Stratégie & développement

Sondage sur l'avenir de POP la coop

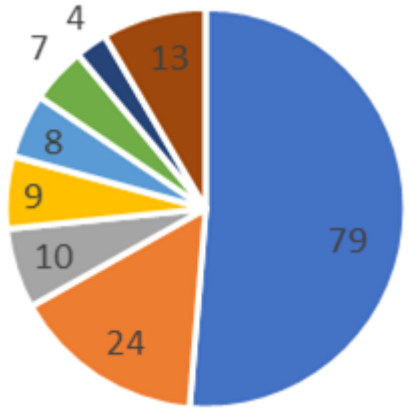
Présentation des résultats

2023-03

Participation au sondage

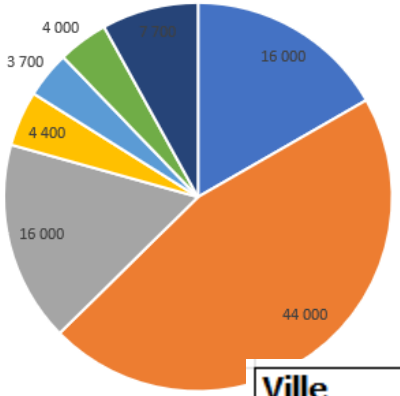
- Quelques statistiques de participation
  - 154 réponses
- Quelques statistiques POP la Coop :
  - 825 adhérents
  - 441 coopérateurs.trices
  - 250 coopérateurs.trices actifs.ves environ

Répartition des réponses au sondage



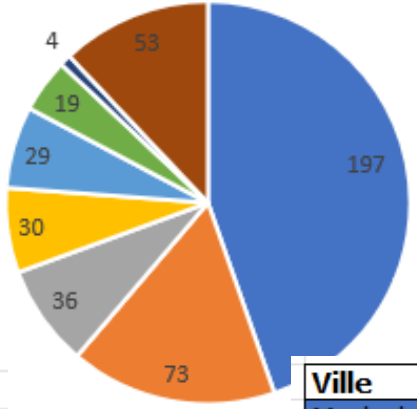
Ville	Réponses
Marly-le-Roi	79
Saint Germain en Laye	24
Le Pecq	10
L'Etang la ville	9
Mareil-Marly	8
Fourqueux	7
Noisy-le-Roi	4
Autres	13
Total général	**154**

Population par commune



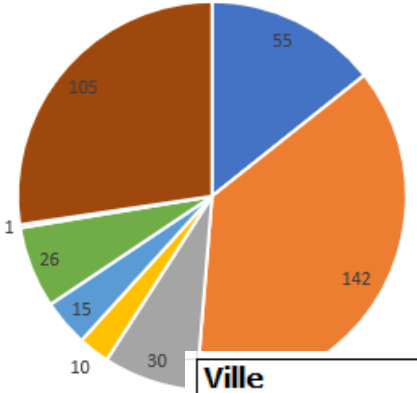
Ville	Population
Marly-le-Roi	16 000
Saint Germain en Laye	44 000
Le Pecq	16 000
L'Etang la ville	4 400
Mareil-Marly	3 700
Fourqueux	4 000
Noisy-le-Roi	7 700
Total général	**95 800**

Répartition des coopérateurs.trices



Ville	Coopérateurs
Marly-le-Roi	197
Saint Germain en Laye	73
Le Pecq	36
L'Etang la ville	30
Mareil-Marly	29
Fourqueux	19
Noisy-le-Roi	4
Autres	53
Total général	**441**

Répartition des adhérent.e.s non coopérateurs.trices

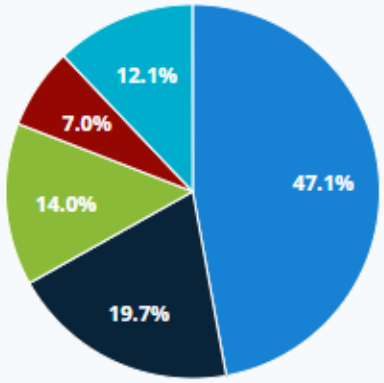


Ville	Adhérents
Marly-le-Roi	55
Saint Germain en Laye	142
Le Pecq	30
L'Etang la ville	10
Mareil-Marly	15
Fourqueux	26
Noisy-le-Roi	1
Autres	105
Total général	**384**

Nos habitudes au magasin

Tu fais tes courses au magasin

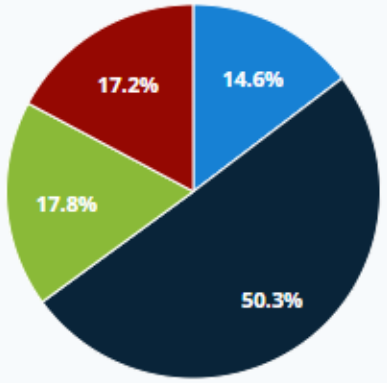
Chart options »



Depuis le 1er magasin (la maison, chemin de la butte à Mareil-Marly)	74
Depuis l'ouverture du magasin actuel en décembre 2020	31
Depuis plus d'1 an	22
Depuis plus de 6 mois	11
Depuis moins de 6 mois	19

Tu fais les courses en général pour

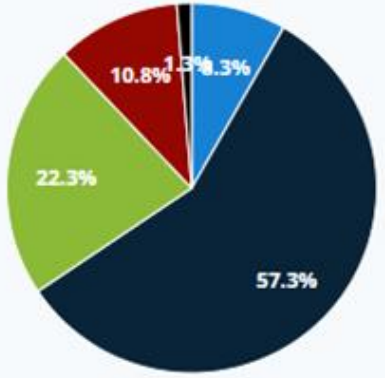
Chart options »



une personne	23
deux personnes	79
trois personnes	28
quatre personnes ou plus	27

Tu fais tes courses au magasin POP en moyenne

Chart options »

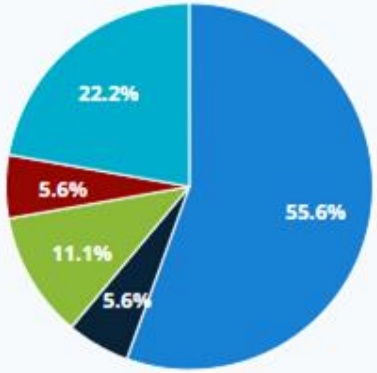


plusieurs fois par semaine	13
1 fois par semaine	90
2 ou 3 fois par mois	35
1 fois par mois	17
moins d'1 fois par mois	2

Nos habitudes au magasin

Si tu fais tes courses moins de 3 fois par mois, pour quelle raison principale

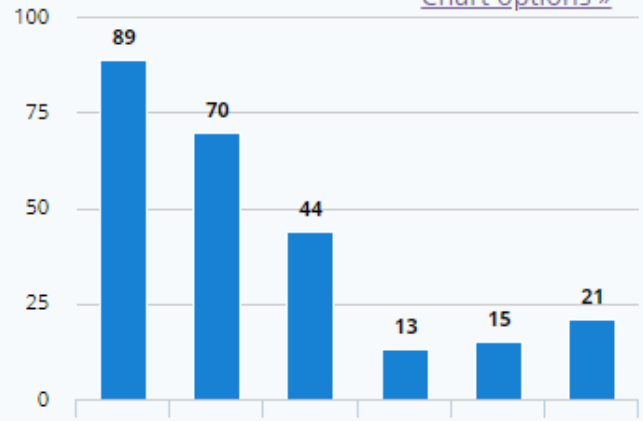
Chart options »



La distance de ton domicile au magasin	10
Les prix des produits	1
Tu ne trouves pas certains produits au magasin POP	2
L'envie de diversifier les produits que tu achètes	1
L'envie de diversifier tes lieux d'achats (marché, etc)	4

Tu fais tes courses au magasin principalement le/les jours suivants

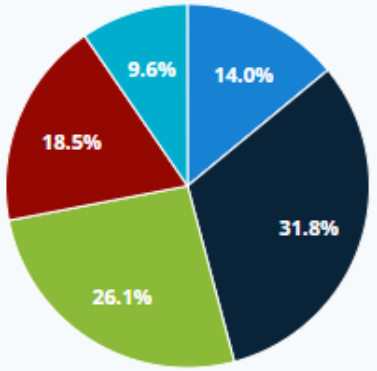
Chart options »



Jeudi	89
Vendredi	70
Samedi	44
Dimanche	13
Lundi	15
Indifféremment un ou plusieurs jours sur les 5 jours ouverts	21

Quelle proportion de tes courses fais-tu au magasin ?

Chart options »



j'achète plus de 90 % au magasin POP	22
70- à 90 %	50
50 à 70 %	41
30 à 50 %	29
moins de 30 %	15

Nos habitudes au magasin

Pour les produits que tu n'achètes pas au magasin, tu fais tes courses (plusieurs réponses possibles)

AMAP	26
Sur le marché	75
En commerce de Proximité indépendant (épicerie, boucherie, primeur...)	25
En enseigne bio (Biocoop, Naturalia, etc)	60
En Hyper ou Supermarché (Leclerc, Auchan, Carrefour, Hyper ou Super U...)	69
Sur Internet (avec livraison à domicile)	7
En Drive (Leclerc Drive, Auchan Drive, ChronoDrive...)	7
En grande surface spécialisée en Produits Frais (type Grand Frais)	10
En magasin Discount (Aldi, Lidl, Dia, Leader Price...)	8
En magasin de Proximité appartenant à une chaîne (Auchan Mareil, Carrefour city Fourqueux, Carrefour city L'étang...) :	63
Autre	9

Nos habitudes au magasin

Adéquation de l'offre de produits actuelle du magasin POP

	Offre insuffisante	Offre adéquate	Offre trop importante
Fruits	14	136	0
Légumes	17	131	3
Boissons non alcoolisées	5	120	14
Boissons alcoolisées	9	118	11
Viande	24	101	15
Produits laitiers	17	120	6
Fromages	13	129	4
Poissons	71	67	3
Produits végétariens & végans	20	96	12
Pain	22	121	4
Epicerie (tout ce qui n'est pas cité au-dessus)	26	114	3

Disponibilité des produits au magasin POP

	Toujours disponible	Parfois en rupture/indisponible	Souvent en rupture/indisponible
Fruits	48	93	11
Légumes	42	96	14
Boissons non alcoolisées	105	20	0
Boissons alcoolisées	104	14	2
Viande	52	76	5
Produits laitiers	70	60	3
Fromages	63	70	6
Poissons	53	61	6
Produits végétariens & végans	78	20	3
Pain	35	82	22
Epicerie (tout ce qui n'est pas cité au-dessus)	73	64	2

Rêvons un peu, POP la Coop dans un monde idéal

	J'en rêve	Pourquoi pas	Pas pour moi !
Tous les produits que je veux sont disponibles à POP la Coop	53	78	22
POP la Coop est ouvert tous les jours ouvrés de la semaine et le dimanche matin	37	70	44
L'offre BIO de POP la Coop est comparable ou supérieure à un magasin bio (Bio coop,...)	51	76	24
L'offre locale de POP la Coop est comparable ou supérieure à ce que je trouve au Marché (de Marly le Roi ou Saint Germain par exemple)	55	74	18
Au delà des produits alimentaires, POP la Coop propose une grande gamme de produits d'Entretien, d'Hygiène, Beauté, Maison , Parapharmacie.....	35	81	37
POP la Coop et POP l'Asso propose une offre culturelle variée (Ateliers, Expositions, Conférences, Débats...)	33	89	30
POP la Coop c'est également un magasin de seconde main (comme Ressourcerie du Chaudron)	38	68	44
POP la Coop fait de la restauration (offre déjeuner, café...) (voir le café de la Gare de Mareil Marly)	28	70	53

Globalement l'ensemble des coopérateurs.trices est ouvert à toutes les idées proposées

A noter toutefois un peu plus de réticences pour certaines activités annexes (restauration, produits de seconde main)

Pour un peu plus d'un tiers d'entre nous, plus de produits serait idéal.

Qu'est ce qui te motive pour faire tes courses et faire ton service à POP ?

	Très important	Important	Pas important
Pouvoir venir faire ses courses à pied	45	35	54
Pouvoir venir faire ses courses en vélo	26	38	51
Le rapport qualité/prix des produits	98	53	1
Le fonctionnement en coopérative	112	44	1
Le lien social pendant ton service	97	56	3

Pour les ⅔ d'entre nous, ce qui est fondamental ce sont les valeurs de base de notre coop.

Le rapport qualité/prix des produits apparaît également essentiel

Quel importance attaches-tu aux valeurs de POP la Coop ?

	Pas important	Important	Très important
des produits de qualité	5	35	116
des prix réduits	11	89	54
un faible impact environnemental	5	44	105
des membres impliqués	4	55	95
des producteurs soutenus	4	40	112
un lien social renforcé	6	77	73
une gamme complète de produits	21	84	46
un but non lucratif	9	58	86
la participation à un cercle	41	84	21

Pour les ⅔ d'entre nous, ce qui est fondamental ce sont les valeurs de base de notre coop.

Très bonne nouvelle, ⅔ d'entre nous sont d'accord que la participation à un cercle est importante ou très importante.

Nous vous rappelons que chacun.e est libre de rejoindre, ou de créer, un cercle quand il.elle le souhaite.

Comment imagines-tu la POP dans 2 ou 3 ans ? Partage nous ta vision et tes envies

Forces

- Satisfaction des POPers
- Lieu de partage, d'échanges, de convivialités
- Qualité de l'offre, circuits courts, et à l'écoute des parties prenantes
- Choix variés
- Près de mon domicile, à pied ou à vélo
- A l'échelle humaine

Faiblesses

- Espace restreint et rayons absents
- Approvisionnements non réguliers (samedi !)
- Gammes limitées de produits
- Ouverture du magasin (horaires et jours)
- Peu de créneaux disponibles pour ceux qui travaillent
- Pas de pièce multifonction (lieu de réunion, partage, convivialité)
- Adhésions limitées

Opportunités

- PLus de produits, de vrac
- Pas seulement un lieu pour faire ses courses, plus d'activités (ateliers, café,...)
- Partage des recettes , cuisiner ensemble
- Culture écologique, respect environnement
- Augmenter les bons d'essais
- Mettre en place les pré-commandes
- Tous les produits dont j'ai besoin
- Accepter les tickets restaurants
- Zéro déchets
- Accès à des personnes à revenus modestes

Menaces

- Devenir un supermarché, trop s'agrandir
- la croissance : maladie du siècle
- Gestion trop complexe
- Pas ou peu de stocks disponibles
- Édulcoration de l'esprits Coopérative
- LIvraisons non étalées dans la semaine (syndrome du jeudi)

Est-t-il nécessaire de faire croître le magasin ? notre activité ?

Vous avez été nombreux.ses à nous demander s'il était vraiment nécessaire de faire croître le chiffre d'affaires, le nombre de coopérateurs.trices, le magasin, notre activité.

Voici quelques éléments de réflexion :

- Croître n'est pas un objectif en soi,
- De toute façon, dans le cadre du magasin actuel, les potentialités de croissance sont assez limitées,
- Les frais fixes (loyer, électricité, salaires, …) augmentent régulièrement. Un supplément d'activité est donc en temps normal nécessaire pour couvrir cette hausse "naturelle" des dépenses,
- Avec le retour de l'inflation, notre chiffre d'affaires augmente arithmétiquement à volume de ventes constant. Même s'il en est de même des achats, la marge commerciale exprimée en euros progresse au même rythme que les ventes ; ce qui permet d'absorber la hausse des coûts fixes

Il en ira pas de même si l'inflation revient autour de 2% l'an

- Notre magasin étant juste à l'équilibre financier, il est important de se développer (chiffre d'affaire, nombre de coopérateurs.trices) pour avoir un peu de marge étant donné que nous avons régulièrement des mouvements entrant/sortant de coopérateurs.trices

Les scénarii d'avenir

	A exclure	A considérer	A privilégier
Scénario 1 : un déménagement dans un plus grand magasin avant fin 2023	118	23	4
Scénario 2 : un avenir autour du magasin actuel	5	56	87
Scénario 3 : le développement de partenariats	5	92	49
Scénario 4 : la création d'un magasin annexe dans une commune avoisinante	47	74	21

Scénario 1 : un déménagement dans un plus grand magasin avant fin 2023

Forces

- Ce n'est pas un problème de place mais d'achalandage (1600 articles font moins de 20% du CA en 2020)
- Espace humain, côté "épicerie"
- La gestion d'un "petit" magasin est adaptée pour les néophytes que nous sommes
- Proximité
- Se connaître, Échanger

Faiblesses

- Un magasin trop grand distend le lien social
- Un déménagement dessert la croissance de POP

Opportunités

- Ouverture à St Germain
- A revoir dans 3 ans - Stabiliser la coop
- Ouverture d'un 2eme magasin en conservant celui de Marly
- Mettre en place de nombreuses activités (ateliers, culture, restauration…)

Menaces

- Si la POP démange, je ne pourrai plus faire partie de la coop
- Prix de la location

Scénario 1 : un déménagement dans un plus grand magasin avant fin 2023

Mes suggestions et idées sur un déménagement

De nombreux commentaires sur ce point.

Principalement vous êtes attachés au magasin de Marly et assez opposés à un déménagement.

Quelques suggestions sur des aménagements possibles du magasin actuel avec éventuellement du stockage supplémentaire.

Des suggestions de rationalisation de nos produits actuels, certains étant peu consommés et prenant de la place.

10 personnes souhaitent participer à la réflexion / mise en place d'un projet de déménagement.

Avec 77% pour exclure ce scénario, et compte tenu des contraintes de temps (le préavis serait à donner en mai 2023), nous considérons qu'il faut acter que nous ne déménagerons pas pour l'échéance de fin 2023 et donc que nous reconduisons le bail en cours du magasin jusqu'en novembre 2026.

Ce que propose le groupe de travail :

- soit travailler sur ce sujet mais à long terme, pour un déménagement fin 2026
- soit intégrer le groupe de travail sur un magasin annexe
- soit intégrer le groupe de travail sur le magasin actuel, notamment la recherche de surfaces additionnelles

Scénario 2 : un avenir autour du magasin actuel

Développer les pré-commandes / commandes groupées

Les précommandes sont une bonne idée	82
Je suis intéressé.e pour utiliser ce service régulièrement	22
Je suis intéressé.e pour utiliser ce service de temps en temps	91

Ce que propose le groupe de travail :

- transmettre les informations au cercle Producteurs qui prend la main sur le sujet des pré-commandes
- notamment les suggestions de produits en précommande dans les commentaires
- à terme, il se peut que ce sujet rejoigne celui de l'aménagement du magasin

Scénario 2 : un avenir autour du magasin actuel

Service livraison et inclusivité

Vos commentaires montrent que vous appréciez ce service et trouvez qu'il est bon d'être inclusif vis-à-vis des personnes qui sont en difficulté, permanente ou temporaire.

Le service reste relativement peu utilisé depuis la fin du confinement et de la période "critique" du Covid.

Un certain nombre d'entre vous ne connaissent pas ce service.

Il est mentionné sur l'accueil de POP Service.

Le service va continuer.

A noter que des coopérateurs.trices apportent également une aide à celles et ceux qui peuvent être en difficulté avec les outils informatiques, notamment pour réserver les créneaux.

Il est bon de connaître ces services, notamment pour renseigner des coopérateurs.trices potentiels qui auraient des difficultés spécifiques.

Scénario 2 : un avenir autour du magasin actuel

Click & collect

Le click & collect est une bonne idée pour atteindre de nouveaux coopérateurs.trices	32
Le click & collect ne me semble pas en adéquation avec les valeurs de la Coop	87
Je suis intéressé.e pour utiliser ce service régulièrement	7
Je suis intéressé.e pour utiliser ce service exceptionnellement	33

13 personnes souhaitent participer à la réflexion / mise en place d'un projet de click & collect.

Ce que propose le groupe de travail Stratégie et Développement:

- création d'un groupe de travail Click and Collect en mettant en contact les 13 personnes souhaitant travailler sur le sujet
- la feuille de route du groupe de travail serait:
  - de bien définir la notion de Click and Collect
  - d'étudier la faisabilité
    - logistique
    - outils
    - travail additionnel des coopérateurs.trices en service
    - …
- faire en sorte que ce service reste en adéquation avec les valeurs de la Coop
- Présentation du projet en AG pour approbation (étant donné le nombre de personne ayant exprimé qu'elles ne pensaient ce projet en adéquation avec nos valeurs)

Scénario 2 : un avenir autour du magasin actuel

Optimiser l'aménagement et le stockage du magasin

Suggestions et idées

- Revoir l'ensemble des produits:
  - éliminer les produits "confidentiels"
  - faire de la place pour de nouveaux produits
- Stockage des poubelles en extérieur pour gain de place
- Optimiser l'espace livraison/palettes pour dégager de l'espace
- Un emplacement pour ateliers participatifs (pour conférence, cours, réunion etc) pourrait être occasionnellement ajouté (en location?) dans les environs au local du magasin actuel
- Revoir les étiquettes prix des légumes, étiquettes qui indiqueraient également la provenance des légumes
- Prévoir une meilleure lisibilité des cafés (en grains, moulus...) par un marquage permettant de mieux se repérer.
- Prévoir un emplacement plus grand pour déposer ses courses (caisse n° 2), cet espace pourrait servir au pointage des commandes lors de leur réception.
- Envisager un nettoyage approfondi du sol carrelé devant les grands frigos et local des poubelles/palettes : les tâches persistantes sont impossibles à enlever lors du nettoyage hebdomadaire et cela ne donne pas une bonne image du magasin (enfin, à mon avis :)
- Faire venir une personne exterieure qui travaille dans la deco ou la mise en rayon hyper . pour avoir des conseils sur l'aménagement , exploiter au maximum les surface mur. la caisse : refaire les meubles en bois, pas facile à nettoyer niveau hygiène

Ce que propose le groupe de travail Stratégie et Développement:

- Création d'une tâche consistant à revoir la circulation des produits pour éliminer les produits trop confidentiels

- Création d'un groupe dédié à la recherche d'un local annexe
  - soit pour du stockage
  - soit pour étendre l'espace de vente
  - soit pour les ateliers & activités
- Transmission au cercle Aménagement/Bricolage des commentaires et suggestions (le cercle aura besoin de renfort !)
- Pour celles et ceux qui souhaitent s'impliquer, nous vous proposons de rejoindre le cercle Aménagement/Bricolage
- *La demande a été faite concernant un local annexe dans la résidence actuelle*

Scénario 3 : le développement de partenariats

Forces

- Permet de commander en plus grande quantité
- Permet de gérer des livraisons jointes et donc de diminuer la pollution
- ex : partenariat Fromage avec Le Chaudron

Faiblesses

- Demande de la stabilité
- Exigence de suivi
- Pour quel projet ?
- Pour quels objectifs (peser sur les prix) ?

Opportunités

- Avec le magasin VRAC de St Germain
- Avec un poissonnier
- Avec une ressourcerie, un repair café
- Pouvoir faire ses courses au Chaudron 1 fois par mois
- Créer des écosystèmes résilients et reliés
- Trouver un lieu de stockage partagé
- Permet de créer une centrale d'achat pour s'affranchir des grossistes
- Epicerie solidaire (St Germain)
- Réseau Vrac

Menaces

- Perte de notre convivialité, personnalité et individualité
- Quelle implication des coopérateurs ?

16 personnes souhaitent participer à la réflexion / mise en place de projets de partenariats.

Ce que propose le groupe de travail Stratégie et Développement:

- création d'un groupe de travail Partenariats en mettant en contact les personnes souhaitant travailler sur le sujet

Scénario 4 : la création d'un magasin annexe dans une commune avoisinante

Forces

- Permet de commander en plus grande quantité
- Permet de gérer des livraisons jointes
- ex : partenariat Fromage avec Le Chaudron
- Loin de Marly pour toucher d'autres coopérateurs
- N'y vendre que des produits non alimentaires pour avoir deux offres complémentaires
- Permet de développer l'offre des coopératives solidaires (impact de nos achats sur la santé, l'agriculture, l'économie solidaire, la reconnaissance du juste prix pour le travail , l'économie, l'écologie....)

Faiblesses

- un magasin annexe aurait moins de produits à proposer
- Que fait on s'il y a insuffisance d'un article d'un côté et trop dans l'autre ?
- Avons-nous les ressources nécessaires pour le gérer ?
- Complexification de la gestion et multiplication des problèmes par 2
- Risque d'affaiblir le magasin actuel.

Opportunités

- Créer un magasin frère, qui bénéficierait du savoir faire de la coop, mais aurait vocation à voler de ses propres ailes
- Pourquoi pas pour les coopérateurs habitant autour de la commune de l'annexe?
- Garder le magasin actuel pour les produits frais. Mettre à l'annexe, le non alimentaire. Répartir les boissons et l'épicerie dans les 2 magasins
- Augmenter notre impact dans la région

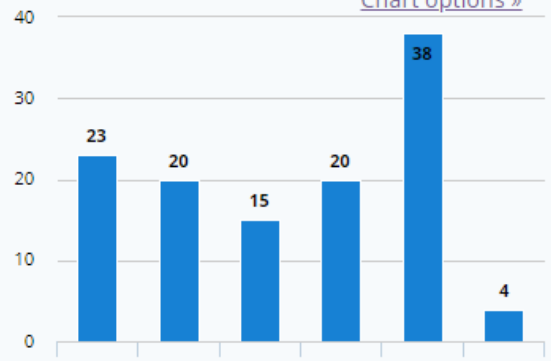
Menaces

- Quid des livraisons de légumes et fruits frais : à deux endroits pour les producteurs? A transporter dans l'annexe par les coopérateurs ?
- deux ambiances totalement différentes
- La dilution des forces peut éparpiller les popeurs - La force de POP est dans son collectif
- Risque de multiplier le travail et les problèmes (logistique, stocks, invendus, gestion du frais...)
- Nécessite une utilisation/ organisation optimum de celui de Marly avant d' envisager une autre ouverture
- moins de coopérateurs disponibles pour faire leur service à MARLY

Scénario 4 : la création d'un magasin annexe dans une commune avoisinante

Si un magasin annexe s'implantait dans une des communes suivantes (cocher la/les case.s), je ferais mes courses dans ce magasin annexe plutôt qu'au magasin actuel de Marly

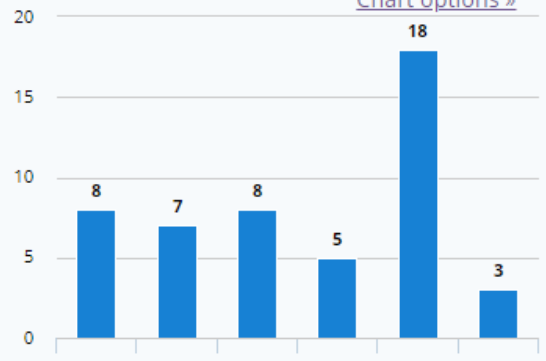
Chart options »



FOURQUEUX	23
LE PECQ	20
L'ETANG-LA-VILLE	15
MAREIL-MARLY	20
SAINT-GERMAIN-EN-LAYE	38
Autre (préciser dans le champs libre idées / suggestions plus bas)	4

Si un magasin annexe s'implantait dans une des communes suivantes (cocher la/les case.s), je suis prêt.e à m'impliquer dans le projet

Chart options »



FOURQUEUX	8
LE PECQ	7
L'ETANG-LA-VILLE	8
MAREIL-MARLY	5
SAINT-GERMAIN-EN-LAYE	18
Autre (préciser dans le champs libre idées / suggestions plus bas)	3

38 personnes souhaitent s'impliquer dans un projet d'implantation de magasin annexe

Ce que propose le groupe de travail Stratégie et Développement:

- création d'un groupe de travail en mettant en contact les personnes souhaitant travailler sur le sujet
- la feuille de route du groupe de travail serait:
  - le magasin de Marly reste le "navire amiral"
    - toute "perte" de coopérateurs.trices vers un magasin annexe devrait être compensée pour ne pas mettre en danger Marly
  - de bien définir la notion de magasin annexe
    - mêmes produits que Marly ?
    - ….
  - d'étudier la faisabilité d'un projet de magasin annexe
    - taille des locaux
    - faisabilité économique : investissement de départ
    - taille du potentiel coopérateurs.trices sur l'annexe (utilisation des listes de coopérateurs non actifs)

Mes idées et suggestions sur l'avenir du magasin sur des thèmes non présents ou développés dans le sondage

Synthèse des commentaires

- une collaboration avec la mairie pour sensibiliser sur les aspects écologiques
- quel que soit le scénario : ne pas affaiblir le magasin de Marly ; conserver notre indépendance financière
- quel que soit le scénario : conserver notre état d'esprit et nos valeurs, notre **convivialité** (c'est le mot qui revient le plus)
- Un emplacement pour ateliers participatifs (pour conférence, cours, réunion etc) pourrait être occasionnellement ajouté (en location?) dans les environs au local du magasin actuel
- Ouverture à des clients non coopérateurs une fois par semaine et peut-être de futurs coopérateurs?
- récupérer le local de la boulangerie pour s'agrandir sans déménager ; ou autre local dans la résidence
- nous avons à Marly encore une belle marge de coopérateurs à inscrire du côté des actifs donc les sujets liés à faciliter leur venue restent capitaux : aménagement des créneaux, possibilité d'alterner les services au sein d'un couple, créneaux à distance, etc..."
- Renforcer l'existant, rappeler les engagements que l'on prend quand on souscrit à ce fonctionnement.
- Optimisation numérique : Application mobile pour la réservation des créneaux, les pré-commandes, les inscriptions aux ateliers, la réservation des invendus ou produits à date courtes, interface de petites annonces, récupération du composteur etc... = cela remplacerait les boucles Signal ou les allégerait et ferait gagner du temps à tous.
- Revoir les produits actuels pour optimiser et libérer de l'espace pour de nouveaux produits
- Travail sur les code-barres
- Travail sur la réduction des emballages

Ce que propose le groupe de travail Stratégie et Développement:

- Nous transmettons les suggestions faites respectivement aux cercle informatique, producteurs, bricolage/aménagement, marketing
- Création d'un groupe de travail Consigne/Réutilisation/Réduction des emballages

d’avoir pris le temps de répondre au sondage et de vous intéresser à l’avenir de notre Pop !