



# Restitution de l'enquête commerce

Document de synthèse



## Table des matières

1	L'enquête à Trédrez Locquémeau.....	2
1.1	Présentation de l'enquête.....	2
1.2	Résultats de l'enquête*.....	2
1.2.1	Les produits .....	3
1.2.2	Les personnes ayant répondu.....	4
1.2.3	Mode de fréquentation .....	6
1.2.4	Les attentes liées à la fréquentation du commerce.....	6
1.2.5	Les horaires d'ouverture .....	7
1.2.6	Participation à la vie de commerce associatif.....	8
1.3	Conclusion .....	8
1.4	Les commentaires .....	9



## 1 L'enquête à Trédrez Locquémeau

Le premier atelier a eu comme objectif de créer un questionnaire à destination des habitants de Trédrez-Locquémeau. Le sujet a été abordé lors de la rencontre à la Mairie avec Mr Lejeune en Février 2019<sup>1</sup>. Lors de cette rencontre, nous parlons de notre projet de créer un commerce associatif et en particulier de notre volonté de réaliser une enquête pour lancer ce projet. Mr le maire indique ne pas avoir d'objection quand à cette initiative. Il souhaite que nous attendions que les élections municipales soient passées avant de diffuser le questionnaire en question et propose comme date le mois d'avril. Il indique qu'il serait possible de déposer en mairie les questionnaires.

### 1.1 Présentation de l'enquête

L'enquête a été créée par un groupe de volontaires en plusieurs sessions de travail. L'objectif est de créer un questionnaire pour recueillir l'avis des habitants de Trédrez-Locquémeau concernant la mise en place d'un commerce associatif.

Un groupe d'une dizaine de personnes s'est réuni régulièrement et à construit un questionnaire composé de plusieurs parties. D'abord des questions concernant les besoins et attentes des habitants. Ensuite, des questions permettant de mieux connaître les personnes ayant répondu. Enfin, quelques questions permettant de mieux comprendre si les personnes qui répondent accepteraient de passer un peu de temps pour tenir l'épicerie.

Cette enquête et plus précisément, les réponses à celle-ci, nous semble importante dans la mise en place du commerce à Trédrez-Locquémeau. Nous comptons utiliser les réponses pour orienter la définition de notre commerce mais aussi pour essayer de créer des liens avec des personnes n'ayant pas fait la démarche de venir à nos réunions mais souhaitant s'investir dans cette expérience.

Au départ cette enquête devait être distribuée dans les boîtes aux lettres des habitants. Cependant, pour respecter le souhait de Mr Le Jeune, nous avons attendu que les élections municipales soient passées pour distribuer l'enquête. La COVID19 a compliqué notre tâche et lorsque fin 2019 lorsque nous sommes prêt à distribuer notre enquête nous avons choisi de le faire à la fois par une distribution dans les boîtes aux lettres et sur internet sous forme d'un questionnaire Google.

L'enquête a été finalement diffusée fin décembre 2020 avec 300 formulaires papier distribués et la possibilité de répondre sur internet en diffusant le lien via notre site web et notre page facebook.

### 1.2 Résultats de l'enquête\*

Nous avons recueilli une centaine de réponses réparties de façon équivalente entre les deux modes de diffusion ce qui permet de circonscrire le projet. Les résultats de cette enquête sont restitués dans les sections ci-dessous. Chaque ensemble de réponse est analysé afin d'en tirer les conséquences et de définir notre projet.

---

<sup>1</sup> Compte rendu de la réunion validé par Mr le Maire disponible sur notre site web : [https://bougetacommune.fr/wp-content/uploads/wpforo/default\\_attachments/1580942792-Rencontre\\_avec\\_Mr\\_le\\_Maire.pdf](https://bougetacommune.fr/wp-content/uploads/wpforo/default_attachments/1580942792-Rencontre_avec_Mr_le_Maire.pdf)

### 1.2.1 Les produits

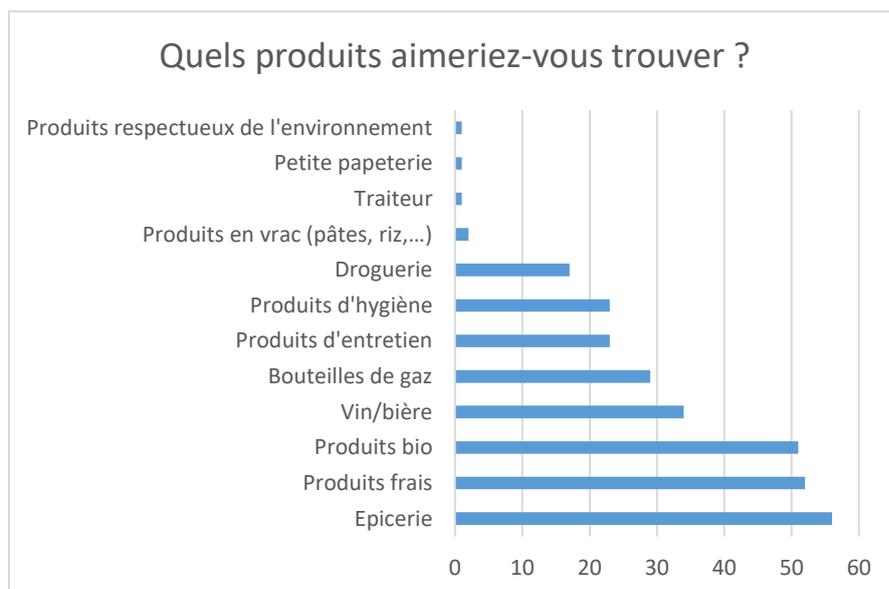


Figure 1: Les produits

Il apparaît clairement que les personnes ayant répondu aimeraient trouver principalement de l'épicerie et des produits frais dans ce commerce. Les boissons, bouteille de gaz droguerie et produits d'hygiène ou d'entretien devront aussi être présent mais en quantité limité (certainement plutôt pour du dépannage). L'épicerie et les produits frais étant eux plus nombreux à être dans nos rayons.

Il apparaît intéressant de creuser les besoins en terme de produits pour que l'offre corresponde au plus près à la demande.

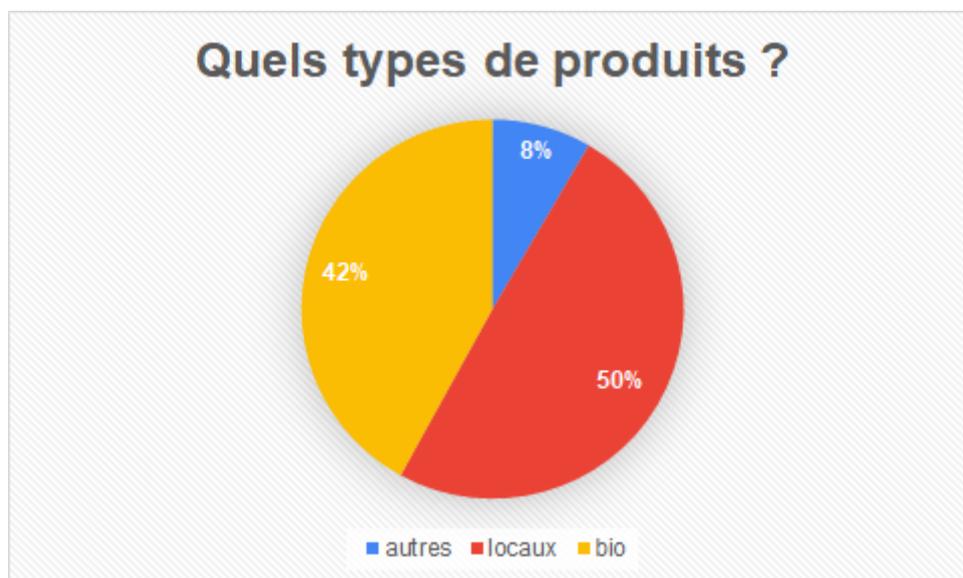


Figure 2: Les types de produits

Les personnes ayant répondu sont aussi attaché à l'aspect local des produits proposés que d'une labellisation Bio. Cela nous conforte dans notre idée de travailler principalement avec des producteurs locaux. Nous pourrions proposer autant des produits Bio que des produits provenant de fournisseurs respectueux de l'environnement sans forcément être Bio.

### 1.2.2 Les personnes ayant répondu

Il est important de connaître les personnes ayant répondu au questionnaire. Le questionnaire étant complètement anonyme nous avons recueilli quelques informations nous paraissant utiles pour analyser les réponses.

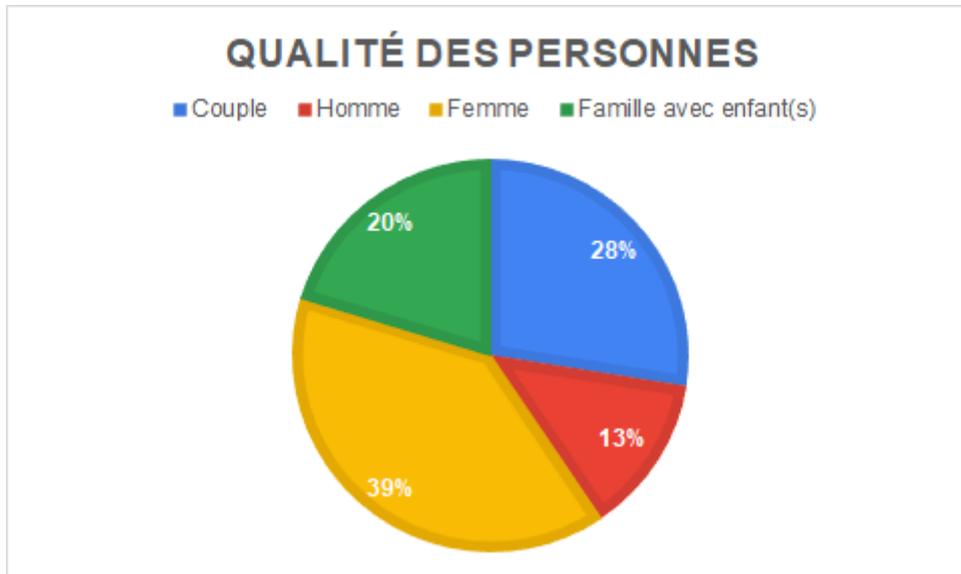


Figure 3: Qualité des personnes ayant répondu

On remarque d'abord que c'est une majorité de femme qui a répondu, suivi par les couples et les familles avec enfants. Nous avons un panel de réponse assez représentatif des consommateurs pour des achats d'épicerie.

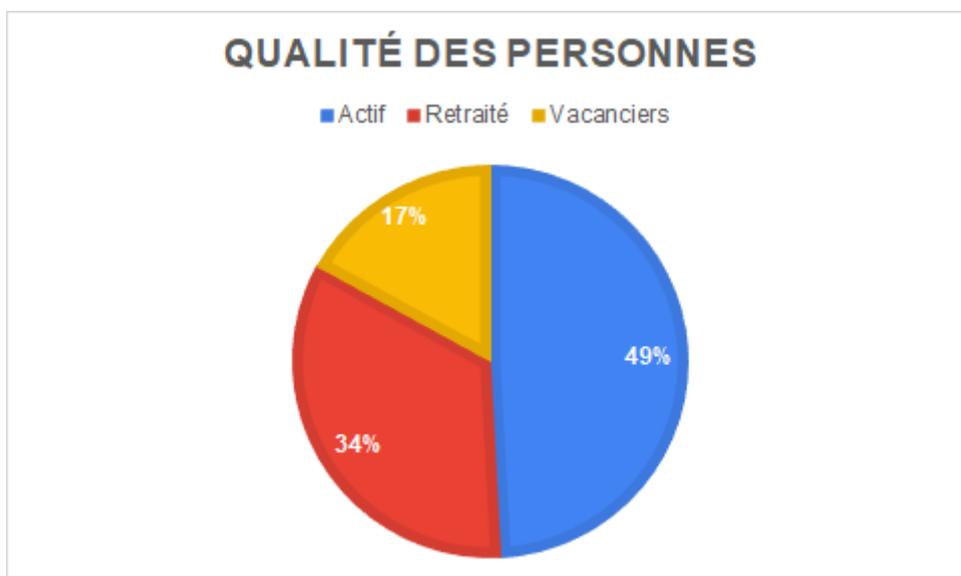


Figure 4 : statut des personnes ayant répondu

Assez peu de vacanciers ont répondu, ce qui est assez normal étant donné la situation actuelle. Il est assez intéressant de voir qu'il y a plus de personnes actives que de retraité qui ont répondu au questionnaire. Cela semble indiquer que même les personnes passant régulièrement à proximité de grandes surfaces sont intéressés par l'ouverture d'un commerce à Trédrez-Locquémeau.

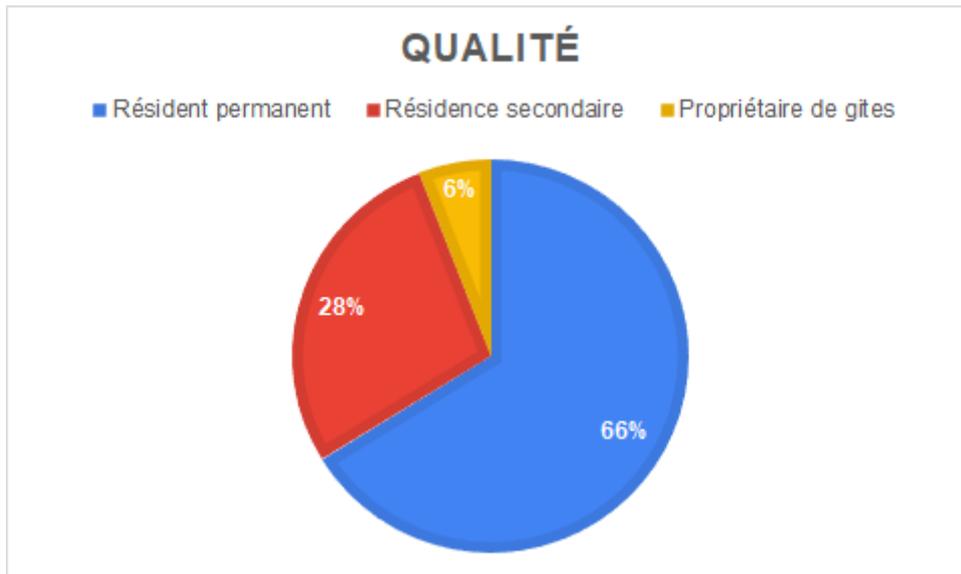


Figure 5: type de résidence

La plupart des personnes sont résidents permanents (les deux tiers). Le tiers restant est représenté par des personnes en résidence secondaire ou des propriétaires de gîte. Cette proportion est rassurante car nous pouvons sur ces personnes toute l'année. C'est en effet un élément important pour définir l'activité du commerce dans le temps. Il semble donc tout à fait raisonnable de penser que le commerce puisse être ouvert toute l'année. Les vacanciers seront un complément intéressant durant les vacances permettant de diversifier notre clientèle. Cela est d'ailleurs à prendre en compte dans notre stratégie commerciale.

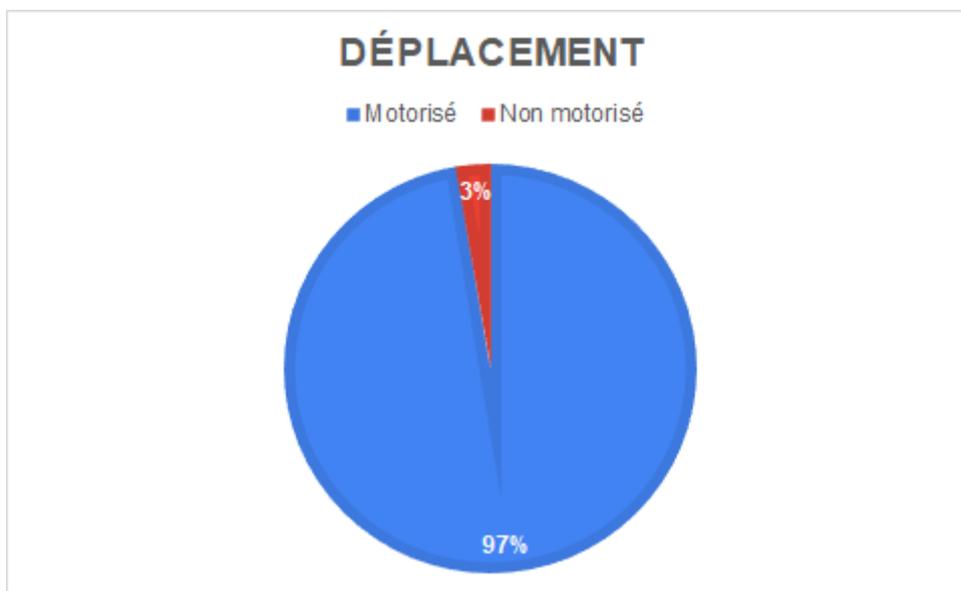


Figure 6: Déplacement

Enfin, une écrasante majorité des personnes ayant répondu se déclarent motorisées ce qui est rassurant. Ce n'est en effet pas des difficultés à se déplacer qui motive les personnes à être intéressées par ce commerce.

### 1.2.3 Mode de fréquentation



Figure 7: Mode de fréquentation du commerce

Même si la proportion de personne indiquant venir pour du dépannage est importante (33%), une grosse majorité des personnes indique vouloir venir régulièrement. C'est important pour nous car nous pouvons compter sur une fréquentation régulière permettant d'ouvrir le commerce tous les jours.

### 1.2.4 Les attentes liées à la fréquentation du commerce

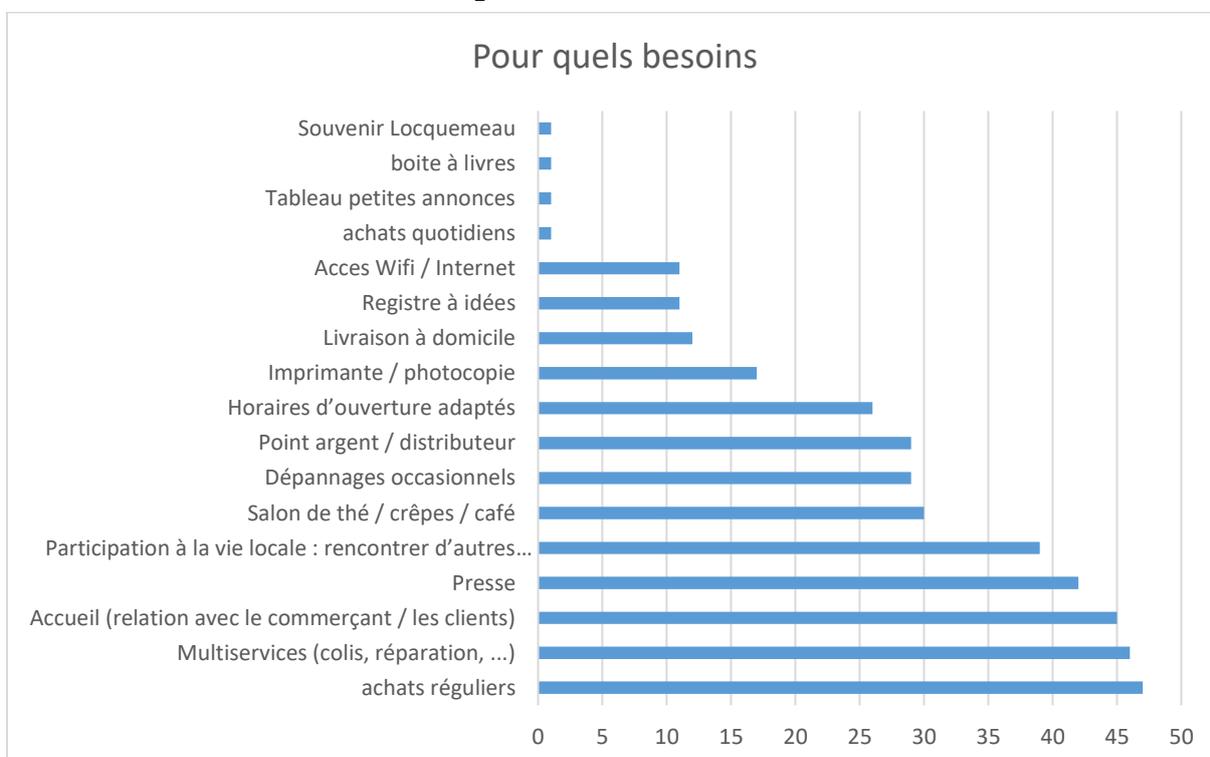


Figure 8: Attentes liées au commerce

Une première remarque concerne le fait que malgré que la majorité des personnes indiquent vouloir venir régulièrement faire des achats, ils sont très peu à souhaiter venir tous les jours.

Les réponses à cette question montrent que la participation à la vie locale ainsi que les aspects relationnels qui motivent les personnes à venir dans le commerce. L'adaptation des horaires est importante et cela en tenant compte du fait que nous nous adresserons principalement à des personnes actives.

Concernant les services il apparaît que l'attente se situe principalement autour de la presse et de ce que nous avons appelé multiservice. Ensuite vient le point argent et les aspects rencontre au travers du 'salon de thé'. Ensuite un groupe avec des aspects 'bureautique' (accès internet + impression) et la livraison à domicile qui n'est pas plébiscité ce qui nous conforte dans notre idée que les personnes cherchent avant tout du contact. Cependant, il nous semble qu'il est important de mettre en place un système de livraison.

Concernant les aspects multiservice, plusieurs questions se posent. Par exemple, concernant la gestion des colis, il faudra penser à une organisation globale incluant ce qui a déjà été mis en place. Pour les réparations, nous pourrions chercher un partenaire pour qui nous collecterions et restituerions les objets réparés.

### 1.2.5 Les horaires d'ouverture

Il n'y a pas de préférence nette entre semaine et week-end concernant les horaires d'ouverture. Il faudra donc prévoir des créneaux sur les 6 jours de la semaine. Cela nécessitera d'avoir suffisamment de bénévoles pour tenir les permanences.

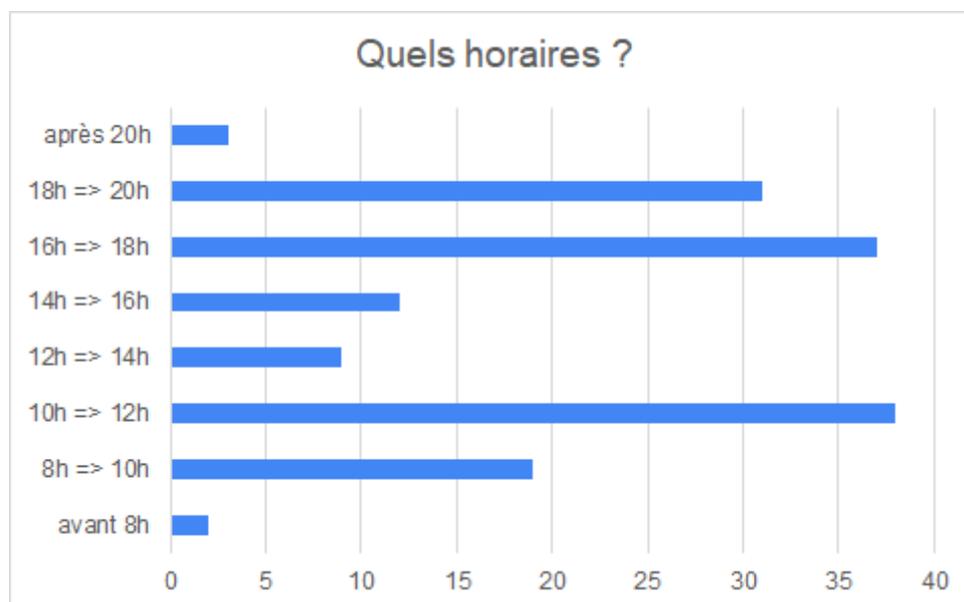


Figure 9: Horaires d'ouverture

Concernant les horaires d'ouverture, c'est la fin de matinée et la fin d'après-midi qui est le plus souvent demandé. Cela nous semble assez en adéquation avec la structure de la population de Trédrez-Locquémeau. Nous veillerons donc à ouvrir notre commerce sur ces créneaux en tenant bien entendu compte de la disponibilité de nos adhérents.

### 1.2.6 Participation à la vie de commerce associatif

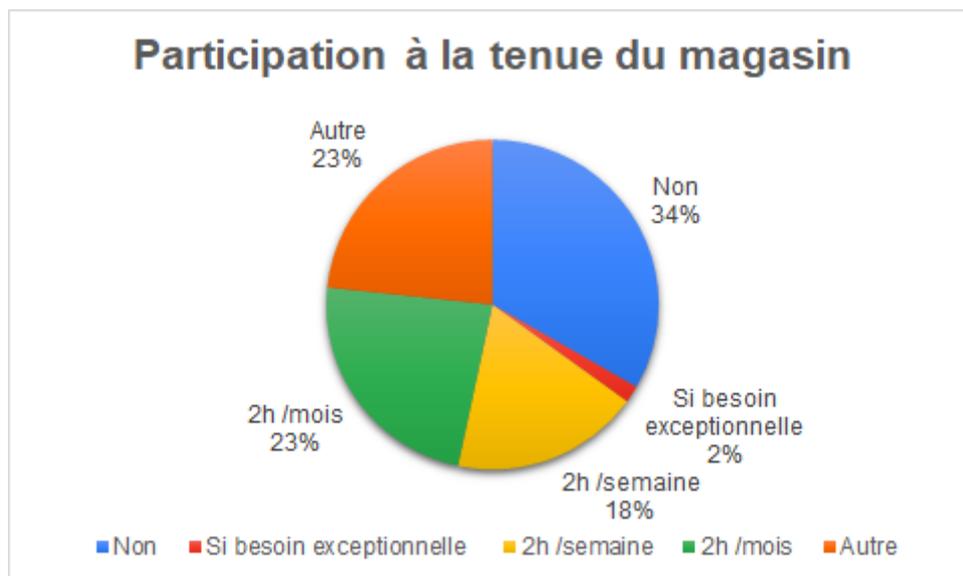


Figure 10: Participation à la tenue du magasin

Les réponses quant à la participation à la tenue du magasin nous confortent dans l'orientation de notre projet vers un magasin associatif. En effet même si un tiers des personnes ayant répondu indique ne pas souhaiter s'investir, 40% des personnes indiquent vouloir s'investir régulièrement (2h par semaine ou 2h par mois). Il ne faut oublier les 23% de personnes ayant indiqué vouloir participer autrement dans lesquels nous trouvons des personnes n'étant pas présent à Trédrez-Locquémeau en permanence mais qui souhaite tout de même y consacrer du temps. Dans l'ensemble, nous voyons qu'il existe sur la commune, un ensemble de personnes assez important acceptant de donner du temps à ce commerce.

### 1.3 Conclusion

L'analyse des réponses au questionnaire que nous avons distribué nous conforte dans notre volonté de mettre en place un commerce associatif sur Trédrez Locquémeau.

Concernant le commerce, il apparaît clairement que c'est une attente forte chez les habitants et les personnes ayant des maisons secondaires ou des gîtes. Les personnes ayant répondu attendent principalement des produits d'épicerie, des produits frais et un peu de droguerie de dépannage. La demande il en ressort aussi un fort besoin de lieu de rencontre et d'échange. Il ne s'agit donc pas seulement d'un commerce mais bien d'un lieu permettant de maintenir le lien social entre les habitants et donc une vie dans le village. La livraison à domicile ne fait pas partie des besoins plébiscités mais nous pensons que ce type de service est nécessaire pour une partie de la population et donc nous l'assurerons. Les besoins en terme d'ouverture s'étendent sur la semaine entière (du lundi au samedi) les créneaux habituels (9h-12h et 14h-19h) avec une demande plus forte en fin de matinée et fin d'après-midi. Il est possible qu'en fonction des disponibilités de nos bénévoles, il faille adapter les plages d'ouvertures mais en tout état de cause, nous essaierons de maintenir des plages d'ouverture le plus large possible.

Enfin, plus de la moitié des personnes ayant répondu indiquent être prêt à passer du temps pour participer à la vie du commerce. Ce point, nous conforte dans l'idée qu'une épicerie associative est possible dans la commune. De plus, les personnes ayant proposé de participer formeront à l'évidence un socle de client important pour notre fonctionnement en saison creuse.



**Bouge Ta Commune !**

#### ***1.4 Les commentaires***

Avec les réponses à ce questionnaire, un certain nombre de commentaires ont été laissés. Même si la plupart des réponses étaient très positives, nous ne pouvons pas ignorer certaines d'entre elles qui indiquait préférer une solution plus traditionnelle reposant sur un gérant. Cette effectivement une solution, mais nous pensons que dans le cas de Trédrez-Locquémeau la mise en place d'un commerce associatif serait mieux adapté. En effet, dans le cas d'une gérance classique le chiffre d'affaire et la marge doivent être suffisants pour pouvoir vivre décemment. La solution basée sur une gérance implique de pouvoir obtenir un salaire et donc implique une augmentation de la marge à réaliser. Dans le cas d'un commerce associatif, la marge doit permettre de couvrir les coûts d'exploitation (invenu, électricité, eau, ...), la recherche de bénéfice n'étant pas un objectif le prix des produits sera plus attractif. Les différentes recherches faites dans les commerces de mêmes types aux alentours nous confortent dans cette idée. Nous organiserons une information complète sur le sujet dès que la situation sanitaire le permettra.

La majorité des commentaires, montrait un enthousiasme pour le projet. L'attente est forte concernant une réouverture du commerce. A noter, que le sujet des relations et de l'entraide sur différents sujets (jardinage, bricolage, cuisine, animaux...) a été évoqué. Nous pensons donc que cet aspect 'social' de notre commerce sera un des atouts à construire ensemble en utilisant nos connaissances collectives et en les mettant en commun.