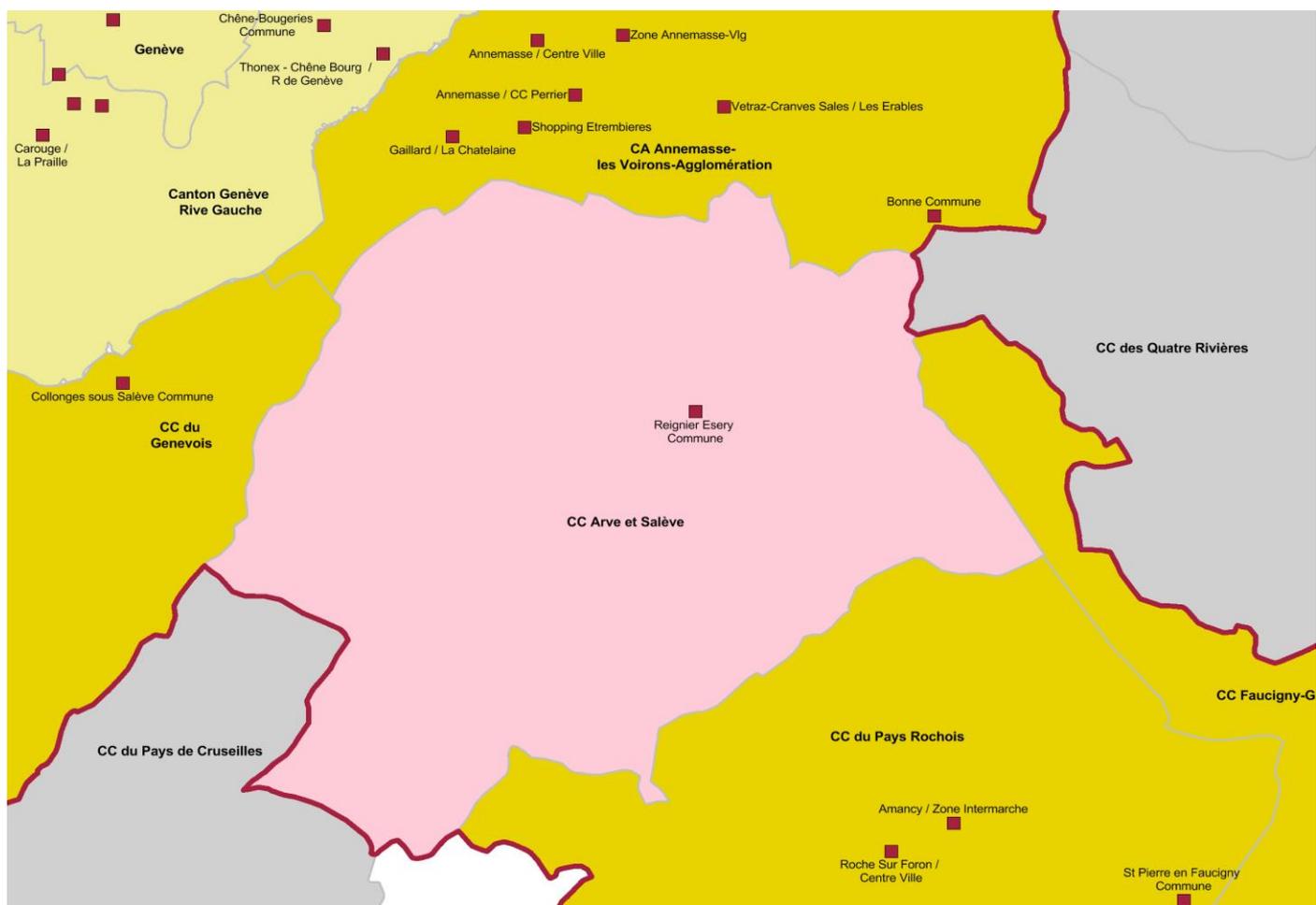


Communauté de Communes Arve et Salève

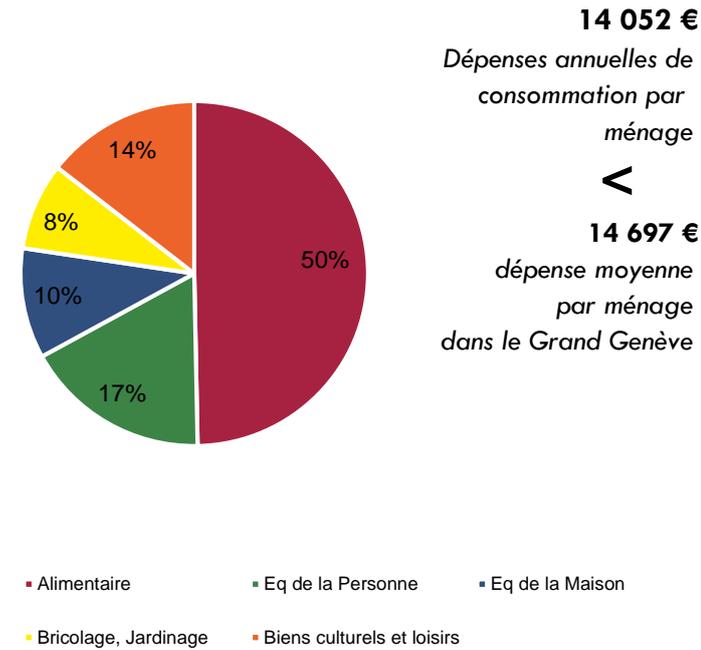
Carte de localisation



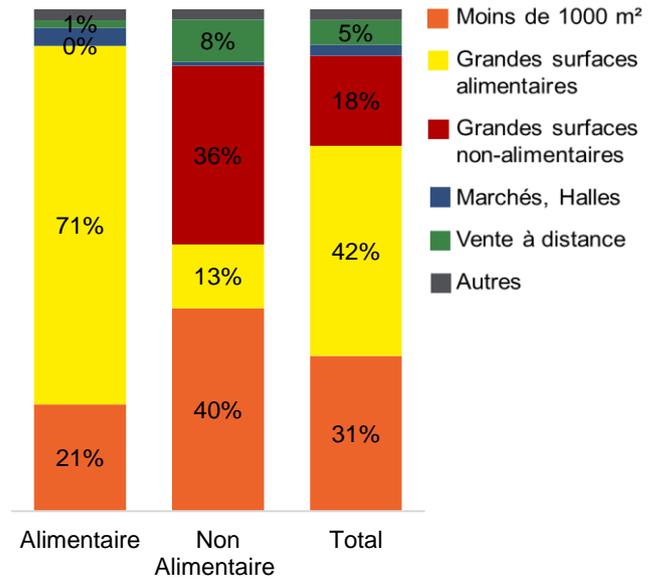
Indicateurs sociologiques

	CC Arve et Salève	Grand Genève	% Grand Genève
Population	20 364	1 034 381	2%
Ménages	8 490	443 879	2%
Taille des ménages	2,40	2,33	
Part des actifs transfrontaliers		41%	42% sur le Genevois français

En famille de produits



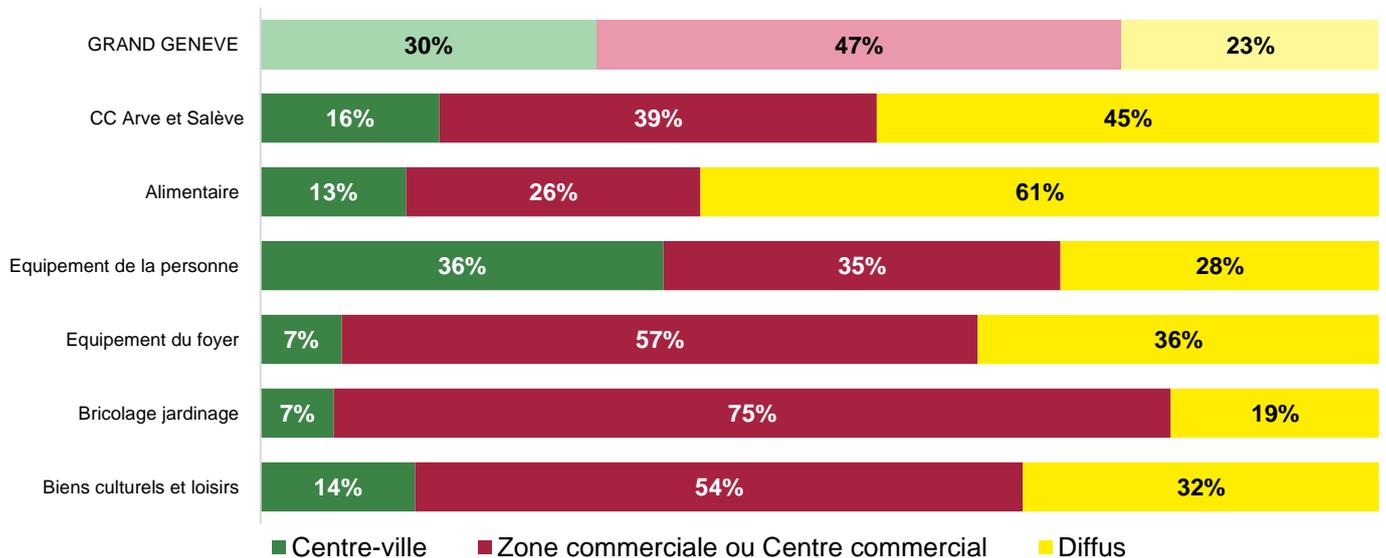
Circuits de distribution



Sur la CC Arve et Salève, la dépense commercialisable est estimée à 119 millions d'euros en 2018.

Les grandes surfaces sont le circuit de distribution dominant tant en alimentaire, qu'en non-alimentaire. 71% des dépenses alimentaires sont réalisées dans les grandes surfaces alimentaires. 49% des dépenses non alimentaires sont réalisées dans la grande distribution, dont 36% pour les grandes surfaces spécialisées.

Par localisation



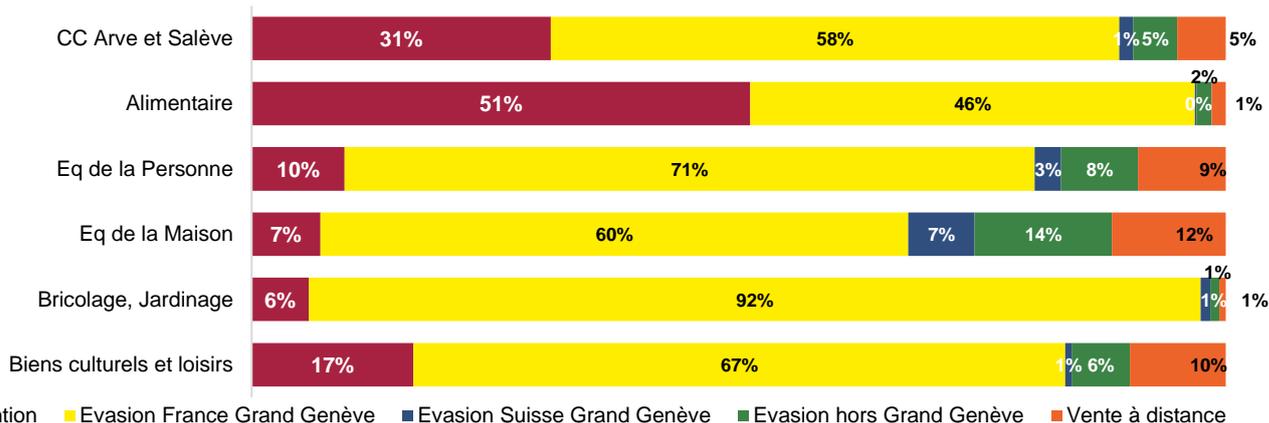
16% des dépenses des ménages sont réalisées dans des commerces de centre-ville, 39% dans des commerces en zones commerciales ou centres commerciaux.

En alimentaire, 13% des dépenses sont réalisées en centre-ville contre 30% pour les ménages du Grand Genève.

En non-alimentaire, 52% des dépenses sont réalisées dans les zones commerciales contre 47% pour les ménages du Grand Genève.

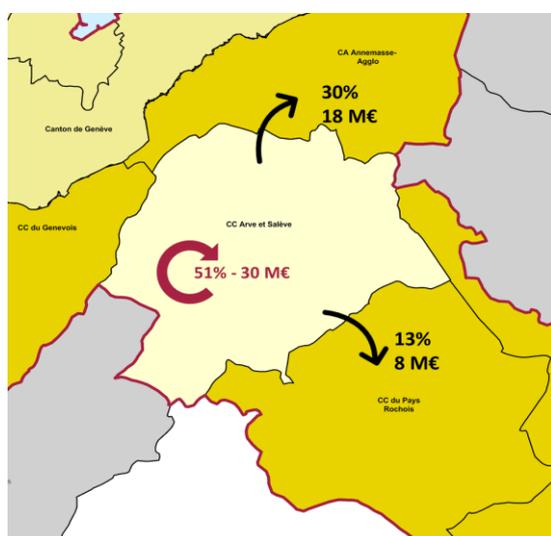
Flux de consommation et Evasion

Consommation sur le territoire et hors du territoire

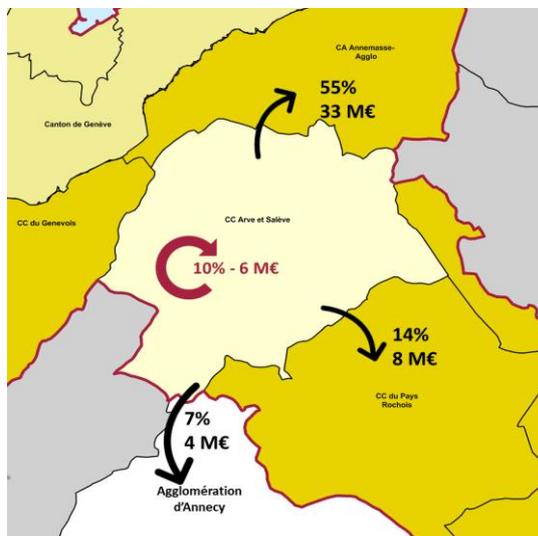


Flux de consommation des ménages du territoire

Alimentaire



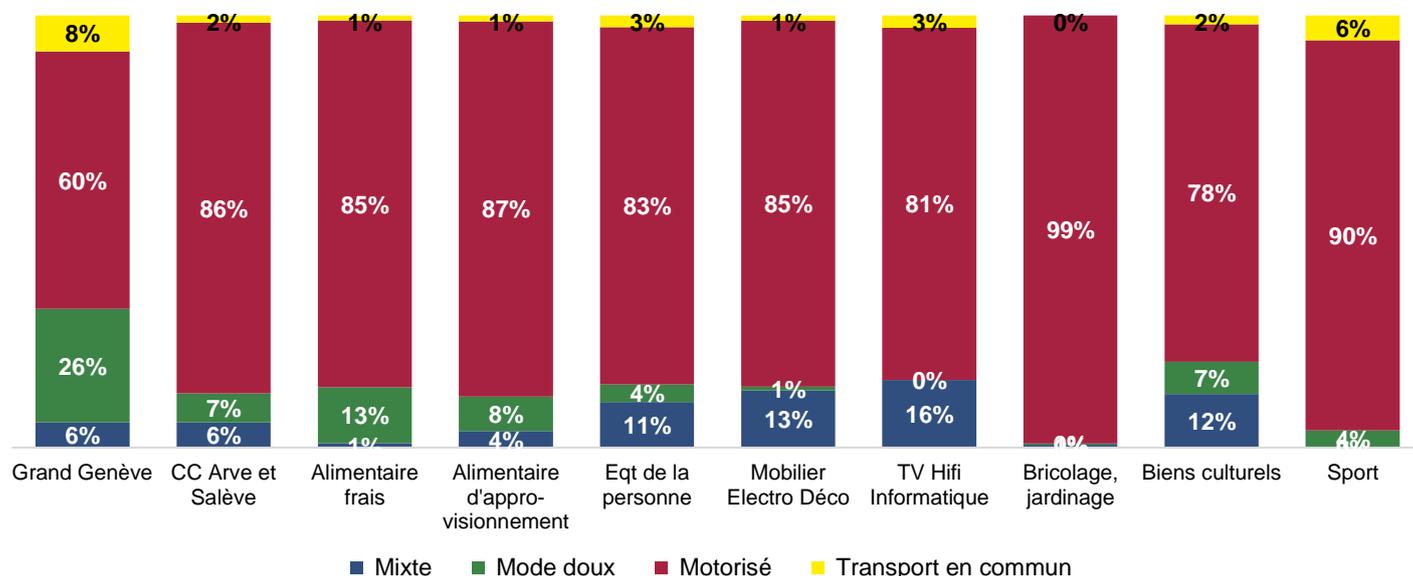
Non alimentaire



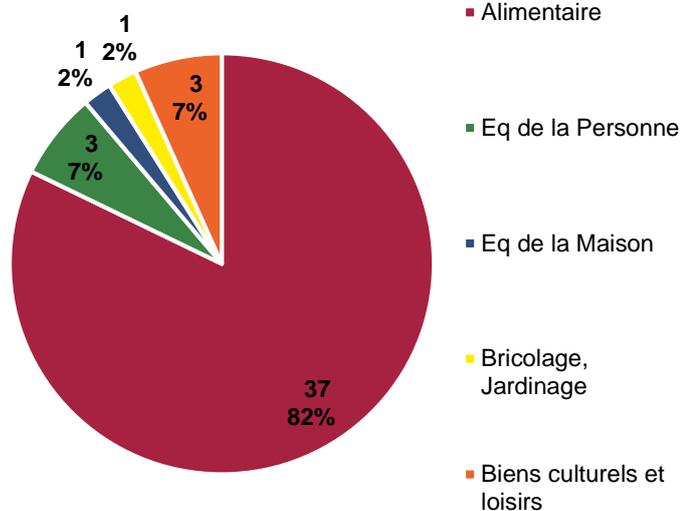
En alimentaire, 51% des dépenses du territoire sont réalisées sur le territoire. Les évasions se font majoritairement en direction de la CA Annemasse Agglo, et de la CC du Pays Rochois.

En non-alimentaire, seulement 10% des dépenses du territoire sont réalisées sur le territoire. L'évasion est majoritairement vers la CA Annemasse Agglo (55% des dépenses du territoire), et plus réduite vers la CC du Pays Rochois et vers l'agglomération d'Annecy.

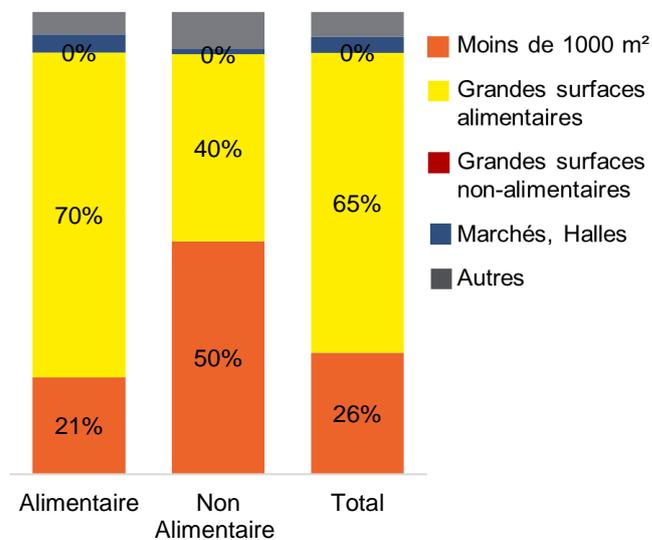
Modes de déplacement des ménages du territoire



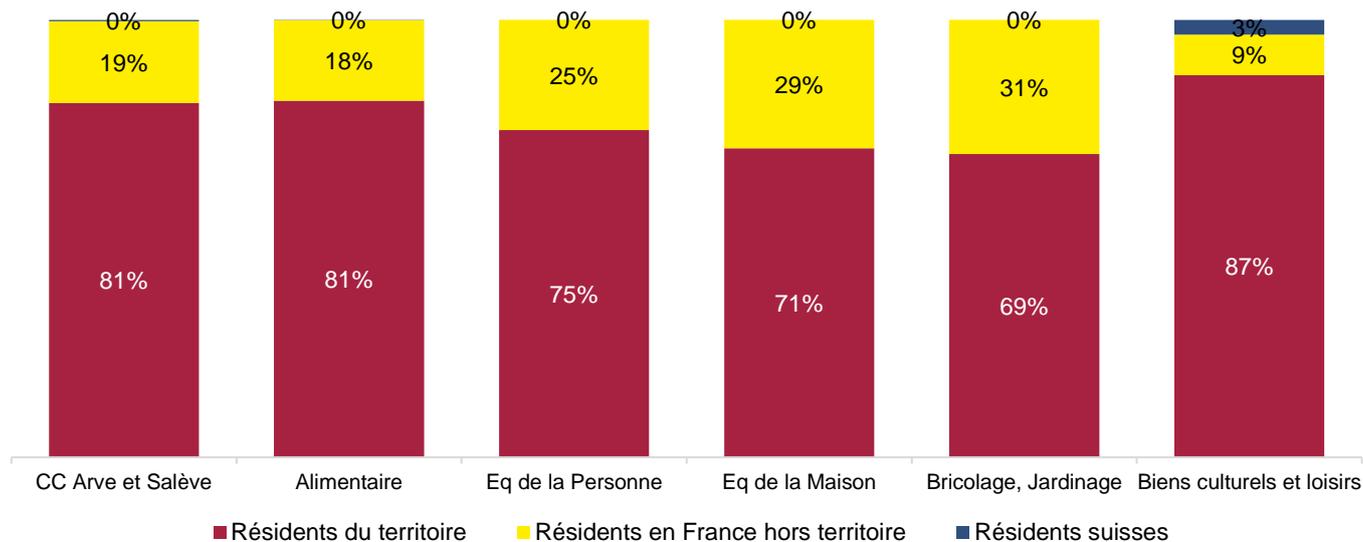
Par famille de produits (en M€)



Par circuits de distribution



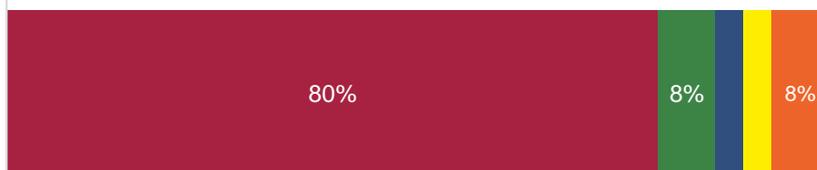
Attractivité du territoire : origine du chiffre d'affaires



Sur les 45 millions d'euros de chiffre d'affaires du territoire, 81% sont réalisés par les ménages résidents du territoire. Le territoire attire des résidents français extérieurs.

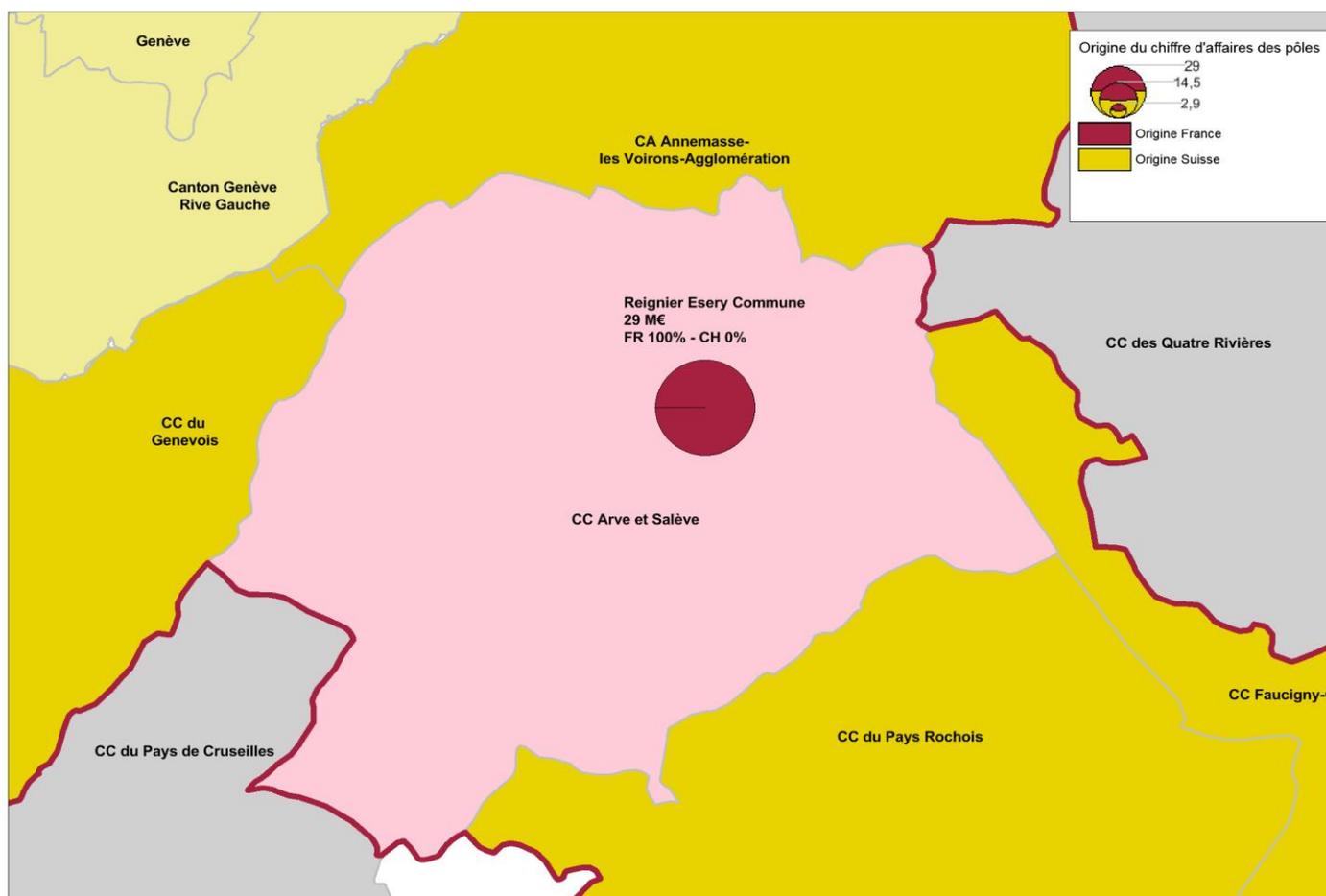
Chiffre d'affaires des principaux pôles par famille de produits

Reignier Esery Commune
29 M€

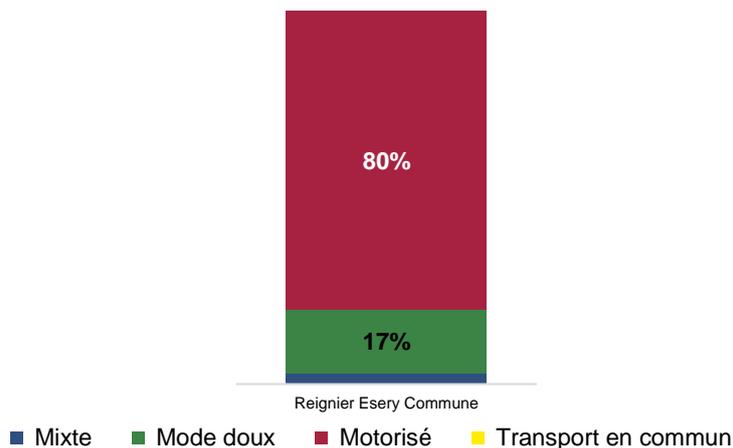


- Alimentaire
- Equipement de la personne
- Equipement du foyer
- Bricolage jardinage
- Biens culturels et loisirs

Origine du chiffre d'affaires des principaux pôles



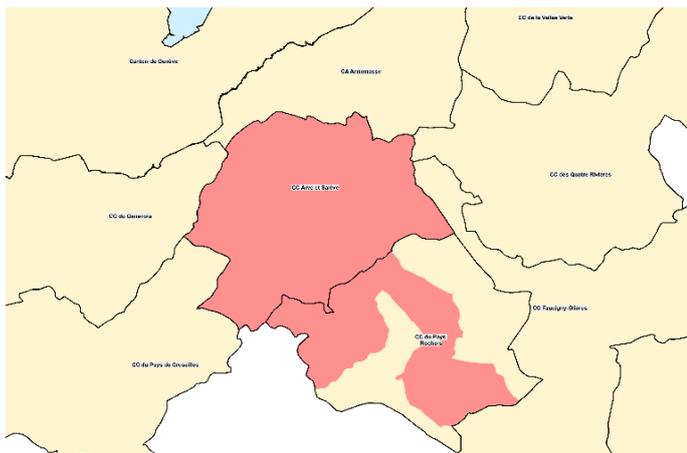
Chiffre d'affaires des principaux pôles par mode de déplacement



Le pôle principal du territoire est la commune de Reignier Esery avec 29 M€ de chiffre d'affaires, dont 80% en alimentaire. 17% de son chiffre d'affaires est réalisé par des déplacements en mode doux, et 80% par des déplacements motorisés.

Zone de chalandise

Alimentaire



ALIMENTAIRE			
	% de chiffre d'affaires reconstitué	Emprise moyenne	Population
Territoire	82%	40%	20 000
Reste France	7%	11%	8 000
Reste Suisse			
TOTAL	88%	30%	28 000

Les résidents de la CC consomment 40% de leurs dépenses alimentaires annuelles sur la CC et génèrent 82% du chiffre d'affaires.

La zone de chalandise alimentaire englobe une partie de la CC du Pays Bascois.

Non alimentaire



NON ALIMENTAIRE			
	% de chiffre d'affaires reconstitué	Emprise moyenne	Population
Territoire	71%	13%	16 000
Reste France			
Reste Suisse			
TOTAL	71%	13%	16 000

La zone de chalandise non-alimentaire est plus étroite et ne couvre pas l'ensemble du territoire de la CC.

Synthèse

Une bonne rétention en alimentaire de ses ménages résidents.

Des évasions fortes majoritairement vers la CA Annemasse Agglo.

Une attractivité limitée aux résidents du territoire, avec des taux d'emprises faibles y compris sur les résidents, en raison de l'offre existante et de la concurrence forte des pôles limitrophes (CA Annemasse Agglo).

Des déplacements majoritairement motorisés.

Forces

Faiblesses

Une emprise faible sur tous les types de produits liée à une très forte offre dans les polarités extérieures au territoire

Opportunités

Menaces

Renforcer le rôle du centre-ville de Reignier-Esery pour les achats réguliers et occasionnels légers, alimentaire notamment.

Saisir l'opportunité liée au Léman Express et encourager la pratique des modes doux pour renforcer le centre-ville.

Proposer une offre complémentaire en bricolage-jardinage et construire des complémentarités avec les territoires voisins pour une offre complète.