



# Grande distribution : réduire les TMS !

La prévention des risques professionnels commence à être intégrée dans la conception du mobilier alimentaire des commerces de proximité et des grandes surfaces.

## LE SAVEZ-VOUS ?

Les troubles musculosquelettiques sont à l'origine de 98 % des maladies professionnelles reconnues dans la grande distribution, et plus de 50 % des accidents du travail du secteur. En 2021, ces sinistres ont entraîné plus de 2 millions de jours d'arrêt de travail par an. Certains salariés de la grande distribution alimentaire sont particulièrement concernés : selon une étude de Santé Publique France publiée en 2021, 5,9 % des caissières et 7,4 % des employées de libre-service souffrent de TMS...

**L**es salariés de la grande distribution alimentaire sont particulièrement touchés par des troubles musculosquelettiques (TMS). Face à ce constat, le leader français de la fabrication de mobilier réfrigéré, EPTA France, a décidé de concevoir un meuble permettant de limiter la pénibilité des gestes des vendeurs à la coupe et ainsi de prévenir les risques de TMS. Découverte !



3 questions à **Ramon SANCHEZ**  
Directeur commercial  
EPTA France

### « Réduire la pénibilité du travail »

**Agir Mag :** Pourquoi avez-vous décidé de créer un mobilier ergonomique ?

**Ramon Sanchez :** Nous vendons à nos clients de la grande distribution des systèmes de réfrigération pour équiper les supermarchés. La conception de ces meubles s'est longtemps basée uniquement sur des critères marketing, avec comme objectif de présenter les produits le mieux possible pour bien les vendre. Or, nous savons que le personnel des rayons « à la coupe », chargé de mettre en rayon les produits et de nettoyer le mobilier, est particulièrement concerné par les troubles musculosquelettiques. Nous

avons aussi appris que le mobilier de ces rayons, appelé « service arrière » car des vendeurs se placent à l'arrière pour servir les clients, était souvent installé sur des dalles pour le surélever et présenter les produits de manière plus avantageuse. Nous avons donc décidé de concevoir un mobilier ergonomique, réduisant la pénibilité du travail des opérateurs de ces rayons, tout en conservant un visuel marchand attractif.

**Agir Mag :** Comment avez-vous procédé ?

**R.S :** La conception a pris quatre ans, car il nous fallait pour la première fois concilier des exigences d'ergonomie et de marketing. Nous avons intégré les recommandations formulées par l'Assurance Maladie concernant le mobilier vertical. La Cramif (*lire interview Vincent Corlier*) nous a expliqué l'approche nationale « TMS Pros ». Elle nous a aussi aidés à déterminer les dimensions idéales pour que l'opérateur n'ait pas besoin d'incliner son buste à plus de 45 degrés et puisse saisir une pièce en tendant sim-



© Photo : EPTA France

FAIRE

travail provoqués par des troubles musculo-squelettiques. Nous avons constaté que les vendeurs de ces rayons devaient se pencher à plus de 90 degrés et tendre le bras pour aller chercher les produits au fond des meubles. Les tendinites se multipliaient et finissaient par devenir chroniques, provoquant interventions chirurgicales et allant parfois jusqu'à la déclaration d'inaptitude ! J'ai donc expliqué aux fabricants de mobilier réfrigéré qu'il était dans leur intérêt d'intégrer des critères de prévention des TMS dans la conception de leurs meubles. La Cramif a accompagné Epta France en lui apportant l'expertise et les référentiels sur l'aspect ergonomique.

**Agir Mag : Quels sont les premiers retours ?**

**V.C :** Les retours des magasins ayant choisi ce nouveau meuble sont extrêmement positifs : les vendeurs se baissent moins, leurs postures sont donc moins contraignantes, la fermeture hermétique du meuble leur évite des manipulations supplémentaires pour conserver les produits au froid, et les produits présentés avantageusement se vendent très bien. Tout le monde est donc gagnant ! Ce succès montre que la démarche de l'entreprise pour conjuguer marketing et prévention est possible. L'ergonomie devient un argument de vente pour les équipes commerciales et cet argument a du poids dans un secteur où les arrêts-maladie pour cause de TMS sont nombreux...

**Agir Mag : Quelle sont les perspectives de cette démarche ?**

**V.C :** Les métiers de bouche ont du mal à recruter, mais proposer des conditions de travail moins pénibles à ses vendeurs est un facteur d'attractivité pour une entreprise... Nous espérons maintenant que les autres fabricants intégreront eux aussi des critères ergonomiques à leurs nouveaux produits. C'est une démarche ambitieuse, qui nécessite d'investir dans des processus nouveaux de conception et de fabrication, mais elle est nécessaire pour réduire les risques et elle finit par payer. Pour aider les entreprises qui décident de se lancer, la Cramif peut accompagner financièrement les projets innovants visant à prévenir les risques et améliorer les conditions de travail au travers des subventions prévention ou des contrats de prévention ! ■

plement le bras. Nous avons donc conçu un meuble de profondeur réduite, surélevé pour faciliter le chargement. Fermé à l'arrière par des vitres, il permet d'isoler les produits. Au-delà des économies d'énergie, cette fermeture évite d'avoir à ranger en réserve chaque soir, limitant ainsi les manipulations des opérateurs. Ce nouveau mobilier est commercialisé depuis plusieurs mois, et les retours de nos clients sont très satisfaisants : les produits sont mis en valeur, et leur préhension et le nettoyage du meuble sont grandement facilités.

**Agir Mag : La prévention des TMS va-t-elle devenir un argument de vente ?**

**R.S :** La dimension ergonomique est maintenant intégrée à la création de nos nouveaux mobiliers. C'est devenu un critère important dans notre cahier des charges. Les bacs des rayons surgelés sont de plus en plus remplacés par du mobilier vertical, pour éviter les postures contraignantes lors du chargement et du déchargement. Les chiffres

des troubles musculo-squelettiques chez les salariés de la grande distribution alimentaire sont inquiétants (*voir encadré*). Ces statistiques nous incitent à concevoir du mobilier réduisant ces risques, et nous font penser que ce mobilier ergonomique va se généraliser.



**3 questions à Vincent CORLIER**  
 Ingénieur conseil  
 CRAMIF

**« Intégrer la prévention dès la conception »**

**Agir Mag : Quelle est l'origine de votre accompagnement ?**

**Vincent Corlier :** L'Assurance Maladie observait une sinistralité importante dans les métiers de la grande distribution alimentaire, avec notamment de nombreuses déclarations d'arrêts de