

COMPTE RENDU

Réunion publique du 24 juin 2026

Objet : Réunion publique – épicerie Multi-services Dompierre-sur-Veyle

Chères habitantes, chers habitants,

Vous avez répondu présent. 90 d'entre vous ont pris le temps de venir, de réfléchir, de débattre et de formuler vos attentes. Ce document est votre compte rendu, il synthétise et retranscrit ce que vous avez exprimé — vos besoins, vos idées, et votre vision de ce que pourrait être l'épicerie de demain dans notre commune.

Ce que vous avez dit lors de la réunion publique va directement alimenter le cahier des charges que nous allons soumettre aux candidats repreneurs.

1. L'offre commerciale souhaitée : une offre de qualité

1.1. Du pain de qualité artisanale

C'est le message le plus clair de la soirée. Les six groupes, sans aucune exception, ont dit la même chose : l'épicerie doit proposer du pain artisanal, tous les jours, dès le matin. Pas du pain industriel. Du pain comme chez le boulanger.

« Le pain, c'est tous les jours. Et on veut que ça soit un vrai pain, pas du surgelé. »

Entendu lors de la réunion

Vous souhaitez aussi des viennoiseries et des pâtisseries pour le week-end, avec la possibilité de commander à l'avance. Plusieurs groupes ont demandé des pains spéciaux et du pain au levain → La gamme artisanale, c'est non négociable.

Ce qui sera intégré au cahier des charges :

Ce que ça change pour la suite : le cahier des charges imposera au repreneur du pain artisanal obligatoire, avec ouverture dès 7h30. Pas de pain congelé ou industriel

1.2. Les produits frais : vous souhaitez retrouver les produits des producteurs de proximité

Ce qui nous a le plus frappé : vous avez cité des noms : la laiterie Etrez, la fromagerie Diennet, le beurre Hayez. Vous savez ce qui se fait ici, et vous voulez le retrouver à deux pas de chez vous, sans avoir à faire des kilomètres.

Les attentes sur les produits frais sont très cohérentes entre tous les groupes :

- Yaourts, beurre, fromage, œufs, viande — les filières locales en priorité

- Légumes et fruits de saison, frais et locaux quand c'est possible
- Jambon à la coupe, fromage au détail
- Poisson sur commande
- Paniers de produits locaux à commander

« On veut des légumes moches et des produits à date courte. C'est mieux que de jeter. »
Groupe 6

Certains d'entre vous ont dit clairement qu'ils voulaient une épicerie engagée : pas de gaspillage, des prix honnêtes sur les produits qui ne sont pas « parfaits » mais qui sont bons. C'est une belle idée que nous allons intégrer.

1.3. L'épicerie sèche: des produits de gamme distributeur pour vous dépanner

En matière d'épicerie sèche, le positionnement attendu est le suivant : ni premier prix, ni haut de gamme. Une gamme courante complète, avec quelques spécialités qui font la différence.

Une gamme de base qui intègre des produits de gamme courante : thé, café, farine, conserves, gâteaux secs, des apéritifs, fruits secs, conserves, huile, vinaigre ainsi que des produits d'entretien courants, alcool (gamme courte). En complément, il est souhaité une gamme différenciante pour les produits suivants : biscuits et bonbons pour les enfants, épicerie italienne et des confitures et miels artisanaux.

1.4. Plats traiteur — Un service à valeur ajoutée, piloté par la commande

Ce rayon n'est pas quotidien, mais il améliore significativement le panier moyen du week-end. Le système de commande avec acompte est une innovation souhaitée.

Les produits phares :

- Poulet rôti
- Salades composées et plats cuisinés
- Lasagnes, plats cuisinés au poulet
- Fraîcheur et qualité avant tout

1.5. Un rayon d'appoint avec potentiel estival

Gamme de base, avec une offre de boissons fraîches et boissons chaudes, granités, glaces et bonbons.

Les pistes de réflexion :

- Formules petit-déjeuner avec boissons chaudes et viennoiseries le week-end
- Espace dédié intérieur et extérieur pour la consommation sur place
- Produits artisanaux pour les boissons

⇒ **L'épicerie comme « lieu de vie » est une attente émergente forte**

2. Les horaires d'ouvertures et services attendus

2.1. Les horaires

La question des horaires a beaucoup été discutée. Ce qui ressort est très clair : vous avez besoin de l'épicerie tôt le matin et en fin d'après-midi. Et le week-end, c'est incontournable.

Le matin dès 7h30	Pour acheter le pain avant le travail ou l'école — cité par les groupes 4 et 5 en particulier
Fin d'après-midi 16h–19h30	Pour les actifs qui rentrent — plage indispensable selon les groupes 4 et 5
Le week-end matin	Pic de fréquentation toutes catégories confondues — unanimité des 6 groupes
Fermeture le lundi	Suggérée par le groupe 3 — pratique courante dans le commerce de proximité

Ce qui sera intégré au cahier des charges :

Une ouverture 6 jours/7, avec une obligation d'ouverture le week-end, le matin.

Les horaires attendus à minima : 7h30-12h30 et 16h-19h30

2.2. Les services attendus : un lieu de vie et de services

Le service le plus demandé — 5 groupes sur 6 — c'est la carte de pêche. Ce n'est pas anodin. C'est un signal fort de ce que vous attendez : une épicerie ancrée dans la vie de la commune, pas un commerce lambda.

Les services les plus demandés	Des idées originales qui nous ont séduits
Carte de pêche — 5 groupes sur 6 Relais colis — 4 groupes Point Poste — 4 groupes Livraison à domicile — 3 groupes Journaux / presse — 2 groupes Charbon de bois l'été — 2 groupes	Formules petit-déjeuner le week-end avec terrasse (groupe 5) Légumes moches et anti-gaspillage (groupe 6) Système de commande avec acompte (groupe 5) Glaces à l'italienne et granités l'été (groupe 4) Paniers locaux à commander (groupe 6)

3. Le budget, que vous êtes prêts à dépenser :

Catégorie	Budget par passage	Fréquence
Pain quotidien	1 à 1,50 €/jour	Tous les jours
Viennoiseries	5 à 10 €/semaine	2 fois par semaine
Produits frais	10 à 15 €	1 à 2 fois par semaine
Épicerie sèche	5 à 10 €	1 fois par semaine
Plats traiteur	7 à 10 €/part	1 à 2 fois par mois
Boissons	3 à 5 €	Ponctuel

En cumulant ces achats, un ménage qui fréquente régulièrement l'épicerie peut y dépenser entre 40 et 60 €/mois. Avec la moitié des ménages de la commune comme clients réguliers, l'épicerie peut atteindre son équilibre économique.

Prochaines étapes :

- Finalisation du cahier des charges repreneur, intégrant vos attentes
- Lancement de l'appel à candidatures auprès de repreneurs potentiels –Juillet à Septembre
- Analyse des candidatures en lien avec les critères que vous avez exprimés –Septembre à Octobre 2026
- Comité de sélection des candidats – Octobre 2026
- Accompagnement du porteur de projet retenu dans son projet de création
- Réouverture de l'épicerie