



SAS PACA DISTRIBUTION 1^{er} PRIX RSE PACA

FICHE D'IDENTITE DE L'ENTREPRISE

Date de Création	1990
Secteur d'Activité	Grande distribution
Effectif	250 salariés
CA	95 M€
Adresse	Voie Jacques Prévert, 83460 Les Arcs



Centre commercial, magasins Hyper U avec une surface de vente de 4500 m² et 3000 m² pour la galerie marchande. 1100 places de parking pour accueillir la clientèle. Le Centre Commercial rassemble un Groupement d'Intérêt Economique de 35 commerçants.

POINTS PARTICULIERS REMARQUÉS PAR LE JURY

VOLET ECONOMIQUE

- ✓ + 2% de gain de part de marché pour un rayonnement concernant 150 000 habitants.
- ✓ Au total, 30 000 clients par semaine.

- ✓ Projet d'agrandissement de la Zone Commerciale pour porter les surfaces de ventes de l'hypermarché à 8500 m² et de la Galerie Commerciale à 15 000 m² pour un investissement de 70 millions d'euros.
- ✓ Création d'une Zone Commerciale de 15 000 m².
- ✓ Création de 400 nouveaux emplois prévus.

VOLET SOCIAL

- ✓ Actions managériales visant à mobiliser les équipes vers l'excellence opérationnelle au quotidien :
 - Chaque collaborateur dispose d'un document qui fixe son référentiel de compétences.
 - Chaque collaborateur bénéficie d'une prime d'excellence pouvant atteindre 1 mois de rémunération supplémentaire.
 - Au-delà de l'accord de participation, l'entreprise est signataire d'un contrat d'intéressement.
- ✓ 2 fois par an, les résultats économiques de l'entreprise sont présentés – du Chiffre d'Affaire au Résultat courant avant impôts – à l'ensemble des collaborateurs, qu'ils aient 1 mois ou 25 ans d'ancienneté, qu'ils soient en CDI ou en CDD.
- ✓ Travaux en cours sur la « marque employeur » et l'appartenance :
 - Budget de formation : plus de 3 % de la masse salariale, consacrés pour une large part à une formation diplômante d'Adjoint au Manager. 7 cadres sur 10 ont bénéficié d'une formation interne.
 - Contrat de Formation en alternance : largement ouvert aux métiers de bouche, mais aussi administratifs. Tous se sont transformés en CDI
- ✓ Un taux d'accident faible 1,70%
- ✓ Prochainement, signature d'une convention de partenariat avec le Comité Local d'insertion, en vue d'accompagner par l'économique l'insertion de personnes se trouvant en très grande difficulté.
- ✓ Embauche travailleurs handicapés avec adaptation de leur espace de travail :
Ex : recherche de chaussures adaptées, mise en place de sièges ergonomiques, d'écran grand format.

VOLET SOCIETAL

- ✓ Partenaire privilégié pour la promotion du territoire et l'accompagnement d'organismes régionaux.
- ✓ Forum des associations de la Dracénie organisé chaque année et rassemble plus de 60 associations.
- ✓ Rencontre écoles / entreprises pour la promotion de l'alternance et la découverte des métiers du commerce.
- ✓ Sensibilisation d'écoles sur la gestion des déchets.
- ✓ Mécénat d'entreprise en faveur de l'Institut Paoli Calmettes à Marseille.
- ✓ Favoriser les relations Commerciales avec des fournisseurs et prestataires locaux et régionaux tout en sécurisant leur intégrité économique.
- ✓ Partenariat de dons alimentaire : des Fruits et légumes non commercialisables sont données à une association qui élève des animaux (environ 30 palettes par mois)
- ✓ La Loi anti-gaspillage profite aux clients : afin de diminuer le gaspillage, les produits sont laissés jusqu'au dernier jour en rayon offrant jusqu'à 50% de réduction à leurs clients.
- ✓ Partenariat avec la LPO de promotion de la protection de la faune et la flore auprès des écoliers et des clients.

VOLET ENVIRONNEMENTAL

- ✓ 1^{er} Centre Commercial construit selon les normes HQE.
- ✓ Equipements bureautiques : mise en place d'un parc d'imprimantes « multi utilisateurs » en réseau, afin de réduire la consommation énergétique globale
- ✓ Tous les déchets sont valorisés et nous rapportent 60 000 € par an.
- ✓ Les camions ne repartent jamais à vide.
- ✓ Construction de bassins de rétention des eaux pluviales, insérés dans le site déshuileurs et débourbeurs.
- ✓ Récupération des eaux pluviales de toitures qui assure notre totale autonomie en matériel d'arrosage de nos 27 000 m² d'espaces verts et de lutte contre d'incendie.
- ✓ Partenariat avec la Communauté d'Agglomération pour promouvoir le transport en commun et le co-voiturage.

- ✓ Recyclage des câbles électriques, ferrailles, cartons, réutilisation des emballages pour vos propres envois.

Gestion de l'énergie

- ✓ Production d'énergie électrique photovoltaïque : 1 300 m² de toiture sont mis à la disposition d'EDF énergies nouvelles. Cela représente l'équivalent de la consommation électrique de 40 maisons individuelles
- ✓ Optimisation du chauffage :
 - 1ere source (70%) : utilisation de rooftop au gaz intégrant les dernières technologies assurant une efficacité énergétique maximale,
 - 2eme source (30%) : récupération de la chaleur émise par les systèmes de production de froid en surface de vente pour permettre le chauffage de la surface de vente et le réchauffage de l'eau chaude sanitaire.
 - On peut également retrouver dans les allées froides le système warmishop.
 - Equipements Matériel : Systèmes de fermeture pour les meubles surgelés et rideau de nuit pour les meubles libres services afin de limiter la déperdition en froid.
- ✓ Optimisation de la réfrigération des chambres froides et des meubles de vente : utilisation de la régulation de la haute pression flottante. Augmentation du rendement global de l'installation sur l'année.
- ✓ Pilotage énergétique : Systèmes de surveillance automatisés permettant de suivre les consommations des principaux équipements énergétiques (Gestion Technique Centralisée (GTC)).
- ✓ Optimisation de la climatisation : économie générée par la mise en place d'asservissements GTC, de réglages optimisés des plages horaires, de réductions du nombre de pompes à chaleur (Roof top) en service.

Résultat : Après 2 ans d'exploitation et d'optimisation, l'ensemble de ces installations, permet en 2011, de réduire leur consommation de 25% en hiver et de 16% en été par rapport à un magasin classique.

Gestion de l'éclairage

- ✓ Optimisation du matériel d'éclairage : utilisation de matériels et sources lumineuses permettant d'accroître le confort visuel, tout en consommant moins d'électricité. Détection de présence commandant l'allumage des zones à faible circulation (réserve et couloir).
- ✓ Eclairage zénithal, avec asservissement de la lumière électrique, en fonction du niveau d'éclairage naturel. Les matériaux utilisés pour permettre l'éclairage zénithal sont issus de la recherche Saint Gobain : ils permettent de garantir un éclairage adapté tout en limitant l'apport thermique.

- ✓ Eclairage des rayons de vente : Eclairage de vitrines LS par rampes asymétriques visant à réduire la consommation énergétique. Utilisation de tube T5.
- ✓ Eclairage naturel favorisé : par puits de lumière dans les zones d'ombre.

Résultat : Durée de vie des néons rallongée d'un an, Eclairage zénithal qui laisse passer la lumière en limitant l'apport thermique

CE QUI A EMPORTÉ L'ADHÉSION DU JURY

- ✓ L'entreprise a recours à plusieurs prestataires externes pour compléter sa politique de SST et pour créer le bien être des collaborateurs dans l'entreprise :
 - L'hôpital de Draguignan : sevrage tabagique
 - Programme Weight Watchers pour amincissement offert.
 - Cours de sport dans l'entreprise dispensés par un professeur diplômé.
 - Permanence mensuelle d'une assistante sociale.
- ✓ Regroupement des fournisseurs avec 1 seule livraison. Privilégie les circuits courts et produits régionaux avec accompagnement de ses fournisseurs pour être aux normes.
- ✓ Des actions partenariales menées avec des prestataires locaux.
- ✓ 1^{er} Centre Commercial construit selon les normes HQE.