



PORTRAIT *des centralités* *commerciales de* *La Tronche*

Étude de diagnostic et de prospective commerciale 2018
 Synthèse de l'enquête commerçants

Grenoble-Alpes Métropole, en partenariat avec la commune de la Tronche, a confié à l'Agence d'urbanisme de la région grenobloise **une étude de diagnostic et de prospective commerciale portant sur trois des quatre centralités commerciales de La Tronche : Petite Tronche, Le Péage et Grande Tronche** (Doyen Gosse n'a pas été explorée). Ces zones regroupent **62 locaux commerciaux** dont l'aire de chalandise se limite aux quartiers environnants. Quelques commerces sont également implantés dans le diffus.

Cette **étude réalisée en 2018** a mobilisé les commerçants et artisans-commerçants, invités à s'exprimer sur l'exercice de leur profession, leurs perspectives et leur perception du contexte local. La présente publication restitue leurs analyses.

Initié en 2016, l'**Observatoire des rez-de-chaussée commerciaux** s'inscrit dans un contexte d'évolution récente des compétences et des capacités de l'action publique en matière de développement et d'aménagement commercial. Il vise à améliorer la connaissance du tissu commercial existant et d'identifier la vacance commerciale sur l'ensemble du territoire métropolitain en ville, à suivre les évolutions, à éclairer les décisions des élus...

Cette démarche est portée et animée par le service « Commerce et Artisanat » de Grenoble-Alpes Métropole, en partenariat avec l'Agence d'urbanisme de la région grenobloise.

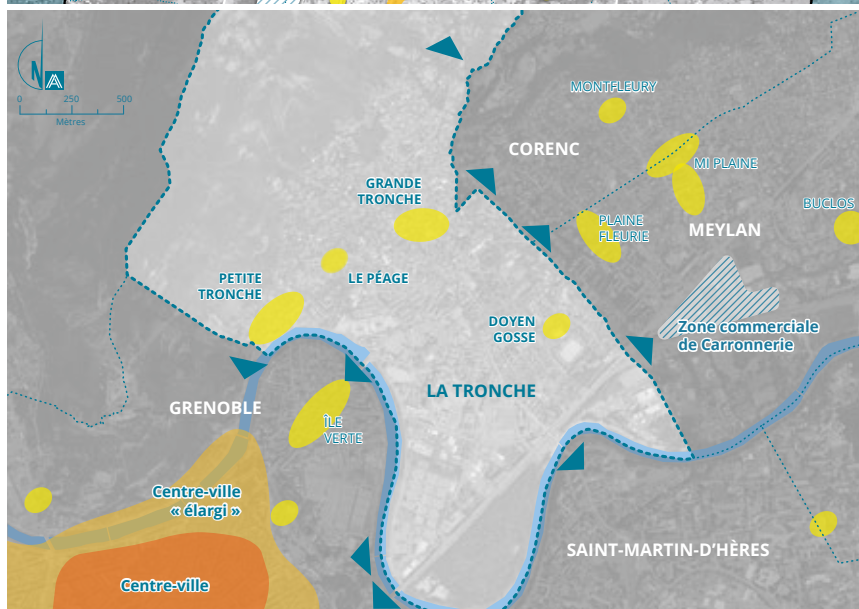
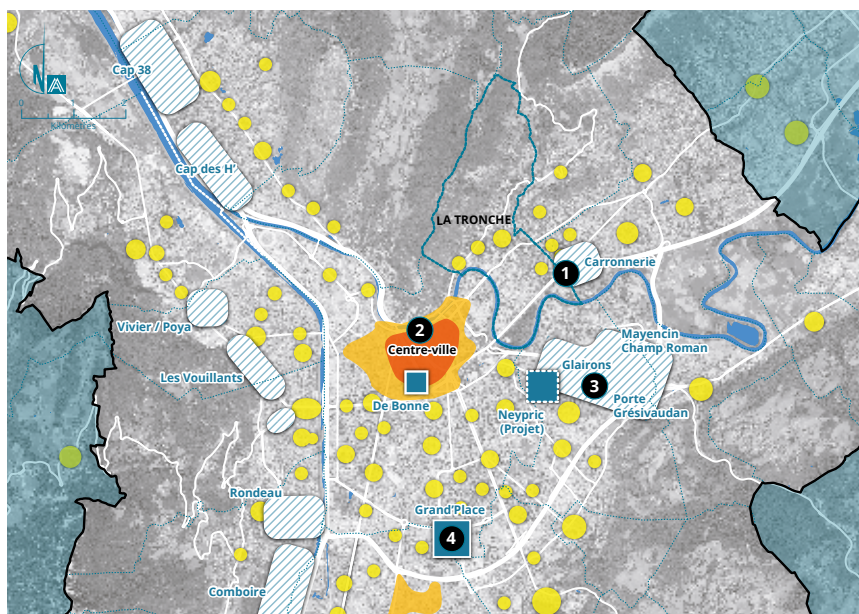
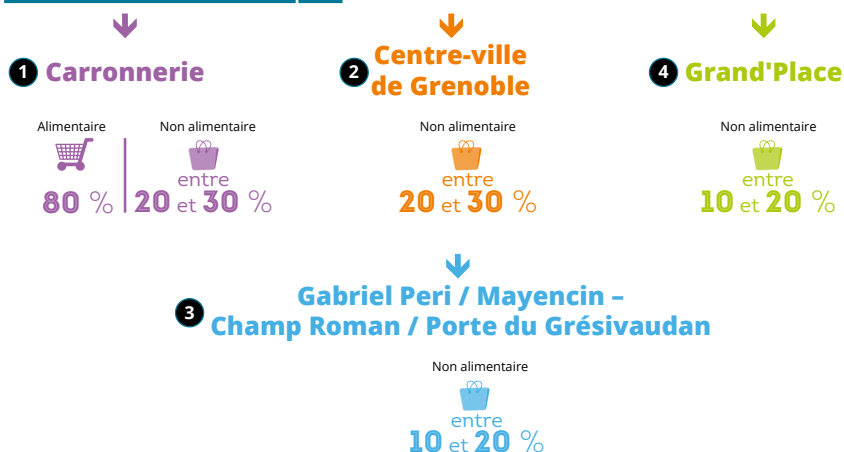


L'ARMATURE COMMERCIALE DE LA TRONCHE DANS SON ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL

L'environnement concurrentiel du commerce tronchois est marqué par la présence, à proximité de la commune, de plusieurs grandes zones commerciales (Carronnerie, Gabriel Péri / Mayencin Champ Roman / Porte du Grésivaudan), ainsi que du centre-ville de Grenoble, cœur marchand de la métropole. Au regard de l'offre commerciale, cette situation engendre de très fortes évasions commerciales vers ces pôles.

La Tronche est une des rares communes de première couronne à ne pas posséder, sur son territoire, de grandes zones commerciales ou de pôles commerciaux de rayonnement élargi. Seul Décathlon, à proximité du CHU Grenoble-Alpes (Boulevard de la Chantourne), rayonne géographiquement sur un large public.

Part de l'évasion commerciale vers les pôles commerciaux de la métropole



UNE COMMERCIALITÉ TRÈS LIMITÉE DANS LE PÉRIMÈTRE D'ÉTUDE



Secteur Grande Tronche

- **24 pas-de-porte** (locaux en rez-de-chaussée avec vitrine, actifs ou non)
- Un poids important des commerces alimentaires avec une belle diversité de commerces de bouche qui occupent 18 % des locaux recensés (moyenne nationale des territoires d'équilibre 9 %)
- Un poids trop important des activités non commerciales, notamment à l'ouest du pôle (laboratoire dentaire, professionnels de santé... pour 23 % des locaux)
- Une part des services limitée avec 14 % de services commerciaux et seulement 5 % de services non commerciaux (moyenne des territoires d'équilibre 35 %)
- Une faible part de Cafés/Hôtels/Restaurants (CHR 4 %), contre 10 à 15 % pour les territoires d'équilibre

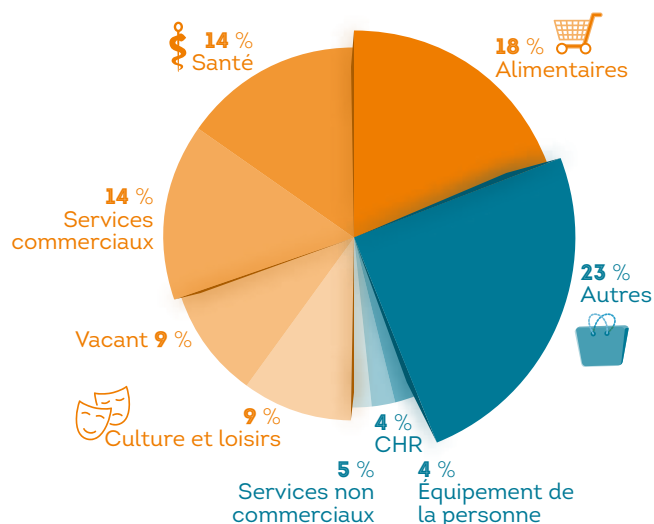


Secteur Petite Tronche / Le Péage

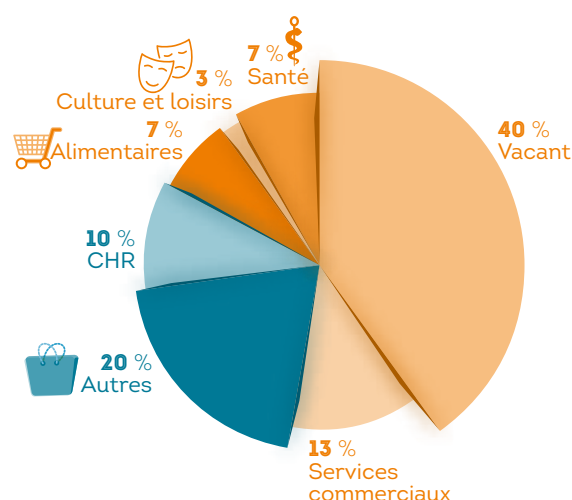
- **31 pas-de-porte**
- 40 % de locaux vacants : un poids trop important qui pénalise l'attractivité du pôle
- Un poids important des activités non commerciales : 20 %
- Un poids limité des commerces alimentaires, avec seulement 7 % des locaux recensés
- Une part des services limitée : 10 % de services commerciaux et aucun services non commerciaux
- Une part intéressante de cafés / restaurants : 10 %
- Une part importante de locaux commerciaux occupés par des artisans (une spécificité intéressante qui caractérise le positionnement du pôle)

Répartition des locaux selon les secteurs d'activité - Septembre 2018

Grande Tronche



Petite Tronche, Le Péage





DES CARACTÉRISTIQUES DISTINCTES SELON LE SECTEUR



Un tissu commercial attractif à la Grande Tronche

L'appareil commercial du secteur est composé d'un **tissu d'établissements anciens** (62 % présents depuis 6 ans et plus) et majoritairement issus de reprises d'entreprises existantes (62 %). Les locaux sont de taille variable, dépendant principalement de l'âge de la construction du bâtiment :

- 3 établissements ont des locaux supérieurs à 110 m²
- 6 établissements ont des locaux de 50 à 110 m²
- 5 établissements ont une surface de vente inférieure à 50 m²

À noter des locaux de trop petite taille (bâti ancien) peuvent contraindre le type d'activité.

On relève **un poids intéressant des propriétaires occupants** : 38 % des professionnels interrogés sont propriétaires des murs de leur local commercial. Ceux qui louent font part de loyers élevés, entre 700 et 3 000 euros par mois selon les établissements, qui pénalisent leurs revenus. La bonne attractivité du secteur et la proximité de leur domicile sont mises en avant par les professionnels comme critère pour le choix d'implantation de leur entreprise sur la Grande Tronche.



Un tissu commercial fragile à la Petite Tronche / Le Péage

L'appareil commercial de la Petite Tronche et du Péage est également composé d'un **tissu d'établissements plutôt anciens** (44 % présents depuis 6 ans et plus) et **majoritairement issus de reprises d'entreprises existantes** (60 %). Les professionnels interrogés identifient de manière unanime **une nette dégradation de la dynamique commerciale** des deux pôles commerciaux ces dernières années. Les locaux sont de petite taille, avec 60 m² de surface de vente moyenne, ce qui contraint le type d'activité :

- 2 établissements ont une surface de vente supérieur à 100 m²
- 3 établissements ont une surface de vente comprise en 50 et 100 m²
- 4 établissements ont une surface de vente inférieure à 50 m²

On constate **un poids très faible des propriétaires occupants** : seuls 14 % des professionnels interrogés sont propriétaires des murs de leur local commercial. Les loyers sont élevés (entre 500 et 1 000 euros par mois selon les établissements), ce qui pénalise les revenus des professionnels : le prix moyen du loyer par m²/an des établissements enquêtés est de 160 euros.

Les choix d'implantation sur le secteur de la Petite Tronche et du Péage sont très diversifiés : reprise de l'entreprise d'un proche, proximité du domicile, proximité des clients et fournisseurs, taille du local adaptée à l'activité.

DES PERFORMANCES MITIGÉES

Grande Tronche : un bon niveau d'activité mais des capacités d'investissement limitées

Les commerces de la Grande Tronche présentent un **niveau d'activité encourageant** : seulement 23 % des professionnels interrogés ont un chiffre d'affaires inférieur à 75k€.

Ces trois dernières années ont été marquées par de **fortes évolutions du niveau d'activité** des professionnels du secteur : **22 % ont bénéficié d'une hausse d'activité, 15 % ont stabilisé leur niveau d'activité et 23 % ont enregistré une baisse de chiffres d'affaires.** Il convient toutefois de préciser que 15 % des activités sont trop récentes pour permettre de préciser une évolution du niveau d'activité sur les trois dernières années et que 23 % des professionnels interrogés n'ont pas souhaité répondre. À noter également que les principales raisons de baisse évoquées relèvent de phénomènes conjoncturels et locaux telle que la baisse du volume de clientèle du fait de difficultés de stationnement et travaux.

Récemment, les professionnels interrogés ont réalisé de **nombreux investissements** : les 2/3 des professionnels ont fait des travaux ou investissements ces trois dernières années, en partie visibles (travaux de rénovation extérieure du point de vente, enseigne, store, vitrine pour 27 % des commerçants). Près de 73 % des commerçants ont réagencé l'intérieur du magasin, et 27 % ont renouvelé leur matériel.

Pour l'avenir, on note **une mobilisation intéressante des commerçants du secteur de la Grande Tronche** : **42 % des professionnels ont des perspectives de développement, 41 % envisagent le maintien et 17 % envisagent de cesser leur activité.** En conséquence, les intentions d'embauche sont encourageantes : 45 % des professionnels interrogés déclarent avoir des projets d'embauche. Toutefois, aucun commerçant n'a fait part de projets d'investissement (travaux, acquisition...) pour les 3 années qui viennent.

Des évolutions de l'armature commerciale sont attendues :

■ **Des cessations/transmissions sont à anticiper**, avec deux projets identifiés (sans repreneur pour l'instant) dont une fermeture effective depuis début octobre 2018.

■ **Quatre établissements sont prêts à changer de local** tout en restant sur le secteur de la Grande Tronche (en recherche de local neuf ou plus grand).

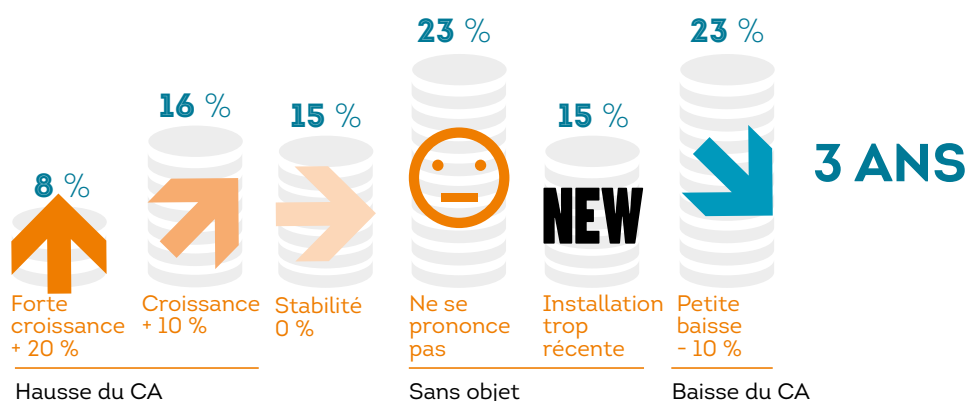
Potentiel de positionnement et de développement

■ Un potentiel de stationnement à mettre en valeur : près de **200 places** localisées à deux minutes du cœur de la polarité commerciale (parking public et stationnement sur voirie dont certaines places en zone bleue) et près de **100 places supplémentaires** à 5 minutes à pied.

■ Une zone de chalandise regroupant un noyau dur d'environ **3 000 habitants** (quartiers proches du pôle commercial) et au-delà, de **7 000 habitants au maximum**. À noter un faible impact de la clientèle de passage (10 % du CA).

■ Un potentiel de développement et de confortement de l'offre commerciale de proximité au regard des projets immobiliers envisagés sur le secteur (apport de nouvelles populations et donc de clientèle potentielle).

Quelle est l'évolution de votre chiffre d'affaire (CA) sur les trois dernières années ?





Petite Tronche / Le Péage : un niveau d'activité et des investissements assez faibles

Les commerces du secteur présentent **un chiffre d'affaires limité**, inférieur à 75k€ pour plus de 2 établissements sur 5. Mais ces trois dernières années ont cependant été marquées par de **fortes évolutions du niveau d'activité** des professionnels du secteur : **45 % ont bénéficié d'une hausse d'activité, 22 % ont stabilisé leur niveau d'activité et 33 % ont enregistré une baisse** (en raison de phénomènes conjoncturels et locaux du fait de difficultés de stationnement et travaux limitant l'accès de la clientèle).

La moindre performance du chiffre d'affaires peut être relativisée par le nombre important d'établissements ayant connu une hausse ou a minima un maintien de leur niveau d'activité au cours des trois dernières années (2/3 des interrogés). Les raisons invoquées pour expliquer les difficultés sont souvent conjoncturelles (crise...), mais font aussi référence à la baisse de fréquentation du secteur de la Petite Tronche, à ses problèmes d'aménagement et aux travaux sur le secteur du Péage.

Par le passé, les professionnels interrogés ont réalisé de **nombreux investissements** : 85 % des professionnels ont fait des travaux ou investissements ces trois dernières années, en partie visibles (travaux de rénovation extérieure du point de vente, enseigne, store, vitrine pour 47 % des commerçants). Près de 72 % des commerçants ont réagencé leur magasin, 14 % ont acquis du matériel et 14 % ont investi dans la mise aux normes de leur local.

Pour l'avenir, on note une **faible mobilisation des commerçants** du secteur Petite Tronche / Le Péage : seulement 20 % des professionnels ont des perspectives de développement, 35 % envisagent le maintien et 45 % la cessation de leur activité. **Un point de vigilance est à signaler vis-vis des 4 projets de cessation / transmission** : d'une part au regard de l'impact de leur localisation au sein du secteur étudié et d'autre part, du fait d'un nombre limité de repreneurs identifiés.

En conséquence, pour les trois prochaines années, les investissements prévus par les professionnels interrogés sont limités : **71 % n'ont pas de projet d'investissement particulier, 28 % des investissements envisagés concernent l'agencement intérieur du magasin et 14 % concernent la mise aux normes. Les intentions d'embauche sont très limitées.**

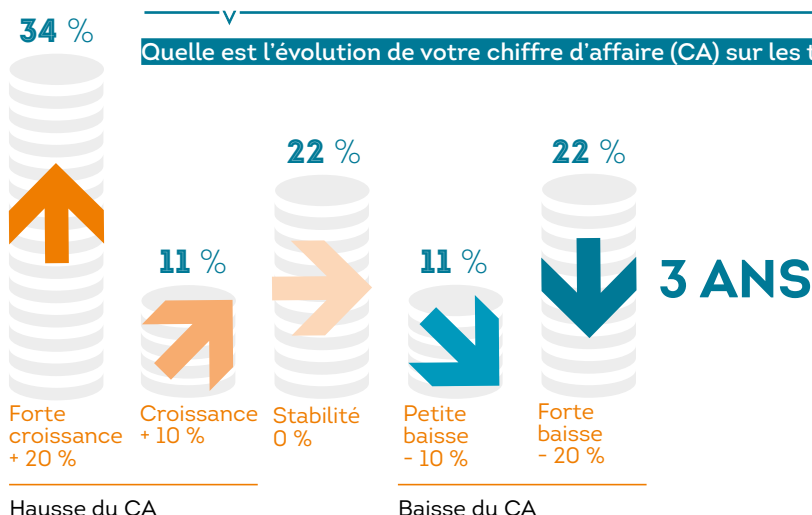
Potentiel de positionnement et de développement

■ Un potentiel de stationnement à mettre en valeur : près de **145 places** localisées à deux minutes du cœur de la polarité commerciale (stationnement payant ou réglementé via une zone bleue) et près de **90 places supplémentaires** à moins de 10 minutes à pied.

■ Le Péage : une zone de chalandise d'environ **2 000 habitants** (hauts de la Tronche, Corenc-Village, Le Sappey-en-Chartreuse), sans véritable noyau dur. En conséquence, un fort impact de la clientèle de passage (plus de 50 % du CA).

■ Petite Tronche : une zone de chalandise (hors artisans) regroupant un noyau dur d'environ **1 500 habitants** (centré sur le secteur de la Petite Tronche et du Péage) et au-delà, de **3 000 habitants au maximum** (pour la restauration principalement). L'impact de la clientèle de passage est de l'ordre de 15 à 20 % du CA.

■ Un faible potentiel de développement de l'offre commerciale de proximité. D'où l'intérêt de diversifier le positionnement du pôle commercial avec l'implantation de commerces de destination (nouveaux concepts à développer).



LE REGARD & LES ATTENTES DES PROFESSIONNELS DU SECTEUR

Grande Tronche

DES PROFESSIONNELS SATISFAITS DU NIVEAU D'ATTRACTIVITÉ DU PÔLE COMMERCIAL

75 % des professionnels sont satisfaits de l'attractivité du pôle commercial. Ils considèrent majoritairement que le secteur dispose de nombreux atouts à valoriser :

- La densité (nombre de commerces, offre proposée aux clients), la diversité commerciale (type de produits, type d'enseignes, choix...) et le niveau des prix pratiqués
- L'aspect extérieur et intérieur des commerces (quantité, type d'enseigne, choix...)
- La bonne desserte en transports publics

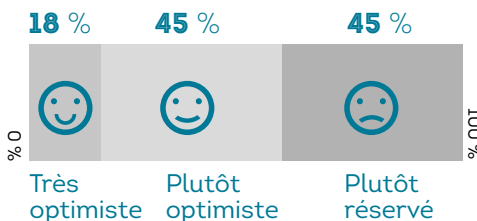
Toutefois, ils précisent que le fonctionnement urbain et la qualité des espaces doivent être repensés ou améliorés :

- L'accessibilité générale du pôle commercial et la qualité de l'espace piéton (trottoirs, sécurité...)
- La mise en valeur de l'espace public, le stationnement pour la clientèle (quantité et organisation), la circulation (fluidité, sens de circulation...).

DES ATTENTES DIVERSIFIÉES

Concernant l'avenir, les professionnels interrogés ont fait part d'une vision partagée du potentiel commercial du secteur de la Grande Tronche : 63 % se disent très optimistes ou plutôt optimistes concernant le potentiel commercial et 45 % sont plutôt réservés.

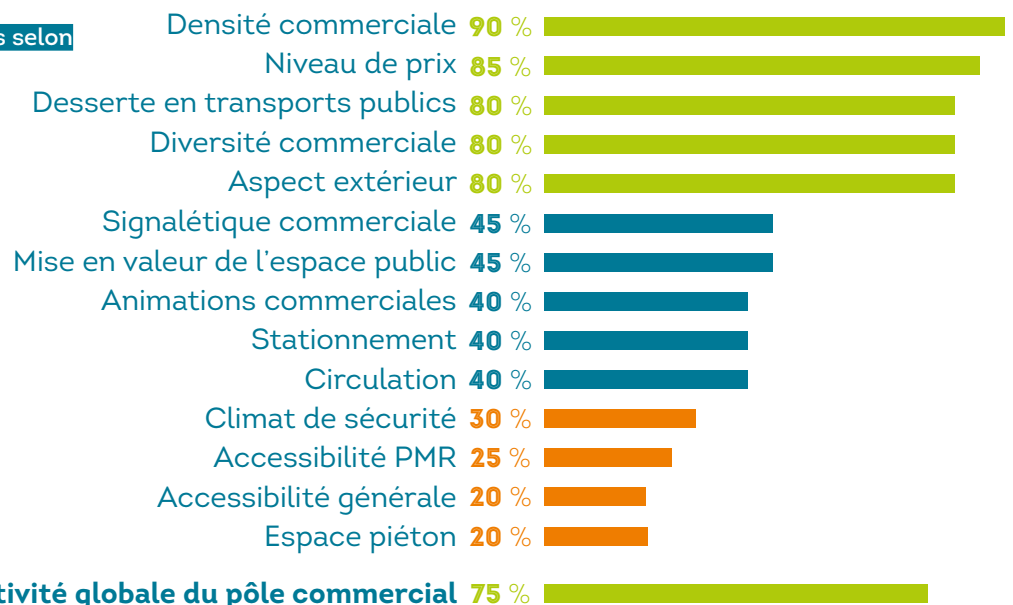
Votre avis sur le potentiel commercial de la Grande Tronche



Toutefois, les professionnels interrogés ont exprimé leurs attentes pour renforcer l'attractivité du pôle commercial :

- **Renforcer l'offre commerciale de proximité.** L'alimentation spécialisée (poissonnerie) et la restauration (brasserie) seraient des secteurs à développer
- **Augmenter le nombre de places, et revoir la gestion de l'offre de stationnement** pour la clientèle et les commerçants (zone bleue avec des durées peu adaptées).
- **Repenser l'espace public, l'éclairage**
- **Mettre en place une signalétique adaptée**
- **Développer une vie de quartier** en proposant des animations et en améliorant les dispositifs de sécurité
- **Pouvoir bénéficier d'un accompagnement et d'aides** dans le cadre de projets de développement commercial, d'acquisition ou de relocalisation.

Part des commerçants satisfaits selon les critères à la Grande Tronche





Petite Tronche / Le Péage

DES PROFESSIONNELS TRÈS CRITIQUES ENVERS LES NIVEAUX D'ATTRACTIVITÉ DU PÔLE COMMERCIAL

Seulement 45 % des professionnels sont satisfaits de l'attractivité des deux pôles commerciaux. Selon eux, le positionnement commercial est à repenser en raison d'une densité et d'une diversité commerciales jugées insuffisantes. L'attractivité souffre du manque d'animations commerciales et de l'aspect extérieur des locaux commerciaux. Le fonctionnement urbain doit également être repensé dans le sens d'une meilleure accessibilité du pôle commercial et d'une amélioration de la circulation » (fluidité, sens de circulation...). La mise en valeur de l'espace public et la qualité de l'espace piéton (trottoirs, sécurité...) sont également qualifiées de perfectibles.

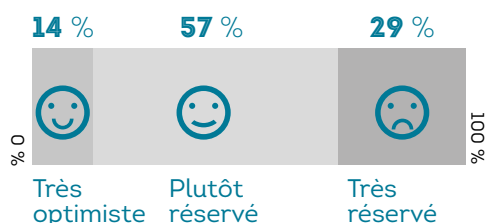
Toutefois, les commerçants ont exprimé leur niveau de satisfaction vis à vis de certains atouts à valoriser :

- La bonne accessibilité PMR des locaux et du pôle commercial en général ;
- La desserte TC du secteur de la Petite Tronche est jugée très satisfaisante par une grande majorité des professionnels interrogés. Cet avis est plus contrasté sur le secteur du Péage ;
- Le stationnement (quantité et organisation) et la signalétique commerciale sur la Petite Tronche sont des atouts que les professionnels mettent en avant. Cet avis est plus contrasté sur le secteur du Péage.

DES ATTENTES DIVERSIFIÉES

Concernant l'avenir, les **professionnels interrogés ont fait part d'une vision peu optimiste du potentiel commercial du secteur** de la Petite Tronche et du Péage : 57 % des professionnels interrogés se disent plutôt réservés et 29 % très réservés.

Votre avis sur le potentiel commercial de la Petite Tronche / Le Péage



Toutefois, les professionnels interrogés ont exprimé **différentes attentes pour renforcer l'attractivité des deux pôles commerciaux :**

- **Renforcer l'offre commerciale de proximité.** L'alimentaire (boulangerie, boucherie) et les services (coiffure, DAB) seraient des secteurs à développer.
- **Optimiser et mieux matérialiser l'offre de stationnement existante.**
- Mettre en place **une signalétique adaptée pour mieux indiquer la zone 30 et revoir les aménagements** dans l'objectif d'apaiser la circulation.
- **Repenser l'espace public**, améliorer le confort de circulation des piétons.
- **Mieux entretenir le Parc de la Poste, le square de la Ruine et l'espace vert** derrière l'arrêt de bus « Petite Tronche ».

Part des commerçants satisfaits selon les critères à la Petite Tronche / Le Péage

