

# Rapport de stage individuel

19/08/2022

4<sup>ème</sup> année DAE

## Le Cabas Huismois réfléchit à son avenir



**Entreprise :** Association Le Cabas Huismois

12 rue des écoles, 37 420, Huismes

**Tuteur entreprise :** Sophie CLERC  
Membre du bureau collégial de l'association

**Tuteur académique :** Christophe DEMAZIERE

Camille MIAN  
Etudiante UIT-ADAGE  
2021-2022

## Résumé

Dans une démarche de réflexion sur l'avenir du Cabas Huismois, une épicerie associative située à Huismes en Indre-et-Loire, une étude de la perception actuelle de l'épicerie qu'ont les différents acteurs de la commune, qui sont les habitants, les clients, les commerçants, les élus municipaux, le maire ainsi que les bénévoles qui animent l'association au quotidien, est indispensable afin d'orienter la réflexion et de répondre au mieux aux besoins et attentes de chacun afin de satisfaire à la charte de l'association qui souligne que cette épicerie de proximité doit également jouer un rôle sur le renforcement du lien social et offrir des services et animations.

Sur la base de cette analyse de la perception du Cabas Huismois, de la situation actuelle et à l'aide de la réflexion personnelle de chaque membre de l'association sur un possible déplacement de l'épicerie dans un lieu plus grand, l'ancienne Petite Auberge, acquis par la commune et située dans le centre-bourg, nous avons mené une réflexion approfondie sur ce projet afin de le présenter à la commune.

## Remerciements

Je tenais à remercier mon tuteur académique, Monsieur Christophe DEMAZIERE, professeur au sein du département aménagement de Polytech Tours, qui m'a accompagné au cours de ce stage.

Je voudrais également remercier tous les bénévoles et membres du bureau de l'association du Cabas Huismois qui m'ont accueilli, expliqué les principes et le fonctionnement de l'association ainsi que pour le temps qu'ils m'ont consacré pour les différents entretiens que j'ai pu mener auprès d'eux.

Plus particulièrement, je tiens à remercier l'équipe en charge de mon stage, Monsieur Patrick BOISJOT, Monsieur Alain DUBOIS, Madame Dominique HANNEQUART, Monsieur Lionel HEGRON et mon tuteur professionnel Madame Sophie CLERC, qui m'ont accompagné et aidé tout le long de mon stage.

Je remercie également le maire de Huismes, Monsieur Denis MOUTARDIER, ainsi que les élus municipaux pour avoir répondu au questionnaire, pour le temps consacrer pour les entretiens, pour la réunion finale permettant de présenter le projet et pour m'avoir accueilli dans leurs locaux lorsque l'épicerie était fermée.

De plus, je voudrais remercier les commerçants de Huismes, Madame Magali STHAMAR, boulangère ; Madame Carine SUINOT, coiffeuse ; Monsieur Geoffroy LECLAIRE, restaurateur et Monsieur François BEUGNET, boucher, qui m'ont donné de leur temps afin que je les interroge sur leur perception de l'épicerie, les attentes et sur leurs avis pour le possible projet de déplacement de l'épicerie ainsi que les autres épiceries en France que j'ai contacté au cours de mon stage qui ont répondu à mes questions dans un objectif de faire avancer la réflexion sur les possibles évolutions du Cabas Huismois.

Par ailleurs, je tenais à remercier les clients de l'épicerie pour les différents entretiens et les habitants de Huismes et ses alentours pour avoir répondu au questionnaire qui permettra de faire évoluer le Cabas Huismois.

Enfin, j'exprime ma reconnaissance à Madame Sandra ARSONNEAU, chargée du tourisme dans le pôle développement économique et territorial, et Maxime THALAMAS, chargé de développement économique dans le même pôle, au sein de la communauté de commune Chinon Vienne et Loire qui m'ont consacré du temps pour un entretien pour faire avancer la réflexion sur le projet de déplacement, ainsi qu'aux communes de Savigny et Saché et Madame Isabelle ARCHAIMBAULT qui nous ont permis de visiter leurs gîtes qui sont le Pas des Vignes à Savigny, le Gîte de la Métairie à Saché et le gîte privé Tertuf à Ligné.

## Table des matières

Introduction.....	1
I.    Présentation de la structure d'accueil.....	2
II.   Présentation de l'objectif.....	3
III.  Le Cabas Huismois aujourd'hui.....	3
1. La perception du Cabas Huismois par les clients, les habitants, les commerçants et les élus.....	4
2. La perception du fonctionnement actuel du Cabas Huismois par les bénévoles qui l'animent au quotidien.....	5
3. Bilan de la perception actuelle du Cabas huismois.....	6
IV.   Le Cabas Huismois demain.....	7
1. Pourquoi le Cabas Huismois doit-il déménager ?.....	7
2. Réflexion sur les besoins futurs.....	8
2.1. Pérenniser l'activité en employant un salarié.....	8
2.2. Augmenter le chiffre d'affaires en élargissant l'offre de produits.....	10
2.3. Augmenter le chiffre d'affaires en élargissant les plages horaires d'ouverture.....	10
2.4. Embaucher pour permettre aux bénévoles de se consacrer plus pleinement au volet animation.....	11
2.5. Développer le lien social en faisant du Cabas Huismois un lieu de vie.....	11
2.6. Se donner les moyens en se rapprochant du cœur du bourg.....	12
V.    Réflexion sur un possible projet de déplacement.....	12
1. Scénario 1.....	15
2. Scénario 2.....	17
Conclusion.....	23
Références bibliographiques.....	24
Table des annexes.....	25
Annexes.....	26

## Table des figures

Figure 1 : Devanture de l'épicerie "Le Cabas Huismois" (source : Horaires des entreprises de France, 2022).....	2
Figure 2 : Plan de l'espace aujourd'hui occupé par le Cabas Huismois.....	7
Figure 3 : Dimensions et surfaces actuelles du Cabas Huismois (source : Alain DUBOIS).....	10
Figure 4 : Photographies de la devanture de l'ancienne Petite Auberge (sources : mesvoyagesenfrance, 2020 et eat-list, s.d.).....	13
Figure 5 : Etat actuel du rez-de-chaussée de l'ancienne Petite Auberge.....	13
Figure 6 : Etat actuel du 1 <sup>er</sup> étage de l'ancienne Petite Auberge.....	14
Figure 7 : Plan prévisionnel de l'utilisation du rez-de-chaussée de l'ancienne Petite Auberge pour le scénario 1.....	16
Figure 8 : Plan prévisionnel de l'utilisation du 1 <sup>er</sup> étage de l'ancienne Petite Auberge pour le scénario 1.....	17
Figure 9 : Plan prévisionnel de l'utilisation du rez-de-chaussée de l'ancienne Petite Auberge pour le scénario 2.....	19
Figure 10 : Plan prévisionnel de l'utilisation du rez-de-chaussée de l'ancienne Petite Auberge pour le scénario 2 – Variante rez-de-chaussée.....	20
Figure 11 : Plan prévisionnel de l'utilisation de l'étage de l'ex-Petite Auberge pour le scénario 2.....	21

## Table de tableaux

Tableau 1 : Dimension actuelle de l'ex-Petite Auberge (source : Lionel HEGRON).....	12
---	----

## Introduction

Après 3 ans de fonctionnement du Cabas Huismois, il paraît intéressant pour l'association de faire un point par rapport aux objectifs initiaux imaginés à la création de l'épicerie mais aussi sur l'image que le Cabas Huismois renvoie, la perception externe, le fonctionnement interne, les attentes, les capacités à dynamiser le groupe des bénévoles et ses forces et faiblesses actuelles.

Sur la base des attentes et remarques sur l'image que renvoie l'épicerie, il paraît également intéressant de réfléchir aux perspectives d'évolution du Cabas Huismois, pour répondre au mieux à la demande.

De plus, depuis peu la mairie de Huismes a acquis le bâtiment de l'ancienne Petite Auberge, un bâtiment avec un étage et des combles qui servait de restaurant et logements à l'étage. Cette acquisition permet également de réfléchir à des perspectives, avec l'opportunité d'un possible déplacement dans ce lieu communal plus adapté pour contribuer à la dynamique commerciale du village, offrant plus de place, un emplacement en plein cœur du bourg, permettant un développement de l'activité comme prévu dans les objectifs initiaux de la création de l'association et dans un but de répondre à un des objectifs initiaux de l'épicerie qui est de créer un emploi pour pérenniser le Cabas Huismois.

Quel projet le Cabas Huismois peut-il présenter à la municipalité afin de répondre à son objectif premier : être plus qu'une épicerie, un espace de lien social et d'animation de la vie locale, contribuant à la dynamique du village ?

Tout d'abord, la structure d'accueil et les différents objectifs du stage seront présentés. Ensuite, nous analyserons l'image que renvoie actuellement le Cabas Huismois, les points à améliorer ainsi que la nécessité de déplacement avec les besoins futurs. Enfin, nous verrons la réflexion sur différents scénarios dans le cas d'un possible déplacement de l'épicerie dans un local communal.

## I. Présentation de la structure d'accueil

Le Cabas Huismois est une épicerie associative créée il y a 3 ans, située au 12 rue des écoles à Huismes en Indre-et-Loire (figure 1), une commune de près de 1 500 habitants disposant encore de quelques commerces, une boulangerie-pâtisserie, une boucherie-charcuterie-traiteur, un café-restaurant et un salon de coiffure. Il y a également une école primaire accueillant 153 élèves de 6 à 11 ans (entrevue avec le maire de Huismes). La population du village est plutôt âgée (entrevue avec le maire de Huismes).



Figure 1 : Devanture de l'épicerie "Le Cabas Huismois" (source : Horaires des entreprises de France, 2022)

C'est à la suite de la fermeture de l'ancienne épicerie de Huismes, un Proxi, en 2016, qu'un collectif de citoyens s'est formé pour porter le projet de la création d'un nouveau commerce sous forme d'une épicerie associative, sous l'impulsion du conseil municipal en 2018. Pour financer ce projet la mairie a donné une subvention exceptionnelle de 10 000€ et il y a eu près de 5 000€ de dons.

En 2019, l'association du Cabas Huismois est créée et après 7 mois de travaux, le 25 mai 2019, l'épicerie a ouvert ses portes. Elle fonctionne sous forme d'une association, de façon démocratique, grâce à l'implication des bénévoles qui tiennent la boutique quotidiennement et elle est gérée par un collectif, les grandes orientations sont déterminées en assemblées générales après des échanges, permettant à chaque membre de s'exprimer. La gestion au quotidien est assurée par le bureau composé actuellement de 11 membres.

Lors de la création du Cabas Huismois, plusieurs principes fondamentaux et objectifs ont été mis en avant notamment conserver une épicerie de proximité à Huismes au service de la population en proposant une large gamme de produits pour répondre au maximum aux besoins des Huismois et des habitants des villages alentours mais aussi étoffer l'offre commerciale du village sans faire concurrence aux commerces existants ou encore rendre accessible localement des produits locaux et/ou bio, avec une priorité pour les producteurs locaux, défendre une économie de proximité, durable et circulaire, avec des prix les plus abordables et justes possibles. De plus, un des principes fondamentaux est que ce n'est pas qu'une épicerie mais aussi un lieu de vie qui favorise le lien social, mais aussi un lieu de services, d'animations, d'informations et de sensibilisation aux enjeux liés à notre alimentation, ouverte à tous, pas seulement aux adhérents. Enfin, l'épicerie fonctionne de manière désintéressée, dans une démarche non-lucrative, les marges sont fixées de manière à assurer un équilibre budgétaire.

## II. Présentation de l'objectif

Tout d'abord, après 3 ans d'activités de l'épicerie, un des objectifs est de dresser un bilan de la perception externe du Cabas Huismois par les clients, les habitants, les commerçants locaux et les élus municipaux. Le but est de déterminer si l'épicerie répond aux attentes, si les clients sont satisfaits mais aussi les éléments à améliorer.

Ensuite, l'objectif est de dresser un bilan du bénévolat, analyser l'image du Cabas Huismois perçue par les bénévoles qui animent l'association au quotidien afin de voir leurs perceptions sur le fonctionnement interne mais aussi leur degré de satisfaction, leurs attentes et la capacité à dynamiser le groupe.

L'analyse de la perception du Cabas Huismois permettra d'apporter un éclairage aux différentes questions que se posent les membres de l'association sur l'organisation mais aussi sur les bénévoles qui font vivre l'association.

Enfin, l'objectif est de définir des perspectives d'évolution principalement par rapport à l'opportunité de réfléchir à un déplacement dans un lieu plus favorable, plus grand avec un meilleur emplacement permettant un développement de l'activité et permettant à l'épicerie d'être un espace de lien social et d'animation de la vie locale, contribuant à la dynamique du village.

Dans cette optique, l'objectif est d'identifier des projets similaires d'évolution d'épicerie d'initiative citoyenne en milieu rural et de les interroger sur leur fonctionnement, leurs évolutions et les activités et services qu'elles proposent, afin de guider la réflexion du Cabas Huismois.

De plus, il est important d'analyser le potentiel du site de l'ancienne auberge, le but étant de proposer des scénarios intégrant le déplacement du Cabas Huismois dans ce site afin de restituer les résultats de l'étude aux élus municipaux.

## III. Le Cabas Huismois aujourd'hui

Afin d'étudier la perception externe et le fonctionnement interne du Cabas Huismois par les différents acteurs de Huismes, pour faire un bilan, réfléchir sur la situation actuelle du Cabas Huismois, les éléments à améliorer et les possibles évolutions, des entretiens en face à face prévus ou improvisés ainsi que des entretiens téléphoniques ont été réalisés avec le maire, les commerçants locaux, les clients, les bénévoles et membres du bureau de l'association. Pour ces entrevues, j'ai préparé des trames d'entretiens avec les grandes lignes à aborder telles que les points positifs, ceux à améliorer ou encore les besoins, idées et suggestions en termes d'activités et/ou de services que pourraient développer l'épicerie, cependant le principal de l'interview reposait sur les réflexions que pouvaient avoir mon interlocuteur.

Un questionnaire qui permettra de faire évoluer le Cabas Huismois et de voir les attentes et besoins ainsi que les points positifs et à améliorer de l'épicerie a également été distribué au format papier à l'ensemble des foyers de la commune et a été partagé sous forme d'un Google Form, accessible à partir du lien suivant : <https://forms.gle/mJaU3V6BRoHsd3B57>, sur la page Facebook du Cabas Huismois et sur celle de la ville (annexe I). De plus, il a été demandé aux élus municipaux d'indiquer leur titre dans le rendu du questionnaire, tout en pouvant garder l'anonymat s'ils le souhaitaient, afin d'avoir une analyse différenciée de l'image perçue par les élus communaux.

Au niveau du questionnaire, 106 réponses ont été enregistrées (52 au format papier et le reste au format numérique Google Form) dont 5 élus municipaux.

Au niveau des entretiens 14 clients réguliers et occasionnels ont été interviewés ; 22 bénévoles ont été interrogés sur la trentaine de bénévoles actifs dans l'association dont 10 membres du bureau et les 4 commerçants locaux de Huismes ainsi que le maire ont pu être interrogés.

## 1. La perception du Cabas Huismois par les clients, les habitants, les commerçants et les élus

À la suite des différents entretiens et réponses au questionnaire les principales tendances ressorties mais aussi les remarques plus isolées pouvant interpeller, notamment en ce qui concerne les idées, suggestions, activités et services possibles, ont été regroupés en différentes catégories (annexe II).

Tout d'abord, les principaux éléments positifs du Cabas Huismois sont la conservation d'un commerce, la proximité, le lien social, les produits, le rapport qualité/prix dans l'ensemble et le fait que l'épicerie ne fasse pas concurrence aux commerces existants à Huismes.

Ensuite, les éléments à améliorer sont en particulier le local en ce qui concerne la visibilité, l'emplacement mais aussi la taille pour le développement d'activités mais aussi la proposition de plus de produits. Le rayon fruits et légumes en particulier pour ce qui est de l'approvisionnement ; le prix pour certains produits ; la nécessité de plus de produits alimentaires mais aussi non alimentaires ; des plages horaires plus grandes surtout en fin d'après-midi pour les personnes travaillant tard ; l'impression de cercle fermé, les gens n'osent pas entrer sans acheter, et impression que tout le monde se connaît, n'ose pas « casser » le groupe, sont des éléments ressortis dans les améliorations à effectuer. De même qu'une communication plus poussée notamment sur les produits, les tarifs, le fait que ce soit une épicerie associative qui est gérée par des bénévoles qui ne sont pas professionnels, à but non-lucratif et également sur le fait que l'épicerie est ouverte à tous et pas uniquement aux adhérents.

Les idées et suggestions qui sont ressorties sont la mise en place d'abonnements ou de récompenses mensuelles, la mise en place ateliers (sur alimentation, la cuisine, créatifs, pour les enfants), faire venir les producteurs, faire des dégustations, faire un espace partager, développer un coin réservé aux artisans locaux "Le coin des créateurs", organiser des soirées thématiques et des conférences, développer un service de presse/journaux/magazines, un service de relai colis, un service de dépannage vélos et d'articles de vélos, un service de commande/drive et mettre en place un système permettant de mettre en avant les échanges de services et/ou d'outils entre particuliers.

Les remarques concernaient la mise en avant plus poussée des produits locaux et les services qui nécessitent de plus grandes amplitudes horaires et davantage de communication.

Enfin, les différents avis sur le projet sont plutôt positifs, il en est ressorti que c'est une bonne idée, le local est plus lumineux, plus visible, plus centralisé ce qui permet de mieux dynamiser le village, plus grand ce qui facilite la circulation, le développement de nouveaux produits et d'activités et services. De plus, le stationnement est plus facile, l'aménagement est plus accueillant et peut aider à enlever l'impression de cercle fermé et une multitude d'évolutions est possible.

## 2. La perception du fonctionnement actuel du Cabas Huismois par les bénévoles qui l'animent au quotidien

De même que précédemment, à la suite des différents entretiens et réponses au questionnaire les principales tendances ressorties mais aussi les remarques plus isolées pouvant interpeller, notamment en ce qui concerne les idées, suggestions, activités et services possibles, ont été regroupés en différentes catégories (annexe II).

Les aspects positifs sont que l'épicerie est une belle initiative, permettant de conserver un commerce, et de dynamiser le village. Elle permet de rendre des services, de développer le lien social, c'est un commerce de proximité, qui ne sert pas uniquement au dépannage et qui ne fait pas concurrence aux commerces existants. De plus, les prix sont abordables ; les produits sont variés, il y en a pour tous les goûts (en particulier le vin, la crèmerie, les produits locaux, bio et le vrac) ; l'épicerie permet de découvrir de nouveaux produits et producteurs et l'association s'adapte à la demande des clients.

Les points à améliorer sont le local aussi bien au niveau de la visibilité, de la taille que de l'emplacement, actuellement l'épicerie est coupée du pôle attractif de commerces du village. Au niveau du rayon fruits et légumes autant sur la fraîcheur que sur la qualité il y a une demande de plus d'approvisionnement pour la fin de la semaine. Une volonté de plus de produits, de choix et d'activités, une demande d'amélioration de l'étiquetage notamment sur la traçabilité des produits, une remise en rayon plus fréquente, une augmentation des plages horaires pour les travailleurs, le prix pour certains produits, le développement du service de livraison à domicile mais aussi la communication, nécessité d'opération de communication plus régulière sur les produits, les tarifs, sur le fait que l'épicerie est ouverte à tous mais aussi sur le fait que ce n'est pas un cercle fermé, sont également des éléments à améliorer selon les bénévoles.

Au niveau de l'association les points positifs sont qu'il y a un très bon groupe, une bonne ambiance, une intégration et adaptation rapide, un bon accueil et des bénévoles motivés et impliqués avec beaucoup d'idées. De plus, le fait qu'il y est toujours un référent pas loin est perçu positivement. L'association est aussi un bon moyen pour rencontrer des bénévoles et des habitants du village et effectuer les permanences en binôme rend le travail plus convivial et permet de se répartir le travail, les bénévoles peuvent ainsi faire ce qu'ils préfèrent. De plus, il n'y a pas de pression, pas d'engagement et le bureau est collégial, il n'y a pas de rôle défini et pas de président.

Les aspects négatifs au niveau de l'association sont qu'il est difficile de trouver de nouveaux bénévoles, il est parfois difficile de remplir le planning et le rôle de bénévole n'est pas entendu de la même manière par tous, ils n'ont pas tous le même investissement, mais ils soulignent que ceci est plutôt normal dans une association. De plus, le fait que le bureau soit collégial est une bonne chose mais quelques fois il y a une nécessité que quelqu'un tranche selon les bénévoles. Ensuite, il est nécessaire d'améliorer l'articulation dans le fonctionnement entre le bureau et les commissions et de mettre en place de l'animation dans les collectifs. Enfin, les relations avec les fournisseurs nécessitent du temps, ce qui est parfois difficile à porter et compliquer à gérer pour les bénévoles. De même, il n'est pas toujours facile de noter la traçabilité de tous les produits quand les bénévoles vont les chercher chez les fournisseurs.

Les idées et suggestions émises, pour le fonctionnement interne de l'association, sont la mise en place de réunions plus régulières pour rassembler les bénévoles et les adhérents mais aussi pour accueillir les nouveaux bénévoles et l'instauration de demi-crénos dans le planning bénévoles, dans le cas où les bénévoles ne sont pas disponibles pendant tout un créneau mais pendant une ou deux

heures. Au niveau de l'épicerie en général, les idées concernent la mise en place de panneaux dans le village signalant la présence d'une épicerie un peu plus haut dans le bourg, la mise en place de plus d'informations sur la devanture, des horaires plus larges en été et plus courts en hiver et une communication plus avancée sur les prix mais aussi sur la présentation et le but de l'association, mettre en avant que ce soit une épicerie associative, gérée par des bénévoles et ouverte à tous.

Les suggestions faites sur les activités sont la mise en place d'ateliers (cuisine, lecture, couture, pour les enfants, ...), des dégustations, des visites d'exploitations, des réunions œnologiques, la mise en place d'un bal ou d'un loto des commerçants ou des associations, un jeu ou concours en lien avec la décoration de la vitrine avec un gain à gagner à la fin, la vente de glace en extérieur l'été et une entraide/initiation au bricolage.

Les idées pour les services sont le développement d'un kiosque à journaux/presse/magazines, la mise en place d'un système de prêt de matériels et/ou d'outils entre particuliers, un dépôt de pressing, un relai colis (complémentaire à ceux de la boulangerie) et la mise en place de préparation de commande.

Les remarques formulées par les bénévoles indiquent que la mise en place de nouveaux services implique plus de places, une bonne organisation autour, une gestion supplémentaire derrière et une augmentation des horaires d'ouverture. De plus, il faut démystifier le rôle de bénévoles, il faut montrer qu'il n'y a pas d'obligation, montrer le travail à la caisse

Au niveau du projet, les bénévoles de l'association soulignent que c'est une bonne idée, permettant davantage de possibilités d'évolution que le lieu actuel, plus visible avec un meilleur emplacement créant un pôle attractif de commerces se dynamisant les uns les autres, plus grand ce qui permet une augmentation de l'offre de produits et le développement d'animations et de services et avec une terrasse en extérieure qui permet d'envisager des activités dehors et améliorer la visibilité.

### 3. Bilan de la perception actuelle du Cabas huismois

En regroupant tous les entretiens et réponses aux questionnaires de la part de tous les acteurs interrogés nous obtenons un ensemble de points positifs et négatifs au niveau de la perception du Cabas Huismois.

Les points positifs du Cabas Huismois sont que c'est un commerce essentiel pour du dépannage ou plus, ne faisant pas concurrence aux autres commerces, favorisant la proximité, la convivialité et le lien social mais aussi la production locale et une économie de proximité. Les produits pour la qualité, la large gamme et le fait qu'il y en ait pour tous les goûts ainsi que l'esprit de l'association et le fonctionnement avec des bénévoles investis et motivés sont également des éléments positifs.

Les éléments à améliorer sont la taille du local qui est trop petit que ce soit pour l'aménagement intérieur et la circulation ou pour proposer plus de produits (crèmerie, vin, produits locaux), augmenter la gamme de produits présents et en proposer de nouveaux ou encore pour développer des activités (soirées thématiques, ateliers de partage) et des services complémentaires (presse, relai colis). De plus, d'autres éléments négatifs sont la visibilité ; l'emplacement qui est trop loin des autres commerces ; le rayon fruits et légumes au niveau de l'approvisionnement ; la communication sur les produits, les prix, le fait que ce soit une épicerie associative qui est ouverte à tous afin de supprimer l'impression de cercle fermé ; la fragilité du bénévolat, actuellement il y a une impossibilité de garantir un emploi pérenne et il y a un risque d'usure des bénévoles accaparés par des

tâches de fonctionnement et le chiffre d'affaires est insuffisant pour l'emploi, ce qui constitue un des objectifs initiaux de la création de l'épicerie.

En conclusion, il y a demande de plus de produits, d'activités, de services, de place et le déplacement permettrait de regrouper tous les commerces et d'augmenter la visibilité, de plus, les commerçants de Huismes sont très favorables à ce possible regroupement.

#### IV. Le Cabas Huismois demain

Le Cabas Huismois est un bel outil qui réponds aux attentes mais qui peut encore s'améliorer et évoluer. Nous avons d'abord réfléchi sur ce besoin d'évolution, sur pourquoi l'épicerie doit déménager puis sur les besoins futurs du Cabas Huismois.

Afin de nous aider dans cette réflexion sur les possibles évolution du Cabas Huismois, j'ai contacté 13 autres épiceries, sous format associatif, en France par téléphone (annexe III).

##### 1. Pourquoi le Cabas Huismois doit-il déménager ?

Dans un premier temps, dans son lieu actuel il y a un manque de place pour mettre en œuvre des activités d'animation envisagées à l'origine et celles imaginées lors de la dernière assemblée générale du Cabas Huismois pour dynamiser l'épicerie mais aussi le village. De plus, il n'y a pas d'espace dédié pour les réunions. La surface de vente actuelle est de 54 m<sup>2</sup> avec un total de surface au sol de 100,37 m<sup>2</sup> (figure 2, annexe IV).

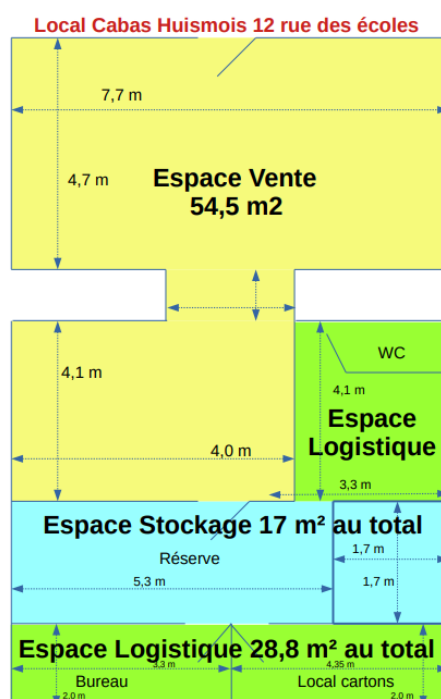


Figure 2 : Plan de l'espace aujourd'hui occupé par le Cabas Huismois

Les résultats des entretiens et du questionnaires mettent en avant qu'il y a manque de place pour circuler, pour une offre supplémentaire de produits, pour un meilleur aménagement et agencement des produits et pour la mise en place de services, activités et animations.

En prenant l'exemple des autres épiceries contactées, proposant des activités et services, nous constatons que la taille de leur local varie entre 70 et 100m<sup>2</sup>, celles ayant un local restreint ont également tendance à vouloir se déplacer dans un lieu plus grand pour développer activités et animations (annexe III).

Dans un deuxième temps, le chiffre d'affaires actuel est insuffisant pour recruter un salarié de manière pérenne, ce qui constitue l'un des objectifs initiaux à la création du Cabas Huismois. En effet, actuellement le bénévolat ne permet pas de garantir une pérennité, il y a fragilité dans le fonctionnement actuel et la pérennisation passe par emploi. Cependant, le chiffre d'affaires en 2021 était de 127 000€ (annexe V) et le coût d'un salarié à temps plein a été estimé à environ 22 000€/an. Sur la base de ces estimations il y a nécessité d'une augmentation de 70 000€ du chiffre d'affaires pour recruter un salarié.

En conclusion, il y a de nombreuses idées et demandes mais il y a également un manque de place. Si l'épicerie reste à son emplacement actuel, il n'y a pas beaucoup d'évolution possible sur les gammes de produits proposés, sur les nouvelles offres et sur le développement d'activités et services et il n'est pas possible d'engager un salarié et de pérenniser l'activité.

## 2. Réflexion sur les besoins futurs

Si le Cabas Huismois reste à son emplacement actuel, il demeurera une épicerie tenue par des bénévoles mais se pose alors la question de la pérennité. Cette pérennité nécessite de recourir à l'emploi qui lui-même nécessite d'augmenter le chiffre d'affaires.

### 2.1. Pérenniser l'activité en employant un salarié

Les intérêts d'employer un salarié sont d'élargir les plages horaires, décharger le travail des bénévoles, avoir une personne jouant le rôle de fil conducteur dans l'épicerie, d'avoir moins de problème au niveau de la gestion et potentiellement plus de clients, la caisse étant tenue par un « professionnel », le travail sera plus rapide avec moins d'hésitations. Finalement, cela entraîne une augmentation du chiffre d'affaires.

Nous avons estimé le coût que représente un emploi, dans le cas où seule l'épicerie finance le salarié, sans intervention d'aides extérieures.

- Coût emploi basique au SMIC environ = 22 000€ (en comptant les charges sociales) à compter par an pour un salarié à temps plein
- Le Cabas Huismois aujourd'hui :
  - ✓ En 2021 : chiffre d'affaires = 127 000€
  - ✓ Bénéfice net = 8 500€ (10 000€ de bénéfice brut, taxé à 15%)
  - ✓ Charges : 1 000€/mois (frais de fonctionnement actuel) (annexe V)
- Il faut 22 000 € de bénéfice, il manque donc 12 000€ de bénéfice soit une augmentation du chiffre d'affaires de 70 000€ pour avoir un salarié, il faut donc un chiffre d'affaires de près de 200 000€/an en conservant les marges actuelles qui sont de 18% en moyenne.

Afin de voir comment le Cabas Huismois pourrait financer seul un salarié, nous avons fait des estimations pour augmenter le chiffre d'affaires. L'augmentation du chiffre d'affaires passe par trois grands leviers qui sont l'augmentation du nombre de clients (lié au déplacement, plus visible, meilleur emplacement, plus de produits, augmentation des horaires d'ouverture, développement de services, le salarié tient la caisse, professionnalisation), l'augmentation du ticket moyen (panier moyen plus cher, offre de produits augmentée) et une légère augmentation de la marge.

- Estimation : + 25% clientèle → Actuellement environ 275 clients/an (soit environ 70 clients en plus/mois)
- Estimation : + 25% nombre de tickets et prix moyen ticket → Actuellement nombre de tickets en 2021 = 8 700/an → pour arriver à 200 000€, en conservant les marges de 2021 (18%) → il faut panier moyen = 18€40 (actuellement : panier moyen = 15€/ticket, soit augmentation de 23%) → bénéfice = 18 000€
- Estimation : augmente de 3 points les marges (passe le coefficient multiplicateur de 22 à 25%).

Avec ces estimations, le Cabas Huismois vise un peu plus de 200 000€ de chiffre d'affaires et 22 000€ de bénéfice, en tenant compte de l'augmentation des charges liées au déplacement dans un local plus grand. Ce scénario permet au Cabas Huismois de financer seul un emploi, cependant dans ce cas il n'y a pas de bénéfice. De plus, toutes ces estimations ne peuvent être envisager que dans une surface plus importante.

Les interviews avec les autres épiceries en France ont permis de mettre en évidence leurs marges, chiffre d'affaires, la présence ou non d'un ou de plusieurs salariés, ainsi que les aides à l'emploi dont elles disposent (annexe III).

Selon les estimations précédentes, il serait possible pour le Cabas Huismois de financer seul un salarié cependant il existe des aides possibles, à court terme, qui permettraient une sécurité.

Tout d'abord, il y a Cap'asso, une aide la région Centre-Val de Loire, pour la création ou le confortement d'emploi existant à destination d'associations. La durée de l'aide est de 3 ans renouvelable, avec une subvention de 6 000 à 60 000€ pour la durée du projet, cette aide est plafonnée à 40% de la masse salariale et la demande se fait sur dossier. Les critères d'appréciation sont basés sur la vie de l'association, l'emploi dans l'association, les finances de l'association, l'utilité sociale du projet d'activité et les partenariats financiers sur le projet. Les postes visés par cette aide sont des CDI, à temps plein ou partiel (mi-temps minimum), travaillant à plus de 50% sur le projet (Centre-Val de Loire, 2022) (Centre-Val de Loire, s.d.)

Ensuite, il y a le contrat PEC c'est-à-dire le parcours emploi compétence. C'est un contrat aidé par l'Etat qui vise les CDD de 6 mois minimum, avec un minimum de 20h/semaine requis, renouvelable dans la limite de 24 mois, ciblant des personnes en insertion. L'aide mensuelle à l'insertion professionnelle versée par l'Etat est de 30% à 80% du SMIC horaire brut en fonction du salarié (aide à 50%) (Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion, 2021) (Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion, 2022).

Enfin, il y a l'apprentissage, qui peut concerner les étudiants en BTS Management commercial opérationnel à Tours dans notre cas, qui correspond à une alternance sur 2 ans avec 3 jours en entreprise et qui peut être renouvelé. La rémunération varie en fonction de l'âge.

## 2.2. Augmenter le chiffre d'affaires en élargissant l'offre de produits

Comme vu précédemment, l'augmentation du chiffre d'affaires pour recourir à l'emploi peut passer par une augmentation de l'offre de produits.

Selon les résultats des entretiens et du questionnaire, il y a une demande de plus de produits, de plus de choix et de quantité notamment en ce qui concerne les produits locaux, le rayon crèmerie et fromagerie et le rayon vins et bières. Il y a également une demande d'augmentation de l'espace frigo et congélateur, une demande de nouveaux produits tels que des emballages ménagers, de la papeterie ou des journaux et une demande de services comme la presse ou un relai colis.

Pour répondre aux besoins exprimés, le Cabas Huismois envisage d'augmenter des linéaires et espaces actuels pour certains produits, en particulier l'espace produits locaux, vins, bières, produits frais crèmerie notamment, surgelés, produits d'entretien (figure 3, annexe VI).

Dimensions et surfaces locaux 12 rue des écoles	L	I	H	surf. sol (m²)	Type surface	surface / type
espace caisse	770	470		36,19	vente	54,52
espace œufs – confiserie	275	70		1,93		
espace crèmerie-boissons	400	410		16,40		
réserve	530	260		13,78	stockage	17,02
chambre froide	180	180	220	3,24		
bureau	330	200		6,60	logistique	28,83
local cartons	435	200		8,70		
local evier-wc	410	330		13,53		
<b>Total locaux</b>				<b>100,37</b>		

Figure 3 : Dimensions et surfaces actuelles du Cabas Huismois (source : Alain DUBOIS)

L'augmentation de l'offre nécessite d'une augmentation d'environ 40% de la surface de vente actuelle, l'idée serait de passer de 54 m² d'espace de vente à 70/75 m², en ajoutant derrière l'espace nécessaire pour le bureau, le stockage (réserve, chambre froide, local cartons/poubelles), l'espace de convivialité, l'espace pour les services ainsi que l'espace cuisine/sanitaires, soit une estimation d'environ 70 m² (figure 3).

En augmentant la surface vente et avec un meilleur aménagement, il est possible d'augmenter l'offre de produits (offre plus large et moins de contraintes d'espaces), ce qui augmente potentiellement la clientèle, ce qui finalement permettrait d'augmenter le chiffre d'affaires.

## 2.3. Augmenter le chiffre d'affaires en élargissant les plages horaires d'ouverture

Embaucher un salarié permettrait d'élargir les plages horaires d'ouverture, ce qui augmenterait potentiellement le nombre de clients et donc le chiffre d'affaires.

Les horaires d'ouverture actuels sont les suivants :

Lundi : 8h00 - 12h30 et 16h30 -19h15  
Mardi : 9h30 -12h30  
Mercredi : 9h30 -12h30  
Jeudi : fermé  
Vendredi : 9h30 -12h30 et 16h30 -19h15  
Samedi : 9h30 -12h30  
Dimanche : 9h30 -12h30

Les résultats des entretiens et questionnaire mette en évidence une demande de plus d'ouverture en fin d'après-midi dans la semaine.

Nous avons donc fait une prévision des nouveaux horaires en incluant le salarié et les bénévoles :

Lundi : **8h-13h et 16h15-19h45**

Mardi : **9h15-13h et 14h-17h** (réception livraison)

Mercredi : **9h15-13h et 16h15-19h45** (avec 14h-17h : réception livraison)

Jeudi : **14h-17h** (réception livraison)

Vendredi : **9h15-13h et 16h15-19h45**

Samedi : 9h15-13h → bénévoles

Dimanche : 9h15-13h → bénévoles

Sur la base de cette prévision, l'estimation du temps de présence du salarié à la boutique par semaine est de 35h (horaire en gras sur le planning prévisionnel).

Le chiffre d'affaires d'un après-midi est d'environ 250€, en effectuant une moyenne entre le lundi après-midi et le vendredi après-midi. Cet ajout du mercredi après-midi permettrait de répondre à la demande.

#### 2.4. Embaucher pour permettre aux bénévoles de se consacrer plus pleinement au volet animation

Les intérêts d'embaucher un salarié sont de permettre aux bénévoles de sortir de la gestion quotidienne de l'épicerie, de décharger leurs travaux, de valoriser le temps des bénévoles et potentiellement d'attirer de nouveaux bénévoles, le travail étant moins contraignant, il est possible de faire seulement les activités qui leur plait.

Actuellement l'estimation globale du temps passé par les bénévoles est d'environ 5 000 h et un salarié représente environ 1 500h/an.

Au niveau de la répartition des tâches le salarié dégagera les bénévoles de beaucoup de tâches de fonctionnement chronophages telles que la gestion des stocks, alerter les référents fournisseurs ou recevoir les livraisons (rentrer les bons de livraison, vérifier les prix, étiqueter, mettre en rayon ...)  
Le salarié sera le fil rouge des boutiquiers et la continuité de service, cependant la présence d'un boutiquier sera nécessaire pendant les permanences du salarié.

Les bénévoles garderont leurs rôles de référents fournisseurs, de décoration de la vitrine, de boutiquiers et s'occuperont davantage de l'organisation et de la gestion des animations et activités.

#### 2.5. Développer le lien social en faisant du Cabas Huismois un lieu de vie

Il y a un besoin d'un espace de convivialité et il faut se donner les moyens de diversifier les activités au sein de l'épicerie et rendre ainsi de nouveaux services aux habitants.

Une salle conviviale pour accroître le lien social est nécessaire pour les réunions, pour le Cabas Huismois ou pour d'autres associations, pour le développement activités telles que des dégustations ou encore pour discuter, prendre un café, ce serait un lieu d'échanges, qui permettrait d'enlever l'impression de cercle fermé qui a pu ressortir dans les entrevues.

Les résultats des entretiens et du questionnaires mettent en avant une demande d'activités et d'animations en particulier des soirées thématiques, des ateliers de partage cuisine et de fabrication

de produits à faire soi-même. Il y a également une demande de services (presse et relai colis) et il a été relevé qu'un des points positifs du Cabas Huismois est cet esprit de convivialité, le lien social et le partage. Parmi les idées évoquées lors des entretiens et des réponses dans le questionnaire, il y a notamment la mutualisation des services, apprendre ensemble, le dépannage vélos et la mise en place de conférences.

Plusieurs activités et services ont été évoqués au cours des entretiens avec les autres épiceries (annexe III), de plus le lien social est toujours ressorti comme quelque chose de très important.

## 2.6. Se donner les moyens en se rapprochant du cœur du bourg

Les résultats des entretiens et du questionnaire ont mis en avant le fait qu'il faut améliorer la visibilité et l'emplacement de l'épicerie actuelle mais aussi se rapprocher du centre bourg et des autres commerces afin d'avoir 5 commerces attractifs regroupés. De plus, les commerçants locaux sont très favorables à ce rapprochement.

Les avantages de ce rapprochement pour le village, les commerces et l'épicerie sont un meilleur emplacement, une meilleure visibilité et potentiellement plus de clients mais aussi favoriser la synergie entre les commerçants. Il est préférable d'éviter le dispersement des fonctions pour qu'un centre-bourg reste attractif (Cerema, 2018), en effet selon un article de l'Assemblée Nationale : « Mieux vaut des commerces concentrés sur peu de rues que beaucoup de commerces dispersés » (Assemblée Nationale, s.d.). De plus, cela permettrait de rassembler tous les commerces et donc développer une continuité commerciale qui entraîne une réaffirmation du rôle de centre-bourg et renforce son attractivité globale et celle des commerces existants (Bruded, 2022) (Cerema, 2018), selon l'association Bruded : « le commerce 'appelle' le commerce » (Bruded, 2022), les commerçants s'apportent des clients mutuellement. Ensuite, cela permettrait de contribuer à la dynamique commerciale du centre-bourg ce qui renforcerait l'image d'un bourg vivant et animé. Enfin les flux sont favorisés quand l'aménagement d'un quartier est fondé sur le mélange des usages (Assemblée Nationale, s.d.) et les animations et activités renforcent le vivre-ensemble dans le bourg (Bruded, 2022).

## V. Réflexion sur un possible projet de déplacement

L'ancienne Petite Auberge est un bâtiment acquis par la municipalité il y a peu de temps. Ce bâtiment est composé d'une petite cave, d'un rez-de-chaussée de 150 m<sup>2</sup>, d'un étage découpé en 2 parties, une de 75m<sup>2</sup> et l'autre de 27 m<sup>2</sup> et de combles de 36 m<sup>2</sup> (tableau 1 et figures 4, 5 et 6). Ce bâtiment est donc plus grand que l'épicerie actuelle et il est situé en plein cœur du bourg de Huismes.

Tableau 1 : Dimension actuelle de l'ex-Petite Auberge (source : Lionel HEGRON)

Rez-de-chaussée	Avec verrière : 150 m <sup>2</sup>
1 <sup>er</sup> étage	Partie accessible par escalier extérieur : 75 m <sup>2</sup>
	Partie accessible par escalier intérieur : 27 m <sup>2</sup>
Combles	Surfaces hauteur > 1,80m : 36 m <sup>2</sup>



Figure 4 : Photographies de la devanture de l'ancienne Petite Auberge (sources : mesvoyagesenfrance, 2020 et eat-list, s.d.)

#### ETAT ACTUEL REZ-DE-CHAUSSÉE EX-PETITE AUBERGE



Figure 5 : Etat actuel du rez-de-chaussée de l'ancienne Petite Auberge

**ETAT ACTUEL 1er ETAGE EX-PETITE AUBERGE**



Figure 6 : Etat actuel du 1<sup>er</sup> étage de l'ancienne Petite Auberge

Précédemment, nous avons vu les intérêts du déplacement du Cabas Huismois, le site tel qu'il est de la Petite Auberge semble répondre à tous les critères. En effet, les points forts de l'emplacement de la Petite Auberge sont multiples notamment il est plus visible, il y a un meilleur emplacement, il y a plus de place pour les produits et pour les services/animations, il y a présence de stationnement, ce bâtiment est situé au cœur du bourg, tout regroupé (école, mairie, place de l'église, foyer rural) avec le marché le mardi matin le café/terrasse à côté, cela permettrait de créer un centre encore plus dynamique et ce site peut permettre de développer un lieu de vie notamment avec la présence de la terrasse extérieure pour les activités ou la présentation de produits en extérieur.

A partir de ce constat et des plans de l'ancienne Petite Auberge, nous avons élaboré 2 scénarios différents afin de les présenter en mairie (annexe VII).

## 1. Scénario 1

Le scénario 1 consiste en l'occupation du rez-de-chaussée et de la partie de l'étage accessible par l'escalier intérieur mesurant 27 m<sup>2</sup> (figures 7 et 8).

Ce scénario est « minimaliste » au niveau des dépenses car il respecte la structure du bâtiment.

L'idée de recréer l'épicerie mais en plus grande avec une offre augmentée au niveau des produits et avec un espace de convivialité, le développement d'activités et de services et l'emploi d'un salarié (figures 7 et 8).

Au niveau de l'organisation, l'épicerie se situe en avant et l'espace de convivialité est en arrière. L'épicerie reste équipée de la même manière avec une réserve, une chambre froide, un local cartons/poubelles, une cuisine et des sanitaires). L'espace de convivialité de 25m<sup>2</sup> est modulable pour les différentes activités et la salle de réunion à l'étage pourra être utilisée par le Cabas Huismois ou par d'autres associations, elle pourra également servir de lieu d'activités, dans le cas où la cuisine n'est pas nécessaire. La cave pourra servir de réserve pour les boissons (figures 7 et 8).

La salle de convivialité et la salle de réunion seront ouvertes à tous, seulement aux ouvertures de l'épicerie.

# SCENARIO 1 / DEPLACEMENT DE L'EPICERIE

## ELEMENT DE PROGRAMME REZ-DE-CHAUSSEE

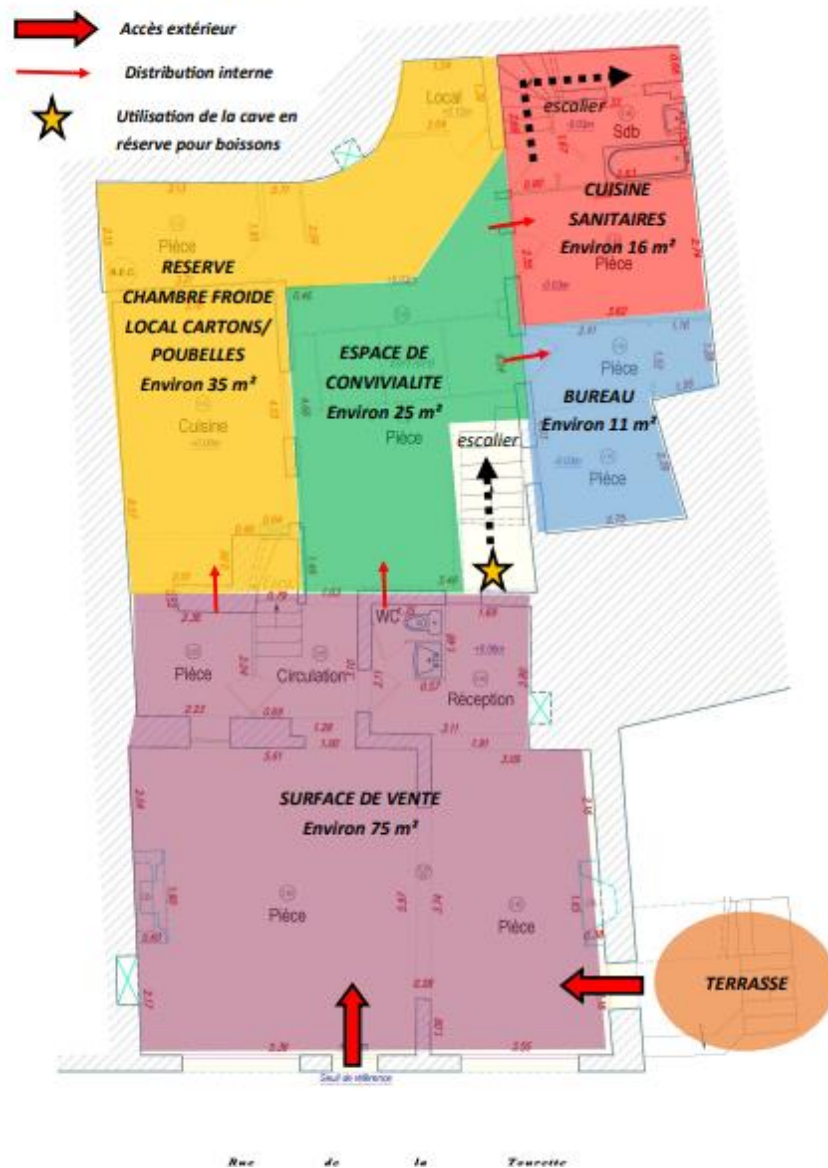


Figure 7 : Plan prévisionnel de l'utilisation du rez-de-chaussée de l'ancienne Petite Auberge pour le scénario 1

## SCENARIO 1 / DEPLACEMENT DE L'EPICERIE

### ELEMENT DE PROGRAMME 1er ETAGE

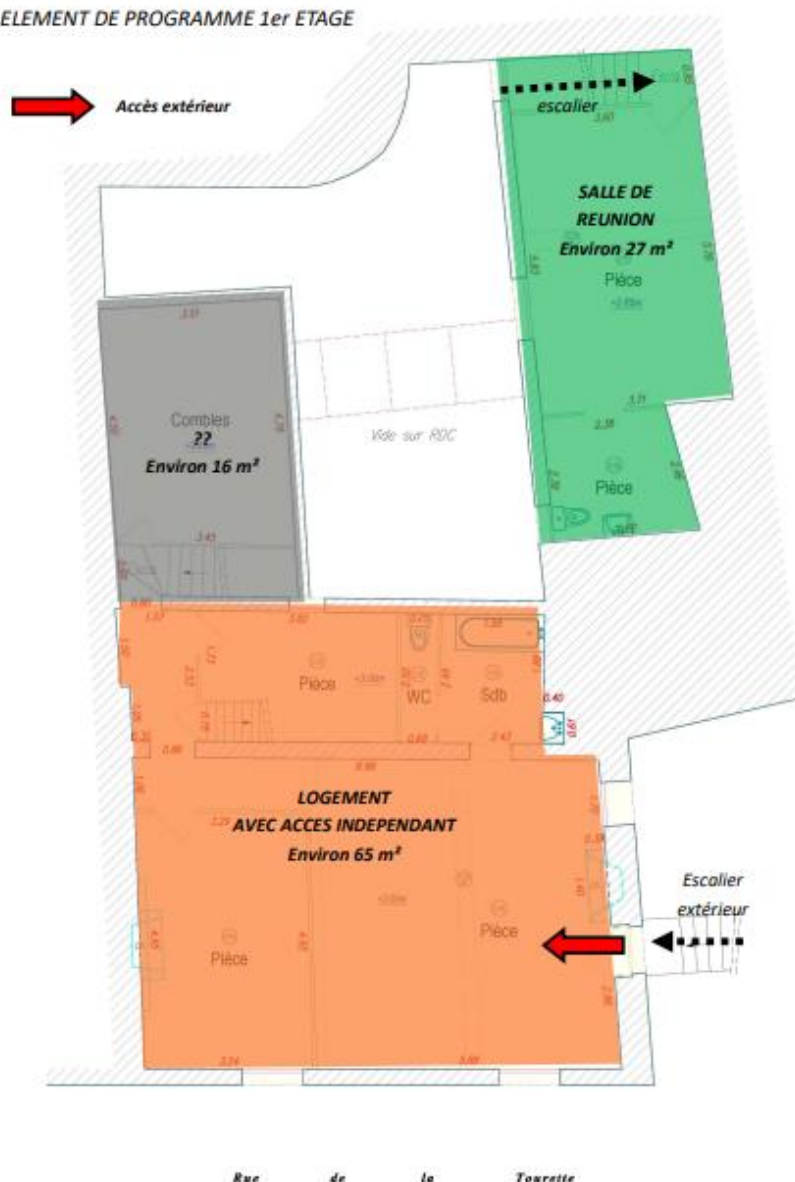


Figure 8 : Plan prévisionnel de l'utilisation du 1<sup>er</sup> étage de l'ancienne Petite Auberge pour le scénario 1

Nous avons vu précédemment, dans la partie IV.2.1., page 8, qu'il est possible pour le Cabas Huismois de financer seul un salarié sans subvention cependant dans ce cas nous sommes à l'équilibre, il n'y a pas de bénéfices, c'est pourquoi nous proposons un deuxième scénario avec une offre en plus qui permettrait une sécurité en plus niveau financier.

## 2. Scénario 2

Ce scénario 2 correspond à l'occupation du rez-de-chaussée et du 1<sup>er</sup> étage pour de l'hébergement touristique visant principalement les touristes, les cyclistes de la Loire à Vélo et les occupants du foyer rural de la ville.

Nous venons de voir qu'avec le scénario 1, il est possible de financer seul l'emploi mais sans marge de manœuvre, c'est pourquoi le scénario 2, il cherche à asseoir la pérennité du Cabas Huismois avec une activité complémentaire qui est de l'hébergement touristique, permettant de conforter les

finances et une hausse significative du chiffre d'affaires tout en créant une nouvelle activité au cœur du bourg, cette offre d'hébergement serait en synergie avec le foyer rural et les autres commerçants.

L'idée dans ce scénario est que le rez-de-chaussée a la même utilité que dans le scénario 1 avec une offre de logement à l'étage (figures 9, 10 et 11).

D'un point de vue fonctionnel, l'espace convivial serait ouvert à tous (associations et personnes hébergées) seulement aux ouvertures de l'épicerie et l'espace cuisine/sanitaire sera accessible pour les personnes hébergées, cependant le reste sera fermé au public (figures 9, 10 et 11).

Pour ce scénario et en particulier pour le développement d'une activité d'hébergement touristique, nous avons visité trois gîtes aux alentours afin de voir sur le terrain le fonctionnement et la gestion d'un tel gîte et pour conforter notre réflexion (annexes VIII, IX et X). Le gîte de Saché est un gîte d'étape communal de 42 couchages, les 2 Gîtes de Savigny sont 2 grand gîtes communaux de 6 et 15 places, c'est la mairie qui s'occupe de la gestion administrative et les 2 gîtes privés de Lerné de 14 et 24 places.

Pour ce scénario je me suis également entretenue avec Madame Sandra ARSONNEAU, chargée du tourisme dans le pôle développement économique et territorial, et Maxime THALAMAS, chargé de développement économique dans le même pôle, au sein de la communauté de commune Chinon Vienne et Loire Entretien afin d'avoir des conseils et de renseignements sur les offres d'hébergements présentes sur le territoire et celles qui manquent. Selon eux, les gîtes de 4/6 personnes sont ceux qui existent déjà beaucoup sur le territoire en général et ce qui fonctionne bien et qui manque toujours sur le territoire se sont les gîtes de groupes qui puissent accueillir au moins une vingtaine de personnes avec des petites chambres de 4/5 maximum.

**SCENARIO 2 / DEPLACEMENT DE L'ÉPICERIE  
ET HEBERGEMENT POUR UNE DOUZAINÉ DE PERSONNES  
ELEMENT DE PROGRAMME REZ-DE-CHAUSSEE**

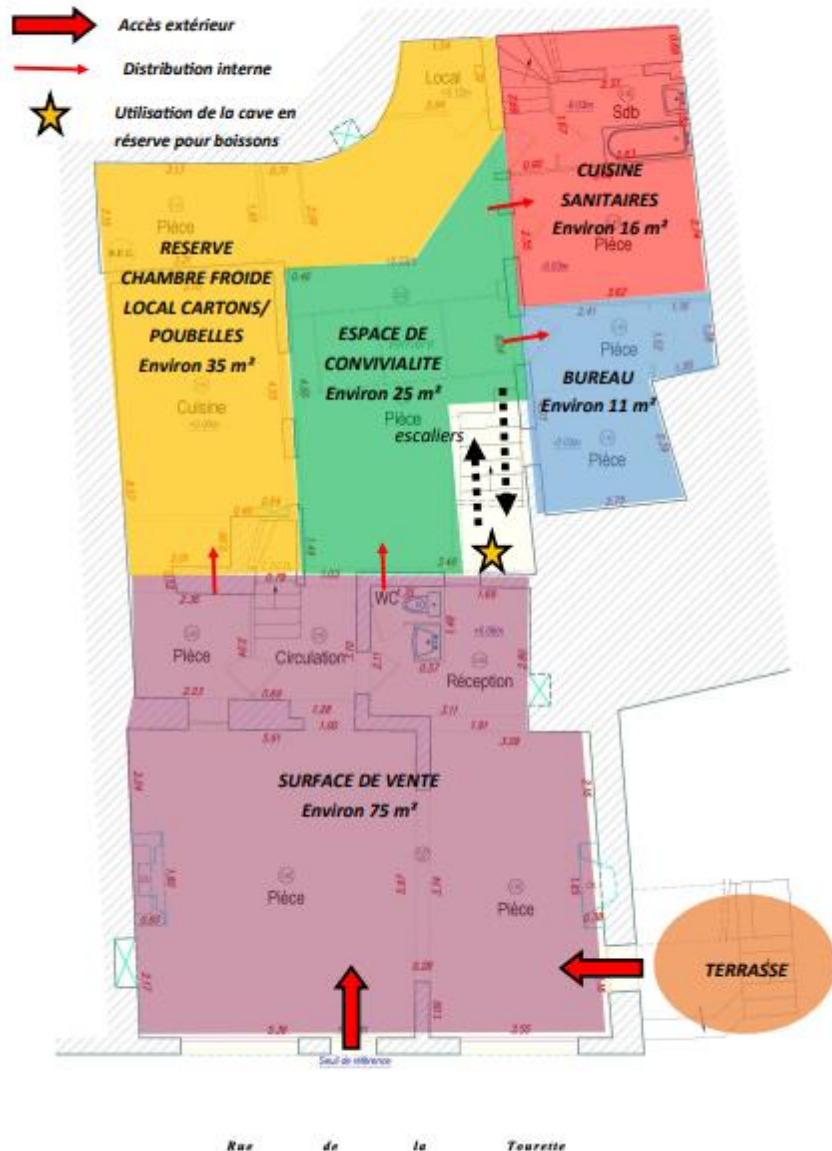


Figure 9 : Plan prévisionnel de l'utilisation du rez-de-chaussée de l'ancienne Petite Auberge pour le scénario 2

Dans cette variante, l'agencement du rez-de-chaussée est le même que dans le premier scénario mis à part que l'escalier dans la cuisine a été supprimé dans ce scénario, ce qui augmente légèrement l'espace de la cuisine. Cet escalier a été supprimé car l'ensemble de l'étage étant utilisé, un seul escalier est nécessaire du rez-de-chaussée (figure 9).

Les avantages de ce plan prévisionnel sont que l'espace convivial est central, il est plus facile d'accès (pour discussion), cette variante est plus pratique pour l'aspect convivial, c'est plus vivant et il n'y a pas de perte d'espace, la circulation est optimisée (figure 9).

Les inconvénients de ce plan prévisionnel sont que la zone de stockage (réserve/chambre froide/local poubelles et cartons au fond) est étalée en long ce qui est moins pratique pour l'aspect fonctionnement de l'épicerie (figure 9).

**SCENARIO 2 / DEPLACEMENT DE L'ÉPICERIE  
ET HEBERGEMENT POUR UNE DOUZAINE DE PERSONNES  
ELEMENT DE PROGRAMME REZ-DE-CHAUSSEE / VARIANTE**

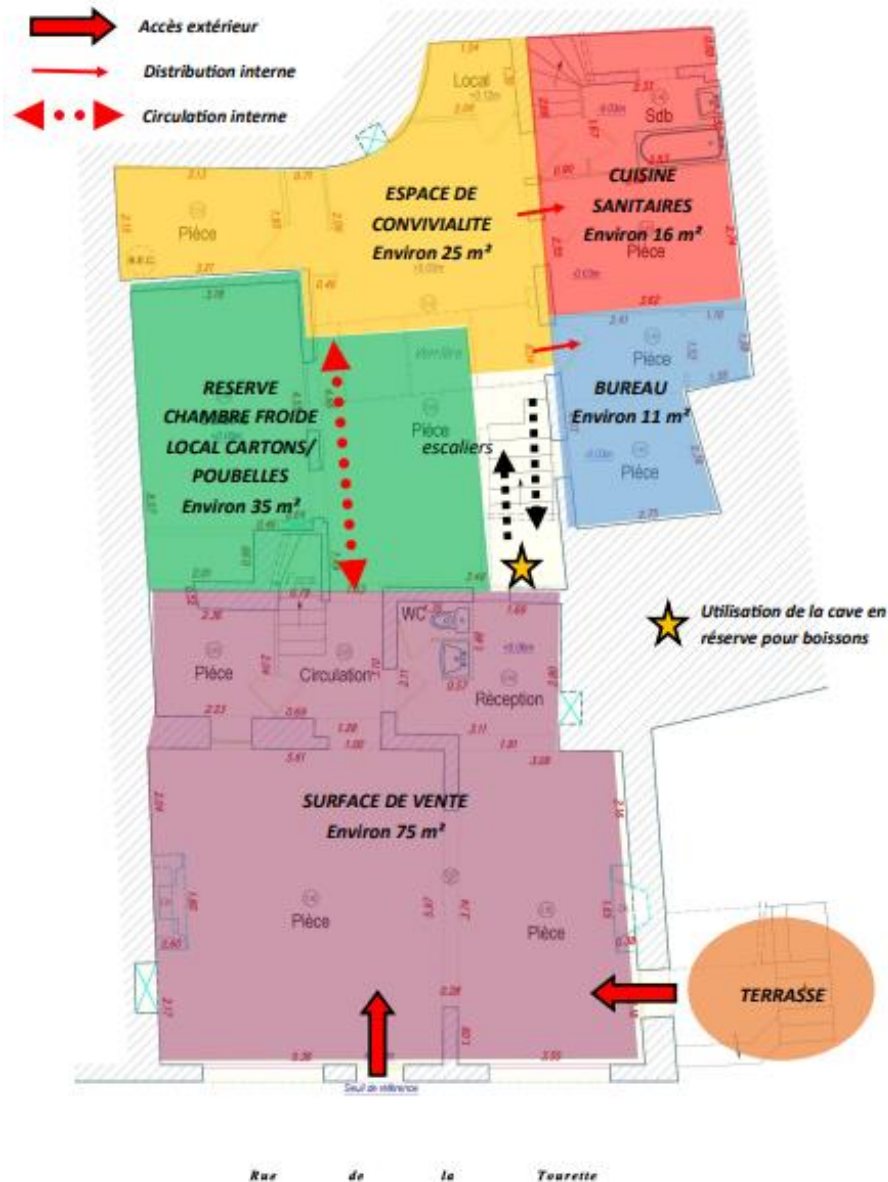


Figure 10 : Plan prévisionnel de l'utilisation du rez-de-chaussée de l'ancienne Petite Auberge pour le scénario 2 – Variante rez-de-chaussée

La différence entre cette variante de l'agencement du rez-de-chaussée avec la précédente est l'emplacement de la zone de stockage et l'espace de convivialité (figures 9 et 10).

Les avantages de ce plan prévisionnel sont que l'emplacement de la réserve est plus fonctionnel et compacte, cette variante est plus pratique pour l'aspect épicerie (figure 10).

Les inconvénients de ce plan prévisionnel sont que le couloir pour la circulation interne dans la zone de stockage (réserve/chambre froide) n'est pas exploité pour d'autres utilisations et que l'espace convivial est repoussé en arrière-boutique, il est non central et loin pour les discussions ponctuelles dans l'épicerie (figure 10).

**SCENARIO 2 / DEPLACEMENT DE L'EPICERIE  
ET HEBERGEMENT POUR UNE DOUZAINNE DE PERSONNES  
ELEMENT DE PROGRAMME 1er ETAGE**

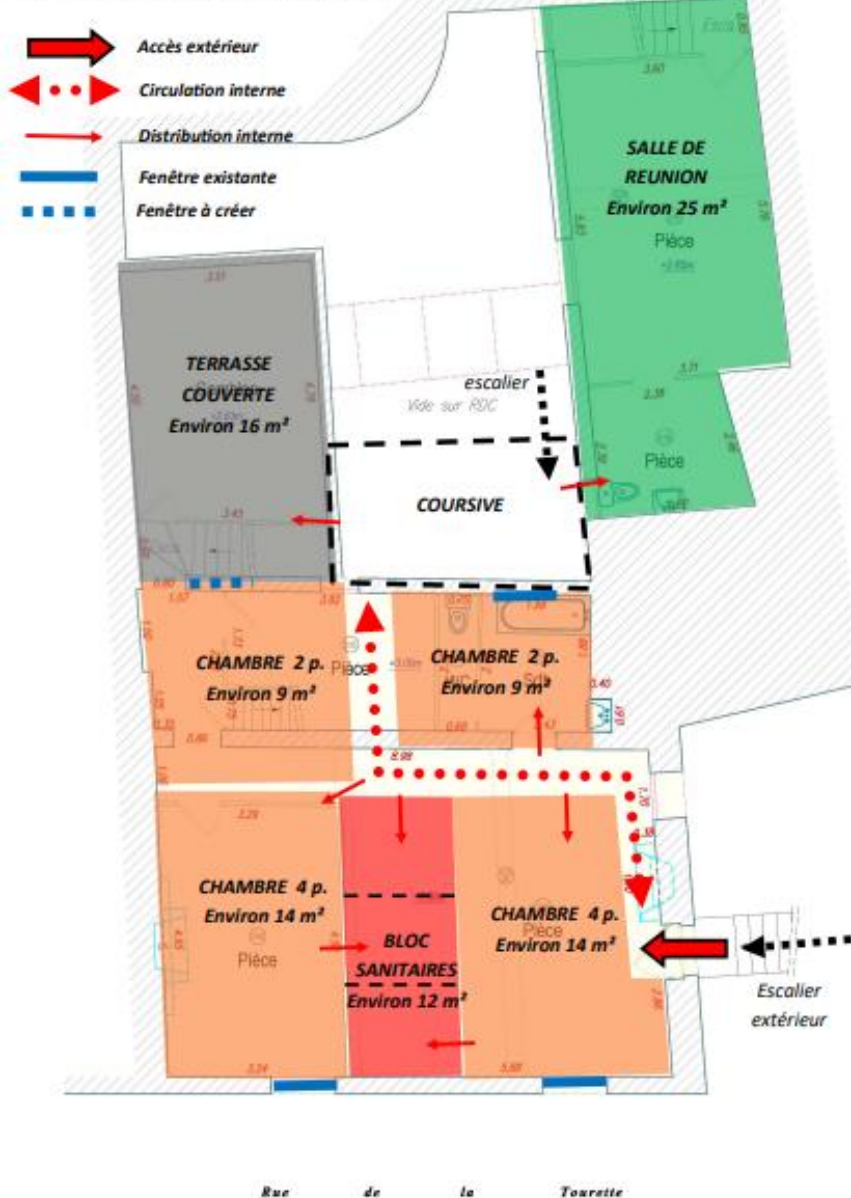


Figure 11 : Plan prévisionnel de l'utilisation de l'étage de l'ex-Petite Auberge pour le scénario 2

Au niveau de l'organisation et de l'agencement à l'étage, nous avons opté pour un gîte d'étape de 12 couchages découpé en 4 chambres soit deux de 2 personnes et deux de 4 personnes avec un bloc sanitaire entre les deux grandes chambres, décomposé en 3 soit deux salles de bains privées pour les grandes chambres et une salle de bain commune pour les deux plus petites (figure 11).

Nous nous limitons à 12 couchages par rapport à la réglementation sur les ERP, à partir de 15 couchages il y a des contraintes de sécurité supplémentaires et car la place serait insuffisante pour les espaces communs au-delà de 12 personnes hébergées, c'est pourquoi nous avons décidé de ne pas aménager les combles pour de l'hébergement. L'idée pour les combles serait une terrasse couverte cependant ce n'est pas possible en l'état, le plafond est trop bas (figure 11).

La coursive permettrait à la partie logement d'aller dans la salle de réunion et sur la terrasse couverte (figure 11).

Une autre proposition serait possible dans le cas où le couloir de l'entrée empiète trop sur la taille des chambres. L'idée serait de décaler l'entrée et de faire une coursive extérieure pour avoir un accès par la fenêtre condamnée, située sur la droite de la porte d'entrée, ce qui permettrait de faciliter l'aménagement, cependant pour cette coursive il faudrait l'accord du voisin car elle passerait au-dessus de sa maison (figure 11).

Pour analyser la faisabilité de la partie hébergement dans notre scénario nous avons estimé le budget prévisionnel au niveau des recettes et des dépenses que cette offre supplémentaire représenterait.

Pour 12 couchages et en fonction de ce qui se fait dans les gîtes alentours (annexes VIII, IX et X) nous avons fixé comme tarif : 30€ pour la première nuit et 20€ pour toutes les nuits suivantes (incluant la fourniture du linge et le ménage).

Au niveau des recettes en partant sur un taux d'occupation à 50% d'avril à octobre et un taux d'occupation 20% de novembre à mars nous obtenons respectivement des recettes de 31 500€ et de 9 300€ soit un chiffre d'affaires global par an d'environ 40 800€ qui sont non soumis à la TVA.

Au niveau des dépenses pour la prestation ménage et literie (hors frais Elis), nous avons estimé à 3h/jour le ménage, dans le cas où tout occupé, à 25€/h. Avec un taux d'occupation à 50% d'avril à octobre et un taux d'occupation 20% de novembre à mars nous obtenons respectivement des dépenses de 7 875€ et de 2 325€ soit un coût annuel pour la prestation ménage de 10 200€.

Dans ce scénario un emploi comme dans le premier scénario ne suffit pas, il faudrait en tout 1,5 temps plein pour gérer l'épicerie et le gîte. Pour les dépenses liées à l'emploi d'un salarié à mi-temps supplémentaire, le coût annuel est de 11 000€.

Le bilan (chiffre d'affaires annuel – dépenses annuelles prestation ménage et salariés à mi-temps) équivaut à 19 600€. Dans ce scénario il reste donc 19 600 € pour les charges supplémentaires (loyer, eau, électricité, ...) (internet et téléphonie sont déjà intégrés aux coûts de fonctionnement du Cabas), pour la prestation d'Elis et pour dégager un peu de bénéfice pour réinvestir régulièrement.

Le déplacement du Cabas Huismois dans le local de l'ancienne Petite Auberge, dans les 2 scénarios imaginés, satisfait les objectifs d'évolution de l'association et semble répondre aux attentes et besoins de la population. Ce déplacement pourra bénéficier aux habitants, aux commerçants locaux, à l'épicerie mais aussi à la commune.

## Conclusion

L'analyse de la perception du Cabas Huismois par l'ensemble des acteurs de Huismes permet de mettre en évidence les attentes, besoins, la satisfaction ou non ainsi que les points forts et ceux à améliorer. Cette étude permet ainsi de réfléchir à de possibles perspectives d'évolutions. Beaucoup d'éléments positifs ont été relevés tels que le renforcement du lien social, la proximité et l'importance de conserver un tel commerce dans le village. Ceci montre que la plupart des objectifs fixés à la création de l'association sont remplis. Cependant, certains points à améliorer ont été mis en avant en particulier en ce qui concerne le local actuel jugé comme trop petit, peu visible et excentré du cœur du village.

Aux vues des résultats de cette analyse et en étudiant la situation actuelle et les besoins futurs, nous avons observé qu'il est important pour le Cabas Huismois de se déplacer dans une surface plus grande, autant pour répondre aux attentes que pour satisfaire à l'ensemble des objectifs initiaux comme être plus qu'une épicerie, un lieu de vie et de rencontre offrant des activités, services et animations ainsi que pérenniser l'activité en employant un salarié. En l'état, l'épicerie fonctionne et représente un bel outil cependant il y a peu de perspectives d'évolution et peu de chance que l'ensemble des objectifs soient atteints.

Sur la base de ces constats ainsi que sur l'opportunité d'un déplacement dans un local plus grand et plus adapté, celui de l'ancienne Petite Auberge acquis par la municipalité, une réflexion s'est développée sur ce possible projet afin de voir si ce déplacement serait la meilleure solution pour le Cabas Huismois et pour la dynamique du village. Pour se faire, une analyse du potentiel de ce nouveau site a été effectué, il en est ressorti que le site de l'ancienne Petite Auberge regroupe l'ensemble des critères nécessaires pour une évolution du Cabas Huismois. Par la suite, une réflexion sur plusieurs scénarios s'est développée afin d'étudier plusieurs possibilités et de présenter ce projet avec plusieurs variantes aux élus municipaux (annexe VII). Le projet n'a pas encore été voté, il le sera début septembre 2022.

## Références bibliographiques

Assemblée Nationale, s.d. *Le rôle et l'avenir des commerces de proximité dans l'animation et l'aménagement des territoires*. 8 pages. [En ligne] – disponible sur : [https://www2.assemblee-nationale.fr/static/15/presse/DP\\_CommerceProximite.pdf](https://www2.assemblee-nationale.fr/static/15/presse/DP_CommerceProximite.pdf)

Bretagne rurale et ruraine pour un développement durable (Bruded), 2022. *Soutenir le commerce en centre-bourg*. 52 pages. [En ligne] – disponible sur : <https://www.bruded.fr/wp-content/uploads/2022/05/bruded-commerce-web.pdf>

Centre-Val de Loire, 2022. *Aide CAP'Asso Centre*. [En ligne] – disponible sur : <https://www.centre-valdeloire.fr/capasso-centre>

Centre-Val de Loire, s.d. *Plaquette CAP'Asso : Soutenir les projets d'activité intégrant la création et/ou la consolidation d'emplois*. 3 pages. [En ligne] – disponible sur : <https://www.centre-valdeloire.fr/sites/default/files/media/document/2020-09/CAPAsso-plaquette-2020.pdf>

Cerema, 2018. *La revitalisation économique et commerciale des centres-bourgs*. 12 pages. [En ligne] – disponible sur : [http://www.centres-bourgs.logement.gouv.fr/IMG/pdf/180426-cb-fiche-theme-activite\\_eco-3.pdf](http://www.centres-bourgs.logement.gouv.fr/IMG/pdf/180426-cb-fiche-theme-activite_eco-3.pdf)

EatList, s.d. *La Petite Auberge*. [En ligne] – disponible sur : <https://www.eat-list.fr/huismes-37420/auberge-70/la-petite-auberge-13572>

Horaires des entreprises de France, 2022. *Le Cabas Huismois*. [En ligne] – disponible sur : <https://horaire-et-annuaire.fr/fiche/epicerie/2672-le-cabas-huismois-huismes.html>

Mes voyages en France, 2020. *Commune de Huismes*. [En ligne] – disponible sur : <http://www.mesvoyagesenfrance.com/D37/Huismes.html>

Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion, 2021. *Vous êtes une association et vous avez besoin d'embaucher ? Le Parcours Emploi Compétences : une solution adaptée à vos besoins*. 2 pages. [En ligne] – disponible sur : <https://travail-emploi.gouv.fr/IMG/pdf/flyerpec.pdf>

Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion, 2022. *Parcours emploi compétences*. [En ligne] – disponible sur : <https://travail-emploi.gouv.fr/emploi-et-insertion/parcours-emploi-competences/pec>

## Table des annexes

Annexe I : Questionnaire au format papier distribué à la population de Huismes

Annexe II : Résultats détaillés des réponses au questionnaire et entretiens pour les clients, les commerçants, les habitants, les élus et les bénévoles

Annexe III : Bilan des entretiens avec d'autres épiceries associatives en France

Annexe IV : Plan précis des surfaces actuelles du Cabas Huismois (auteur : Alain DUBOIS)

Annexe V : Compte de résultat du Cabas Huismois (exercice du 01/01/2021 au 31/12/2021) (auteur François MARIN)

Annexe VI : Détails stockage actuel du Cabas Huismois et estimation des besoins supplémentaires (auteur : Alain DUBOIS)

Annexe VII : Présentation synthétique des propositions de projet du Cabas Huismois pour un possible déplacement dans les locaux de l'ancienne Petite Auberge, exposée au cours d'une réunion face aux élus municipaux

Annexe VIII : Compte rendu de la visite du gîte « Tertuf » à Lerné le 06/07/22

Annexe IX : Compte rendu de la visite du gîte « Le Pas des vignes » à Savigny en Véron le 12/07/22

Annexe X : Compte rendu de la visite du gîte « Gîte de la Métairie » à Saché le 22/07/22

## Annexes

### Annexe I : Questionnaire au format papier distribué à la population de Huismes



#### Le Cabas Huismois réfléchit à son avenir

Après 3 ans de fonctionnement, votre avis nous intéresse

Pour faire progresser Le Cabas Huismois, nous vous remercions de consacrer quelques minutes à ce questionnaire et de bien vouloir nous le retourner pour le 12 juin 2022\*.

- Êtes-vous client(e) du Cabas Huismois ? ☐ Oui ☐ Non
- Si oui, vous fréquentez le Cabas Huismois : ☐ Régulièrement ☐ Occasionnellement
- Si non, pour quelles raisons ne fréquentez-vous pas le Cabas Huismois (plusieurs choix possibles) ?
  - ☐ Habitudes de consommation
  - ☐ Prix des produits
  - ☐ Horaires d'ouverture
  - ☐ Gammes des produits

Autres (à préciser) : .....

- Que pensez-vous de l'épicerie en général ?

	Très satisfaisant	Satisfaisant	Pas satisfaisant
Emplacement			
Accessibilité			
Visibilité			
Communication sur les produits présents			
Aménagement			
Présentation des produits			
Accueil et service à la caisse			

Autres (à préciser) : .....

- Qu'est-ce qui vous attire dans l'épicerie ? Quels sont les points forts de l'épicerie ?

.....  
.....  
.....

- Considérez-vous que le fait que la caisse soit tenue par des bénévoles est un point fort (convivialité, ...) ou un point faible (possible temps d'attente en caisse lié aux hésitations, ...)

.....  
.....

- Selon vous, quels sont les points à améliorer ?

.....  
.....  
.....

- En général, que pensez-vous des produits proposés (entourez une note de 1 à 5 ; 1 = pas satisfait et 5 = très satisfait) ?

Prix des produits	1	2	3	4	5
Fraîcheur des produits	1	2	3	4	5
Qualité des produits	1	2	3	4	5
Choix des produits	1	2	3	4	5

Autres (à préciser) : .....

\*Ce questionnaire a été réalisé par Camille MIAN, stagiaire en 4<sup>ème</sup> année de l'école d'ingénieur Polytech Tours, elle en assurera l'analyse.

➤ Plus précisément, que pensez-vous de l'offre actuelle des produits ?

Produits	Offre	Me convient	J'en veux plus	J'en veux moins	Ne m'intéresse pas
Issus de l'Agriculture Biologique					
« Conventionnels » (non issus de l'Agriculture Biologique)					
En vrac					
De producteurs locaux					

➤ Quels sont les produits supplémentaires que vous aimeriez trouver dans l'épicerie ?

.....

.....

.....

➤ Les horaires d'ouverture vous conviennent-ils ? ☐ Oui ☐ Non

➤ Si non, quelles plages horaires vous conviendraient mieux et quels jours ?

.....

.....

.....

➤ Quelles activités ou ateliers aimeriez-vous que l'épicerie mette en place, auxquels vous souhaiteriez participer (plusieurs choix possibles) ?

- ☐ Atelier de partage couture ☐ Atelier de partage cuisine
- ☐ Atelier de partage bricolage ☐ Soirées thématiques
- ☐ Atelier de fabrication de produits à faire soi-même

Autres (à préciser) : .....

➤ Si des services complémentaires à l'épicerie étaient proposés, lesquels vous seraient utiles ?

- |                          |   |                  |   |
|--------------------------|---|------------------|---|
| Point relais cordonnerie | <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non | Retrait de colis | <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non |
| Point relais couture     | <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non | Presse           | <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non |
| Point relais pressing    | <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non | Jeux de hasard   | <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non |
| Point relais repassage   | <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non |                  |   |

Autres (à préciser) : .....

➤ Vos remarques, idées et suggestions sont les bienvenues

.....

.....

.....

Si vous souhaitez participer (précisez à quoi) et/ou recevoir des informations vous pouvez indiquer vos coordonnées

Nom et prénom .....

Numéro de téléphone .....

Adresse mail .....

Nous vous proposons de remettre ce questionnaire rempli avant le 12/06/2022

- par mail à : [epicerie.huismes@gmail.com](mailto:epicerie.huismes@gmail.com)

- dans la boîte aux lettres du Cabas Huismois (située sur le portail gris, à droite de l'épicerie, au 10 rue des écoles, 37 420, Huismes)

Les résultats de ce questionnaire seront disponibles sur la page Facebook « *Le Cabas Huismois* » ainsi que dans le prochain numéro « *Dans mon Cabas il y a ...* ».

## Annexe II : Résultats détaillés des réponses au questionnaire et entretien pour les clients, les commerçants, les habitants, les élus et les bénévoles

### 1. Perception du Cabas Huismois par les clients, les habitants, les commerçants, les élus

#### 1.1. À la suite des entretiens : les clients

Les + :

- Belle initiative, conserve commerce à Huismes
- Proximité
- Accueil, lien social
- Produits : 1<sup>ère</sup> nécessité, fruits/légumes, locaux, frais, bio, vrac, fromage, crèmerie, vin, large gamme, pour tous les goûts et toutes les bourses

- Gamme suffisante : pour tous les goûts
- Permet découvrir producteurs locaux et produits originaux
- Bon rapport qualité/prix
- Répond aux attentes et besoins
- Amplitude horaires
- Motivation des bénévoles, pleins d'idées
- Services (pain, journaux)
- Ne fait pas concurrence
- Communication (avec adhérents, pancarte extérieure)

#### **À améliorer :**

- Taille local (pour activités)
- Prix pour certains produits
- Communication : produits + "ouvert à tous" → Impression de cercle fermé, n'ose pas entrer sans acheter
- Présentation/étiquetage
- Horaires (pour actifs)
- Service de livraison
- Rayon fruits et légumes : fraîcheur, plus de livraisons, plus de choix/quantité
- Plus de produits (locaux, frais)

#### **Produits en + :**

- Linge : sacs fruits/légumes, ...
- Produits entretien, pour le linge en vrac : lessive, nettoyant multi-surface, ...
- Hygiène corporelle : gel douche, savon, serviettes hygiéniques lavables, ...

#### **Idées/suggestions :**

- Mise en place abonnement ou récompense mensuelle
- Faire un espace partager (autres associations, activités)
- "Coin des créateurs" : artisanat par les habitants (bijoux, ...)

**Ateliers/animations :** Ateliers sur alimentation, cuisine avec produits originaux, créatifs ; dégustations ; animation pour les enfants ; atelier fabrication de produits à faire soi-même : produits d'entretien en vrac, ... ; soirées et repas thématiques/conférences, vide grenier thématique, faire venir les producteurs

**Services :** Relai colis en complément boulangerie ; presse/magazine thématique : jardin, déco, moto, ... ; dépôt de livres ; dépôt pressing ; tableau en liège : échange de services et de matériels entre particulier ; dépannage et articles vélo ; drive

#### **Remarques :**

- Attention amplitude horaire pour services et ateliers
- Plus mettre en avant produits locaux
- Communication pour les activités
- Services en + = place en +, horaires en + et temps en + à consacrer
- Attention drive : ne pas perdre lien social

#### **Projet :**

- Bonne idée
- Meilleur emplacement, regroupe tout → dynamise village
- + de place : circulation plus facile, + de produits, + de choix, + de stocks, + d'activités et services
- + lumineux
- + centralisé
- + visible
- + facile de se garer
- Aménagement différent, plus accueillant → peut aider à enlever l'impression de cercle fermé
- Salle réunion, conviviale

- Plein d'évolution possibles

## 1.2. À la suite des entretiens : les commerçants

### Les + :

- En tant que commerces de proximité de Huismes se soutiennent, travaillent ensemble
- Belle initiative, conservation de commerce, idées intéressantes
- Proximité
- Produits : qualité, gamme complète, locaux, du terroir, vrac
- Bon rapport qualité/prix
- Retours positifs, répond aux attentes

### À améliorer :

- Fruits et légumes
- Communication sur le service de livraisons
- Organisation (facturation, parfois un peu long à la caisse)
- Amplitude horaire (pour les actifs)

### Remarques horaires :

- Voir avec les bénévoles
- Leurs clients leur apportent des coruses quand ils ne peuvent pas se déplacer à l'épicerie

**Idées/suggestions :** Dégustation ; rencontre avec les producteurs ; préparation sur commande → gens viennent chercher à l'épicerie ; relai colis (autres que ceux de la boulangerie)

### Remarques :

- Refaire des soirées et animations comme à Halloween, les fables de la Fontaine, ...
- Relai pressing : bonne idée

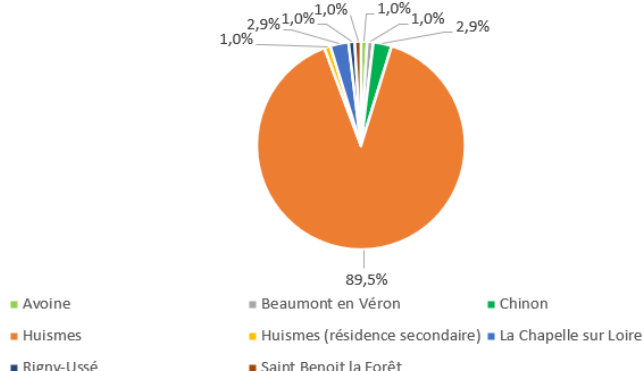
**Remarque relai colis :** Prévoir grande amplitude horaire

### Projet :

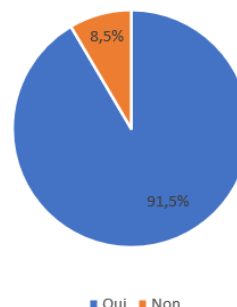
- Bonne idée : plus de place, pour développer les idées
- Rapproche et regroupe tous les commerces, s'apporte mutuellement du monde → ferait 5 commerces attractifs
- Rapproche épicerie un peu isolée, peu visible, loin → plus de visibilité
- Disponibilité de places pour le stationnement

## 1.3. À la suite du questionnaire : les habitants

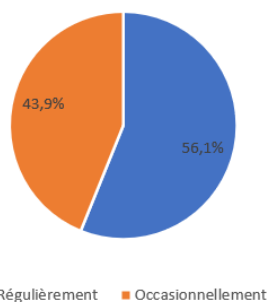
De quelle commune venez-vous ? (105 réponses)



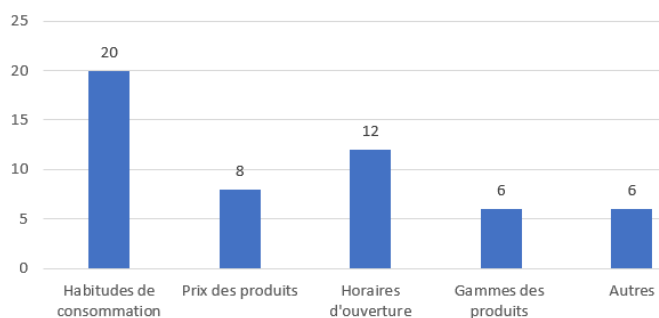
Êtes-vous client(e) du Cabas Huismois ? (106 réponses)



Si oui, vous fréquentez le Cabas Huismois : (98 réponses)

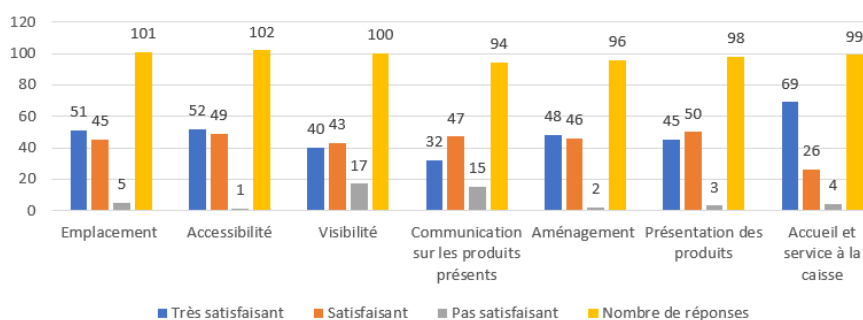


Si non, pour quelles raisons ne fréquentez-vous pas le Cabas Huismois ? (34 réponses)



Autres : Pas souvent présents à Huismes ou de passage ou solution de facilité, grande surface : trouve tout au même endroit

Que pensez-vous de l'épicerie en général ?



**Les + :**

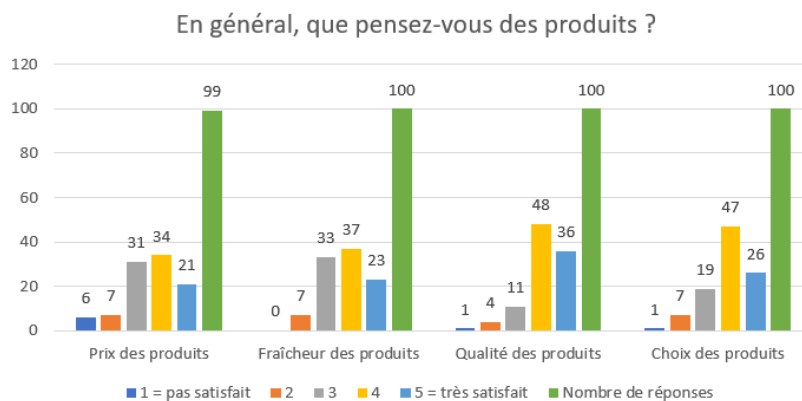
- Commerce essentiel, offre l'indispensable
- Proximité
- Prix abordables
- Lien social + accueil
- Produits : locaux, bio, vrac, crèmerie, fromagerie, vins et bières
- Diversité et qualité de l'offre

**À améliorer :**

- Rayon fruits et légumes : approvisionnement (quantité, fraîcheur, diversité)
- Heures d'ouverture (pour actifs)
- Local : emplacement, visibilité, taille (pour circulation, plus activités et produits et aménagement intérieur → plus d'espace entre les produits)
- Communication : produits, tarifs, en dehors du Cabas (chevalet), et hors produits : mettre plus en avant « Dans mon Cabas il y a ... »
- Plus d'activités, services
- Plus de produits
- Présentation, étiquetage (provenance géographique)

**Remarques :** Siège pour les clients + machine à café

**Caisse tenue par des bénévoles :** point fort : convivialité, rencontre, dans l'esprit de l'association mais aussi ni point fort ni point faible : pas de différence avec un autre magasin, pas dérangent



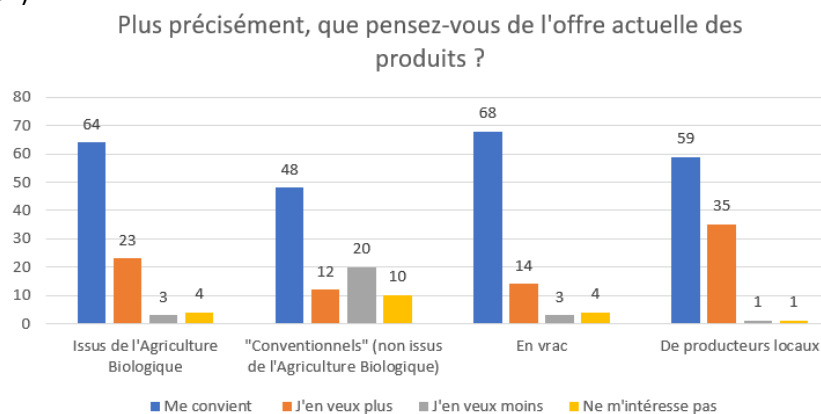
#### Les + (produits) :

- Qualité
- Gamme suffisante, pour tous les goûts
- Dépannage
- Produits locaux

**Remarques :** Un plus pour le coin antigaspi et promotions sur les fruits et légumes défraîchis

#### Les – (produits) :

- Fraîcheur et qualité des légumes
- Problème vrac (présentation pas très attirante, attention aux problèmes d'hygiène, ne fonctionne pas très bien)



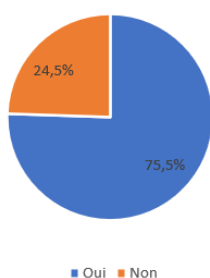
#### Produits en + (alimentaires) :

- Plus de produits locaux, bio et vrac
- Produits végétaux
- Plus de produits conventionnels
- Plus de fruits et légumes
- Plus de fromages, produits laitiers

#### Produits en + (non alimentaires) :

- Emballages ménagers, produits ménagers en vrac
- Papier sulfurisé, aluminium, papier cuisson, barquette congélateur
- Produits d'hygiène corporelle et pour bébés (petits pots, couches)
- Journaux, presse, magazine
- Livres
- Papeterie
- Cartes postales
- Timbres

Les horaires d'ouverture vous conviennent-ils ?  
(94 réponses)

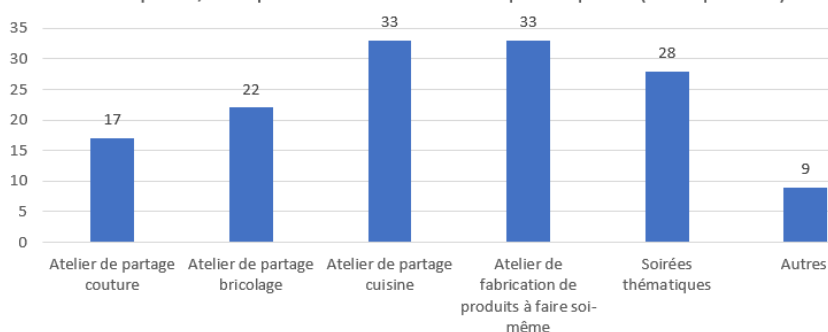


#### Horaires en + :

- Plus en fin de journée/soirées : en semaine, à la débauche, sortie de l'école
- Ouverture pour la rentrée école

**Remarque sur les horaires :** Étant tenue par des bénévoles, aux consommateurs de s'adapter

Quelles activités ou ateliers aimeriez-vous que l'épicerie mette en place, auxquels vous souhaiteriez participer ? (69 réponses)



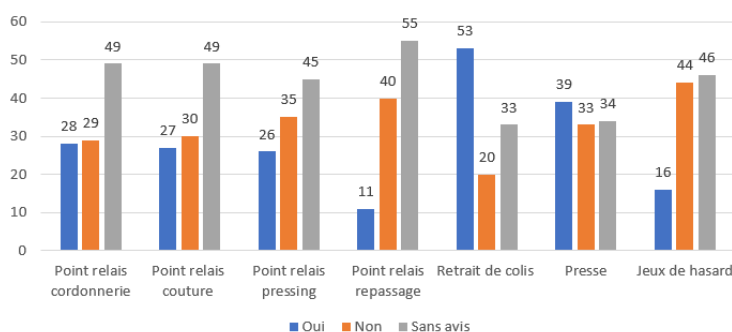
Autres : Ateliers enfants

Atelier potager, partage jardin, échange plantes

Conférences/partage de connaissances

**Remarque :** Soirées thématiques sur sports, malbouffe, maladie

Si des services complémentaires à l'épicerie étaient proposés, lesquels vous seraient utiles ?



- Point affichage petites annonces/services divers
- Location d'outil en direct ou de particulier à particulier, échange, mutualisation
- Commande de revues/journaux
- Vente de timbres/cartes postales
- Librairie/dépôts de livres/boîte à livres
- Commande en ligne
- Développer la vente sur les communes sans commerces de proximité (Saint-Benoît-La-Forêt, Rigny-Ussé), avec vente 1x/semaine sur commande préalable
- Vente de tabac (sur commande)
- Carte de fidélité (avec réduction à partir d'un montant d'achat)
- Dépannage vélos touristes

#### Idées/suggestions en + :

- Miniruche en lien avec « La Ruche qui dit oui » de Saint Benoit la Forêt
- Moment de convivialité pour les adhérents 1x/trimestre → maintien de l'ambiance à l'origine de la création du Cabas

- Mise en avant des producteurs locaux : dégustation, visites d'exploitations, aide d'un producteur sur son exploitation par des bénévoles
- Mise en place d'une activité rémunératrice mise à profit d'une association chaque année

#### Remarques pour la caisse :

- Mettre en avant/indiquer que ce sont des bénévoles qui tiennent la boutique
- Peut-être laisser passer en priorité les actifs quand beaucoup de monde à la caisse

#### Remarques :

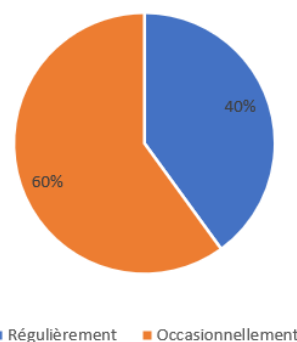
- Nécessité d'un local plus grand pour les services complémentaires
- Rester complémentaires avec les autres commerces, avec les services en plus
- Contribue à la dynamique commerciale du bourg

#### 1.4. À la suite du questionnaire : Les élus

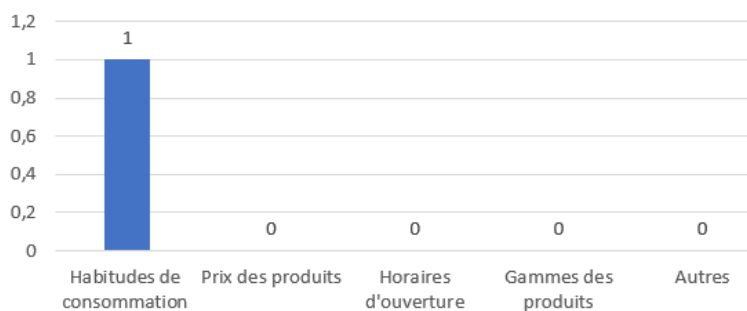
Êtes-vous client(e) du Cabas Huismois ? (5 réponses)



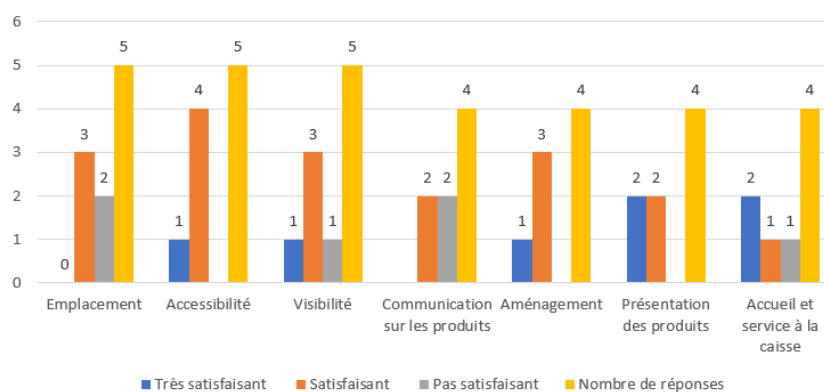
Si oui, vous fréquentez le Cabas Huismois (5 réponses) :



Si non, pour quelles raisons ne fréquentez-vous pas le Cabas Huismois (plusieurs choix possibles) ? (1 réponse)



Que pensez-vous de l'épicerie en général ?



## Les + :

- Belle initiative
- Dépannage
- Proximité
- Accueil, ambiance
- Produits locaux (qualité et prix producteurs)

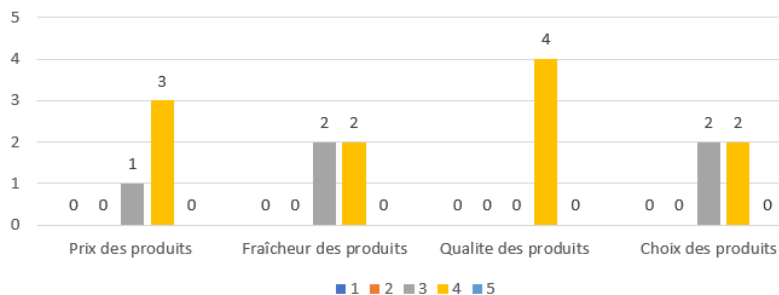
## À améliorer :

- Communication : produits + tarifs en dehors du Cabas
- Ouverture vers les autres (impression de cercle fermé)
- Bénévoles n'appréhendent pas tous/pas toujours le Cabas comme un commerce à faire tourner mais plus comme un moyen de se changer les idées
- Rayon fruits et légumes (quantité et fraîcheur)

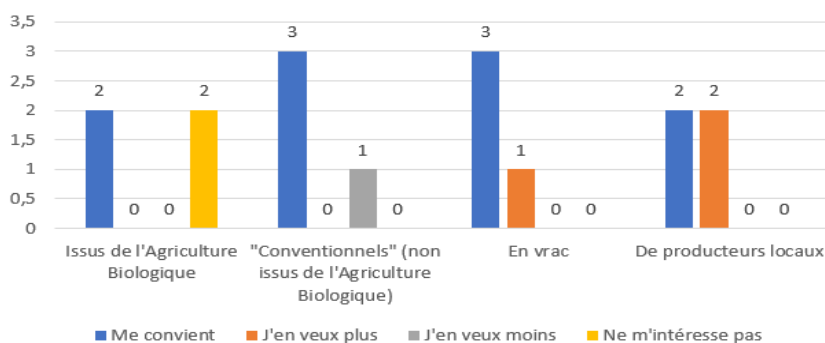
## Caisse tenue par des bénévoles :

- Point faible, long temps d'attente (discussion)
- Point fort

En général, que pensez-vous des produits (sélectionnez une note de 1 à 5 ; 1 = pas satisfait et 5 = très satisfait) ?  
(4 réponses)



## Plus précisément, que pensez-vous de l'offre actuelle des produits ? (4 réponses)



## Produits en + :

- Plus de vrac (seulement si règles d'hygiène au rendez-vous)

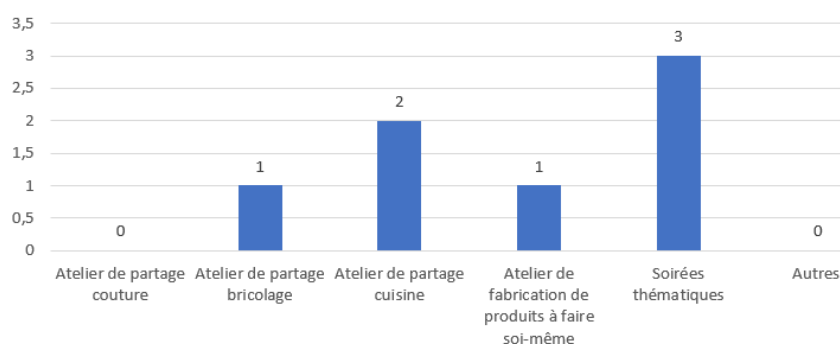
## Les horaires d'ouverture vous conviennent-ils ? (4 réponses)



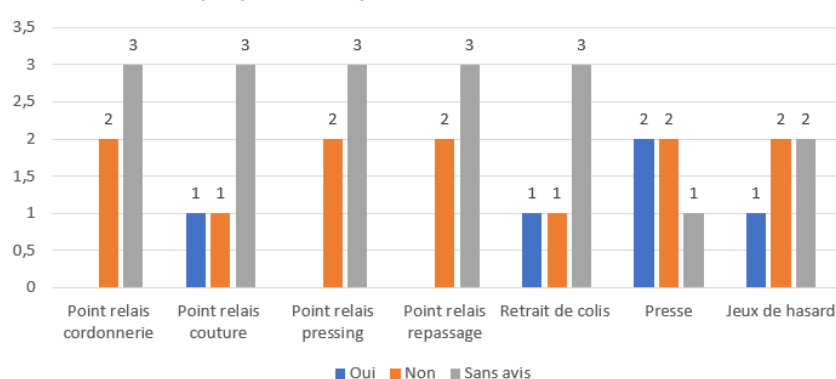
## Horaires en + :

- Plus d'ouverture le matin

Quelles activités ou ateliers aimeriez-vous que l'épicerie mette en place, auxquels vous souhaiteriez participer (plusieurs choix possibles) ? (4 réponses)



Si des services complémentaires à l'épicerie étaient proposés, lesquels vous seraient utiles ?



#### Services en + :

- Services qui existaient avant et qui ont disparu : jeux de hasard, vente de tabac

#### Remarques :

- Propositions intéressantes pour la population
- Contribue dynamique commerciale du bourg → pérennité essentielle pour la vitalité de la commune  
→ important que Cabas puisse développer de nouvelles activités pour pouvoir recourir à l'emploi
- Répond complètement aux attentes
- Le + efficace pour communication : boîte aux lettres

**Idées/suggestions :** développer la vente sur les communes sans commerces de proximité (Saint-Benoît-La-Forêt, Rigny-Ussé), avec vente 1x/semaine sur commande préalable ; organiser soirées/après-midi thématiques ; organiser ateliers (cuisine, dégustation, ...)

## 2. Perception du fonctionnement actuel du Cabas Huismois par les bénévoles qui l'animent au quotidien

### 2.1. Bénévoles et membres du bureau

#### Les + :

- Belle initiative, conserve un commerce, dynamise village
- Lien social, rend services
- Proximité
- Pas de concurrence autres commerces
- Produits : pour tous les goûts, large gamme, vin, crèmerie, locaux
- Pas que dépannage
- Découvrir nouveaux produits
- Prix abordables

- S'adapte à la demande des clients

#### **À améliorer :**

- Local : emplacement + visibilité + taille
- Plus de produits, de choix et d'activités
- Rayon fruits et légumes : plus d'approvisionnement (fraîcheur et quantité)
- Étiquetage/traçabilité produits
- Communication sur produits + prix + "ouvert à tous", problème "effet de groupe" → opération de communication plus régulière
- Horaires (pour les actifs)
- Prix pour certains produits
- Vrac ne fonctionne pas trop
- Service de livraison à domicile

#### **Idées/suggestions :**

- Pour l'association : mettre en place des réunions plus régulières pour rassembler les bénévoles et adhérents + réunions avec nouveaux bénévoles

- **Activités** : ateliers : cuisine, lecture, couture ; dégustations ; dépannage, entraide, initiation au bricolage ; visite d'exploitation

- **Services** : journaux/presse ; prêt de matériel/d'outils

#### **Association : Les + :**

- Très bon groupe, bonne ambiance
- Intégration et adaptation rapide
- Permet rencontre bénévoles et habitants village
- Bénévoles motivés et impliqués
- Beaucoup d'idées
- Activités en fonction préférence
- Pas de pression
- Collégial, pas de rôle défini, pas de président

#### **Association : Les - :**

- Difficile trouver nouveaux bénévoles
- Parfois difficile de remplir le planning
- Bien collégial mais quelques fois nécessité que quelqu'un tranche
- Relation fournisseurs : nécessite du temps, parfois lourd/difficile pour les bénévoles, compliqué gérer
- Pas toujours facile de noter traçabilité de tous les produits quand va les chercher
- Rôle des bénévoles pas entendu de la même manière par tous, pas tous même investissement (mais normal dans une association)
- Améliorer articulation dans le fonctionnement entre bureau et commissions
- Animation à faire dans les collectifs

#### **Remarques :**

- Services en + : place + organisation + travail/gestion derrière + horaires ouverture → attention contraintes association et bénévoles
- Il faut démystifier le rôle de bénévoles : pas d'obligation, travaille à la caisse, ...
- Communiquer sur les principes de l'épicerie et son fonctionnement

#### **Projet :**

- Bonne idée, plus de possibilités d'évolution
- Plus visible
- Meilleur emplacement, rassemble commerces
- Plus grand : plus de produits et choix + ateliers/services
- Terrasse : activités + améliore visibilité

## 2.2. Les bénévoles

### Les + :

- Lien social, rend services
- Proximité
- Conserve commerce, animation dans village
- Dépannage
- Produits : large gamme, pour tous les goûts, locaux, bio, vrac, crèmerie, vin
- Découverte nouveaux produits (originaux, pour cadeaux)
- « Un coin de ... », changements réguliers
- Prix abordables
- Prise en compte demande clients
- Pas concurrence autres commerces

### À améliorer :

- Local : visibilité + emplacement (coupé du pôle attractif de commerces)
- Légumes et produits frais : approvisionnement pour la fin de semaine
- Remettre plus souvent en rayon
- Plus de produits (conventionnels en été pour passage)
- Impression cercle fermé
- Prix pour certains produits
- Communication : produits + prix + service livraison à domicile

### Association : Les + :

- Bonne ambiance, confiance en tout le monde
- Permet rencontre habitants village et bénévoles
- Intégration facile, bon accueil
- Toujours un référent pas loin
- Bénévoles avec pleins d'idées
- Bien permanence à 2 : plus convivial, se répartit travail et fait ce que préfère
- Pas de pression, pas d'engagement

### Association : Les - :

- Difficile trouver plus de bénévoles, dynamiser
- Difficile de remplir le planning
- Compliqué de s'occuper des légumes

**Idées/suggestions** : mettre panneaux dans village → indique commerces ; mettre plus d'informations sur devanture ; communication : prix + présentation et but association + « épicerie associative » (clients font travailler association) + « ouvert à tous » ; horaires plus larges en été et plus courts en hiver ; mettre en place des demi-créneaux dans le planning bénévoles

- **Activités** : dégustations ; réunions œnologiques ; ateliers (cuisine, enfant, ...) ; bal/loto des commerçants/associations ; concours/jeu avec la vitrine → gain à la fin ; vente de glace l'été dehors

- **Services** : préparation de commande ; dépôt pressing ; relai colis, complémentaire boulangerie ; presse/journaux/magazines

### Remarques :

- Attention drive : si clients habituels → les voient moins → diminue lien social
- Communication « épicerie associative » : « ouvert à tous » + bénévoles tiennent boutique (pas leur travail, indulgent et prix abordables)

### Projet :

- Bonne idée
- Plus visible
- Meilleur emplacement, pôle attractif de commerces, commerces se dynamisent les uns les autres
- Plus grand : plus de produits/choix + animations + services

- Terrasse : activités en extérieur
- Remarques : s'associer avec d'autres associations

### Annexe III : Bilan des entretiens avec d'autres épiceries associatives en France

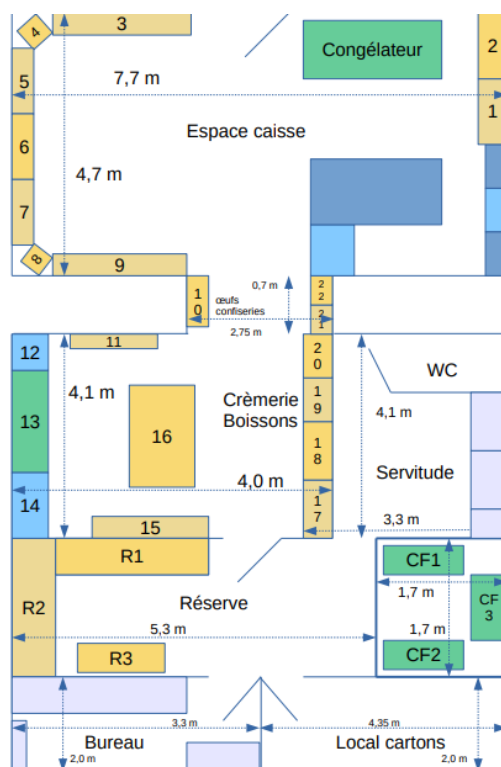
Nom	Histoire	Emplacement/local	Communication	Bénévoles/salariés/aides	Marge/Chiffre d'affaires	Produits	Activités/services
Aux saveurs champinois – Champigny-sur-veude	-Ancienne épicerie, fermée depuis 2016/2017 → 1 personne de Champigny a racheté les murs → création de l'association après pour refaire épicerie → ouvert depuis septembre 2021 -Idée = refaire épicerie + lien social -Retour très positif	-Autres commerces : bar à côté + boulangerie + boucherie + 1 coiffeur + 1 restaurant -Emplacement : en plein centre-bourg -Local : 70/75 m²	-Facebook -Panneau-pocket  → Un peu point faible communication	-Que des bénévoles		-Dépannage -Produits locaux	-Animation le week-end
Alternateur - Sauxillanges	-Avant 8à8 → fermeture 1 an et demi avant épicerie actuelle = ouvert il y a 4/5 ans -Idée : recréer dans bourg épicerie avec services sans faire concurrence + lien social	-Autres commerces : boulangerie -Local trop petit pour activités	-Journal tenu par les bénévoles (sort 2/3 x/mois) -Bouche à oreille -Médias ont relayé informations	-1 salarié régulier pour le ménage (4h/sem) -Salarié l'été  + Bénévoles (environ 50 inscrits et 20/30 très actifs)	Marges sur produits locaux : TVA +1.12 et pour autres produits : TVA +1.27	-Produits bio -Produits locaux -Vrac -Produits frais : fromagerie, fruits/légumes	-Aimerait local plus grand pour lieu de vie : café, livres, animations, ...
Epicerie gourmande – Roézé-sur-Sarthe	-Ouvert depuis 2020 -Idée : pérenniser un commerce qui a fermé + travaille avec producteurs locaux/circuit court + lien social + proximité épicerie -Eux ont acheté fonds de commerces et créé un emploi	-Village de 2600 habitants -Emplacement : relativement central -Local : environ 100 m² -Autres commerces : boulangerie + bar/tabac + 2 coiffeurs + pharmacie	-Un pôle travail de 9 bénévoles en charge communication : Facebook + newsletters mensuelles + mails dédiés pour les adhérents + presse + petite émission radio locale → tous types de communication	-1 salarié dans l'épicerie depuis l'ouverture + bénévoles (environ 100 adhérents et 30 bénévoles actifs)  -Pas d'aides pour installation salarié mais aide sur investissement de la mairie = 20% des investissements en matériel	-Marges moyennes = 25%  -Chiffre d'affaires = 175 000€ hors taxes au dernier bilan	-Produits locaux (80%) -Produits frais : fruits/légumes  → Travaillent avec 80 fournisseurs, dont environ 60 locaux (dans la Sarthe) et dont environ 15 dans un rayon de 10 km	-Visite exploitations → rencontres avec producteurs -Présente artisanat local  -Drive extérieur pendant confinement -Paniers antigaspi quand invendus → avec une application (s'est rallié à une application nationale) → gens récupèrent -Dépôt de pain quand boulangerie fermée

Label Echoppe - Rochecorbon	-Depuis 2017 = société coopérative d'intérêt collectif -Objectif : faire revivre village + lien social et lieu de vie + amené un tissu continu de commerçants	-En plein centre du village	-Beaucoup bouche à oreille -Un peu réseaux sociaux mais très minoritaire	-13 personnes dont 2 salariés  -Pas aides salariés → mais aides quand étudiant BTS dans commerces		-Pas épicerie fine -Produits locaux	-Activités saisonnières : conférences, dédiées de livres, projection d'articles, ...  -Bar à jus
Epicierie Associative La Mine - Bézenet	-Ouvert en 2018 → Habitants se sont regroupés pour reprendre l'épicerie -Création « association Luce », association collégiale -Sont les propriétaires du fonds de commerces et du stock mais louent les murs à la mairie	-Commerces à côté : boucherie + 2 boulangeries → seule épicerie du village -950 habitants -Local de vente = 80 m² + bureau et réserve d'au moins 50 m² + loue appartement au-dessus épicerie (bureau/salle réunion/animation) -Emplacement : en plein centre	-Ne font pas de pub -Beaucoup de bouche à oreille -Facebook, mais pas très actif	-Que des bénévoles + Salarié l'été = 1 bénévole embauché l'été → soulage bénévole	-Chiffre d'affaires entre 20 et 25000€/mois (jusqu'à 26 ou 27000 en juillet et décembre)  -Marge produits Casino : font prix de vente conseiller et produits bio/vrac : 20%	-Vrac -Produits locaux -Produits bio -Produits Casino -Produits en vente libre  → Travaillent avec 40 petits fournisseurs	-Animations gratuites et avec matériels fournis : ateliers dessins/peinture -Repas partagés (avec produits périmés) -Atelier en lien alimentation avec une animatrice : font repas avec un thème et ensuite mangent ensemble -Les « ateliers du grenier » : habitants tricotent pour des fêtes -Marché mensuel de producteurs  -Livraison (par téléphone) -Boîte à livres
Le comptoir des Cocottes – Thoré-la-Rochette	-Ouvert depuis juin 2018 -Local = appartient à la mairie -But = lien social	-Dernier commerce dans le village (pas de concurrence) → juste bureau de poste et 1 école -Local = environ 100 m² de surface de vente + 1 espace de réserve	-Facebook -Flyer (pour événements ponctuels)	-3 salariés (2 équivalents temps plein) + 1 salarié pour le ménage (2h/sem) + bénévoles  -Aide de la région Cap'Asso pour le salarié	-Marges basses : taux de marge commerciale en fin d'année au bilan = 23/24% Quand font prix de vente → applique taux de marque de 25% pour le local et entre 35 et 40% pour autres produits  -Sans subventions = serait à l'équilibre	-Surtout produits locaux (environ 80%) -Produits bio -Produits conventionnels  → Travaillent avec 90 producteurs	-Marché de producteurs -Dégustations  -1 zone de gratuité par moi -Dépôt de pain -Drive pendant confinement -Ne font pas retrait colis mais c'est demandé

Epicierie associative de Nozay – Nozay	-Ouverture novembre 2016 sous impulsion d'un collectif d'habitants -Avant = épicerie non bio, fermée 1 ou 2 ans avant ouverture épicerie actuelle -Avant = association → passer en coopérative en avril 2022 -Ne font pas de concurrence	-Local : environ 100 m² -Emplacement : centre de Nozay, rue passante et commerçante -Autres commerces : pas mal de commerces autour (librairie, fleuriste, pressing, ...) mais seul commerce alimentaire	-Facebook -Journal local	-3 salariés + 1 pour les vacances → depuis début salariat  -Pas d'aides, a fonctionné avec 1 salarié au début puis 2 puis 3 Mais aides pour matériels → fonds européens	-Marge produits locaux : 25% et non locaux : 30%  -Chiffre d'affaires : pas de bénéfices, → en 2020-2021 : (spécial avec Covid) : 400 000 et 2019-2020 : 360 000	-Produits locaux : travaillent avec 63 producteurs locaux -Produits bio -Vrac -Produits frais : fromagerie, fruits/légumes	-Animations rencontre producteurs -Visite à la ferme -Actuellement : monte un partenariat avec centre socio-culturel → pour faire activités 0 déchets tous les mois → Animations pas dans épicerie, pas de place  -Diminution prix quand produits « vieillissent » -Actuellement : Projet avec coopérateurs pour ouvrir 1 café associatif à côté épicerie
La Boutique Associative – hallain-la-Potherie	-Ouvert depuis 8 ans -Né d'un groupe d'habitants du village à la fermeture du commerce précédent -Idée = recréer épicerie + lien social	-Village de 800 habitants -Autres commerces autour : bar + coiffeuse/esthéticienne → dernier commerce alimentaire dans le village -Emplacement : dans rue principale -Local : surface de vente environ 70 m² + réserve	-Réseaux sociaux -Mails -Journaux	-4 salariés (équivalent 3 temps pleins) + bénévoles  -Salarié depuis le début → commence avec 2 salariés en contrat aidé	-Marge produits locaux : entre 20 et 25% et sur épicerie traditionnelle : 30%	-Produits locaux : travaillent avec 70 producteurs locaux -Produits bio (25/30%) -Vrac -Produits conventionnels -Produits frais, viande/crèmerie → fonctionnent bien	-Dégustations tous les 1 <sup>ers</sup> dimanches du mois -Fête annuelle avec petits marchés et producteurs  -Offre café tous les dimanches matin : dans épicerie ou sur trottoir -Journaux (3 journaux quotidiens) -Ont une petite camionnette qui tourne dans 3 villages -Actuellement : mise en place drive et site internet (ont fait drive pendant confinement)
Epicierie Associative Châteloise – Châtel-Montagne	-Ouverture en 2016 sous forme associatif	-Commune de moins de 400 habitants -Autres commerces : 1 restaurant + 1 petit bar + 1 camping + 1 poste → dernier commerce alimentaire -Local assez grand, tout en profondeur	-Sur la devanture -Pas de site internet	-1 salariée CDI + Bénévoles  -Pas aide emploi : contrat PEC au début et ensuite ZAE + Soutenu par la commune, ils sont dans un bâtiment communal = loyer moindre	-Chiffre d'affaires : entre 150 et 200€ par jour  -Marges : en moyenne 1.4 sur prix d'achat (Moins pour produits locaux déjà onéreux)	-Produits locaux -Vrac mais ne fonctionne pas très bien -Produits frais, fruits, légumes	-Marché des producteurs tous les ans  -Dépôt de pain -Journaux : 2 hebdomadaires -Livraison aux personnes âgées (mais assez rares)

Epicerie coopérative La Chariotte – Bueil-en-Touraine	-Ouvert en 2019, d'abord association montée par des gens du coin et en 2019 : société coopérative d'intérêt collectif -A l'origine : commune venue les chercher car eux issus d'une AMAP locale	-Plus de commerces -Emplacement : dans le cœur du village -Village de 350 habitants -Local : environ 80 m² -Loue appartement au-dessus épicerie pour stocker produits		-60 associés et 1 salarié à temps plein	-Marges : 1.5 coefficient sur produits	-Produits bio 80% -Produits locaux -Vrac -Un peu produits de dépannage	-1x/trimestre : soirées jeux -Echange de végétaux -Atelier « autour du fil » : habitants village tricotent  -Bar dans épicerie -Dépôt de pain -Gaz -Carte de pêche
La Coopérette – Saint-Jean-de-Braye	-Ouvert en 2018 -Idée = proposer alimentation la plus saine possible, moins conventionnelle et la plus locale possible → leur but = sensibiliser à la qualité de la nourriture + lien social -Structure collégiale	-Local : 40 m² (pas de chambre froide) -Dans un pôle économique social et solidaire, partagé avec une ressourcerie -Seul commerce dans le pôle  → Projet de déménager pour avoir plus grand + avoir salarié	-Problèmes de communication sur les réseaux sociaux	-Que des bénévoles (+ une centaine d'adhérents)  -Aides par la mairie → ne payent pas le loyer (pas de charges à part frais de fonctionnement)	-Chiffre d'affaires = 72 000€  - Marges produits qui se conservent = 0 de marge et produits « un peu plus élaborés » (où risque d'avoir des pertes) → coefficient de 4% et produits luxes (vins, bières) → coefficient de 10%	-Dépannage -Produits locaux -Produits bio -Vrac	-Commande (produits frais) → gens viennent chercher quand épicerie ouverte
La Moutierette – Argentonny	-Idée : garder un commerce local + lien social → ouvert en 2012 -Epicerie associative → gérée par un conseil d'administration, constitué que de bénévoles	-Emplacement : à côté église et mairie -Pas autres commerces	-Facebook, mais encore un peu timide	-2 salariés (20h et 25h) → pérennisés dès le départ + bénévoles  -Aide salarié : contrat aidé		-Produits locaux -Vrac -Produits conventionnels -Produits frais : fruits/légumes	-Jeu ticket passage en caisse  -Quelques services repris de l'ancien café : timbres, ... -Gaz -Journaux -Happy Hour le jeudi (ne fonctionne pas trop) → Réflexion mise en place commande/drive
La Petite Belette – Orignac-sur-Vézère	-Projet pour une liste élections municipales 2020 → non élue, abandon projet mais 1 habitante, qui appartenait à la liste a mis à disposition une pièce pour l'épicerie -A l'origine de ce nouveau projet : 7 habitants qui ont constitué l'association avant ouverture épicerie en juin 2021 -Idées = recréer lien social + rendre services aux personnes âgées qui ne se déplacent plus	-Village : 300 habitants -Plus de commerces depuis 1970 - Local : surface de vente = 13 m² + petit espace de réserve  → Local trop petit pour vendre des produits frais	-Mail -Un peu Facebook -Surtout bouche à oreille	-Que des bénévoles  -Aides de la mairie = 200€ (comme association) + aide de la communauté de communes au début pour les travaux → aide de 30% des travaux	-Produits conventionnels : politique de faire même prix que supermarché = fait 3% de remise → eux ont 3% de marge -Pour produits locaux et bio : 15%  -Pas de bénéfices → politique prix bas pour accès à tous	-Produits bio -Produits conventionnels -Produits locaux -Pas de produits frais -Vente de produits à prix libres	-Journées dégustations -Concours de biscuits -Evènement culturel : petit festival pendant 2 jours avec spectacles -Commandes ponctuelles par mails ou téléphones : produits frais + makis + asperges (commande, viennent chercher le jour même) → permet non-clients de venir -Vente artisanat local (petit sac) -Vente produits originaux, de saison, ex. pain d'épice en bocal local  → Activités pas dans épicerie  -Petit café dans épicerie (1 table intérieur hiver et 2 tables dehors été) -Dépôt de pain

#### Annexe IV : Plan précis des surfaces actuelles du Cabas Huismois (auteur : Alain DUBOIS)



#### Annexe V : Compte de résultat du Cabas Huismois (exercice du 01/01/2021 au 31/12/2021) (auteur François MARIN)

CHARGES (€)			PRODUITS (€)		
	2 021	2 020		2 021	2 020
ACHATS DE MARCHANDISES	104 184	109 504	CHIFFRE d'AFFAIRES	127 019	129 281
<i>achats</i>	105 386	113 002			
<i>variation stocks</i>	-1 202	-3 498	AUTRES PRODUITS (1)	985	1 156
FRAIS FONCTIONNEMENT	12 377	10 909	QUOTE PART SUBV. INVESTISSEMENT (3)	2 143	1 000
DOTATIONS AMORTISSEMENTS (2)	3 306	2 358			
IMPOT SUR LES BENEFICES	1 542	1 300			
<b>TOTAL DES CHARGES</b>	<b>121 408</b>	<b>124 070</b>	<b>TOTAL DES PRODUITS</b>	<b>130 147</b>	<b>131 437</b>
BENEFICE après impôts	8 739	7 366			
<b>TOTAL</b>	<b>130 147</b>	<b>131 437</b>	<b>TOTAL</b>	<b>130 147</b>	<b>131 437</b>

**marge commerciale :** 18,0% 15,3%

(1) essentiellement les adhésions (et 195 € de dons en 2020)

(2) répartition, en charges et sur plusieurs années, de la valeur d'achat des investissements qui ont été comptabilisés au BILAN

(3) répartition, en produits et sur plusieurs années, des subventions d'investissements qui ont été comptabilisées au BILAN.

**Annexe VI : Détails stockage actuel du Cabas Huismois et estimation des besoins supplémentaires**  
(auteur : Alain DUBOIS)

	L	I	h	Surface sol (m <sup>2</sup> )	Surface totale étagère (m <sup>2</sup> )	Référence sur plan en annexe	Besoin linéaire sup (cm)	Surface étagère sup
Café/confiture/pain de mie...	140	45	250	0,63	5,04	3	60	7,20
Produits locaux (miel/confitures/conserves etc.)	150	45	210	0,68	4,73	9	100	7,88
Chips/œufs/gâteaux apéritif	85	30	210	0,26	1,79	10	30	2,42
Petit frigo	60	70	190	0,42	2,10	12	130	6,65
Droguerie/produits d'entretien/sodas 1	92	45	226	0,41	2,90	17	30	3,84
Droguerie/produits d'entretien/sodas 2	92	45	226	0,41	2,90	18	50	4,47
Bières	134	38	165	0,51	2,04	19	50	2,80
Produits de beauté	70	36	165	0,25	1,01	20	20	1,30
Îlot fruits et légumes	225	150	150	3,38	10,13	23	60	12,83
Congélateur	180	93	8	1,67	1,67	Congélateur	90	2,51

**Annexe VII : Présentation synthétique des propositions de projet du Cabas Huismois pour un possible déplacement dans les locaux de l'ancienne Petite Auberge exposée au cours d'une réunion face aux élus municipaux**



## LE CABAS HUISMOIS RÉFLÉCHIT À SON AVENIR

- Conclusions de l'enquête et des entretiens
- Besoins d'évolution
- Hypothèse de transfert dans un nouveau bâtiment

## BILAN DE LA PERCEPTION DU CABAS HUISMOIS

Les + :

- Commerce essentiel
- Proximité
- Pour dépannage ou plus
- Produits : qualité, large gamme, pour tous les goûts
- Convivialité, lien social, lieu de rencontre, bonne humeur
- Esprit de l'association, fonctionnement avec des bénévoles investis et motivés
- Favorise la production locale, économie de proximité
- Ne fait pas concurrence

2

## BILAN DE LA PERCEPTION DU CABAS HUISMOIS

Les - :

- Local trop petit :
  - Pour aménagement intérieur et circulation
  - Pour proposer + de produits, (crèmerie, vin, produits locaux)
    - ➔ augmente gamme produits présents + en proposer de nouveaux
  - Pour développer activités (soirées thématiques, ateliers de partage) et services complémentaires (presse, relai colis)
- Emplacement, trop loin des autres commerces
- Visibilité
- Fragilité du bénévolat
- Chiffre d'affaires insuffisant pour l'emploi (un des objectifs initiaux)
- Rayon fruits/légumes : approvisionnement
- Communication : produits + prix + épicerie associative + « ouvert à tous » ➔ impression de cercle fermé

3

- ➔ Demande de plus de produits, d'activités, de services, de place
- ➔ Regrouper tous les commerces, plus de visibilité ➔ Commerçants de Huismes favorables au regroupement

## POURQUOI LE CABAS DOIT-IL DÉMÉNAGER ?

- Exemples : autres épiceries proposant des activités et services → local de vente ~ 70-100m<sup>2</sup> (annexe I)

### ❖ DANS SON LIEU ACTUEL : MANQUE DE PLACE

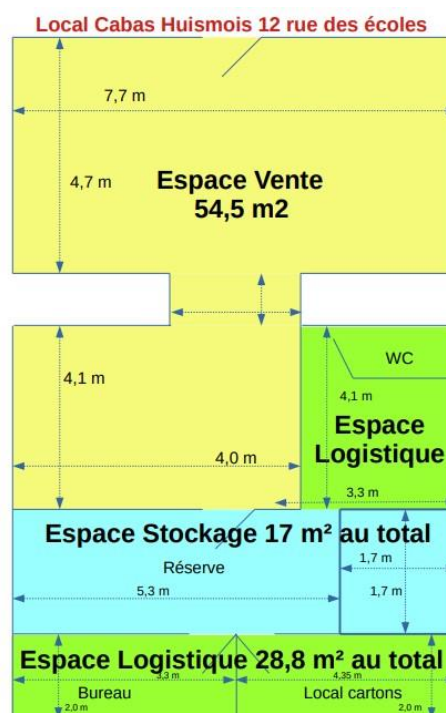
- Manque de place pour mettre en œuvre activités d'animation envisagées à l'origine et celles imaginées lors de la dernière assemblée générale du Cabas Huismois pour dynamiser l'épicerie mais aussi le village
  - Pas d'espace dédié pour les réunions
- 
- Résultats questionnaires et entretiens :
    - Manque de place pour circuler
    - Manque de place pour une offre supplémentaire de produits
    - Manque de place pour un meilleur aménagement et agencement des produits
    - Manque de place pour la mise en place de services, activités et animations

4

### ❖ PLAN DE L'ESPACE AUJOURD'HUI OCCUPÉ PAR LE CABAS

Surface de vente de 54 m<sup>2</sup> et un total surface au sol : 100,37 m<sup>2</sup>

Plan précis des surfaces actuelles du Cabas Huismois : annexe II



5



→ Si Le Cabas reste à son emplacement, il demeurera une épicerie tenue par des bénévoles mais pour quelle pérennité ?

→ Pour création d'emploi : nécessité d'augmenter le chiffre d'affaires

---

#### ❖ PÉRENNISER L'ACTIVITÉ EN EMPLOYANT 1 SALARIÉ

➤ Intérêts ? Élargir plages horaires + décharger travail des bénévoles + une personne fil conducteur + moins de problème de gestion + potentiellement plus de clients (car caisse tenue par un « professionnel », plus rapide, moins d'hésitations) → augmentation chiffre d'affaires

6

#### ❖ PÉRENNISER L'ACTIVITÉ EN EMPLOYANT 1 SALARIÉ

➤ Coût (sans aides, épicerie finance seule) ?

- Coût emploi temps plein chargé au SMIC = 22 000€/an
- Le Cabas Huismois aujourd'hui :
  - ✓ En 2021 : chiffre d'affaires = 127 000€ , bénéfice nets = 8 500€
  - ✓ Charges : 1 000€/mois (frais de fonctionnement actuel) (annexe III)
  - ✓ Nécessité de 70 000€ de chiffre d'affaires supplémentaire, soit 200 000€ annuel pour un salarié

7

## ❖ PÉRENNISER L'ACTIVITÉ EN EMPLOYANT 1 SALARIÉ

Augmentation du chiffre d'affaires :

- En ayant plus de clients (meilleure visibilité, emplacement, professionnalisation)
- Avec une offre de produits augmentée (panier moyen plus élevé)
- De nouveaux services
- Élargissement des plages horaires d'ouverture
- Augmentation des marges

Soulager les bénévoles

8

## ❖ PÉRENNISER L'ACTIVITÉ EN EMPLOYANT 1 SALARIÉ

- Exemple des autres épiceries : avec et sans aides, marges et chiffre d'affaires (annexe I)
- Financement et aides possibles (à court terme) (annexe VI)

- Cap'asso

- ✓ Aide de la région Centre-Val de Loire, pour la création ou le confortement d'emploi existant
- ✓ Durée : 3 ans renouvelable
- ✓ Subventions : de 6 000 à 60 000€ pour la durée du projet
- ✓ Plafonné à 40% de la masse salariale
- ✓ Caractéristiques poste : CDI, à temps plein ou partiel (mi-temps minimum)

- Apprentissage

- ✓ Ex : étudiant en BTS Management commercial opérationnel à Tours
- ✓ Durée : Alternance sur 2 ans avec 3 jours en entreprise (peut être renouvelé)

- Contrat PEC (Parcours emploi compétence)

- ✓ Contrat aidé, national, aide de l'État
- ✓ Caractéristiques poste : CDD de 6 mois minimum, renouvelable dans la limite de 24 mois, cible des personnes loin de l'emploi/en insertion

9

## ❖ AUGMENTER LE CHIFFRE D'AFFAIRES EN ELARGISSANT L'OFFRE DE PRODUITS

- Pour répondre aux besoins exprimés, augmentation des linéaires et espaces pour certains produits :
  - En particulier l'espace produits locaux, vins, bières, produits frais crèmerie notamment, surgelés, produits d'entretien (annexe IV)
- Nécessité d'une augmentation d'environ 40% de la surface de vente actuelle → passe de 54 m<sup>2</sup> d'espace de vente à 70/75 m<sup>2</sup> + espace nécessaire pour bureau, stockage (réserve, chambre froide, local cartons/poubelles), espace de convivialité, espace services, cuisine/sanitaires (estimation : environ 70 m<sup>2</sup>)

Si augmente surface vente + meilleur aménagement → augmente offre de produits = offre plus large et moins de contraintes d'espaces → augmente potentiellement clientèle → augmente chiffre d'affaires

10

## ❖ AUGMENTER LE CHIFFRE D'AFFAIRES EN ÉLARGISSANT LES PLAGES HORAIRES D'OUVERTURE

➤ Résultats questionnaires et entretiens :

➤ Prévvision nouveaux horaires :

Lundi : 8h-13h et 16h15-19h45

Mardi : 9h15-13h

Mercredi : 9h15-13h et 16h15-19h45

Jeudi : fermé

Vendredi : 9h15-13h et 16h15-19h45

Samedi : 9h15-13h

Dimanche : 9h15-13h

- Demande de plus d'ouverture en fin d'après-midi dans la semaine

Chiffre d'affaires d'un après-midi ~  
250€

→ Pour répondre à la demande ajout  
du mercredi après-midi

Plus d'ouverture → plus de clients → augmentation du chiffre d'affaires

11

## ❖ EMBAUCHER POUR PERMETTRE AUX BÉNÉVOLES DE SE CONSACRER PLUS PLEINEMENT AU VOLET ANIMATION

Intérêt : permettre aux bénévoles de sortir de la gestion quotidienne de l'épicerie + décharge travail + comme moins contraignant, fait activités qui plaît, attire plus de bénévoles

➤ Le salarié dégagera les bénévoles de beaucoup de tâches de fonctionnement chronophages :

- Gestion des stocks, alerter les référents fournisseurs
- Recevoir les livraisons : rentrer les bons de livraison, vérifier les prix, étiqueter, mettre en rayon ...

➤ Estimation globale du temps passé par les bénévoles ~ 5 000 h

➤ Salarié ~ 1 500 h

➤ Le salarié sera le fil rouge des boutiquiers, la continuité de service

➤ Néanmoins la présence d'un boutiquier sera nécessaire pendant les permanences du salarié

12

## ❖ DÉVELOPPER LE LIEN SOCIAL EN FAISANT DU CABAS UN LIEU DE VIE

→ Besoin d'un espace de convivialité

→ Se donner les moyens de diversifier les activités au sein de l'épicerie et rendre ainsi de nouveaux services aux habitants

➤ Résultats questionnaires et entretiens :

- Demande d'activités et d'animations en particulier : soirées thématiques, atelier de partage cuisine, de fabrication de produits à faire soi-même
- Demande de services : presse et relai colis
- Point positif : convivialité, lien social et partage

13

## ❖ DÉVELOPPER LE LIEN SOCIAL EN FAISANT DU CABAS UN LIEU DE VIE

### ➤ Quelques idées d'activités/services :

- Mutualisation des services, apprendre ensemble
- Dépannage vélos
- Conférences

### ➤ Exemple de développement de services et d'activités dans d'autres épiceries (annexe I) → lien social important

### ➤ Nécessité d'une salle conviviale pour accroître le lien social :

- Pour réunion
- Pour le Cabas Huismois ou pour d'autres associations
- Pour activités (dégustations, ...)
- Pour discuter, prendre un café, lieu d'échanges

14

## ❖ SE DONNER LES MOYENS EN SE RAPPROCHANT DU CŒUR DU BOURG

### ➤ Les + de ce rapprochement pour le village, les commerces et l'épicerie :

- Meilleur emplacement, meilleure visibilité
- Favoriser la synergie entre les commerçants
- « Mieux vaut des commerces concentrés sur peu de rues que beaucoup de commerces dispersés » (Assemblée Nationale, s.d.)  
→ Éviter le dispersement des fonctions pour qu'un centre-bourg reste attractif (Cerema, 2018)
- Rassembler tous les commerces/développer une continuité commerciale réaffirme le rôle de centre-bourg et renforce son attractivité globale et celle des commerces existants (Bruded, 2022) (Cerema, 2018) → « le commerce 'appelle' le commerce » (Bruded, 2022) → Bénéficier d'une fréquentation supérieure
- Contribuer à la dynamique commerciale du centre-bourg → renforce image d'un bourg vivant et animé, tout au même endroit
- Flux favorisés quand aménagement d'un quartier fondé sur le mélange des usages (Assemblée Nationale, s.d.)
- Animations et activités renforcent le vivre-ensemble dans le bourg (Bruded, 2022)

15

EX PETITE AUBERGE : LIEU  
IDÉAL POUR LE  
DÉVELOPPEMENT DU CABAS  
HUISMOIS ?

- 

16



ETAT ACTUEL REZ-DE-CHAUSSEE EX-PETITE AUBERGE



**ETAT ACTUEL 1er ETAGE EX-PETITE AUBERGE**



■ Dimension des surfaces actuelles local ex-Petite Auberge : annexe V

17

## SCÉNARIO 1

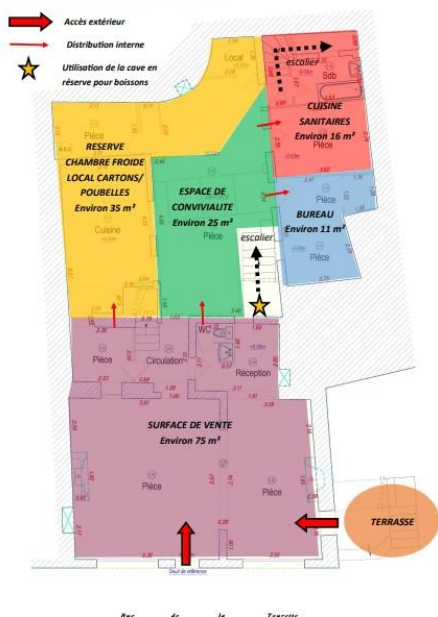
❖ Scénario = Occupation du rez-de-chaussée et de l'étage accessible par l'escalier intérieur (27 m<sup>2</sup>)

- Respecte la structure du bâtiment
- Idée = épicerie + espace de convivialité + développement activités/services + 1 salarié
- Salle de convivialité + salle de réunion : ouvertes à tous, seulement aux ouvertures de l'épicerie

18

❖ Plan prévisionnel de l'utilisation du rez-de-chaussée et de l'étage de l'ex -Petite Auberge pour le scénario 1

SCENARIO 1 / DEPLACEMENT DE L'ÉPICERIE  
ELEMENT DE PROGRAMME REZ-DE-CHAUSSEE



SCENARIO 1 / DEPLACEMENT DE L'ÉPICERIE  
ELEMENT DE PROGRAMME 1er ETAGE



19

## ❖ ASPECT ÉCONOMIQUE

➤ Augmentation chiffre d'affaires : en vendant + ➔ déplacement, + produits, + horaires, services, salarié tient caisse : plus de clients/tickets

en vendant + ➔ panier moyen plus cher (plus de produits)

en vendant + cher ➔ en augmentant les marges

- Estimation : + 25% clientèle (soit environ 70 clients en plus/mois)
- Estimation : + 25% nombre de tickets et prix moyen ticket
- Estimation : augmente de 3 points les marges (22 à 25%)

➔ Vise un peu plus de 200 000€ de chiffre d'affaires et 22 000€ de bénéfices, en tenant compte de l'augmentation des charges liées au déplacement dans un local plus grand

➔ Scénario possible pour couvrir dépense d'un emploi (dans ce cas pas de bénéfice)

20



❖ Scénario = Occupation du rez-de-chaussée + 1<sup>er</sup> étage pour de l'hébergement touristique

- Scénario 1 : arrive à financer seul emploi MAIS sans marge de manœuvre, pas de bénéfice ➔ scénario 2 : propose nouveaux services = hébergement ➔ conforte finances, augmente chiffre d'affaires + créer une nouvelle activité au cœur du bourg (synergie foyer rural et aussi retombées pour les autres commerçants)
- Idée : pour le rez-de-chaussée comme scénario 1 + offre logement à l'étage
- Espace convivial : ouvert à tous (associations + personnes hébergées) ➔ que aux ouvertures de l'épicerie
- Cuisine/sanitaire accessibles pour les personnes hébergées
- Le reste fermé au public

21

## ❖ Plan prévisionnel de l'utilisation du rez-de-chaussée de l'ex-Petite Auberge pour le scénario 2

SCENARIO 2 / DEPLACEMENT DE L'ÉPICERIE  
ET HÉBERGEMENT POUR UNE DOUZAINÉ DE PERSONNES  
ÉLÉMENT DE PROGRAMME REZ-DE-CHAUSSEE



Les avantages de ce plan prévisionnel :

- Espace convivial central, plus facile d'accès (pour discussion) → plus pratique pour aspect convivial, plus vivant
- Pas de perte d'espace → circulation optimisée

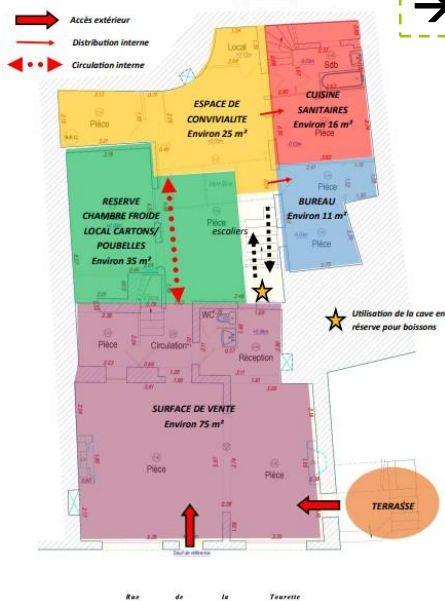
Les inconvénients de ce plan prévisionnel :

- Stockage (réserve/chambre froide/local poubelles et cartons au fond) : en long = - pratique aspect épicerie

22

## ❖ Plan prévisionnel de l'utilisation du rez-de-chaussée de l'ex-Petite Auberge pour le scénario 2

SCENARIO 2 / DEPLACEMENT DE L'ÉPICERIE  
ET HÉBERGEMENT POUR UNE DOUZAINÉ DE PERSONNES  
ÉLÉMENT DE PROGRAMME REZ-DE-CHAUSSEE / VARIANTE



➔ Variante rez-de-chaussée : Scénario 2

Les avantages de ce plan prévisionnel :

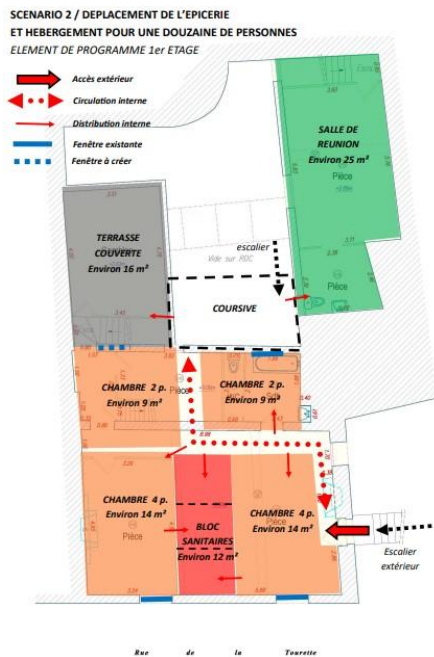
- Emplacement de la réserve plus fonctionnel et compacte → plus pratique pour aspect épicerie

Les inconvénients de ce plan prévisionnel :

- Circulation interne dans réserve/chambre froide → couloir pour circulation, pas exploité pour d'autres utilisations
- Espace convivial en arrière-boutique, repousse espace convivial → non central, loin pour discussion ponctuelle dans épicerie

23

## ❖ Plan prévisionnel de l'utilisation de l'étage de l'ex -Petite Auberge pour le scénario 2



- 12 couchages, gîte d'étape
  - 4 chambres : 2 de 2 personnes + 2 de 4 personnes
  - Bloc sanitaires entre les 2 grandes chambres : 2 salles de bains privées pour grandes chambres et 1 salle de bain commune pour les 2 plus petites
- Coursive : permet partie logement accès salle de réunion + terrasse couverte
- Idée pour les combles : terrasse couverte → mais pas possible en l'état

24

## ❖ Hébergement :

- Budget prévisionnel :
  - 12 couchages : 30€/première nuit et 20€/nuits suivantes (inclus fourniture linge et ménage)
  - Recettes :
- ✓ avril → octobre : taux d'occupation à 50%
  - À 50% d'occupation = 31 500€
- ✓ novembre → mars : taux d'occupation 20%
  - À 20% d'occupation = 9 300€
  - Chiffre d'affaires global/an = 40 800€ (non soumis à TVA)

25

## ❖ Hébergement :

### ➤ Budget prévisionnel : dépenses

- Dépenses prestation ménage + literie (hors frais Elis) → Estimation : 3h/jour (si tout occupé) à 25€/h
- ✓ avril → octobre : taux d'occupation à 50% = 7 875€
- ✓ novembre → mars : taux d'occupation 20% = 2 325€
  - Coût annuel prestation ménage = 10 200€
- Dépenses salariés à mi-temps en + :
  - Coût annuel salarié mi-temps = 22 000€ x 50% = 11 000€

→ Bilan = chiffre d'affaires annuel - dépenses = 19 600€

→ Dans ce scénario reste : 19 600 € pour charges supplémentaires (loyer, eau, électricité, ...) (internet et téléphonie déjà intégrés aux coûts de fonctionnement du Cabas) + prestation d'Elis + pour dégager un peu de bénéfice pour ré-investir régulièrement

26



### Table des annexes :

Annexe I : Bilan entretiens avec d'autres épiceries associatives en France

Annexe II : Plan précis des surfaces actuelles du Cabas Huismois

Annexe III : Compte de résultat du Cabas Huismois (exercice du 01/01/2021 au 31/12/2021)

Annexe IV : Détails stockage actuel du Cabas Huismois et estimation des besoins supplémentaires

Annexe V : Dimension actuelle de l'ex-Petite Auberge

Annexe VI : Précision aides pour le financement d'un salarié

27

# Annexe I : Bilan entretiens avec d'autres épiceries associatives en France

Nom	Histoire	Emplacement/local	Communication	Bénévoles/salariés/aides	Marge/Chiffre d'affaires	Produits	Activités/services
Aux saveurs campinoises – Champigny-sur-veude	-Ancienne épicerie, fermée depuis 2016/2017 → 1 personne de Champigny a racheté les murs → création de l'association après pour refaire épicerie → ouvert depuis septembre 2021 -Idée = refaire épicerie + lien social -Retour très positif	-Autres commerces : bar à côté + boulangerie + boucherie + 1 coiffeur + 1 restaurant -Emplacement : en plein centre-bourg -Local : 70/75 m²	-Facebook -Panneau-pocket → Un peu point faible communication	-Que des bénévoles		-Dépannage -Produits locaux	-Animation le week-end
Alternateur - Sauxillanges	-Avant 888 → fermeture 1 an et demi avant épicerie actuelle = ouvert il y a 4/5 ans -Idée : recréer dans bourg épicerie avec services sans faire concurrence + lien social	-Autres commerces : boulangerie -Local trop petit pour activités	-Journal tenu par les bénévoles (sort 2/3 x/mois) -Bouche à oreille -Médias ont relayé informations	-1 salarié régulier pour le ménage (4h/sem) -Salarié l'été + Bénévoles (environ 50 inscrits et 20/30 très actifs)	Marges sur produits locaux : TVA +1.12 et pour autres produits : TVA +1.27	-Produits bio -Produits locaux -Vrac -Produits frais : fromagerie, fruits/légumes	-Aimerait local plus grand pour lieu de vie : café, livres, animations, ...
Epicierie gourmande – Roézé-sur-Sarthe	-Ouvert depuis 2020 -Idée : pérenniser un commerce qui a fermé + travaille avec producteurs locaux/circuit court + lien social + proximité épicerie -Eux ont acheté fonds de commerces et créé un emploi	-Village de 2600 habitants -Emplacement : relativement central -Local : environ 100 m² -Autres commerces : boulangerie + bar/tabac + 2 coiffeurs + pharmacie	-Un pôle travail de 9 bénévoles en charge communication : Facebook + newsletters mensuelles + mails dédiés pour les adhérents + presse + petite émission radio locale → tous types de communication	-1 salarié dans l'épicerie depuis l'ouverture + bénévoles (environ 100 adhérents et 30 bénévoles actifs) -Pas d'aides pour installation salarié mais aide sur investissement de la mairie = 20% des investissements en matériel	-Marges moyennes = 25% -Chiffre d'affaires = 175 000€ hors taxes au dernier bilan	-Produits locaux (80%) -Produits frais : fruits/légumes → Travaillent avec 80 fournisseurs, dont environ 60 locaux (dans la Sarthe) et dont environ 15 dans un rayon de 10 km	-Visite exploitations → rencontres avec producteurs -Présente artisanat local -Drive extérieur pendant confinement -Paniers antigaspi quand invendus → avec une application (s'est rallié à une application nationale) → gens récupèrent -Dépôt de pain quand boulangerie fermée

28

Epicierie associative de Nozay – Nozay	-Ouverture novembre 2016 sous impulsion d'un collectif d'habitants -Avant = épicerie non bio, fermée 1 ou 2 ans avant ouverture épicerie actuelle -Avant = association → passer en coopérative en avril 2022 -Ne font pas de concurrence	-Local : environ 100 m² -Emplacement : centre de Nozay, rue passante et commerçante -Autres commerces : pas mal de commerces autour (librairie, fleuriste, pressing, ...) mais seul commerce alimentaire	-Facebook -Journal local	-3 salariés + 1 pour les vacances → depuis début salariat -Pas d'aides, a fonctionné avec 1 salarié au début puis 2 puis 3 Mais aides pour matériels → fonds européens	-Marge produits locaux : 25% et non locaux : 30% -Chiffre d'affaires : pas de bénéfices, → en 2020-2021 : (spécial avec Covid) : 400 000 et 2019-2020 : 360 000	-Produits locaux : travaillent avec 63 producteurs locaux -Produits bio -Vrac -Produits frais : fromagerie, fruits/légumes	-Animations rencontre producteurs -Visite à la ferme -Actuellement : monte un partenariat avec centre socio-culturel → pour faire activités 0 déchets tous les mois → Animations pas dans épicerie, pas de place -Diminution prix quand produits « vieillissent » -Actuellement : Projet avec coopérateurs pour ouvrir 1 café associatif à côté épicerie
La Boutique Associative – hallain-la-Potherie	-Ouvert depuis 8 ans -Né d'un groupe d'habitants du village à la fermeture du commerce précédent -Idée = recréer épicerie + lien social	-Village de 800 habitants -Autres commerces autour : bar + coiffeuse/esthéticienne → dernier commerce alimentaire dans le village -Emplacement : dans rue principale -Local : surface de vente environ 70 m² + réserve	-Réseaux sociaux -Mails -Journaux	-4 salariés (équivalent 3 temps pleins) + bénévoles -Salarié depuis le début → commence avec 2 salariés en contrat aidé	-Marge produits locaux : entre 20 et 25% et sur épicerie traditionnelle : 30%	-Produits locaux : travaillent avec 70 producteurs locaux -Produits bio (25/30%) -Vrac -Produits conventionnels -Produits frais, viande/crèmerie → fonctionnent bien	-Dégustations tous les 1 <sup>ers</sup> dimanches du mois -Fête annuelle avec petits marchés et producteurs -Offre café tous les dimanches matin : dans épicerie ou sur trottoir -Journaux (3 journaux quotidiens) -Ont une petite camionnette qui tourne dans 3 villages -Actuellement : mise en place drive et site internet (ont fait drive pendant confinement)
Epicierie Associative Châteloise – Châtel-Montagne	-Ouverture en 2016 sous forme associatif	-Commune de moins de 400 habitants -Autres commerces : 1 restaurant + 1 petit bar + 1 camping + 1 poste → dernier commerce alimentaire -Local assez grand, tout en profondeur	-Sur la devanture -Pas de site internet	-1 salariée CDI + Bénévoles -Pas aide emploi : contrat PEC au début et ensuite ZAE + Soutenu par la commune, ils sont dans un bâtiment communal = loyer moindre	-Chiffre d'affaires : entre 150 et 200€ par jour -Marges : en moyenne 1.4 sur prix d'achat (Moins pour produits locaux déjà onéreux)	-Produits locaux -Vrac mais ne fonctionnent pas très bien -Produits frais, fruits, légumes	-Marché des producteurs tous les ans -Dépôt de pain -Journaux : 2 hebdomadaires -Livraison aux personnes âgées (mais assez rares)

29

Label Echoppe - Rochecorbon	-Depuis 2017 = société coopérative d'intérêt collectif -Objectif : faire revivre village + lien social et lieu de vie + amené un tissu continu de commerçants	-En plein centre du village	-Beaucoup bouche à oreille -Un peu réseaux sociaux mais très minoritaire	-13 personnes dont 2 salariés  -Pas aides salariés → mais aides quand étudiant BTS dans commerces		-Pas épicerie fine -Produits locaux	-Activités saisonnières : conférences, dédicaces de livres, projection d'articles, ...  -Bar à jus
Epicierie Associative La Mine - Bézenet	-Ouvert en 2018 → Habitants se sont regroupés pour reprendre l'épicerie -Création « association Luce », association collégiale -Sont les propriétaires du fonds de commerces et du stock mais louent les murs à la mairie	-Commerces à côté : boucherie + 2 boulangeries → seule épicerie du village -950 habitants -Local de vente = 80 m² + bureau et réserve d'au moins 50 m² + loue appartement au-dessus épicerie (bureau/salle réunion/animation) -Emplacement : en plein centre	-Ne font pas de pub -Beaucoup de bouche à oreille -Facebook, mais pas très actif	-Que des bénévoles + Salarié l'été = 1 bénévole embauché l'été → soulage bénévole  -Marge produits Casino : font prix de vente conseiller et produits bio/vrac : 20%	-Chiffre d'affaires entre 20 et 25000€/mois (jusqu'à 26 ou 27000 en juillet et décembre)  → Travaillent avec 40 petits fournisseurs	-Vrac -Produits locaux -Produits bio -Produits Casino -Produits en vente libre  → Travaillent avec 40 petits fournisseurs	-Animations gratuites et avec matériels fournis : ateliers dessins/peinture -Repas partagés (avec produits périmés) -Atelier en lien alimentation avec une animatrice : font repas avec un thème et ensuite mangent ensemble -Les « ateliers du grenier » : habitants tricotent pour des fêtes -Marché mensuel de producteurs  -Livraison (par téléphone) -Boite à livres
Le comptoir des Cocottes – Thoré-la-Rochette	-Ouvert depuis juin 2018 -Local = appartient à la mairie -But = lien social	-Dernier commerce dans le village (pas de concurrence) → juste bureau de poste et 1 école -Local = environ 100 m² de surface de vente + 1 espace de réserve	-Facebook -Flyer (pour événements ponctuels)	-3 salariés (2 équivalents temps plein) + 1 salarié pour le ménage (2h/sem) + bénévoles  -Aide de la région Cap'Asso pour le salarié	-Marges basses : taux de marge commerciale en fin d'année au bilan = 23/24% Quand font prix de vente → applique taux de marque de 25% pour le local et entre 35 et 40% pour autres produits  -Sans subventions = serait à l'équilibre	-Surtout produits locaux (environ 80%) -Produits bio -Produits conventionnels  → Travaillent avec 90 producteurs	-Marché de producteurs -Dégustations  -1 zone de gratuité par moi -Dépôt de pain -Drive pendant confinement -Ne font pas retrait colis mais c'est demandé

30

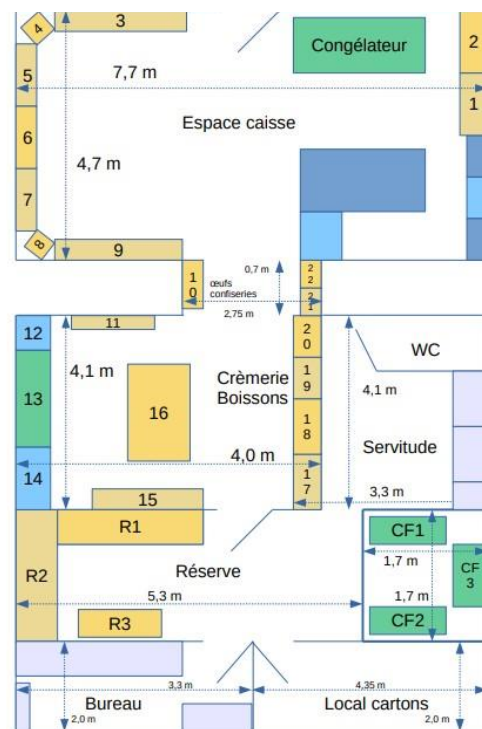
Epicierie coopérative La Chariotte – Bueil-en-Touraine	-Ouvert en 2019, d'abord association montée par des gens du coin et en 2019 : société coopérative d'intérêt collectif -A l'origine : commune venue les chercher car eux issus d'une AMAP locale	-Plus de commerces -Emplacement : dans le cœur du village -Village de 350 habitants -Local : environ 80 m² -A l'origine : commune venue les chercher car eux issus d'une AMAP locale -Loue appartement au-dessus épicerie pour stocker produits		-60 associés et 1 salarié à temps plein	-Marges : 1.5 coefficient sur produits	-Produits bio 80% -Produits locaux -Vrac -Un peu produits de dépannage	-1x/trimestre : soirées jeux -Echange de végétaux -Atelier « autour du fil » : habitants village tricotent  -Bar dans épicerie -Dépôt de pain -Gaz -Carte de pêche
La Coopérative – Saint-Jean-de-Braye	-Ouvert en 2018 -Idée = proposer alimentation la plus saine possible, moins conventionnelle et la plus locale possible → leur but = sensibiliser à la qualité de la nourriture + lien social -Structure collégiale	-Local : 40 m² (pas de chambre froide) -Dans un pôle économique social et solidaire, partagé avec une ressourcerie -Seul commerce dans le pôle  → Projet de déménager pour avoir plus grand + avoir salarié	-Problèmes de communication sur les réseaux sociaux	-Que des bénévoles (+ une centaine d'adhérents)  -Aides par la mairie → ne payent pas le loyer (pas de charges à part frais de fonctionnement)	-Chiffre d'affaires = 72 000€  - Marges produits qui se conservent = 0 de marge et produits « un peu plus élaborés » (où risque d'avoir des pertes) → coefficient de 4% et produits luxes (vins, bières) → coefficient de 10%	-Dépannage -Produits locaux -Produits bio -Vrac	-Commande (produits frais) → gens viennent chercher quand épicerie ouverte
La Moutierette – Argenton	-Idée : garder un commerce local + lien social → ouvert en 2012 -Epicierie associative → gérée par un conseil d'administration, constitué que de bénévoles	-Emplacement : à côté église et mairie -Pas autres commerces	-Facebook, mais encore un peu timide	-2 salariés (20h et 25h) → pérennisés dès le départ + bénévoles  -Aide salarié : contrat aidé		-Produits locaux -Vrac -Produits conventionnels -Produits frais : fruits/légumes	-Jeu ticket passage en caisse  -Quelques services repris de l'ancien café : timbres, ... -Gaz -Journaux -Happy Hour le jeudi (ne fonctionne pas trop) → Réflexion mise en place commande/drive

31

La Petite Belette – Orgnac-sur-Vézère	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Projet pour une liste élections municipales 2020 → non élue, abandon projet mais 1 habitante, qui appartenait à la liste a mis à disposition une pièce pour l'épicerie</li> <li>-A l'origine de ce nouveau projet : 7 habitants qui ont constitué l'association avant ouverture épicerie en juin 2021</li> <li>-Idées = recréer lien social + rendre services aux personnes âgées qui ne se déplacent plus</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Village : 300 habitants</li> <li>-Plus de commerces depuis 1970</li> <li>- Local : surface de vente = 13 m² + petit espace de réserve</li> <li>→ Local trop petit pour vendre des produits frais</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Mail</li> <li>-Un peu Facebook</li> <li>-Surtout bouche à oreille</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Que des bénévoles</li> <li>-Aides de la mairie = 200€ (comme association) + aide de la communauté de communes au début pour les travaux → aide de 30% des travaux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Produits conventionnels : politique de faire même prix que supermarché = fait 3% de remise → eux ont 3% de marge</li> <li>-Pour produits locaux et bio : 15%</li> <li>-Pas de bénéfices → politique prix bas pour accès à tous</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Produits bio</li> <li>-Produits conventionnels</li> <li>-Produits locaux</li> <li>-Pas de produits frais</li> <li>-Vente de produits à prix libres</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Journées dégustations</li> <li>-Concours de biscuits</li> <li>-Evènement culturel : petit festival pendant 2 jours avec spectacles</li> <li>-Commandes ponctuelles par mails ou téléphones : produits frais + makis + asperges (commande, viennent chercher le jour même) → permet non-clients de venir</li> <li>-Vente artisanat local (petit sac)</li> <li>-Vente produits originaux, de saison, ex. pain d'épice en bocal local</li> <li>→ Activités pas dans épicerie</li> <li>-Petit café dans épicerie (1 table intérieur hiver et 2 tables dehors été)</li> <li>-Dépôt de pain</li> </ul>
---------------------------------------	---	---	--	--	---	---	--

32

Annexe II : Plan précis des surfaces actuelles du Cabas Huismois (auteur : Alain D.)



33

Annexe III : Compte de résultat du Cabas Huismois (exercice du 01/01/2021 au 31/12/2021) (auteur François M.)

CHARGES (€)			PRODUITS (€)		
	2 021	2 020		2 021	2 020
ACHATS DE MARCHANDISES	104 184	109 504	CHIFFRE D'AFFAIRES	127 019	129 281
<i>achats</i>	105 386	113 002			
<i>variation stocks</i>	-1 202	-3 498			
FRAIS FONCTIONNEMENT	12 377	10 909	AUTRES PRODUITS (1)	985	1 156
DOTATIONS AMORTISSEMENTS (2)	3 306	2 358	QUOTE PART SUBV. INVESTISSEMENT (3)	2 143	1 000
IMPOT SUR LES BENEFICES	1 542	1 300			
<b>TOTAL DES CHARGES</b>	<b>121 408</b>	<b>124 070</b>	<b>TOTAL DES PRODUITS</b>	<b>130 147</b>	<b>131 437</b>
BENEFICE après impôts	8 739	7 366			
<b>TOTAL</b>	<b>130 147</b>	<b>131 437</b>	<b>TOTAL</b>	<b>130 147</b>	<b>131 437</b>

**marge commerciale :** 18,0% 15,3%

(1) essentiellement les adhésions (et 195 € de dons en 2020)

(2) répartition, en charges et sur plusieurs années, de la valeur d'achat des investissements qui ont été comptabilisés au BILAN

(3) répartition, en produits et sur plusieurs années, des subventions d'investissements qui ont été comptabilisées au BILAN.

34

Annexe IV : Détails stockage actuel du Cabas Huismois et estimation des besoins supplémentaires (auteur : Alain D.)

	L	l	h	Surface sol (m <sup>2</sup> )	Surface totale étagère (m <sup>2</sup> )	Référence sur plan en annexe	Besoin linéaire sup (cm)	Surface étagère sup
Café/confiture/pain de mie...	140	45	250	0,63	5,04	3	60	7,20
Produits locaux (miel/confitures/conserves etc.)	150	45	210	0,68	4,73	9	100	7,88
Chips/œufs/gâteaux apéritif	85	30	210	0,26	1,79	10	30	2,42
Petit frigo	60	70	190	0,42	2,10	12	130	6,65
Droguerie/produits d'entretien/sodas 1	92	45	226	0,41	2,90	17	30	3,84
Droguerie/produits d'entretien/sodas 2	92	45	226	0,41	2,90	18	50	4,47
Bières	134	38	165	0,51	2,04	19	50	2,80
Produits de beauté	70	36	165	0,25	1,01	20	20	1,30
Îlot fruits et légumes	225	150	150	3,38	10,13	23	60	12,83
Congélateur	180	93	8	1,67	1,67	Congélateur	90	2,51

35

## Annexe V : Dimension actuelle de l'ex-Petite Auberge (auteur : Lionel H.)

Rez-de-chaussée	Avec verrière : 150 m <sup>2</sup>
1 <sup>er</sup> étage	Partie accessible par escalier extérieur : 75 m <sup>2</sup>
	Partie accessible par escalier intérieur : 27 m <sup>2</sup>
Combles	Surfaces hauteur > 1,80m : 36 m <sup>2</sup>

36

## Annexe VI : Précision aides pour le financement d'un salarié

- Cap'asso
- ✓ Aide de la région Centre-Val de Loire, pour la création ou le confortement d'emploi existant
- ✓ Public visé : association
- ✓ Durée : 3 ans renouvelable
- ✓ Subventions : de 6 000 à 60 000€ pour la durée du projet
- ✓ Plafonné à 40% de la masse salariale
- ✓ Caractéristiques poste : CDI, à temps plein ou partiel (mi-temps minimum), travaillant à plus de 50% sur le projet
- ✓ Critères d'appréciation basés sur la vie de l'association, l'emploi dans l'association, les finances de l'association, l'utilité sociale du projet d'activité et les partenariats financiers sur le projet
- ✓ Demande sur dossier

37

- Contrat PEC (Parcours emploi compétence)
- ✓ Contrat aidé, national, aide de l'Etat
- ✓ Caractéristiques poste : CDD de 6 mois minimum, renouvelable dans la limite de 24 mois, cible des personnes loin de l'emploi/en insertion
- ✓ Minimum de 20h/semaine requis
- ✓ Aide mensuelle à l'insertion professionnelle versée par l'Etat : de 30% à 80% du SMIC horaire brut en fonction du salarié (aide à 50%)

- Apprentissage
- ✓ Pour les étudiants en BTS Management commercial opérationnel à Tours
- ✓ Durée : Alternance sur 2 ans avec 3 jours en entreprise
- ✓ Peut être renouvelé
- ✓ Rémunération : Taux en fonction de l'âge

38

## **Annexe VIII : Compte rendu de la visite du gîte « Tertuf » à Lerné le 06/07/22**

Dominique HANNEQUART, Sophie CLERC, Lionel HEGRON, Alain DUBOIS et Camille MIAN

La structure gère 2 gîtes : l'un de 24 places (Pic Epeiche) et le deuxième de 14 places (Tertuf).

Nous avons pu visiter le gîte de 14 places situé dans le bourg de Lerné.

### Le Gîte de 14 personnes :

Ce gîte est une restauration en écoconstruction pour bénéficier du label Ecogîte.

Ce label se révèle un argument commercial attractif.

Au rez-de-chaussée le gîte comprend une chambre, des sanitaires et une salle de bain accessible aux personnes à mobilité réduite. C'est une obligation pour pouvoir prétendre à nombre de subventions.

Dans le gîte de 14 comme dans celui de 24 personnes il n'y a qu'une cuisine et un seul espace commun.

Il y a une salle de bain pour 4 personnes (soit 2 chambres) et 4 toilettes séparées en tout.

Les chambres sont quasiment toutes équipées de 2 lits individuels. Il n'y a que des étagères, pas de placard ou meuble.

Attention aux prix des tables de nuits, forcément nombreuses !

Privilégier une très bonne literie.

Prévoir un meuble dont une porte ferme à clé pour ranger des médicaments par exemple.

L'aménagement et l'équipement de la cuisine unique est accessible aux personnes à mobilité réduite et dimensionnés en fonction du nombre de locataires. Soit un piano au gaz, grand frigo, étagères en arrière-cuisine pour la nourriture apportée par les clients, des gamelles en conséquence, une grosse cafetière... Il y a aussi lave-linge et lave-vaisselle.

Il faut prévoir des jeux, notamment à l'extérieur pour les enfants comme pour les adultes. Portique, trampoline, terrain de pétanque, bac à sable, table de tennis de table. L'absence d'espace extérieur handicape les locations qui ne seraient pas que de passage.

L'espace extérieur est équipé d'un salon de jardin et d'une plancha.

Attention à partir de 15 personnes les contraintes incendies réglementaires sont très contraignantes.

#### La fréquentation du gîte :

Les réservations de 2 types se complètent. Le week-end le gîte est réservé principalement entier pour des groupes (famille ou amis). En semaine la demande est assurée par une population de travailleurs qui louent dans ce cas individuellement une chambre. Dans ce dernier cas le taux d'occupation est généralement d'un travailleur par chambre.

Le gîte affiche complet d'avril à octobre, les mois les plus bas sont janvier et février.

Les week-ends sont pratiquement tous occupés.

Plusieurs dates sont systématiquement retenues d'une année sur l'autre.

Le gîte est loué sur des périodes longues par un organisme accueillant des personnes à mobilité réduite.

#### Les Services :

Les propriétaires du gîte proposent un service restauration qui est souvent demandé, principalement par les groupes (fouées notamment).

Ce sont les propriétaires qui assurent eux-mêmes la restauration.

#### Le volume de travail :

Les propriétaires chiffrant à 2 équivalents temps plein le volume de travail nécessaire pour l'entière gestion des 2 gîtes. Ceci comprend le ménage, l'entretien, le jardinage, le changement des draps et faire les lits. Dans le gîte de 14 personnes le ménage est en option, dans le gîte de 24 il est intégré, en plus, dans le prix.

La partie commercialisation (appel téléphonique, gestion des réservations, préparation des séjours parfois suivant la demande) prend beaucoup de temps.

Les grosses activités de ménage sont le lundi matin et le vendredi matin.

Dans les 2 gîtes la blanchisserie est confiée à la société ELIS qui récupère le linge sur site.

Le linge de toilette est apporté par les clients.

Les propriétaires ne constatent pas de dégâts importants et cela est encore très rare. La propriétaire estime que la qualité de l'accueil engendre une relation de respect qui a des vertus positives de ce point de vue.

#### La visibilité des gîtes :

Les gîtes sont référencés chez Gîtes de France, AirBNB, à l'office de tourisme de Chinon, par le parc régional, par le site ABRITEL et directement sur le site web des propriétaires où la réservation et le paiement est disponible en ligne.

Le volume de réservation via le site des propriétaires représente environ 70 % pour 30 % par les plateformes.

Ce multiple référencement nécessite une gestion très réactive des réservations (à la demi-journée) pour éviter les doublons de réservation.

#### Les tarifs :

Il y a un tarif WE et des tarifs à la nuitée (30€ la première nuitée, 20€ les suivantes par personne.)

Le tarif des nuitées est le même en hiver et en été.

Informations complémentaires :

A Saint-Germain il y a un gîte dont une partie des réservations est assurée par des personnes qui utilisent conjointement le foyer rural.

**Annexe IX : Compte rendu de la visite du gîte « Le Pas des vignes » à Savigny en Véron le 12/07/22**

Lydie DUPUY, Sophie CLERC, Elisabeth FAVRAU et Camille MIAN

La mairie gère 2 gîtes depuis 2017, l'un de 6 places, l'autre de 15 places.

Nous avons pu visiter les 2 gîtes situés dans le bourg de Savigny, dans un bâtiment ancien restauré (ancien bureau de poste et logement de fonction), donnant sur un espace ouvert non privatif : d'un côté la place de l'église et de l'autre la salle des fêtes rénovée et des salles associatives.

Le Gîte de 6 personnes :

Ce gîte, entièrement en rez-de-chaussée, comprend une chambre pour 4 (2 lits simples, 2 lits superposés) et une chambre pour 2, sanitaire, salle de bain, une cuisine équipée, un espace commun avec tables et chaises.

L'aménagement et l'équipement de la cuisine unique est accessible aux personnes à mobilité réduite (Label Tourisme et handicap) et dimensionnés en fonction du nombre de locataires. Soit un four et des plaques, un réfrigérateur, un plan de travail en arrière-cuisine, des gamelles et couverts en conséquence, une cafetière, un micro-onde, un lave-vaisselle, un lave-linge...

Cet aménagement permet de recevoir chaque année des groupes de personnes ayant un handicap pour 2 ou 3 semaines encadrés par une association (ex Atol à Tours).

Il y a aussi un salon avec canapé convertible, télé et wifi.

L'accès en autonomie se fait par l'intermédiaire d'une boîte à clés.

Le Gîte de 15 personnes :

Attention à partir de 16 personnes les contraintes incendies réglementaires sont très contraignantes.

Au rez-de-chaussée le gîte comprend une grande chambre prévue pour 3 personnes, des WC et une salle de bain accessible aux personnes à mobilité réduite. C'est une obligation pour pouvoir prétendre à nombre de subventions.

Un seul espace commun avec tables et chaises.

L'aménagement et l'équipement de la cuisine unique est accessible aux personnes à mobilité réduite et dimensionnés en fonction du nombre de locataires. Soit un four et des plaques, un réfrigérateur, un congélateur, un plan de travail en arrière-cuisine, des gamelles et couverts en conséquence, une cafetière, un micro-onde, un lave-vaisselle, 2 lave-linges ...

Il y a aussi un salon avec canapé convertible, télé et wifi (idem gîte de 6 mais dimensionné en fonction du nombre de locataires).

Au 1er étage :

- Un dortoir pour 5 personnes avec 2 douches et 1 sanitaire
- 2 chambres pour 2 personnes avec 1 salle de bain commune
- 1 chambre pour 4 personnes avec 1 salle de bain et des sanitaires
- Des lits pour bébé sont à disposition dans un placard

### Commun aux 2 gîtes :

Chaque chambre est équipée d'étagères, avec couvertures supplémentaires.

Chaque lit est équipé d'une alèse, d'une couette et d'un oreiller.

Attention au prix des tables de nuits, forcément nombreuses !

Privilégier une très bonne literie.

L'accueil est toujours réalisé par la personne de la mairie qui gère les réservations.

### La fréquentation des gîtes :

Les 2 gîtes sont réservés principalement en entier pour des groupes (famille ou amis)

- Tous les week-ends à partir d'avril
- A la semaine ou long week-end pour juillet-août et aussi en lien avec une location de la salle des fêtes

En basse saison, 1 gîte seulement est loué régulièrement.

Les mois où les gîtes sont le moins fréquentés sont janvier et février.

Certaines dates sont systématiquement retenues d'une année sur l'autre.

Les 2 gîtes sont des gîtes d'étape (loués à la nuitée en Haute Saison, pour 2 nuits minimum en Basse Saison), ils sont classés "Grand gîte" et bénéficient de plusieurs labels tels que « La Loire à vélo », « Tourisme et handicap », « Accueil cheval Touraine » ou encore « Gîtes de France ».

Ces 2 gîtes sont en parfait état après 5 années de fonctionnement : l' élu qui nous reçoit insiste sur le fait de faire les réparations et travaux au fur et à mesure des dégradations rencontrées. En effet la qualité de l'accueil engendre une relation de respect qui a des vertus positives de ce point de vue.

Une caution est demandée mais dans l'ensemble il y a peu de problèmes.

### Les Services :

Un salon de jardin et un barbecue sont mis à disposition (dans un local de rangement) ainsi qu'un local pour une vingtaine de vélos avec matériel pour réparations, gonflage....

Trois box à chevaux sont à disposition à l'entrée du village (label « Accueil cheval Touraine »)

Il y a possibilité de louer le linge de toilette.

Dans les 2 gîtes la blanchisserie est confiée à la société ELIS qui récupère le linge.

Il n'y a pas de jeux pour enfants sur place, mais dans le bocage (à quelques centaines de mètres), entre étang et camping, il y a une aire de jeux et de pique-nique.

Les informations touristiques sont obligatoires.

Les touristes suivant La Loire à Vélo (label « La Loire à vélo ») peuvent se connecter aux bornes jalonnant le parcours via une application. Le loueur a la responsabilité du journal des connections internet, délégué ici à une entreprise du Val de Loire.

### Le volume de travail :

Le ménage pour les 2 gîtes représente environ 4 h de travail.

La partie commercialisation (appels téléphoniques, gestion des réservations, installation, commandes de linge...) représente une journée par semaine pour la personne responsable en mairie.

Chaque période de location implique aussi une astreinte téléphonique en dehors des heures d'ouverture de la mairie et le week-end.

Le chiffre d'affaires évalué pour l'année 2019 est de 45 000€ environ et se confirme à priori pour 2022.

#### La visibilité des gîtes :

Les gîtes sont référencés par leurs labels, mais aussi à l'office de tourisme de Chinon et sur le site de la mairie.

C'est cette dernière qui finalise toutes les réservations grâce notamment à un accueil téléphonique très apprécié des clients.

#### Les tarifs :

Les tarifs s'entendent toujours à la nuitée.

2 tarifs différents sont appliqués suivant la saison (30 € draps compris en haute saison).

Un forfait ménage est demandé.

### **Annexe X : Compte rendu de la visite du gîte « Gîte de la Métairie » à Saché le 22/07/22**

Dominique HANNEQUART, Lionel HEGRON et Camille MIAN

Accueil par Séverine, adjointe au maire en charge du tourisme et de la culture.

Il s'agit d'un gîte d'étape, communal, de 42 couchages dont une chambre PMR de 2 couchages.

Il comprend 10 chambres de 4 lits, 2 ensembles superposés, à l'étage et la chambre PMR au rez-de-chaussée. Les chambres font moins de 9 m<sup>2</sup>, sans rangement.

Au rez-de-chaussée, il y a un grand espace commun (environ 40 m<sup>2</sup>) avec tables, un coin salon avec téléviseur, des placards avec la vaisselle. On y trouve aussi dans l'entrée, 2 lave-linges et un placard ménage et dans le prolongement un coin cuisine avec plaques chauffante, évier et 2 frigos. Présence d'équipements légers uniquement pour le petit déjeuner. Toujours au rez-de-chaussée, le gîte propose 4 petits espaces avec douche et lavabo et 4 sanitaires. La chambre PMR est aussi équipée en douche et sanitaire.

A l'extérieur, un local à vélo d'environ 15 m<sup>2</sup> est à disposition des locataires.

Le gîte a ouvert en 2014. Il accueille tous types de visiteurs, itinérants sur l'Indre à vélo, des regroupement familiaux, des travailleurs à la semaine ou sur plusieurs semaines, des familles qui visitent la région, des stagiaires de la vannerie, des locataires de la salle des fêtes.

Il n'y a pas d'accueil à l'arrivée. Les locataires récupèrent leur clé dans une boîte à clé.

La nuitée est à 15 €/ personne (16 € en 2023) à laquelle s'ajoute une taxe de désinfection de 3 € par personne et par séjour. En tant que gîte d'étape, il était soumis au pass sanitaire, la taxe reste en vigueur.

Le coût de nuitée intègre le ménage, bien qu'il soit demandé aux locataires de le faire ainsi que le linge de lit qui est nettoyé et géré par la femme de ménage (employée communale). Lorsque que le gîte est loué en totalité, il est proposé un forfait ménage à 200 € (correspond à 7h de ménage).

Le temps de gestion des réservations et de la promotion est estimé à 10h00/semaine.

En plus des charges classiques, d'eau, électricité, téléphone... il existe un service d'astreinte (d'élus et personnel communaux) du au règles de sécurité qui est évalué à 7500 €/an.

Le gîte est labellisé, accueil vélo, Indre à vélo. La promotion s'appuie sur les offices de tourisme, l'Indre et la Loire à vélo. Une publicité est faite sur RBNB bien qu'interdite en usage aux collectivités.

Les réservations et paiements s'effectuent sur le site web de la commune.

Occupation : avant covid, 2800 nuitées à l'année (soit 18 % d'occupation) qui permettaient de dégager environ 25 000 € de bénéfice.

En 2020 : 480 nuitées (déficit). En 2021 : 900 nuitées (équilibre tout juste). En 2022, cela reste très faible et c'est la location de la salle communale qui apporte le plus de locataires.

Commentaire de Séverine : l'accueil en espace partagée semble être beaucoup moins attractif depuis le covid.

## Résumé

Dans une démarche de réflexion sur l'avenir du Cabas Huismois, une épicerie associative située à Huismes en Indre-et-Loire, une étude de la perception actuelle de l'épicerie qu'ont les différents acteurs de la commune, qui sont les habitants, les clients, les commerçants, les élus municipaux, le maire ainsi que les bénévoles qui animent l'association au quotidien, est indispensable afin d'orienter la réflexion et de répondre au mieux aux besoins et attentes de chacun afin de satisfaire à la charte de l'association qui souligne que cette épicerie de proximité doit également jouer un rôle sur le renforcement du lien social et offrir des services et animations.

Sur la base de cette analyse de la perception du Cabas Huismois, de la situation actuelle et à l'aide de la réflexion personnelle de chaque membre de l'association sur un possible déplacement de l'épicerie dans un lieu plus grand, l'ancienne Petite Auberge, acquis par la commune et située dans le centre-bourg, nous avons mené une réflexion approfondie sur ce projet afin de le présenter à la commune.

## Abstract

As part of a process of reflection on the future of the Cabas Huismois, an association grocery shop located in Huismes in the Indre-et-Loire region, a study of the current perception of the grocery shop by the various actors in the municipality, who are the inhabitants, customers, shopkeepers, municipal elected officials, the mayor as well as the volunteers who run the association on a daily basis, is essential in order to orientate the reflection and to respond as well as possible to the needs and expectations of everyone in order to satisfy the association's charter, which emphasises that this local grocery shop must also play a role in reinforcing the social link and offer services and activities.

On the basis of this analysis of the perception of the Cabas Huismois, of the current situation and with the help of the personal reflections of each member of the association on a possible relocation of the grocery shop to a larger place, the former Petite Auberge, acquired by the municipality and located in the centre of the town, we have carried out an in-depth reflection on this project in order to present it to the municipality.