d'évasions commerciales vers les Scots voisins,**
- **soit au contraire comme des influences exercées, c'est à dire comme une capacité d'attraction commerciale sur des clientèles extérieures.**

Sur cette base, il est donc possible d'analyser les relations qu'entretient un Scot avec les autres SCOT, et ainsi de mettre en évidence des situations d'équilibre (flux du même ordre de grandeur) ou au contraire des situations de dissymétrie (forte évasion et faible attraction ou l'inverse).
Le panorama des relations d'un Scot avec le reste de l'InterSCoT peut ainsi être analysé en comparant les attractions exercées avec les attractions subies pour calculer une attraction nette (Apport de clientèle extérieure au Scot - flux d'évasion/ potentiel de consommation du Scot.

2. PORTRAIT COMMERCIAL DES 13 SCOT ET ANALYSE DES FLUX DE CONSOMMATION

Pour chacun des 13 SCOT, des fiches comportant les indicateurs suivants ont été réalisées

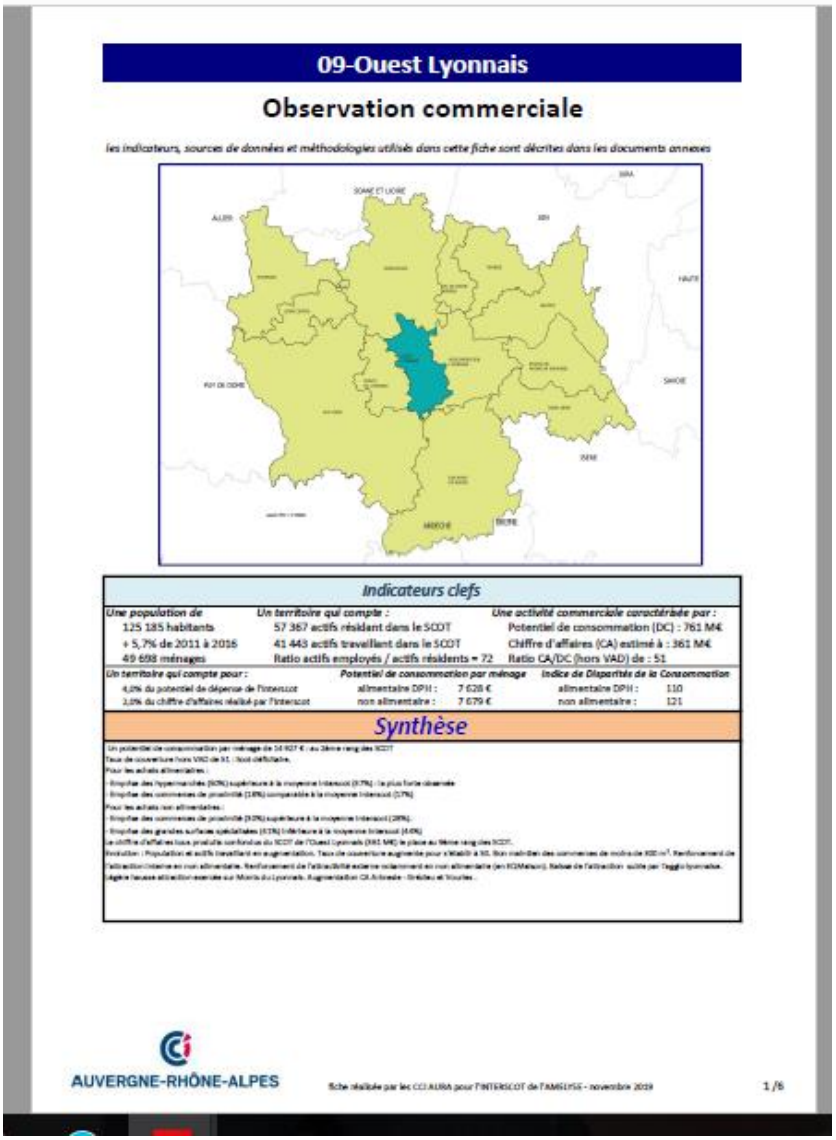
Les chiffres clefs de consommation des ménages

- Le profil sociologique des ménages
- Le potentiel de consommation des ménages par famille de produits.
- La répartition du potentiel de consommation par forme de vente en 2018
- Les destinations d'achat des ménages (territorial et Internet) analyse de l'attraction et de l'évasion commerciale
- Les relations du SCOT avec le reste de l'INTERSCOT en emprise

L'activité commerciale

- Le chiffre d'affaires des commerces du territoire du SCOT par famille de produits
- Le chiffre d'affaires par forme de vente
- L'origine du chiffre d'affaires : parts générées par la clientèle résidente et par la clientèle extérieure au territoire du SCOT, par famille de produits.
- Les taux de couverture des besoins des ménages du territoire du SCOT : rapport entre chiffre d'affaires et potentiel de consommation.
- Les relations du SCOT avec le reste de l'INTERSCOT en provenance de CA

Les fiches sont livrées en annexe du présent document



09-Ouest Lyonnais

Observation commerciale

les indicateurs, sources de données et méthodologies utilisés dans cette fiche sont décrites dans les documents annexes

Indicateurs clefs

Une population de	*Un territoire qui compte :*	*Une activité commerciale caractérisée par :*
125 135 habitants	57 387 actifs résidant dans le SCOT	Potentiel de consommation (DC) : 761 M€
+ 5,7% de 2011 à 2016	41 443 actifs travaillent dans le SCOT	Chiffre d'affaires (CA) estimé à : 361 M€
49 698 ménages	Ratio actifs employés / actifs résidents = 72	Ratio CA/DC (hors VAD) de : 51

Un territoire qui compte pour :	*Potentiel de consommation par ménage*		*Indice de Disparités de la Consommation*	
4,0% du potentiel de dépense de l'Interscot	alimentaire DPH :	7 628 €	alimentaire DPH :	110
2,0% du chiffre d'affaires réalisé par l'Interscot	non alimentaire :	7 679 €	non alimentaire :	121

Synthèse

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

fiche réalisée par les CCI AURA pour l'INTERSCOT de l'AMBLYSE - novembre 2019

1/8

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

AIDE REPERE POUR LA LECTURE DES FICHE INTERSCOT 2019

PAGE	INDICATEURS CLEFS	Sources de données et méthodologies
1	**Une activité commerciale caractérisée par :**	
1	Potentiel de consommation (DC)	Potentiel de consommation ou dépenses de consommations des ménages. Calculé à partir de la base consolidée enquête AURA
1	Chiffre d'affaires (CA) estimé	Calculé à partir de la base consolidée enquête AURA - CA estimé dans l'enquête à partir des flux de consommation
1	Ratio CA/DC (hors VAD)	Rapport entre le CA dégagé par les ménages du territoire et le potentiel de consommation des habitants du territoire : correspond au taux de couverture. Ce taux est calculé hors Vente à distance (VAD)
1	**Un territoire qui compte pour :**	
1	x% du potentiel de dépense de l'INTERSCOT	Calcul poids de la DC du SCOT par rapport au total
1	x% du chiffre d'affaires réalisé par l'INTERSCOT	Calcul poids du CA du SCOT par rapport au total
1	**Potentiel de consommation par ménage DC :**	
1	alimentaire	La dépense moyenne en produits alimentaire par ménage calculée à partir du potentiel de consommation évalué dans la base enquête AURA ramené aux nombre de ménages issu de dernier recensement INSEE 2016
1	non alimentaire	La dépense moyenne en produits non alimentaires par ménage calculée à partir du potentiel de consommation évalué dans la base enquête AURA ramené aux nombre de ménages issu de dernier recensement INSEE 2016
1	**IDC**	
1	alimentaire	Indice de disparité de la consommation CCI France - base 100 France
1	non alimentaire	Indice vient pondérer la consommation moyenne par ménage France pour le territoire en fonction de variables sociologiques et géographiques
2	**LA DEPENSE DES MENAGES OU POTENTIEL DE CONSOMMATION DU SCOT**	
2	Répartition du potentiel de dépense des ménages par grandes familles de produits	Par grandes familles de produits : alimentaire DPH (droguerie parfumerie hygiène)/ équipement de la personne / équipement de la maison et culture loisirs – alimentaire + non alimentaire= total
2	Répartition du potentiel de dépense des ménages par grands canaux de distribution	Répartition du potentiel de dépense des ménages par formes de vente : commerces de moins de 300 m², grandes surfaces (plus de 300 m²) , CNS commerces non sédentaires, VAD vente à distance, autres formes de vente : achats directs ...
2	Destination des dépenses des habitants du SCOT (graphique)	Volume des dépenses des habitants du SCOT réalisé en dehors des commerces du SCOT par famille de produits et carte associée
2	Relation du SCOT avec le reste de l'INTERSCOT	Répartition du potentiel de dépense des ménages par formes de vente par destination : ce qui est dépensé dans les commerces du SCOT (attraction interne) - ce qui est dépensé dans les autres SCOT de l'INTERSCOT, ce qui est dépensé ailleurs et ce qui est dépensé en vente à distance

3	**LE CHIFFRE D'AFFAIRES DES COMMERCES DU SCOT**	
3	Répartition du chiffre d'affaires du SCOT par grandes familles de produits	Grandes familles de produits : alimentaires DPH (droguerie parfumerie hygiène) / équipement de la personne / équipement de la maison et culture loisirs
3	Répartition du chiffre d'affaires du SCOT par canaux de distribution	Répartition du chiffres d'affaires par formes de vente : commerces de moins de 300 m², grandes surfaces (plus de 300 m²), CNS commerces non sédentaires, autres formes de vente : achats directs … La VAD (vente à distance) n'est pas incluse dans les formes de distribution car elle n'est pas réalisée directement par des commerces du territoire
3	Provenance du chiffre d'affaires de l'appareil commercial du SCOT (graphique)	Provenance du CA du SCOT par grandes familles de produits en volume
3	Relation du SCOT avec le reste de l'INTERSCOT. Provenances du chiffre d'affaires	Composition du CA par provenance : part du CA réalisé avec les habitants du SCOT/ part du CA réalisé avec les habitants d'un autre SCOT de l'INTERSCOT et part du CA réalisé par des habitants extérieurs à l'INTERSCOT
4	**LES ECHANGES DU SCOT AVEC LES AUTRES SCOT**	
4	A+NA	Pour chaque famille de produits et pour chacun des SCOT , on calcule l'attraction nette en % : flux d'apport de clientèle extérieure au SCOT moins les flux de dépenses extérieures au SCOT rapporté au potentiel de consommation du SCOT = attraction exercées (provenance de CA) - attractions subies (évasion commerciale) / potentiel de consommation; identification du SCOT avec lequel la relation est la plus favorable (attraction nette la plus importante) et celui avec laquelle la relation est la moins favorable (attraction nette la moins importante)
4	Alimentaire	
4	Non alimentaire	
4	Equipement de la personne	
4	Equipement de la maison	
4	Culture Loisirs	
5	**LES ECHANGES DU SCOT AVEC LES AUTRES SCOT**	
5	Les plus fortes évasions en Alimentaire en %	Identification des secteurs du SCOT pour lesquels le taux d'évasion physique est le plus fort en alimentaire (hors évasion vente à distance). Les secteurs identifiés ici sont les secteurs d'enquêtes des enquêtes consommateurs
5	Les plus fortes évasions en Non Alimentaire en %	Identification des secteurs du SCOT pour lesquels le taux d'évasion physique est le plus fort en non alimentaire (hors évasion vente à distance). Les secteurs identifiés ici sont les secteurs d'enquêtes des enquêtes consommateurs
5	Les principales communes de vente classées selon le CA	Principales communes de vente du SCOT classées par ordre décroissant. Le total est calculé sur le CA réalisé par les commerces des communes du SCOT et non les commerces des secteurs retenus du SCOT. Nous avons donc au préalable renseigné la base avec les communes faisant partie de chacun des SCOT tout en tenant compte de celles qui ont fusionné.
5	le bilan des échanges du SCOT par grandes familles de produits	Graphique présentant le montant de l'évasion commerciale en M€ par grandes familles de produits et le montant global des attractions externes en M€
6	**LES DONNEES DE CONTEXTE**	Caractéristiques administratives et démographiques de chacun des SCOT : population, niveau de revenus, taux de chômage, taille des ménages, CSP (Données INSEE recensement population 2016)

ANNEXE

Méthodologie d'enquête et lexique

Les enquêtes sur les comportements d'achats des ménages sont réalisées selon une méthodologie éprouvée depuis plus de 40 ans : enquêtes par téléphone auprès d'un échantillon de ménages sélectionnés sur la base de quotas sociologiques et géographiques

La question type posée est celle du dernier achat sur les produits alimentaires et non alimentaires

La catégorie non alimentaire correspond à l'agrégat équipement de la personne, mobilier électro déco, culture loisirs, jardinage bricolage

Total = alimentaire DPH (droguerie/parfumerie/hygiène) + non alimentaire

LEXIQUE

Ménage

De manière générale, un ménage au sens statistique du terme désigne l'ensemble des occupants d'un même logement sans que ces personnes soient nécessairement unies par des liens de parenté (en cas de cohabitation par exemple). Un ménage peut être composé d'une seule personne.

Dépense des ménages ou dépense commercialisable (DC)

C'est le budget que consacrent les ménages d'une zone donnée, à l'achat des biens alimentaires ou non alimentaires dans des commerces de détail, quel qu'en soit le type (petit commerce, marché, Internet, etc.).

Formes de vente

- Petits commerces : magasins d'une surface de vente inférieure à 300 m2 quel que soit leur localisation (centralité, périphérie ou galerie commerciale) ou leur statut d'exploitation (succursale, indépendant, franchisé) ; En alimentaire, on distingue les supérettes généralistes, spécialisées et le commerce traditionnel
- Grandes surfaces : magasins d'une surface de vente supérieure ou égale à 300 m2 (supermarchés entre 400 et 2 500 m², hypermarchés plus de 2500 m², magasins populaires, grands magasins, grandes surfaces spécialisées, etc.) ;
- Vente à distance : vente par correspondance traditionnelle et internet ;
- Autres formes : achats directs de particulier à particulier, auprès de producteurs, de grossistes, vente en réunion, démarchage à domicile, etc.

Attraction – Emprise

Il s'agit de la part de marché captée par un pôle commercial ou un secteur de vente sur la dépense des habitants d'une zone géographique (exprimée parfois par l'abréviation % DC).

Classiquement, on distingue :

L'at**traction interne**, qui correspond à ce que les habitants d'une zone achètent dans les commerces de leur zone

L'év**asion**, qui correspond à ce que les habitants d'une zone achètent en dehors de leur zone.

Le plus souvent, attraction interne et évasion sont exprimées en pourcentage de la dépense commercialisable.

Une emprise de 10 % signifie que sur un budget de 100 euros, 10 euros sont consacrés à cette dépense.

L'attraction externe est la capacité à exercer une attraction sur une clientèle extérieure, elle s'exprime en % de CA

L'attraction nette est le rapport entre les attractions exercées et les attractions subies.

Chiffres d'affaires (CA)

L'activité commerciale des points de vente est évaluée à partir des flux de consommation des ménages.

Indice de Disparité de la Consommation

Les indicateurs IDC permettent de pondérer les données nationales au niveau local.

Les IDC permettent d'apprécier les disparités ou les particularismes des dépenses de consommation des ménages, qu'ils soient d'origine géographique ou sociologique. Ils correspondent à des coefficients correcteurs qui pondèrent les données nationales au niveau local sur tout ou partie de la population.

Ils mesurent par rapport à une moyenne nationale (indice base 100), le niveau de consommation d'un ménage résidant dans une commune donnée, pour un produit ou une famille de produits.

Un indice de 110 signifie qu'un ménage résidant dans l'entité géographique considérée consomme 10 % de plus qu'un ménage français au niveau national.

Cette consommation moyenne nationale fait l'objet d'une estimation chaque année par les services de l'INSEE.

Taux de couverture

Le taux de couverture correspond au ratio CA chiffres d'affaires / DC potentiel de consommation.

Pour chaque SCOT on rapporte le CA réalisé par les commerces du SCOT au potentiel des habitants du SCOT.

Un ratio supérieur à 100 traduit un phénomène d'attractivité puisque le CA réalisé est supérieur au potentiel.

Un ratio proche de 100 traduit une situation d'équilibre – autosuffisance.

Un ratio largement inférieur à 100 traduit une situation de déficit.

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

COMMUNES DE L'INTERSCOT REALISANT UN CHIFFRE D'AFFAIRES DE PLUS DE 10 M€ CLASSEES PAR ORDRE DECROISSANT

SCOTCOM2019_VENTE	NOM_COM2019	% CA alimentaire	% CA non alimentaire	TOTAL CA EN €
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	LYON	44 %	56 %	2 984 894 386
12 - SUD LOIRE	SAINT-ETIENNE	43 %	57 %	979 160 538
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	SAINT-PRIEST	31 %	69 %	787 172 371
02 - BEAUJOLAIS	VILLEFRANCHE-SUR-SAONE	37 %	63 %	548 872 112
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	VILLEURBANNE	71 %	29 %	401 640 328
08 - NORD ISERE	BOURGOIN-JALLIEU	39 %	61 %	373 147 968
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	BRON	22 %	78 %	371 373 911
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	VENISSIEUX	74 %	26 %	333 177 542
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	ECULLY	52 %	48 %	303 986 600
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	CALUIRE-ET-CUIRE	62 %	38 %	294 921 748
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	GIVORS	42 %	58 %	289 502 804
12 - SUD LOIRE	VILLARS	38 %	62 %	285 807 743
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	VAULX-EN-VELIN	53 %	47 %	266 695 541
10 - RIVES DU RHONE	VIENNE	52 %	48 %	251 981 319
08 - NORD ISERE	L'ISLE-D'ABEAU	45 %	55 %	251 657 365
11 - ROANNAIS	ROANNE	41 %	59 %	231 121 737
12 - SUD LOIRE	FIRMINY	56 %	44 %	230 000 642
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	SAINT-GENIS-LAVAL	60 %	40 %	226 881 798
10 - RIVES DU RHONE	SALAISE-SUR-SANNE	29 %	71 %	223 428 088
04 - BUCOPA	BEYNOST	39 %	61 %	218 621 264
04 - BUCOPA	AMBERIEU-EN-BUGEY	51 %	49 %	215 521 676
03 - BOUCLE DU RHONE EN DAUPHINE	TIGNIEU-JAMEYZIEU	52 %	48 %	207 016 245
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	DARDILLY	51 %	49 %	192 670 356
11 - ROANNAIS	MABLY	33 %	67 %	179 945 691
12 - SUD LOIRE	ANDREZIEUX-BOUTHEON	56 %	44 %	178 976 230
10 - RIVES DU RHONE	DAVEZIEUX	53 %	47 %	170 918 266
12 - SUD LOIRE	SAINT-CHAMOND	57 %	43 %	167 396 829
12 - SUD LOIRE	MONTBRISON	45 %	55 %	161 242 137
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	MEYZIEU	78 %	22 %	153 356 208
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	RILLIEUX-LA-PAPE	56 %	44 %	148 315 502
12 - SUD LOIRE	SAINT-PRIEST-EN-JAREZ	43 %	57 %	142 275 459
11 - ROANNAIS	RIORGES	75 %	25 %	139 866 174
12 - SUD LOIRE	FEURS	58 %	42 %	134 198 391
10 - RIVES DU RHONE	CHASSE-SUR-RHONE	33 %	67 %	133 525 523
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	FRANCHEVILLE	71 %	29 %	128 668 808
02 - BEAUJOLAIS	BELLEVILLE-EN-BEAUJOLAIS	63 %	37 %	126 381 481
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	TASSIN-LA-DEMI-LUNE	51 %	49 %	124 114 677
12 - SUD LOIRE	LA RICAMARIE	50 %	50 %	123 648 056

01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	SAINT-BONNET-DE-MURE	43 %	57 %	117 907 615
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	CRAPONNE	60 %	40 %	110 574 132
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	LIMONEST	3 %	97 %	102 645 265
12 - SUD LOIRE	RIVE-DE-GIER	73 %	27 %	96 309 004
09 - OUEST LYONNAIS	L'ARBRESLE	66 %	34 %	94 763 345
10 - RIVES DU RHONE	ANNONAY	59 %	41 %	94 033 581
02 - BEAUJOLAIS	CIVRIEUX-D'AZERGUES	77 %	23 %	89 830 296
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	OULLINS	66 %	34 %	82 221 832
04 - BUCOPA	MEXIMIEUX	72 %	28 %	81 997 806
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	DECINES-CHARPIEU	72 %	28 %	75 564 887
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	SAINTE-FOY-LES-LYON	89 %	11 %	66 675 418
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	GENAY	84 %	16 %	65 849 793
12 - SUD LOIRE	SAVIGNEUX	81 %	19 %	64 220 790
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	CHAMPAGNE-AU-MONT-D'OR	26 %	74 %	64 156 277
09 - OUEST LYONNAIS	GREZIEU-LA-VARENNE	84 %	16 %	59 396 581
12 - SUD LOIRE	L'HORME	80 %	20 %	56 858 563
08 - NORD ISERE	SAINT-JEAN-DE-SOUDAIN	59 %	41 %	55 734 976
12 - SUD LOIRE	LA FOUILLOUSE	11 %	89 %	54 546 830
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	CHAPONNAY	82 %	18 %	53 927 577
05 - DOMBES	CHATILLON-SUR-CHALARONNE	75 %	25 %	52 481 742
09 - OUEST LYONNAIS	VOURLES	9 %	91 %	50 361 627
11 - ROANNAIS	PERREUX	74 %	26 %	49 437 530
09 - OUEST LYONNAIS	BRIGNAIS	56 %	44 %	48 129 232
02 - BEAUJOLAIS	TARARE	62 %	38 %	47 837 566
10 - RIVES DU RHONE	CHAVANAY	71 %	29 %	46 979 724
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	MIONS	77 %	23 %	45 352 864
02 - BEAUJOLAIS	VINDRY-SUR-TURDINE	80 %	20 %	44 682 545
12 - SUD LOIRE	VEAUCHE	77 %	23 %	42 191 888
10 - RIVES DU RHONE	SAINT-VALLIER	69 %	31 %	42 015 329
12 - SUD LOIRE	BOEN-SUR-LIGNON	71 %	29 %	41 682 501
10 - RIVES DU RHONE	SAINT-CLAIR-DU-RHONE	82 %	18 %	41 364 906
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	SAINT-FONS	82 %	18 %	41 257 114
12 - SUD LOIRE	L'ETRAT	9 %	91 %	40 715 832
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	CHASSIEU	71 %	29 %	40 687 677
12 - SUD LOIRE	SORBIERS	72 %	28 %	40 606 201
08 - NORD ISERE	LES ABRETS EN DAUPHINE	61 %	39 %	39 902 265
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	NEUVILLE-SUR-SAONE	60 %	40 %	39 654 543
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	PIERRE-BENITE	83 %	17 %	39 437 090
11 - ROANNAIS	LE COTEAU	42 %	58 %	39 408 292
04 - BUCOPA	LAGNIEU	78 %	22 %	38 739 660
12 - SUD LOIRE	UNIEUX	66 %	34 %	38 642 278
12 - SUD LOIRE	SAINT-JUST-SAINT-RAMBERT	79 %	21 %	38 014 100
13 - VAL DE SAONE - DOMBES	TREVOUX	85 %	15 %	37 375 675
08 - NORD ISERE	HEYRIEUX	70 %	30 %	37 156 725
08 - NORD ISERE	DOMARIN	58 %	42 %	36 645 119
02 - BEAUJOLAIS	GLEIZE	82 %	18 %	36 521 677
02 - BEAUJOLAIS	SAINT-GEORGES-DE-RENEINS	90 %	10 %	36 513 190
02 - BEAUJOLAIS	AMPLEPUIS	71 %	29 %	36 386 741

05 - DOMBES	VILLARS-LES-DOMBES	75 %	25 %	35 673 361
03 - BOUCLE DU RHONE EN DAUPHINE	ARANDON-PASSINS	66 %	34 %	35 610 736
10 - RIVES DU RHONE	LE PEAGE-DE-ROUSSILLON	78 %	22 %	35 424 753
03 - BOUCLE DU RHONE EN DAUPHINE	MORESTEL	33 %	67 %	34 520 008
10 - RIVES DU RHONE	CHANAS	58 %	42 %	34 236 287
02 - BEAUJOLAIS	ANSE	74 %	26 %	32 893 861
10 - RIVES DU RHONE	SAINT-RAMBERT-D'ALBON	78 %	22 %	32 446 078
07 - MONTS DU LYONNAIS	SAINT-SYMPHORIEN-SUR-COISE	66 %	34 %	32 412 135
10 - RIVES DU RHONE	CONDRIEU	81 %	19 %	31 592 198
08 - NORD ISERE	LA TOUR-DU-PIN	72 %	28 %	31 275 572
12 - SUD LOIRE	CHAZELLES-SUR-LYON	57 %	43 %	29 846 603
03 - BOUCLE DU RHONE EN DAUPHINE	MONTALIEU-VERCIEU	78 %	22 %	29 118 730
13 - VAL DE SAONE - DOMBES	MASSIEUX	56 %	44 %	28 250 326
12 - SUD LOIRE	LA TALAUDIERE	68 %	32 %	27 719 326
03 - BOUCLE DU RHONE EN DAUPHINE	PONT-DE-CHERUY	83 %	17 %	27 674 231
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	CORBAS	81 %	19 %	27 505 299
04 - BUCOPA	MIRIBEL	77 %	23 %	26 392 700
12 - SUD LOIRE	MONTROND-LES-BAINS	83 %	17 %	26 188 038
08 - NORD ISERE	LE PONT-DE-BEAUVOISIN	77 %	23 %	26 095 001
08 - NORD ISERE	LA VERPILLIERE	85 %	15 %	25 850 228
04 - BUCOPA	MONTLUEL	83 %	17 %	25 815 180
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	GENAS	67 %	33 %	25 654 969
08 - NORD ISERE	VILLEFONTAINE	72 %	28 %	25 430 620
11 - ROANNAIS	RENAISON	69 %	31 %	25 367 132
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	IRIGNY	80 %	20 %	25 021 181
08 - NORD ISERE	SAINT-CLAIR-DE-LA-TOUR	64 %	36 %	24 997 326
02 - BEAUJOLAIS	LOZANNE	53 %	47 %	24 962 798
02 - BEAUJOLAIS	JASSANS-RIOTTIER	78 %	22 %	24 272 933
05 - DOMBES	SAINT-ANDRE-DE-CORCY	84 %	16 %	24 069 951
02 - BEAUJOLAIS	THIZY-LES-BOURGS	72 %	28 %	23 864 626
02 - BEAUJOLAIS	COURS	67 %	33 %	23 849 456
04 - BUCOPA	PONT-D'AIN	85 %	15 %	23 813 719
08 - NORD ISERE	AOSTE	81 %	19 %	23 607 902
10 - RIVES DU RHONE	BEAUREPAIRE	58 %	42 %	23 471 623
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	GRIGNY	82 %	18 %	23 365 293
12 - SUD LOIRE	ROCHE-LA-MOLIERE	85 %	15 %	23 336 426
03 - BOUCLE DU RHONE EN DAUPHINE	CREMIEU	78 %	22 %	23 306 691
10 - RIVES DU RHONE	PONT-EVEQUE	73 %	27 %	23 175 980
08 - NORD ISERE	SAINT-QUENTIN-FALLAVIER	87 %	13 %	21 403 597
03 - BOUCLE DU RHONE EN DAUPHINE	VEZERONCE-CURTIN	85 %	15 %	20 901 345
12 - SUD LOIRE	SAINT-GALMIER	73 %	27 %	20 853 137
12 - SUD LOIRE	SAINT-CYPRIEN	81 %	19 %	20 774 079
08 - NORD ISERE	RUY-MONTCEAU	79 %	21 %	20 593 220
09 - OUEST LYONNAIS	MORNANT	71 %	29 %	20 008 373

01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	JONAGE	90 %	10 %	19 855 447
07 - MONTS DU LYONNAIS	SOUZY	85 %	15 %	19 430 235
03 - BOUCLE DU RHONE EN DAUPHINE	VILLETTE-D'ANTHON	82 %	18 %	19 180 143
10 - RIVES DU RHONE	SAINT-SORLIN-EN-VALLOIRE	82 %	18 %	18 295 094
04 - BUCOPA	LA BOISSE	89 %	11 %	17 905 758
11 - ROANNAIS	PARIGNY	0 %	100 %	17 063 044
07 - MONTS DU LYONNAIS	SAINT-MARTIN-EN-HAUT	59 %	41 %	16 696 126
12 - SUD LOIRE	LE CHAMBON-FEUGEROLLES	71 %	29 %	16 459 551
12 - SUD LOIRE	CIVENS	61 %	39 %	16 308 162
12 - SUD LOIRE	SURY-LE-COMTAL	83 %	17 %	16 276 084
12 - SUD LOIRE	LA TOURETTE	82 %	18 %	16 116 176
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	SAINT-SYMPHORIEN-D'OZON	42 %	58 %	16 087 838
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	ROCHETAILLEE-SUR-SAONE	98 %	2 %	15 923 362
09 - OUEST LYONNAIS	CHAPONOST	61 %	39 %	15 531 605
12 - SUD LOIRE	BONSON	47 %	53 %	15 169 553
12 - SUD LOIRE	NOIRETABLE	74 %	26 %	15 167 520
10 - RIVES DU RHONE	ROUSSILLON	70 %	30 %	15 159 841
13 - VAL DE SAONE - DOMBES	MONTCEAUX	95 %	5 %	14 565 254
03 - BOUCLE DU RHONE EN DAUPHINE	LES AVENIERES VEYRINS-THUELLIN	76 %	24 %	14 562 402
04 - BUCOPA	SAINT-MAURICE-DE-BEYNOST	92 %	8 %	14 221 240
10 - RIVES DU RHONE	REVEL-TOURDAN	77 %	23 %	14 140 645
04 - BUCOPA	NEUVILLE-SUR-AIN	87 %	13 %	14 025 411
02 - BEAUJOLAIS	VAL D'OINGT	62 %	38 %	13 539 212
12 - SUD LOIRE	BALBIGNY	81 %	19 %	13 435 214
10 - RIVES DU RHONE	ANNEYRON	44 %	56 %	13 329 631
12 - SUD LOIRE	LA GRAND-CROIX	90 %	10 %	13 096 578
10 - RIVES DU RHONE	SAINT-BARTHELEMY	66 %	34 %	13 044 139
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	FONTAINES-SUR-SAONE	65 %	35 %	12 594 314
12 - SUD LOIRE	SAINT-BONNET-LE-CHATEAU	61 %	39 %	12 239 617
04 - BUCOPA	BRIORD	93 %	7 %	12 145 305
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	FEYZIN	81 %	19 %	11 933 958
02 - BEAUJOLAIS	ARNAS	76 %	24 %	11 422 467
02 - BEAUJOLAIS	LIMAS	83 %	17 %	11 420 696
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	SAINT-PIERRE-DE-CHANDIEU	84 %	16 %	11 341 247
13 - VAL DE SAONE - DOMBES	SAINT-DIDIER-SUR-CHALARONNE	80 %	20 %	11 280 139
10 - RIVES DU RHONE	ESTRABLIN	76 %	24 %	11 128 338
12 - SUD LOIRE	LORETTE	83 %	17 %	11 103 399
10 - RIVES DU RHONE	AMPUIS	80 %	20 %	10 908 524
09 - OUEST LYONNAIS	FLEURIEUX-SUR-L'ARBRESLE	85 %	15 %	10 886 185
10 - RIVES DU RHONE	PELUSSIN	88 %	12 %	10 621 083
04 - BUCOPA	DAGNEUX	54 %	46 %	10 606 156
02 - BEAUJOLAIS	LAMURE-SUR-AZERGUES	88 %	12 %	10 494 277
01 - AGGLOMERATION LYONNAISE	COMMUNAY	83 %	17 %	10 299 962

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

HIERARCHIE DES POLES COMMERCIAUX DE L'INTERSCOT REALISANT UN CHIFFRE D'AFFAIRES DE PLUS DE 10 M€ CLASSEES PAR ORDRE DECROISSANT

NIVEAU	CHIFFRE D'AFFAIRES	AIRE DE RAYONNEMENT	TYPOLOGIE
NIVEAU 1 REGIONAL	PLUS DE 600 M€	extra départemental pour certaines catégories de produits	offre commerciale très diversifiée répondant à tous les types de besoins de proximité à exceptionnels
NIVEAU 2 METROPOLITAIN	ENTRE 250 ET 600 M€	supra métropolitaines attirant les habitants des agglo voisines	pôles périphériques et de centralité présentant une offre en gs mixte ou très spécifique, centralités de premier plan
NIVEAU 3 MAJEUR	ENTRE 100 ET 250 M€	intercommunal rayonnement élargi	offre constituée autour d'un hypermarché et de moyennes surfaces ou centralités majeures zone de chalandise au-delà de 150 000 hts
NIVEAU 4 AGGLO	ENTRE 50 ET 100 M€	intercommunal rayonnement élargi	grosse centralités / pôles constitués autour hyper et galeries : achats occasionnels
NIVEAU 5 BASSIN DE VIE	ENTRE 30 ET 50 M€	rayonnement au-delà des limites communales	consommation de bassin vie : proximité / hebdomadaire et plus occasionnel - comprend aussi les centres bourg dans les territoires plus ruraux
NIVEAU 6 LOCAL	ENTRE 20 ET 30 M€	rayonnement au-delà des limites communales	consommation courante hebdomadaire / petit supermarché
NIVEAU 7 PROXIMITE	ENTRE 10 ET 20 M€	rayonnement principalement communal	consommation courante commerce de proximité et services

Si le CA alimentaire du pôle est inférieur ou égal à 30 %, on peut considérer que sa zone d'influence est plus large, on pondère donc son CA de 1,5 de façon à upgrader son classement dans la hiérarchie.

POLES	COMMUNE	SCOT	% CA alimentaire	% CA non alimentaire	TRANCHE DE CA	TYPES DE POLES
LYON CC PART DIEU	LYON	Agglo Lyonnaise	16 %	84 %	600-700 M€	NIVEAU 1
LYON PRESQU ILE	LYON	Agglo Lyonnaise	22 %	78 %	600-700 M€	NIVEAU 1
ST PRIEST PORTES DES ALPES ELARGI	ST PRIEST	Agglo Lyonnaise	25 %	75 %	600-700 M€	NIVEAU 1
VILLARS ST PRIEST EN JAREZ	VILLARS	Sud Loire	33 %	67 %	400-500 M€	NIVEAU 2
LYON RIVE GAUCHE	LYON	Agglo Lyonnaise	69 %	31 %	400-500 M€	NIVEAU 2
VILLEFRANCHE SUR SAONE (69) / PERIPHERIE	VILLEFRANCHE	Beaujolais	38 %	62 %	300-400 M€	NIVEAU 2
RD306 EST ST PRIEST ET ST BONNET	ST PRIEST ST BONNET	Agglo Lyonnaise	13 %	87 %	300-400 M€	NIVEAU 2
ECULLY GRAND OUEST	ECULLY	Agglo Lyonnaise	51 %	49 %	250-300 M€	NIVEAU 2
ST ETIENNE MONTHIEUX	ST ETIENNE	Sud Loire	35 %	65 %	250-300 M€	NIVEAU 2
ST ETIENNE CENTRE VILLE	ST ETIENNE	Sud Loire	29 %	71 %	250-300 M€	NIVEAU 2
GIVORS 2 VALLEES	GIVORS	Agglo Lyonnaise	37 %	63 %	250-300 M€	NIVEAU 2
RD306 OUEST ET POLE CASTORAMA	DARDILLY LIMONEST	Agglo Lyonnaise	5 %	95 %	250-300 M€	NIVEAU 2
SALAISE ZONE CARREFOUR ET GREEN CENTER	SALAISE	Rives du Rhône	30 %	70 %	250-300 M€	NIVEAU 2
ISLE D ABEAU (L) (38) / ST HUBERT SAYES	ISLE ABEAU	Nord Isère	45 %	55 %	200-250M€	NIVEAU 3
VENISSIEUX PUISOZ	VENISSIEUX	Agglo Lyonnaise	70 %	30 %	200-250M€	NIVEAU 3
BEYNOST (01) / ZAC DES BATERSES	BEYNOST	BU CO PA	37 %	63 %	200-250M€	NIVEAU 3
AMBERIEU EN BUGEY COMMUNE (01)	AMBERIEU EN BUGEY	BU CO PA	50 %	50 %	200-250M€	NIVEAU 3
LYON CC CONFLUENCE	LYON	Agglo Lyonnaise	27 %	73 %	200-250 ME	NIVEAU 3
ST GENIS LAVAL CC ST GENIS 2	ST GENIS LAVAL	Agglo Lyonnaise	59 %	41 %	150-200 M€	NIVEAU 3
LYON CROIX ROUSSE	LYON	Agglo Lyonnaise	66 %	34 %	150-200 M€	NIVEAU 3
CALUIRE CC CALUIRE 2	CALUIRE	Agglo Lyonnaise	66 %	34 %	150-200 M€	NIVEAU 3
VILLEURBANNE GRATTE CIEL	VILLEURBANNE	Agglo Lyonnaise	73 %	27 %	150-200 M€	NIVEAU 3
TIGNIEU JAMEYZIEU (38) / RETAIL PARK PL DU DAUPHINE	TIGNIEU	Boucle du Rhône	53 %	47 %	150-200 M€	NIVEAU 3
VILLEFRANCHE SUR SAONE (69) / CENTRE	VILLEFRANCHE	Beaujolais	39 %	61 %	150-200 M€	NIVEAU 3
MABLY LA DEMIE LIEUE	MABLY	Roannais	34 %	66 %	150-200 M€	NIVEAU 3
DAVEZIEUX (07) / LE MAS	DAVEZIEUX	Rives du Rhône	56 %	44 %	150-200 M€	NIVEAU 3
BOURGOIN (38) / MALADIERE	BOURGOIN	Nord Isère	4 %	96 %	150-200 M€	NIVEAU 3
CHASSE SUR RHONE (38) / RETAIL PARK SUD	CHASSE	Rives du Rhône	27 %	73 %	150-200 M€	NIVEAU 3
ANDREZIEUX BOUTHEON GOUTTERONS	ANDREZIEUX	Sud Loire	58 %	42 %	100-150 M€	NIVEAU 3
BOURGOIN (38) / CC LECLERC BARBUSSE	BOURGOIN	Nord Isère	65 %	35 %	100-150 M€	NIVEAU 3
ST ETIENNE CC CENTRE DEUX	ST ETIENNE	Sud Loire	44 %	56 %	100-150 M€	NIVEAU 3
BRON GALERIES LAFAYETTE	BRON	Agglo Lyonnaise	17 %	83 %	100-150 M€	NIVEAU 3
VAULX 7 CHEMINS	VAULX	Agglo Lyonnaise	74 %	26 %	100-150 M€	NIVEAU 3
BELLEVILLE EN BEAUJOLAIS (69)	BELLEVILLE	Beaujolais	63 %	37 %	100-150 M€	NIVEAU 3
POLE LOZANNE CIVRIEUX D AZERGUES (69)	LOZANNE CIVRIEUX	Beaujolais	69 %	31 %	100-150 M€	NIVEAU 3
VAULX EN VELIN CARRE DE SOIE	VAULX	Agglo Lyonnaise	3 %	97 %	100-150 M€	NIVEAU 3
LYON MONPLAISIR	LYON	Agglo Lyonnaise	71 %	29 %	100-150 M€	NIVEAU 3
TASSIN LA DEMI LUNE	TASSIN	Agglo Lyonnaise	51 %	49 %	100-150 M€	NIVEAU 3
VIENNE (38) / CENTRE VILLE	VIENNE	Rives du Rhône	33 %	67 %	100-150 M€	NIVEAU 3

FRANCHEVILLE TAFFIGNON CC CARREFOUR	FRANCHEVILLE	Agglo Lyonnaise	75 %	25 %	100-150 M€	NIVEAU 3
LA RICAMARIE LA BEAUDIERE CRET DE MARS	LA RICAMARIE	Sud Loire	49 %	51 %	100-150 M€	NIVEAU 3
RILLIEUX CHAMP DU ROY DE GAULLE	RILLIEUX	Agglo Lyonnaise	48 %	52 %	100-150 M€	NIVEAU 3
RIORGES PORTES DE RIORGES ZONE LECLERC	RIORGES	Roannais	75 %	25 %	100-150 M€	NIVEAU 3
CRAPONNE COMMUNE	CRAPONNE	Agglo Lyonnaise	60 %	40 %	100-150 M€	NIVEAU 3
MEYZIEU PEYSSILIEU	MEYZIEU	Agglo Lyonnaise	77 %	23 %	100-150 M€	NIVEAU 3
ARBRESLE (L) et FLEURIEUX COMMUNE	ARBRESLE	Ouest Lyonnais	68 %	32 %	100-150 M€	NIVEAU 3
CALUIRE CENTRE	CALUIRE	Agglo Lyonnaise	55 %	45 %	90-100 M€	NIVEAU 4
FIRMINY ZONE LECLERC	FIRMINY	Sud Loire	59 %	41 %	90-100 M€	NIVEAU 4
ST CHAMOND ZONE LECLERC	ST CHAMOND	Sud Loire	51 %	49 %	80-90 M€	NIVEAU 4
OULLINS COMMUNE	OULLINS	Agglo Lyonnaise	66 %	34 %	80-90 M€	NIVEAU 4
LYON VAISE	LYON	Agglo Lyonnaise	51 %	49 %	70-80 M€	NIVEAU 4
LYON GERLAND	LYON	Agglo Lyonnaise	78 %	22 %	70-80 M€	NIVEAU 4
FEURS ZONE CARREFOUR	FEURS	Sud Loire	59 %	41 %	70-80 M€	NIVEAU 4
VOURLES (69)	VOURLES	Ouest Lyonnais	9 %	91 %	70-80 M€	NIVEAU 4
LYON CHAMPVERT	LYON	Agglo Lyonnaise	83 %	17 %	60-70 M€	NIVEAU 4
STE FOY LES LYON (69)	STE FOY LES LYON	Agglo Lyonnaise	89 %	11 %	60-70 M€	NIVEAU 4
GENAY COMMUNE	GENAY	Agglo Lyonnaise	84 %	16 %	60-70 M€	NIVEAU 4
VIENNE ESTRESSIN (38)	VIENNE	Rives du Rhône	68 %	32 %	60-70 M€	NIVEAU 4
SAVIGNEUX COMMUNE	SAVIGNEU	Sud Loire	81 %	19 %	60-70 M€	NIVEAU 4
ANNONAY CENTRE VILLE ET SUPER U	ANNONAY	Rives du Rhône	51 %	49 %	60-70 M€	NIVEAU 4
ST CHAMOND CENTRE VILLE	ST CHAMOND	Sud Loire	59 %	41 %	60-70 M€	NIVEAU 4
GREZIEU LA VARENNE	GREZIEU	Ouest Lyonnais	84 %	16 %	50-60 M€	NIVEAU 4
FIRMINY BRUNEAUX LA MARTINIERE	FIRMINY	Sud Loire	66 %	34 %	50-60 M€	NIVEAU 4
VAULX EN VELIN VILLE	VAULX	Agglo Lyonnaise	83 %	17 %	50-60 M€	NIVEAU 4
ST JEAN DE SOUDAIN (38)	ST JEAN DE SOUDAIN (38)	Nord Isère	59 %	41 %	50-60 M€	NIVEAU 4
CHATILLON SUR CHALARONNE (01)	CHATILLON SUR CHALARONNE	Dombes	76 %	24 %	50-60 M€	NIVEAU 4
TARARE PERIPHERIE	TARARE	Beaujolais	73 %	27 %	50-60 M€	NIVEAU 4
MONTBRISON LES GRANGES	MONTBRISON	Sud Loire	43 %	57 %	50-60 M€	NIVEAU 4
CHAPONNAY ZONE LECLERC	CHAPONNAY	Agglo Lyonnaise	82 %	18 %	50-60 M€	NIVEAU 4
MONTBRISON CENTRE VILLE	MONTBRISON	Sud Loire	22 %	78 %	50-60 M€	NIVEAU 4
MEYZIEU VILLE	MEYZIEU	Agglo Lyonnaise	80 %	20 %	40-50 M€	NIVEAU 5
BRIGNAIS COMMUNE	BRIGNAIS	Ouest Lyonnais	56 %	44 %	40-50 M€	NIVEAU 5
BOURGOIN CENTRE VILLE ET CENTRE VILLE PIETON	BOURGOIN	Nord Isère	39 %	61 %	40-50 M€	NIVEAU 5
PERREUX LES PLAINES	PERREUX	Roannais	75 %	25 %	40-50 M€	NIVEAU 5
TARARE VILLE	TARARE	Beaujolais	62 %	38 %	40-50 M€	NIVEAU 5
CHAVANAY (42)	CHAVANAY	Rives du Rhône	71 %	29 %	40-50 M€	NIVEAU 5
MIONS (69)	MIONS	Agglo Lyonnaise	77 %	23 %	40-50 M€	NIVEAU 5
Vindry-Sur-Turdine	Vindry-Sur-Turdine	Beaujolais	80 %	20 %	40-50 M€	NIVEAU 5
DECINES CENTRE	DECINES	Agglo Lyonnaise	81 %	19 %	40-50 M€	NIVEAU 5
ST ETIENNE BERGSON CARNOT	ST ETIENNE	Sud Loire	82 %	18 %	40-50 M€	NIVEAU 5
VEAUCHE COMMUNE	VEAUCHE	Sud Loire	77 %	23 %	40-50 M€	NIVEAU 5
ST VALLIER (26)	ST VALLIER (26)	Rives du Rhône	69 %	31 %	40-50 M€	NIVEAU 5
BOEN COMMUNE	BOEN	Sud Loire	71 %	29 %	40-50 M€	NIVEAU 5
ST CLAIR DU RHONE (38)	ST CLAIR DU RHONE (38)	Rives du Rhône	82 %	18 %	40-50 M€	NIVEAU 5
ST FONS COMMUNE	ST FONS COMMUNE	Agglo Lyonnaise	82 %	18 %	40-50 M€	NIVEAU 5

HEYRIEUX (38)	HEYRIEUX	Nord Isère	72 %	28 %	40-50 M€	NIVEAU 5
CHASSIEU (69)	CHASSIEU	Agglo Lyonnaise	71 %	29 %	40-50 M€	NIVEAU 5
SORBIERS (42)	SORBIERS	Sud Loire	72 %	28 %	40-50 M€	NIVEAU 5
ABRETS (LES) EN DAUPHINE (38)	ABRETS	Nord Isère	61 %	39 %	30-40 M€	NIVEAU 5
NEUVILLE SUR SAONE COMMUNE	NEUVILLE	Agglo Lyonnaise	60 %	40 %	30-40 M€	NIVEAU 5
PIERRE BENITE (69)	PIERRE	Agglo Lyonnaise	83 %	17 %	30-40 M€	NIVEAU 5
LAGNIEU (01)	LAGNIEU	BU CO PA	77 %	23 %	30-40 M€	NIVEAU 5
UNIEUX (42)	UNIEUX	Sud Loire	66 %	34 %	30-40 M€	NIVEAU 5
ST JUST ST RAMBERT (42)	ST JUST ST RAMBERT (42)	Sud Loire	80 %	20 %	30-40 M€	NIVEAU 5
GLEIZE (69)	GLEIZE	Beaujolais	82 %	18 %	30-40 M€	NIVEAU 5
ST GEORGES DE RENEINS (69)	ST GEORGES DE RENEINS (69)	Beaujolais	89 %	11 %	30-40 M€	NIVEAU 5
MEXIMIEUX CENTRE ET HAUTS	MEXIMIEUX	BU CO PA	100 %	100 %	30-40 M€	NIVEAU 5
DOMARIN (38)	DOMARIN	Nord Isère	58 %	42 %	30-40 M€	NIVEAU 5
AMPLEPLUIS CUBLIZE	AMPLEPLUIS	Beaujolais	71 %	29 %	30-40 M€	NIVEAU 5
VILLARS LES DOMBES (01)	VILLARS LES DOMBES (01)	Dombes	76 %	24 %	30-40 M€	NIVEAU 5
MEXIMIEUX (01) / ZC LA BILLONNETTE	MEXIMIEUX	BU CO PA	84 %	16 %	30-40 M€	NIVEAU 5
PEAGE DE ROUSSILLON (LE) (38)	PEAGE DE ROUSSILLON (LE) (38)	Rives du Rhône	78 %	22 %	30-40 M€	NIVEAU 5
ST PRIEST CENTRE	ST PRIEST	Agglo Lyonnaise	79 %	21 %	30-40 M€	NIVEAU 5
Morestel	Morestel	Boucle du Rhône	33 %	67 %	40-50M€	NIVEAU 5
CHANAS (38)	CHANAS	Rives du Rhône	58 %	42 %	30-40 M€	NIVEAU 5
MONTALIEU VERCIEU (38)	MONTALIEU VERCIEU (38)	Boucle du Rhône	80 %	20 %	30-40 M€	NIVEAU 5
ARANDON PASSINS (38)	ARANDON PASSINS (38)	Boucle du Rhône	68 %	32 %	30-40 M€	NIVEAU 5
ANSE (69)	ANSE (69)	Beaujolais	74 %	26 %	30-40 M€	NIVEAU 5
GIVORS VILLE CANAL	GIVORS	Agglo Lyonnaise	83 %	17 %	30-40 M€	NIVEAU 5
ST SYMPHORIEN SUR COISE (69)	ST SYMPHORIEN SUR COISE (69)	Monts du Lyonnais	66 %	34 %	30-40 M€	NIVEAU 5
CONDRIEU (69)	CONDRIEU	Rives du Rhône	81 %	19 %	30-40 M€	NIVEAU 5
TOUR DU PIN (LA) (38)	TOUR DU PIN (LA) (38)	Nord Isère	72 %	28 %	30-40 M€	NIVEAU 5
FIRMINY CENTRE VILLE	FIRMINY	Sud Loire	37 %	63 %	30-40 M€	NIVEAU 5
FIRMINY UNION DORIAN	FIRMINY	Sud Loire	33 %	67 %	40-50 M€	NIVEAU 5
VIENNE (38) / CTRE CIAL INTERMARCHE MALISSOL	VIENNE	Rives du Rhône	78 %	22 %	30-40 M€	NIVEAU 5
TREVOUX (01) / AU COMBARD	TREVOUX	Val de Saône Dombes	92 %	8 %	30-40 M€	NIVEAU 5
FEURS CENTRE VILLE	FEURS	Sud Loire	54 %	46 %	30-40 M€	NIVEAU 5
BEAUREPAIRE (38) et SAINT BARTHELEMY	BEAUREPAIRE (38)	Rives du Rhône	62 %	38 %	30-40 M€	NIVEAU 5
CHAZELLES SUR LYON (42)	CHAZELLE	Sud Loire	57 %	43 %	20-30 M€	NIVEAU 6
LYON BACHUT	LYON	Agglo Lyonnaise	84 %	16 %	20-30 M€	NIVEAU 6
PONT DE CHERUY (38)	PONT	Boucle du Rhône	82 %	18 %	20-30 M€	NIVEAU 6
ST GENIS LAVAL RESTE	ST GENIS LAVAL	Agglo Lyonnaise	70 %	30 %	20-30 M€	NIVEAU 6
MASSIEUX (01) / ZA DE MASSIEUX	MASSIEUX	Val de Saône Dombes	56 %	44 %	20-30 M€	NIVEAU 6
La Talaudière	La Talaudière	Sud Loire	68 %	32 %	20-30 M€	NIVEAU 6
CORBAS (69)	CORBAS (69)	Agglo Lyonnaise	81 %	19 %	20-30 M€	NIVEAU 6
ST LOUP (69)	ST LOUP (69)	Beaujolais	86 %	14 %	20-30 M€	NIVEAU 6
MIRIBEL (01)	MIRIBEL (01)	BU CO PA	76 %	24 %	20-30 M€	NIVEAU 6
MONTLUEL (01)	MONTLUEL (01)	BU CO PA	83 %	17 %	20-30 M€	NIVEAU 6
MONTROND LES BAINS (42)	MONTROND LES BAINS (42)	Sud Loire	83 %	17 %	20-30 M€	NIVEAU 6
Le Pont-De-Beauvoisin	Le Pont-De-Beauvoisin	Nord Isère	77 %	23 %	20-30 M€	NIVEAU 6
VERPILLIERE (LA) (38)	VERPILLIERE (LA) (38)	Nord Isère	85 %	15 %	20-30 M€	NIVEAU 6

GENAS (69)	GENAS (69)	Agglo Lyonnaise	67 %	33 %	20-30 M€	NIVEAU 6
VILLEFONTAINE (38)	VILLEFONTAINE (38)	Nord Isère	72 %	28 %	20-30 M€	NIVEAU 6
CHARLIEU (42)	CHARLIEU (42)	Roannais	58 %	42 %	20-30 M€	NIVEAU 6
RENAISON (42)	RENAISON (42)	Roannais	69 %	31 %	20-30 M€	NIVEAU 6
IRIGNY (69)	IRIGNY (69)	Agglo Lyonnaise	80 %	20 %	20-30 M€	NIVEAU 6
ST CLAIR DE LA TOUR (38)	ST CLAIR DE LA TOUR (38)	Nord Isère	64 %	36 %	20-30 M€	NIVEAU 6
RIVES DE GIER CENTRE VILLE	RIVES DE GIER	Sud Loire	56 %	44 %	20-30 M€	NIVEAU 6
ST ETIENNE RIVIERE	ST ETIENNE RIVIERE	Sud Loire	79 %	21 %	20-30 M€	NIVEAU 6
AOSTE (38)	AOSTE (38)	Nord Isère	82 %	18 %	20-30 M€	NIVEAU 6
JASSANS RIOTTIER (01)	JASSANS RIOTTIER (01)	Beaujolais	77 %	23 %	20-30 M€	NIVEAU 6
ST RAMBERT D ALBON (26) / ZONE LECLERC	ST RAMBERT D ALBON	Rives du Rhône	85 %	15 %	20-30 M€	NIVEAU 6
Saint-André-De-Corcy	Saint-André-De-Corcy	Dombes	84 %	16 %	20-30 M€	NIVEAU 6
ST ETIENNE BELLEVUE	ST ETIENNE BELLEVUE	Sud Loire	82 %	18 %	20-30 M€	NIVEAU 6
THIZY LES BOURG COMMUNE	THIZY LES BOURG COMMUNE	Beaujolais	72 %	28 %	20-30 M€	NIVEAU 6
Pont-d'Ain	Pont-d'Ain	BU CO PA	85 %	15 %	20-30 M€	NIVEAU 6
COURS LA VILLE (69)	COURS LA VILLE (69)	Beaujolais	67 %	33 %	20-30 M€	NIVEAU 6
GRIGNY (69)	GRIGNY (69)	Agglo Lyonnaise	82 %	18 %	20-30 M€	NIVEAU 6
ROCHE LA MOLIERE (42)	ROCHE LA MOLIERE (42)	Sud Loire	85 %	15 %	20-30 M€	NIVEAU 6
LE COTEAU ZONE CARREFOUR MARKET	LE COTEAU	Roannais	35 %	65 %	20-30 M€	NIVEAU 6
Cremieu	Cremieu	Boucle du Rhône	78 %	22 %	20-30 M€	NIVEAU 6
VEZERONCE CURTIN (38)	VEZERONCE CURTIN (38)	Boucle du Rhône	85 %	15 %	20-30 M€	NIVEAU 6
ST GALMIER (42)	ST GALMIER (42)	Sud Loire	73 %	27 %	20-30 M€	NIVEAU 6
ST CYPRIEN (42)	ST CYPRIEN (42)	Sud Loire	81 %	19 %	20-30 M€	NIVEAU 6
MORNANT COMMUNE	MORNANT COMMUNE	Ouest Lyonnais	71 %	29 %	20-30 M€	NIVEAU 6
SOUZY (69)	SOUZY-Ste Foy l'Argentière	Monts du Lyonnais	78 %	22 %	20-30 M€	NIVEAU 6
PARIGNY (42)	PARIGNY	Roannais	0 %	100 %	20-30 M€	NIVEAU 6
MABLY LES TUILERIES	MABLY LES TUILERIES	Roannais	15 %	85 %	20-30 M€	NIVEAU 6
VIENNE (38) /BOULEVARD BERTHELOT	VIENNE	Rives du Rhône	76 %	24 %	10-20 M€	NIVEAU 7
VENISSIEUX CENTRE	VENISSIEUX	Agglo Lyonnaise	80 %	20 %	10-20 M€	NIVEAU 7
ST ETIENNE MONTPLAISIR	SAINT ETIENNE	Sud Loire	88 %	12 %	10-20 M€	NIVEAU 7
JONAGE (69)	JONAGE (69)	Agglo Lyonnaise	90 %	10 %	10-20 M€	NIVEAU 7
BOISSE (LA) (01)	BOISSE (LA) (01)	BU CO PA	86 %	14 %	10-20 M€	NIVEAU 7
ST SORLIN EN VALLOIRE (26)	ST SORLIN EN VALLOIRE (26)	Rives du Rhône	82 %	18 %	10-20 M€	NIVEAU 7
ST MARTIN EN HAUT (69)	ST MARTIN EN HAUT (69)	Monts du Lyonnais	59 %	41 %	10-20 M€	NIVEAU 7
CIVENS (42)	CIVENS (42)	Sud Loire	61 %	39 %	10-20 M€	NIVEAU 7
SURY LE COMTAL (42)	SURY LE COMTAL (42)	Sud Loire	83 %	17 %	10-20 M€	NIVEAU 7
ST ETIENNE CHATEAUCREUX	ST ETIENNE	Sud Loire	89 %	11 %	10-20 M€	NIVEAU 7
TOURETTE (LA) (42)	TOURETTE (LA) (42)	Sud Loire	82 %	18 %	10-20 M€	NIVEAU 7
ST SYMPHORIEN D'OZON (69)	ST SYMPHORIEN D'OZON (69)	Agglo Lyonnaise	42 %	58 %	10-20 M€	NIVEAU 7
L'HORME ZONE INTERMARCHE	L'HORME	Sud Loire	85 %	15 %	10-20 M€	NIVEAU 7
ROCHETAILLEE SUR SAONE (69)	ROCHETAILLEE SUR SAONE (69)	Agglo Lyonnaise	98 %	2 %	10-20 M€	NIVEAU 7
CHAMBON FEUGEROLLES (LE) (42)	CHAMBON FEUGEROLLES (LE) (42)	Sud Loire	74 %	26 %	10-20 M€	NIVEAU 7
CHAPONOST COMMUNE	CHAPONOST COMMUNE	Ouest Lyonnais	61 %	39 %	10-20 M€	NIVEAU 7
ST ETIENNE FAURIEL	ST ETIENNE	Sud Loire	93 %	7 %	10-20 M€	NIVEAU 7
BONSON (42)	BONSON (42)	Sud Loire	47 %	53 %	10-20 M€	NIVEAU 7
NOIRETABLE (42)	NOIRETABLE (42)	Sud Loire	74 %	26 %	10-20 M€	NIVEAU 7

Roussillon	Roussillon	Rives du Rhône	70 %	30 %	10-20 M€	NIVEAU 7
RIORGES LE PONTET ZONE INTERMARCHE	RIORGES	Roannais	95 %	5 %	10-20 M€	NIVEAU 7
Montceaux	Montceaux	Val de Saône Dombes	95 %	5 %	10-20 M€	NIVEAU 7
LES AVENIERES VEYRINS-THUELLIN	LES AVENIERES VEYRINS-THUELLIN	Boucle du Rhône	76 %	24 %	10-20 M€	NIVEAU 7
Saint-Maurice-De-Beynost	Saint-Maurice-De-Beynost	BU CO PA	92 %	8 %	10-20 M€	NIVEAU 7
Revel-Tourdan	Revel-Tourdan	Rives du Rhône	77 %	23 %	10-20 M€	NIVEAU 7
Neuville-Sur-Ain	Neuville-Sur-Ain	BU CO PA	87 %	13 %	10-20 M€	NIVEAU 7
ST ETIENNE SOLEIL	ST ETIENNE	Sud Loire	78 %	22 %	10-20 M€	NIVEAU 7
ST ETIENNE JACQUARD PREFECTURE	ST ETIENNE	Sud Loire	80 %	20 %	10-20 M€	NIVEAU 7
Val D'Oingt	Val D'Oingt	Beaujolais	62 %	38 %	10-20 M€	NIVEAU 7
BALBIGNY (42)	BALBIGNY (42)	Sud Loire	81 %	19 %	10-20 M€	NIVEAU 7
ANNEYRON (26)	ANNEYRON (26)	Rives du Rhône	44 %	56 %	10-20 M€	NIVEAU 7
GRAND CROIX (LA) (42)	GRAND CROIX (LA) (42)	Sud Loire	90 %	10 %	10-20 M€	NIVEAU 7
FONTAINES SUR SAONE (69)	FONTAINES SUR SAONE (69)	Agglo Lyonnaise	66 %	34 %	10-20 M€	NIVEAU 7
ARNAS (69)	ARNAS (69)	Beaujolais	77 %	23 %	10-20 M€	NIVEAU 7
BRIORD (01)	BRIORD (01)	BU CO PA	93 %	7 %	10-20 M€	NIVEAU 7
ST BONNET LE CHATEAU (42)	ST BONNET LE CHATEAU (42)	Sud Loire	61 %	39 %	10-20 M€	NIVEAU 7
FEYZIN (69)	FEYZIN (69)	Agglo Lyonnaise	81 %	19 %	10-20 M€	NIVEAU 7
ST DIDIER SUR CHALARONNE (01)	ST DIDIER SUR CHALARONNE (01)	Val de Saône Dombes	81 %	19 %	10-20 M€	NIVEAU 7
LIMAS (69)	LIMAS (69)	Beaujolais	83 %	17 %	10-20 M€	NIVEAU 7
ST PIERRE DE CHANDIEU (69)	ST PIERRE DE CHANDIEU (69)	Agglo Lyonnaise	84 %	16 %	10-20 M€	NIVEAU 7
ESTRABLIN	ESTRABLIN	Rives du Rhône	76 %	24 %	10-20 M€	NIVEAU 7
LORETTE (42)	LORETTE (42)	Sud Loire	83 %	17 %	10-20 M€	NIVEAU 7
AMPUIS (69)	AMPUIS (69)	Rives du Rhône	80 %	20 %	10-20 M€	NIVEAU 7
LE COTEAU CENTRE VILLE	LE COTEAU	Roannais	63 %	37 %	10-20 M€	NIVEAU 7
DAGNEUX (01)	DAGNEUX (01)	BU CO PA	54 %	46 %	10-20 M€	NIVEAU 7
PELUSSIN (42)	PELUSSIN (42)	Rives du Rhône	88 %	12 %	10-20 M€	NIVEAU 7
LAMURE SUR AZERGUES (69)	LAMURE SUR AZERGUES (69)	Beaujolais	88 %	12 %	10-20 M€	NIVEAU 7
COMMUNAY (69)	COMMUNAY (69)	Agglo Lyonnaise	83 %	17 %	10-20 M€	NIVEAU 7
ST LAURENT DE CHAMOUSSET	ST LAURENT DE CHAMOUSSET	Monts du Lyonnais			inférieur à 10 M€	NIVEAU 7