

Point.P Massy

[Accueil](#) / [BATIDISTRIBUTION](#) / [Distribution](#) / [Point.P](#)

Le bâti éco-responsable

Fortement impliqué dans l'éco-responsabilité, le groupe SGDB à travers son enseigne Point.P a bâti à Massy un négoce modèle en la matière qui marie la performance énergétique et la préoccupation environnementale. Labellisé Care:4 et certifiée Haute Qualité Environnementale, cette agence a mis en œuvre de nouvelles techniques qui seront à coup sûr dupliquées dans d'autres points de vente du groupe.



Dans le cadre d'un transfert

d'activité qui a demandé quatre années de travail pour mener le projet à bien, l'agence Point.P de Massy a quitté en janvier dernier des locaux implantés au milieu d'habitations pour s'installer dans une zone commerciale bien plus adaptée à son activité.

Dans cette opération qui devait obéir à des contraintes très fortes imposées par l'aménageur de la ville de Massy, le groupe SGDB a investi tout son savoir-faire pour répondre au cahier des charges demandé par la ville, voire même le surpasser pour enlever le projet sur les terrains mis en appel à projet et parallèlement construire un bâtiment commercial modèle sur le plan de l'éco-responsabilité.

De fait, Point.P a décidé de construire un bâtiment offrant une efficacité énergétique de premier plan en mettant en œuvre des solutions pertinentes et fiables, et l'objet de ce reportage ne sera pas de mettre en exergue les pratiques commerciales du point de vente mais plutôt de montrer sa singularité, avec des caractéristiques qui seront évidemment reprises lors de la construction d'autres négoce du groupe.

Des contraintes spécifiques

Pour commercialiser la parcelle de 16 600 m² sur laquelle est aujourd'hui installé le Point.P, la SEM Massy mandatée par la ville de l'Essonne pour aménager la ZAC de la Bonde a imposé aux demandeurs des critères de sélection très exigeants en termes architectural, environnemental et économique. Le projet proposé devait obligatoirement être certifié HQE et donc répondre à des référentiels forts aux niveaux de l'écoconstruction, de l'éco-gestion, du confort et de la santé et parallèlement obéir à des paramètres stricts quant aux choix constructifs (bâtiment à front massif...) et à l'aménagement paysagé – moins de 10 000 m² devaient être imperméabilisés sur la totalité de la parcelle. Pour remporter le concours, Point.P est allé au-delà des demandes de

l'aménageur en proposant des solutions performantes dans tous les domaines.

Site végétalisé et zéro rejet

Ainsi, dans le domaine de l'aménagement paysagé, tout un côté de la parcelle classé comme non constructible devait être valorisé et Point.P a transformé cette contrainte en opportunité.

L'enseigne accompagnée du bureau d'étude Phytorestore qui possède une grande expérience dans le traitement des effluents a ainsi utilisé cette réserve foncière libre pour faire de l'agence de Massy un site zéro rejet par l'utilisation de jardins filtrants et de bassins de rétention.

Dans ce process, les eaux pluviales des toitures, qui sont considérées comme propres, sont captées et conduites dans deux zones de rétention, un fossé et un vaste bassin qui permet pour sa part de stocker les eaux en cas de très fortes pluies. Cette eau est ensuite éliminée par infiltration et évapotranspiration, les arbres hygrophiles plantés en bordure des bassins participant également de ce processus. Cette eau sert également à l'arrosage des espaces verts.

Pour leur part, les eaux de voirie qui sont chargées de poussière et d'hydrocarbure sont conduites dans un premier bassin où un filtre de piégeage avec un substrat organique planté de roseaux nettoie l'eau de ses polluants. Ces eaux clarifiées sont ensuite canalisées et évacuées par gravitation vers un bassin d'infiltration.

Enfin, les eaux usées (toilettes, lavabos) fortes en parties organiques avec nitrates et phosphores passent par une succession de deux filtres plantés de roseaux, un premier vertical qui décante les matières en suspension et un second horizontal qui dégrade le phosphore et les combinés azotés, avant d'aboutir dans une tranchée d'infiltration. Des prélèvements, obligatoires, viennent certifier la qualité de l'eau obtenue à l'issue de ce processus de traitement naturel.

Un écosystème préservé

Au-delà de cette volonté d'être zéro rejet, Point.P Massy a pris soin de l'écosystème existant en faisant appel, avant les travaux, au MNHN Museum National d'Histoire Naturelle qui pendant deux jours a délégué un de ses écologues pour dresser un inventaire de la biodiversité sur le site. Ce professionnel a identifié les espèces à conserver et a préconisé des mesures pour pérenniser le biotope existant avec l'installation d'un hôtel à insectes, de nichoirs, d'enrochements, de zones humides (roselière) et des précautions d'entretien (fauchage tardif, aucun phytosanitaire).

Outre ces deux aspects zéro rejet et biotope, l'ensemble de ces travaux ont également permis d'aménager cet espace végétalisé pour les membres du personnel, pour l'organisation d'animations commerciales – des prises électriques sont installées –, voire pour des structures extérieures au négoce, comme les écoles. Comme le souligne Benoit Petit, responsable patrimoine et immobilier Point.P Ile de France : « Le site de Massy, exceptionnel par sa taille et les moyens engagés, nous a donné la possibilité de mettre en œuvre un savoir-faire particulier sur l'éco-responsabilité. Nous avons beaucoup appris et pourront dupliquer ces solutions à petite échelle dans d'autres agences. »

Labellisation Care:4

Pour le négoce en tant que tel, qui occupe quelque 10 000 m² de terrain, contre 20 000 m² sur le précédent site massicois, Point.P a apporté le même soin que celui apporté aux espaces végétalisés pour aboutir à un établissement certifié Saint Gobain Care:4, un label interne de performance énergétique qui s'applique aux programmes neufs et aux grosses rénovations d'usines et bâtiments tertiaires et commerciaux du groupe. Requérant des performances jusqu'à

trois fois supérieures à celles fixées par la RT 2012, ce label qui vise à diviser par quatre les consommations énergétiques et les dégagements de gaz à effet de serre de la compagnie de Saint-Gobain à l'horizon 2040 est aujourd'hui apposé sur sept implantations de distribution en France : la Halle de Pantin, deux Plateforme du Bâtiment et quatre Point.P dont celui de Massy.

Puit climatique pour la surface chauffée

Dans sa structure, le Point.P de Massy, qui est un point de vente de grand format multispécialiste, possède classiquement une zone couverte chauffée et une zone froide composée de surfaces extérieures non couvertes et d'auvents. Dans ces trois types d'espaces, les modes constructifs et les solutions de travail ont été optimisés.

Accessible après un grand sas aux ouvertures décalées pour minimiser les transferts de chaleur entre l'extérieur et l'intérieur, la zone chauffée de 850 m² abrite une zone d'accueil de 150 m² avec cinq comptoirs et des bureaux, une salle expo carrelage, sol et menuiserie de 130 m² et un libre-service de 350 m², surfaces auxquelles il faut rajouter tous les locaux techniques et sociaux (salles de réunion, douches, vestiaires, toilette réfectoire).

Pour limiter les besoins énergétiques, le bâtiment est chauffé par des panneaux radiants à eau chaude et n'a pas été climatisé. Par contre, en partenariat avec Saint Gobain PAM (Pont-à-Mousson) pour dimensionner les besoins, un puit climatique a été installé et raccordé au système de traitement d'air double flux du bâtiment. Ainsi, l'été, l'air capté à l'extérieur à 27 ou 28°C passe 2,5 m sous terre avant d'être réinjecté dans le bâtiment pour le rafraîchir. En hiver, ce même passage dans le sous-sol réchauffe aux alentours de 18°C l'air capté qui est ensuite réintroduit dans le bâtiment après un passage dans une batterie de réchauffe destiné à lui apporter quelques degrés supplémentaires. Il s'agit de la première implantation de PAM sur un bâtiment de commerce et une instrumentation technique de haut niveau a été installée pour assurer un suivi à distance des performances en termes d'économie et de confort ; pour chauffer cet endroit qui représente tout de même un volume de 8 500 m³, 850 m² sur 10 m de hauteur, l'agence dispose en tout et pour tout d'une seule chaudière de petite puissance de 60 KW qui sert aux radiateurs des bureaux, aux panneaux radiants du magasin, aux batteries de réchauffe et au rideau d'air chaud. Ajoutons ici que ce rideau d'air placé à la sortie du sas n'a pas été utilisé depuis le début de l'année 2016, preuve de l'efficacité énergétique de la solution mise en place, qui intègre également des efforts d'isolation conséquents.

Consommation électrique assistée

Au niveau de la consommation électrique, il n'y a aucun interrupteur dans le magasin et les différents locaux de la zone chauffée. L'éclairage par leds dans l'espace de vente se déclenche automatiquement en fonction de la programmation de la mini GTC (gestion technique centralisée = automate de pilotage des installations), même si le chef d'agence peut décider d'une marche forcée. Dans les bureaux, il faut également que du personnel soit détecté pour que la lumière s'allume. Toujours dans le réfectoire et la salle de réunion, une climatisation est installée et elle se stoppe automatiquement une demi-heure après que la pièce soit détectée vide de personnel.

Dans le domaine du confort, ajoutons qu'au niveau du comptoir, des panneaux acoustiques ont été installés pour limiter les niveaux de bruits et que le Point Convivialité, outre l'espace café, comporte un point de recharge sécurisé pour les téléphones et les tablettes et une connexion wifi avec impression possible. Cet espace est un prototype qui pourra être déployé sur d'autres agences Point.P.

Conditions de travail optimisées en extérieur

L'espace extérieur est organisé avec une cour des matériaux de 5 500 m², y compris les voies de circulation, et des surfaces abritées composées de deux modules de 400 et 1 200 m² ouverts et d'un module fermé de 400 m².

Les parties couvertes culminent à 11 m à leur plus grande hauteur, en bordure extérieure du bâti, avant de redescendre à 7 m vers la cour du négoce – la toiture revient vers l'intérieur du point de vente pour obéir au cahier des charges de SEM Massy. Ces parties non chauffées sont isolées en toiture et sur leurs parois pour lutter contre les effets de condensation et construites avec des structures en lamellé collé d'une belle esthétique. L'éclairage est effectué par des leds avec déclenchement par système de détection de la lumière. Signalons ici que le mur coupe-feu placé entre la zone chauffée et l'auvent adjacent a été monté en plaques de plâtre, sans renfort structurel malgré sa hauteur importante (Système constructif des établissements Placoplatre nommé Mega Stil), ce qui a permis une construction rapide et ne nécessitant pas de fondations.

Tout l'équipement de stockage est neuf ce qui donne une grande sécurité de travail. C'est la même chose dans la cour où les conditions de travail ont été nettement améliorées par rapport à l'ancien site avec des allées entre les racks qui ne peuvent être empruntées que par les opérateurs, et un système de circulation totalement sécurisé sans demi-tour ni marche arrière possibles ; le flux client démarre du parking pour aboutir de l'autre côté de la cour (sur une deuxième rue à 90°) tandis que les camions de fournisseurs empruntent le trajet exactement inverse. Et innovation importante, cette agence a été dotée de six chariots électriques silencieux qui ont remplacé des engins thermiques bruyants et polluants. Ces chariots, qui disposent d'un abri avec leur emplacement de recharge, ont une autonomie suffisante pour travailler sans discontinuer toute la journée.

Un Comptoir Efficacité Energétique

Outre l'effort considérable réalisé dans le travail de construction et d'aménagement de l'agence, ce Point.P de Massy a aussi nettement évolué par rapport à sa précédente implantation par la taille de sa surface couverte et notamment de son libre-service, auxquels nous allons consacrer la dernière partie de cet article.

Ainsi, le magasin possède un Comptoir Efficacité Energétique avec bureau d'accueil dédié et une zone expo décoration qui n'existaient pas dans l'ancien site, lequel était uniquement axé sur la clientèle des professionnels. Les deux conseillers qui gèrent le comptoir Efficacité Energétique sont capables de bâtir un projet d'amélioration d'un habitat en prescrivant des produits et solutions à l'aide d'un configurateur et en tenant compte les multiples aides dont peuvent bénéficier les particuliers.

La zone d'exposition de 130 m² pour le carrelage, le sol et la menuiserie est ouverte sur l'extérieur pour bénéficier pleinement de la lumière naturelle. Le mode d'exposition est fait par type de produits et non par marques et les échantillons sont transportables à l'unité. L'assortiment est majoritairement composé de produits Les Exclusifs pour privilégier les délais de livraison très courts.

Un libre-service de 350 m²

Le libre-service de l'agence est déployé sur 350 m² contre à peine 100 m² dans le précédent établissement. Clairement organisé avec des codes couleurs par univers produits, il abrite tous les matériels qu'il est possible d'acheter sans passer par la cour, jusqu'à la bétonnière et le marchepied en passant pour les produits de couverture et les profilés. Dans ce libre-service, délimité par une barrière basse, qui abrite plusieurs milliers de références pour tous les types de

métier, les espaces outillage électroportatif et EPI sont présentés sous forme de corners avec un revêtement de sol distinctif qui met ces zones en valeur. Les autres produits sont présentés sur des podiums au premier plan puis implantés dans des racks de 2,5 m de hauteur en partie intérieure et de 3,5 m en périphérie.

L'offre est fortement axée sur la rénovation avec sur certains secteurs des offres élémentaires répondant aux besoins les plus courants, par exemple pour les accessoires sanitaires, mais avec parfois des linéaires particulièrement travaillés comme celui des pinces où est référencée la marque premium Knipex. Plusieurs gammes bénéficient de présentations particulières, tels les cordages qui sont vendus au mètre, les différents systèmes de mise en œuvre Siniat qui sont exposés au-dessus des produits à utiliser, ou les produits Weber où l'industriel à la main sur le marketing et l'implantation. Au final, cela donne un espace complet et très typé professionnel qui constitue un atout supplémentaire pour le négoce.

FB



Point. P Massy

Ouverture le 4 janvier 2016
Surface chauffée 850 m²
Surface froide 2 000 m²
Surface cour 5 500 m²
Surface végétalisée 7 700 m²
Effectif 20 personnes
Heures d'ouverture 7h-18h et samedi 8h-18h

Deux tiers du chiffre est réalisé en enlevé par les clients dans le magasin et un tiers par des livraisons chantiers effectuées par un camion Point.P de l'agence de Massy ou directes depuis les fournisseurs.