

# Intermarché ouvre un magasin économe et écolo

Le supermarché de Combs-la-Ville est le premier Intermarché à être labellisé Breeam. Au-delà de cette démarche d'économies d'énergie et environnementale, le point de vente présente plusieurs innovations commerciales.

**U**n magasin mieux isolé, plus économe, plus lumineux, et qui s'inscrit dans son environnement. Voilà en quelques mots le principe de l'Intermarché de Combs-la-Ville (77), qui a ouvert ses portes le 7 octobre. Ce supermarché, un concept MAG3e pour les initiés, est le premier à être labellisé Breeam (BRE Environmental Assessment Method), une norme « qui permet de mesurer et d'évaluer la qualité environnementale des constructions, et surtout des bâtiments à basse consommation », selon les Mousquetaires. Pour la touche écolo, on notera que des niches à oiseaux et des abris pour insectes sont présents sur et autour du magasin, et que le parking comprend des fossés végétalisés pour favoriser le drainage.

## Isolation au top

Mais le principal attrait réside dans l'isolation très poussée du magasin. Une couche isotherme existe sous la dalle de béton, ce qui permet à la coque d'être isolée au niveau du sol, sans compter l'isolation sur les côtés, ainsi que sur les traditionnels ponts thermiques comme les portes de secours. Le bâtiment est quasi

**3 000 m<sup>2</sup>**  
de surface de vente

**25 à 30%**  
d'économie par rapport à un magasin standard

**96%**  
de déchets du chantier recyclés  
Source : Intermarché

hermétique, ces dispositifs permettant une économie de 25 à 30 % sur le budget énergie. L'éclairage est assuré à la fois par les multiples fenêtres du toit et par des leds qui s'allument en fonction de la luminosité. Pour optimiser la consommation, un outil de gestion technique centralisée des équipements a été mis en place, avec des capteurs installés sur tous les postes de dépenses énergétiques. De quoi suivre la consommation d'eau,

de gaz et d'électricité en continu, et repérer plus facilement les fuites et possibles dysfonctionnements. L'ensemble de ces systèmes est imperceptible pour les clients, mais Intermarché a disséminé une dizaine de petits panonceaux pour les informer de toutes ces démarches.

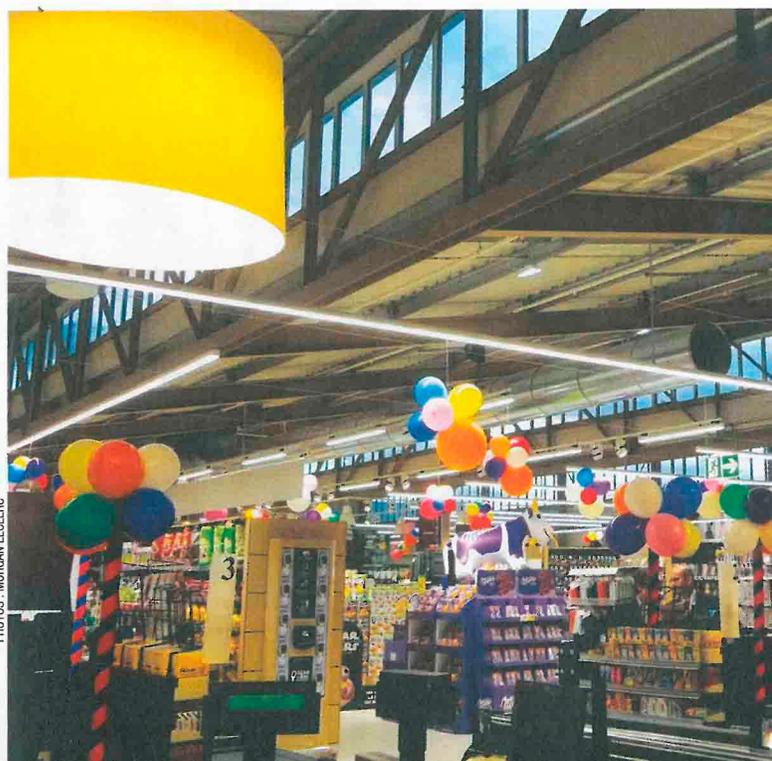
## Rayons stratégiques

Ce supermarché tout juste sorti de terre, d'une surface de vente de 3 000 m<sup>2</sup>, a vocation à

## UN ÉCLAIRAGE MIXTE

La toiture en dents de scie permet de bénéficier d'un large éclairage naturel. Et des lumières 100 % leds viennent en renfort.

PHOTOS : MORGAN LEGERIC



servir de modèle pour les futures réalisations du distributeur. D'autant qu'il propose des innovations commerciales. Une zone de marché, qui regroupe dans un même espace les produits frais libre-service et les stands traditionnels (boucherie, traiteur, poissonnerie), est créée. « Il s'agit d'une première pour un magasin à vocation généraliste comme le nôtre. D'habitude, cette implantation est réservée à ceux à visée alimentaire », soulignent Delphine et Julien Denis, le couple d'adhérents à la tête du point de vente.

Dès l'entrée, les rayons stratégiques ont été installés tout au long de la pénétrante, avec l'espace beauté, le textile. Et des implantations différenciantes sont en place pour le petit électromé-

« La démarche Breeam est adaptée aux bâtiments commerciaux et labellise ceux qui ont une faible consommation d'énergie. Elle a vocation à devenir standard chez Intermarché. »

Laurent Boutbien, président d'Immo Mousquetaires



© INTERMARCHÉ

nager, dorénavant disséminé dans les rayons plutôt que regroupé dans un seul et même espace. Vous cherchez un sèche-cheveux ou un pèse-personne? Ils sont disponibles au rayon beauté.

« Un point de vente connecté » Le supermarché, riche de 18 000 articles, dont 8 000 non alimentaires, est entièrement

équipé en étiquettes électroniques, toutes dotées de la technologie NFC. « C'est un point de vente connecté, dans lequel nous testons deux applications. La première, c'est le M-scanning, pour faire ses courses et régler avec son smartphone en scannant directement les étiquettes. Dans notre magasin d'Issy-les-Moulineaux (92), déjà 5 % des transactions s'effectuent de cette manière. La seconde, c'est Scoreway, un outil de dialogue qui permet de mesurer la satisfaction. Si le client donne une mauvaise note au magasin, il peut être rappelé directement », a souligné Thierry Cotillard, président d'ITM Alimentaire (Intermarché et Netto), présent lors de l'inauguration. ■

MORGAN LECLERC

#### GESTION FINE DE L'ÉNERGIE

Tous les meubles froid, négatif ou positif, sont équipés de portes. Et l'énergie dégagee par les groupes froid est récupérée... pour le chauffage.

#### UN FUTUR MODÈLE

Intermarché veut développer le label Breeam pour ses ouvertures à venir. Le surcoût de la démarche est évalué à 5 % de l'investissement du bâtiment, avec un retour sur investissement de quatre ans.



#### UNE NOUVELLE ZONE MARCHÉ

Les rayons traditionnels sont regroupés dans une zone « marché », censée présenter l'expertise de l'enseigne. L'espace boulangerie est, lui, à l'écart, dans une alcôve.

#### DES ESPACES EXTÉRIEURS TOURNÉS VERS L'ENVIRONNEMENT

Près de 25 % de la surface du parking sont végétalisés, et des fossés permettent le drainage des eaux de pluie.