


Plus proche des clients

Dans son nouveau concept, Intermarché a voulu rapprocher ses professionnels des clients. Le boucher découpe la viande face à eux sur son petit billot en bois clair.

**BOUCHERIE
VOLAILLE**

VISITE DE LA NOUVELLE BOUCHERIE D'INTERMARCHÉ

- Décryptage de la boucherie du nouveau concept de l'enseigne à Douvaine.
- Moderne mais sobre, le rayon trad facilite le contact entre bouchers et clients.
- Les meilleurs viandes sont mises en valeur dans des vitrines hautes.

Le 11 septembre, Intermarché a présenté à Douvaine en Haute-Savoie son nouveau concept (Linéaires d'octobre 2019 p. 18). L'occasion de découvrir les principales aspérités de son rayon boucherie. Sachant que « Douvaine est un prototype, un concept modulable, les adhérents ne sont pas contraints de l'appliquer en l'état », précise Christophe Dejob, l'adhérent de la région lyonnaise en charge du concept.

La boucherie s'intègre classiquement dans la zone marché, la « place des saveurs » dans le jargon Intermarché. Elle est en mural, dans un angle du magasin, derrière les fruits et légumes placés à l'entrée. Comme pour tous les rayons frais trad, la boucherie est signalée sur des panneaux en bois clair au plafond. Par ces mots : « Le boucher », façon de

mettre en avant les professionnels du magasin, volonté de l'enseigne.

Visuellement, le rayon est moderne et attractif même si les effets décoratifs sont très limités (une constante dans le nouveau concept). Aux murs, un clinique parement de briques blanches type boucheries artisanales. Les photos d'éleveurs, les promos murales sur grande ardoise et le mobilier noir de l'étal n'en ressortent que mieux. Ce noir met d'ailleurs bien en valeur la viande. Le mur est aussi percé d'une vitre surmontée d'un panneau « L'atelier du boucher ». Les clients ont ainsi une vue partielle sur le laboratoire. « Nous réfléchissons à des laboratoires complètement ouverts », ajoute Christophe Dejob.

Imposant pour un magasin de 2200 m², l'étal trad (Bonnet Nève) est composite :

deux ailes s'articulent autour d'un billot de découpe central en bois clair. « Les adhérents peuvent bien sûr placer ce billot ailleurs s'ils le souhaitent, à une extrémité du rayon par exemple », indique Christophe Dejob. Fortement recommandé par l'enseigne, ce meuble billot permet de rapprocher physiquement les bouchers des clients, facilitant les échanges, le conseil. Des bouteilles de vin sont posées sur les petites étagères du meuble billot, côté consommateurs.

Proche du banc marée, l'aile droite est composée d'un étal à vitres à angles droits, offrant une bonne vision des viandes. Derrière, une mini-cave de maturation – en option – fournie par Politec. « Cela permet de mûrir quatre trains de côtes », précise le boucher. Un petit gabarit (jusqu'à 20 kg de viande) pratique

Ritaglio stampa
 Testata: Linéaires
 Data: Novembre 2019
 Pagina: 23-24
 Diffusione: 12.944
 1/2

LINEAIRES

LE MENUEL DE LA DISTRIBUTION ALIMENTAIRE



Bonne visibilité des produits

L'enseigne utilise les derniers mobiliers à vitres droites, offrant une meilleure visibilité sur les produits. La saucisserie et des élaborés sont exposés à part, entre la vitrine haute et le billot.

Une vitrine haute

Intermarché reprend à son compte la vitrine haute déjà utilisée par d'autres enseignes. Elle permet de stariser sur plusieurs étagères les élaborés faits maison et les viandes qualitatives. Ici, de l'agneau de l'Adret Label rouge.



Une mini-cave de maturation

Le nouveau concept ne fait pas l'impasse sur la cave de maturation mais en cherchant à limiter l'investissement et la casse. D'où cette mini-cave Taurillon de Politec.

pour limiter la casse si le potentiel d'un point de vente est limité. « Cela permet à des magasins de proposer de la viande maturée sur place à moindre coût, précise Serge Perrault, gérant de Politec. Ce modèle tout inox Taurillon, prêt à brancher sur une simple prise 220 V, est facturé environ 2 600 € HT. »

STARISER LES MEILLEURES VIANDES

L'aile gauche de l'étal est de configuration originale. Comme dans les Carrefour rénovés, le bac est en partie surmonté d'une vitrine haute pour stariser les élaborés maison (paupiettes, brochettes) et les meilleures viandes : angus, agneau de l'Adret Label rouge par exemple. La configuration est similaire à la charcuterie et au fromage coupe. « Cela permet de gagner en mètres linéaires développés »,

souligne Christophe Dejob. Devant la balance, un pan de l'étal est dédié à la saucisserie et à des marinés, où les promos sont bien signalées.

Comme dans une petite poignée d'Intermarché, à Douvaine la SVA Jean Rozé, filiale d'Agromousquetaires, teste aussi au LS une nouvelle gamme UVC de pièces (bœuf, agneau, veau) conditionnée dans un emballage sous-vide. Celui-ci est composé à 75 % de carton recyclable, pour réduire l'utilisation d'autres matériaux. Au final, à l'image du nouveau concept dans son ensemble, Intermarché présente à Douvaine un rayon boucherie franchement modernisé, favorisant le contact client et la découverte des viandes, avec la volonté de maîtriser l'investissement. ●

FRÉDÉRIC CARLUER-LOSSOUARN



Nouvelles barquettes MDD testées au LS

Filiale d'Agromousquetaires, la SVA Jean Rozé teste à Douvaine une nouvelle gamme d'UVC en barquette sous-skin responsable, composée à 75 % de carton recyclable.

Photos: Enjay Prod