

# Label Ville

“ Les représentants de Label Ville interagissent de façon permanente avec les acteurs locaux grenoblois et parlent d’une seule et même voix. ”



© Photos David Richalet

## Christian Hoffmann

Président de **Label Ville**



**Vous présidez l’association Label Ville depuis six ans : quel est son rôle ?**

Label Ville a démarré avec quatre unions commerçantes : elle en compte 14 aujourd’hui, ce qui représente environ 800 commerçants grenoblois ! Notre objectif est de fédérer tous les commerçants et certaines structures économiques afin d’animer Grenoble et de favoriser son attractivité commerciale. En tant que fédération d’unions commerciales, nous sommes un interlocuteur privilégié pour les institutions locales et nous développons aussi des partenariats privés.

**Organisez-vous des opérations collectives ?**

Nous menons ensemble des opérations commerciales ou de communication – plus d’une vingtaine à ce jour – autour de services et de « facilités » pour séduire la clientèle et valoriser l’offre commerciale à Grenoble : parking, transport, jeu-concours, qualité environnementale... L’opération « Ils viennent de

loin », menée ces trois dernières années vers une clientèle assez éloignée du centre-ville, a parfaitement bien fonctionné. Notre « Soirée Commerce » qui s’est tenue le 2 octobre dernier dans le cadre prestigieux du Musée de Grenoble, a réuni plus de 600 commerçants et invités !

**Comment êtes-vous structurés ?**

L’association qui fédère 12 secteurs géographiques ou pôles commerciaux, représentés chacun par une union commerciale, comprend également des structures transversales comme Escapade en ville, qui gère les chèques cadeaux, Client Roi ou Les Taxis grenoblois, qui développent des services à destination de tous nos adhérents et clients. Les points d’avancement sont envisagés de façon cohérente, en tenant compte de la diversité des commerçants (hôtelières, épiciers, antiquaires, opticiens...), et en s’appuyant sur des entités fortes à l’image des Galeries Lafayette. ▶▶

## Gérard Retaggi

Président de l'union commerciale  
**Les Vieilles rues des Halles**



### Quels sont les atouts de votre secteur ?

Le quartier des Antiquaires – avec des sélections vintage – des galeries d'art et des restaurants où l'on mange bien, de façon très variée et à tous les budgets. Parmi eux, Les Jardins de Sainte-Cécile, le Valjean, le Café de France ainsi que les bars, qui attirent une clientèle jeune en soirée. On trouve ici aussi des commerces de bouche, des magasins de créateurs comme la boutique Extravagance, et d'excellents artisans : chocolatier, gantier ou fabricant de sacs. Deux points d'attractions patrimoniales et touristiques : le Couvent Sainte-Cécile avec les Éditions Glénat, et la rue Voltaire, siège de l'ancien Parlement, qui fut le théâtre de la Journée des Tuiles, en 1788.

### Quoi de neuf dans votre quartier ?

Le nouveau restaurant-bar à vins La Maison Bayard, d'inspiration anglo-saxonne avec des brunchs le dimanche jusqu'à 16 heures, et des soirées bar à vins avec concerts jazzy. On y mange de délicieux hamburgers anglais. Challenge the room, le jeu-concept grandeur nature se déploie sur un second espace rue Servan. Dans l'esprit culture, les ateliers d'artistes se développent aussi.

### Quels sont les temps forts de l'année ?

« La Brocante et saveurs » se déroule trois fois dans l'année, en avril, juin et octobre. Je l'ai créée en 1985 et elle fête ses 30 ans cette année !

## Daniel Arenas

Président de l'union commerciale  
**Les Halles Sainte-Claire**



### Quels sont les atouts des Halles ?

Plus qu'une galerie commerçante, Les Halles, construites en 1874, sont un petit joyau architectural dessiné par Gustave Eiffel. Ce marché couvert, où les restaurateurs viennent également se servir, est un gage de haute qualité et de fraîcheur : il possède sa propre salle de découpe au sous-sol. On y trouve le seul tripièr de Grenoble, un poissonnier, une boucherie chevaline, un traiteur alsacien, d'excellents fromagers, bouchers et cavistes (24 enseignes) et le petit bistroquet qui vous sert de délicieuses tartines de spécialités argentines, avec un bon verre de vin ou de délicieux cafés, dans une joyeuse ambiance.

### Quelles nouveautés ?

L'élargissement des horaires d'ouverture : en plus des horaires habituels en matinée (du mardi au samedi de 7 h à 13 h, comme le marché extérieur), Les Halles seront désormais ouvertes le vendredi et samedi après-midi de 15 h 30 à 19 h.

### Quels sont les temps forts de l'année ?

Le 140<sup>e</sup> anniversaire des Halles a été le prétexte à trois mois de fêtes, de dégustation et d'animations, on s'en souvient ! Tous les 15 jours, une visite est organisée par l'office de tourisme, bouclée par une dégustation chez l'un de nos artisans. Et nous donnons rendez-vous à tous les gourmets le vendredi 18 décembre pour une nocturne « Les Halles de la nuit » jusqu'à 21 heures !

## Bernard Fourt

Coprésident de l'union commerciale  
**Étoile-Centre-ville**



### Quels sont les atouts de l'hypercentre ?

Il compte une majorité de magasins franchisés, des rues piétonnes bordées par les parkings (Vaucanson/Lafayette) et des places de stationnement, des bars et brasseries. « Faire du shopping » induit bien la notion d'échanges et de convivialité et rime avec plaisir. Nous travaillons dans un esprit familial, de bon voisinage. Les anciens commerçants voient leur clientèle suivre au fil des générations. Cette bonne entente fonctionne et fédère aussi les « petits nouveaux » que nous encourageons.

### Quels sont les projets en cours ?

Le Passage des Dauphins va bientôt réouvrir, après 5 ans de fermeture et plusieurs mois de travaux. Il fera à nouveau le lien entre les rues Saint-Jacques et de Bonne. La Bûcherie va renaître sous la forme d'un beau restaurant italien, Le Di Colliano. La rue Saint-Jacques a été végétalisée, des bancs y sont prévus. Nous travaillons étroitement avec les services techniques de la ville et ainsi, nos propositions se transforment.

### Quels sont les temps forts de l'année ?

Avec l'union commerciale Lafayette Développement, nous organisons « La grande braderie » deux fois par an (fin mai et octobre) ainsi que de nombreuses opérations vers les familles (Fête des mères, Noël) comme des balades gratuites en petit train et l'habillage du tramway à nos couleurs.

## Nelly Chapuis

Présidente de l'union commerciale  
**Lafayette Développement**



### Quels sont les atouts de votre quartier ?

De grandes enseignes comme Decitre, Monoprix, Maisons du monde, Casa et une multitude d'indépendants : fleuriste, boulanger, chausseur, boutiques de vêtements, bijoux, optique, chapeaux... Soit un joli panel de commerces en accès piéton, entre l'office de tourisme et la place aux Herbes.

### Qui sont les derniers arrivants ?

Benetton avec une boutique homme-femme-enfant, Foot Korner et ses vêtements sport et hip-hop, Botanicus, marque tchèque de cosmétiques bio faits main qui a ouvert à Grenoble sa première boutique en France, et Le Comptoir de Mathilde, spécialisé dans les chocolats et les délices à tartiner.

### Quels sont les temps forts de l'année ?

En septembre et en mai, avec la Coupe Icare et la Semaine de l'Europe, grâce à de jolis partenariats, nous prenons rendez-vous avec les enfants et adolescents autour d'animations aussi marquantes qu'esthétiques : ateliers cerfs-volants, fauconnier, vitrines costumées... La semaine précédant Noël, sapins, danseurs et robots lumineux envahiront toutes les rues piétonnières et le Père Noël vous transportera même... en calèche !

© Photos David Richalet

## Patrick Rolland

Président de l'union commerciale  
**La Caserne de Bonne**



© Photos David Richalet

### Quels sont vos atouts ?

En cinq ans, le centre a trouvé sa clientèle : on vient de loin pour les belles enseignes exclusives comme Le Vieux Campeur mais aussi à pied, pour H&M, Décathlon et Monoprix. Les espaces de flânerie, de restauration et de jeux à proximité du bassin ainsi que nos magasins de qualité, dont une belle surface consacrée aux articles de fêtes et déguisements, réservent un îlot de calme associé à un parking sous-terrain de 350 places.

### Qui sont les derniers arrivants ?

Lolë, spécialisé dans les vêtements sportifs féminins, l'épicerie bio Naturalia, l'arrivée d'une nouvelle brasserie, et pour Noël, la première boutique éphémère connectée consacrée aux arts de la table : Noël en couleurs. On choisit sur place, on paie et on est livré chez soi. Spartoo a ouvert ici sa seconde boutique grenobloise.

### Et côté nouveautés ?

Nouveaux usages obligent, nous développons le « clic & collect » avec les commerçants adhérents : vous réservez ou commandez en ligne sur notre plateforme puis passez en magasin récupérer votre produit.

### Quels sont les principaux temps d'animations ?

Nous mettons l'accent sur les vacances scolaires, hors période de Noël, avec des animations et expositions pédagogiques et thématiques de qualité qui plaisent beaucoup aux enfants.

## Pierre-Alain Melot

Président de l'union commerciale  
**Alsace-Lorraine**



### Quels sont les atouts de l'avenue Alsace-Lorraine ?

L'avenue autorise trois modes de déplacement : elle est piétonne, desservie par le tramway et accessible en partie, en voiture. En amont du cours Jean-Jaurès, côté gare, beaucoup de petite restauration avec Le Chardon Bleu, Pizzano, des sandwicheries et aussi de bonnes tables, ainsi que des activités de services comme le grand copyshop Europrim (ex-Canon). En descendant vers le centre-ville, nous avons d'autres restaurants et une offre plus diversifiée avec des boutiques de vêtements et accessoires : Sinequanone, Véro Moda, Damart, les Gants Pascal, des services d'esthétique et coiffure et la galerie d'art Vent des Cimes.

### Avez-vous prévu des opérations commerciales pour les fêtes ?

Les commerçants offrent la première heure de stationnement au parking K'Store dès le premier achat. Nous organisons aussi une belle animation « King-Kong » les 19, 22 et 23 décembre prochains pour les enfants. Émotions et surprises garanties !

## Cécile Recorbet

Présidente de **K'Store**



### Qu'est-ce qui fait le succès de K'Store ?

K'Store abrite les plus grandes surfaces consacrées aux jouets, aux sports et à la carterie du centre-ville. C'est un centre commercial à taille humaine, qui a eu 40 ans en 2011, avec son supermarché, au sous-sol, et son parking. Nous accordons ici une place d'honneur aux enfants.

### Qui sont les derniers arrivants ?

Au magasin de vêtements haut de gamme pour enfants et femmes de petite corpulence Marcel et les Pépettes, s'ajoute une nouvelle boutique de prêt-à-porter enfant pour le quotidien. Et, depuis septembre, une très belle salle de sports – O'sport 38 – a ouvert au premier étage avec des cours collectifs – zumba, cardio... – encadrés par des professeurs diplômés d'État, et des appareils dernier cri.

### Des animations particulières pour Noël ?

Bien sûr... Après les loups, les dromadaires, les ateliers « petits chefs », un hypnotiseur de masse sera présent cette année, les 19 et 20 décembre, pour des séances d'hypnose collectives. Une expérience à partager absolument !

## Michèle Brun

Présidente de **Client Roi Grenoble**,  
**« la fidélité gagnante »**



### Quel est le principe de Client Roi ?

Client Roi est une fédération nationale de commerçants qui bénéficie d'une excellente notoriété. Relancée à Grenoble il y a deux ans, elle totalise déjà plus de 10 000 porteurs de cartes de fidélité sur l'agglomération ! Le dispositif récompense la fidélité partagée puisqu'il comptabilise les achats effectués dans toutes les boutiques adhérentes.

### Quels avantages pour le client ?

Une carte de fidélité gratuite, utilisable chez plusieurs commerçants. Au bout de dix achats, dans tous les secteurs dont l'alimentaire, le client reçoit un bon d'achat (5 % du montant total) valable 6 mois chez tous les commerçants adhérents. Exemple : si j'achète des produits de soin à la parapharmacie Tanguy, je recevrai un bon d'achat valable aussi chez Timberland pour une paire de bottes, ou à La Cocina pour... du jambon cru d'Espagne ! En période de bonus, le montant de l'achat effectué est comptabilisé deux fois, la remise accordée (en bon d'achat) est donc doublée.

### Quels avantages pour le commerçant ?

Il utilise un dispositif de fidélité partagé et bénéficie des actions de communication du réseau. Sylvie Rey, adhérente Client Roi et gérante de la boutique de lingerie A Fleur de Peau peut en témoigner : dès réception de leur bon d'achat, la plupart de ses clientes passent à la boutique.



## Isabelle Cheilan

Présidente de l'union commerciale  
**Capuche-Stalingrad**



### Quels sont les atouts de votre quartier ?

Notre association qui est toute jeune (trois ans d'existence) a démarré avec cinq adhérents et en compte 35 aujourd'hui. Dans ce quartier familial – où se trouvent les deux plus importantes écoles de Grenoble –, très accessible en tram et bus, nous avons tout sous la main ! Trois supermarchés, des bistrotts, des professionnels de santé – kinésithérapeutes, infirmières, laboratoires d'analyses, cabinet de radiologie – ainsi que des services à la personne, des banques et des artisans. La Randonnée (60 ans d'existence) propose des produits techniques avec un rayon déstockage toute l'année. Le stationnement est peu coûteux, si bien que la clientèle de l'agglomération s'y arrête volontiers.

### Qui sont les derniers arrivants ?

Un dépôt-vente de vêtement haut de gamme, deux enseignes de commerce solidaire – La Remise et Épisol – et trois jeunes esthéticiennes viennent de s'installer. Certains commerçants partent à la retraite laissant de belles opportunités de reprise.

### Quelles sont les opérations commerciales pour les fêtes ?

Une tombola d'offres spéciales et une après-midi festive et musicale, le mercredi 16 décembre après-midi.

## Bruno Magnin

Président de l'union commerciale  
**Hoche**



### Quels sont les atouts du quartier ?

Notre secteur compte peu de commerces mais ils ont tous une très bonne notoriété et effectuent un travail de grande qualité. La célèbre poissonnerie Lachenal reprise récemment par Landry, le fils, fait office de locomotive. Les restaurants « Le Huit » et « L'Arôme » accueillent en terrasse, et au calme, les personnels des entreprises et administrations situées aux alentours. Nous avons également une belle cave à vins, un tabac, un cabinet d'orthopédie et une crèche familiale. Le marché de 25 producteurs alimentaires bio le samedi matin – pain, miel, viande, fruits et légumes – fait le plein auprès d'une clientèle très large.

### Quelles nouveautés ?

Deux pharmaciennes ont repris la pharmacie, sous l'enseigne Anton & Willem, et lui apportent un nouvel élan avec de l'herboristerie et une offre différenciée. Nous espérons qu'à l'issue du ravalement des façades, le mobilier urbain et l'éclairage public seront également renouvelés afin que cette place retrouve son lustre et sa convivialité, à l'image du Jardin et de la Caserne de Bonne qui prolongent la rue Hoche, où le magasin Habitat s'est agrandi.

## Denis Poncet

Président des **Taxis de la ville de Grenoble**



### Les taxis répondent-ils toujours présents ?

Oui, les 107 taxis grenoblois répondent sans relâche, 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7. La clientèle est servie par un PC local (n° d'appel : 04 76 54 42 54), situé à l'office de tourisme. Les standardistes de permanence alertent le taxi le plus proche, géo-localisé par système GPRS. Une application mobile pour Grenoble, développée en partenariat avec le réseau national de Taxis G7, est à l'étude actuellement.

### Quels services proposez-vous, au-delà de la traditionnelle course ?

En plus des trajets habituels, nous effectuons des visites touristiques en voiture pour quatre à six personnes maximum, à la demande. Nous travaillons sous contrat avec les entreprises du bassin grenoblois et nous accompagnons en saison les touristes jusqu'aux stations. Nous conduisons les personnes âgées et les escortons jusque dans la gare ou l'aéroport, en étage pour rejoindre un professionnel de santé ou même pour effectuer leurs courses en toute quiétude. Pour ce type de course, il est possible d'avoir un devis indicatif. Notre profession est très réglementée et nos tarifs sont conventionnés. Nous transportons aussi des personnes malades assises pour des soins thérapeutiques effectués à l'hôpital.

## Patrick Martinez

Président du fonds de promotion des **Marchés de Grenoble**



© Photos David Richalet

### Quelles sont les particularités des marchés grenoblois ?

Aujourd'hui les gens recherchent beaucoup le contact humain. La qualité relationnelle des exposants jouent autant que la qualité de leurs produits, c'est un facteur de différenciation. Sur le territoire de Grenoble, il y a 400 commerçants réguliers et 19 sites de marchés dont les principaux sont l'Estacade, l'Abbaye, les Halles Sainte-Claire et Saint-Bruno. Les marchés alimentaires, avec les produits de saison, se tiennent souvent le matin, sauf exception, comme le marché bio d'Europole qui a lieu le soir, à la sortie des bureaux. Dans les marchés de biens manufacturés, comme Saint-Bruno, on fait de bonnes affaires, mais il faut prendre son temps, aimer chiner. Le marché permet aussi au futur commerçant de se tester lui-même ou d'éprouver son concept. Ce sont des espaces de vitalité, avec pas mal de turn-over et donc de découvertes !

### Quelles opérations commerciales avez-vous prévu pour les fêtes ?

En décembre, 5 000 « bons d'achat » d'un montant de 5 et 10 € seront tirés au sort parmi les bulletins déposés dans les urnes, et préalablement retirés chez les exposants des marchés grenoblois.

## Gérard Terronne

Président de l'union commerciale  
**Place Grenette**



### Quels sont les atouts de ce secteur ?

Ce sont bien sûr les terrasses ! Les petites, situées en devanture immédiate des établissements, sont chauffées l'hiver et rafraîchies en cas de canicule estivale, donc praticables toute l'année, et la grande terrasse centrale (400 places), qui est toujours en place, sauf les mois d'hiver. La diversité des restaurants et des bistrotts, la présence des Galeries Lafayette, en font le lieu le plus vivant de Grenoble, avec une forte affluence le samedi. Normal pour cette place historique située au cœur de la ville ! La présence des boutiques d'opérateurs en téléphonie – Free, SFR et Orange – attire aussi une clientèle nombreuse en semaine, ainsi que la boutique Nespresso.

### Qui sont les nouveaux venus autour de la place Grenette ?

Hippopotamus, où l'on peut manger non-stop jusqu'à 22 h 30 de la bonne viande charolaise et le Café Lefte pour des apéritifs et repas élaborés autour d'un grand choix de bières. Parmi les nouveaux propriétaires, Le bar-restaurant Le Sporting, où les glaces sont très généreuses, et la Brasserie des Archers, qui possède une carte exceptionnelle.

## Catherine Vitetta

Présidente d'**Escapade en ville**



### Quel est l'objectif d'Escapade en ville ?

Escapade en ville est un annuaire local, une vitrine de bonnes adresses grenobloises, dont la vocation est de faire connaître les petites boutiques et les commerçants indépendants par le biais d'internet. Parmi les 50 adhérents, Rose Pâle, l' incontournable pour les accessoires et bijoux, la boutique Grain de Malice située, à la Caserne de Bonne ou encore Lionel Paul, le coiffeur-institut pour hommes.

### Quels avantages pour le client ?

En achetant via le site internet d'Escapade en ville, vos chèques-cadeaux (d'une valeur de 10 à 150 €), vous faites travailler le commerce grenoblois ! Le principe, idéal pour tous les cadeaux à vos proches, amis, collègues de travail ou cadeau collectif, est simple et pratique. L'envoi en courrier suivi intègre la pochette cadeau et un magnet... pour coller le chèque-cadeau sur le frigo ! Ces chèques-cadeaux sont valables dans une enseigne unique ou sur l'ensemble du réseau.

### Et pour le commerçant ?

Gros plus : l'adhésion (39 €) permet à un commerçant non fédéré dans une union commerciale existante d'entrer dans le dispositif Label Ville et de bénéficier de ses partenariats, comme des tarifs préférentiels chez GEG.

### Quelle nouveauté pour cette fin d'année ?

Le nouveau site internet *escapade-en-ville.com* sort en version mobile. Toujours plus pratique et facile de réserver ses (chèques) cadeaux !

## Valérie Delas

Présidente de l'union commerciale  
**Les Boutiques Berriat**



### Comment se porte votre secteur ?

Le cours Berriat, qui offre une magnifique perspective, a longtemps été une grande artère commerçante. C'est un quartier très agréable à vivre qui connaît une vraie mutation du fait des chantiers successifs qui occupent les artères voisines et en perturbent l'accès piéton.

### Quels sont ses atouts ?

La présence de deux lignes de tramway (A et B), Le Magasin-Centre National d'Art Contemporain avec ses expositions régulières et la nouvelle salle de musiques amplifiées La Belle Électrique (900 places). La clientèle de ce quartier cosmopolite, le parking assuré le long du cours et dans les parkings – Alsace-

Lorraine, K'Store ou Saint-Bruno (gratuit l'après-midi) ainsi que la variété des commerces. Côté Saint-Bruno, la dynamique fonctionne bien : l'offre de restaurants représentative de la cuisine du monde bénéficie au quartier Europole. Les résidents trouvent tout ce qui leur faut : trois marchés, de nombreuses épiceries, une pharmacie. Le long du cours, où il est facile de se garer, certains commerces connus se consolident. C'est le cas du Phénicien qui s'agrandit et déménage juste en face. Une grande épicerie italienne avec fruits et légumes vient également d'ouvrir. On trouve aussi un poissonnier, une cave à vins, deux merceries, une grande papeterie, de nombreux coiffeurs dont le nouveau salon Undercut et plusieurs boutiques de confection, de collants et de créateurs.

### Quels sont les temps forts dans l'année ?

La grande braderie (qui a fêté sa 38<sup>e</sup> édition en 2015 !) se tient chaque année le premier dimanche de septembre et reste en chiffre d'affaires la plus grande braderie de Grenoble. Les commerçants du cours, rejoints par d'autres exposants locaux ou ambulants, occupent toute l'avenue et accueillent jusqu'à 60 000 personnes.

• **Propos recueillis par Marguerite Masson**

