

# Lidl Votre partenaire De demain ?



CCI NANTES  
ST-NAZAIRE



**LIDL**  
**aujourd'hui**

**1500**  
magasins



**1er**  
DISTRIBUTEUR  
ALIMENTAIRE  
EN EUROPE

**30 000**  
collaborateurs



# LIDL dans la région

70

Magasins à  
construire  
+ 1 entrepôt

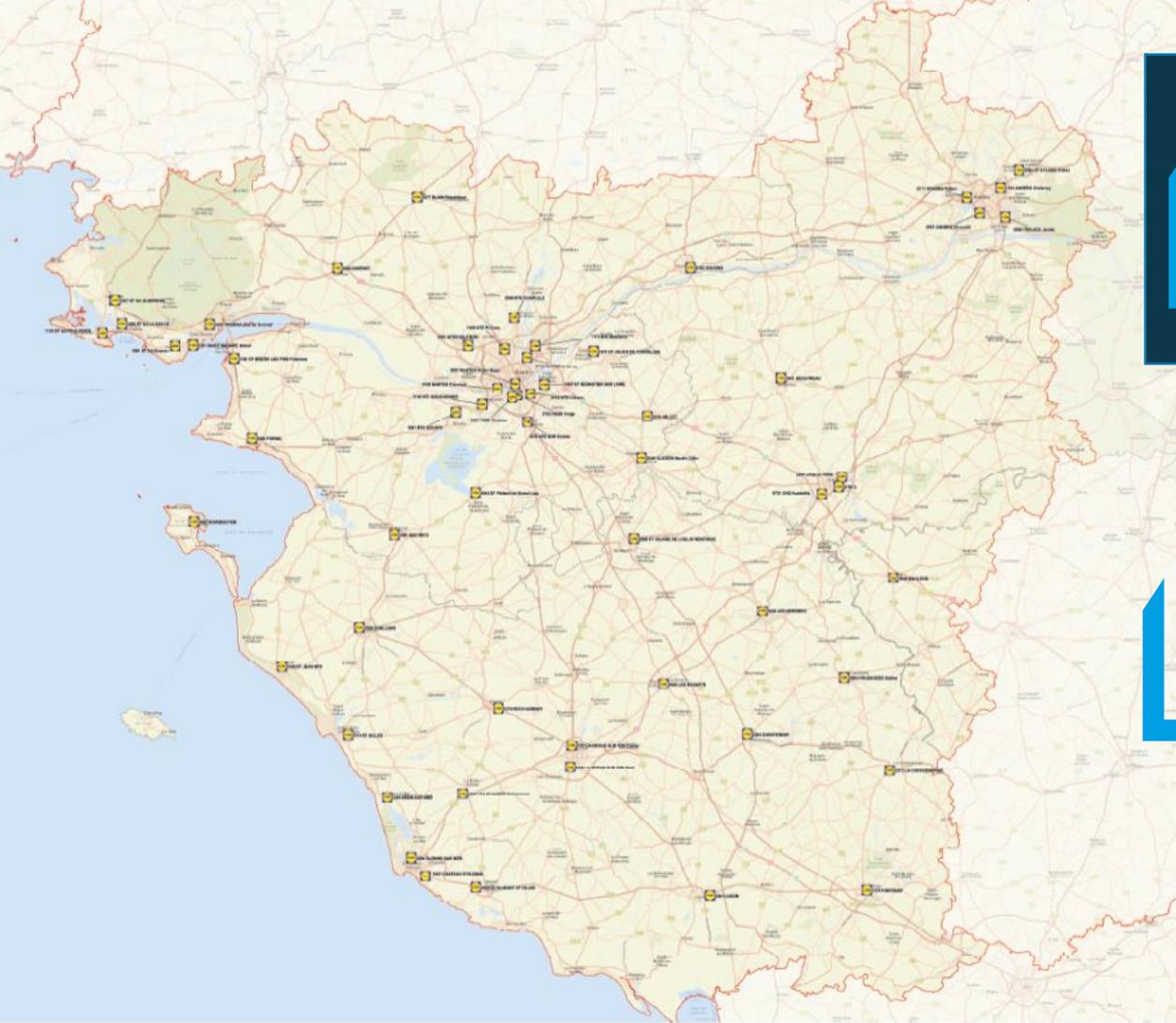
60

magasins

13

collaborateurs





**Le territoire**  
**44, 49, 85**

**Base logistique**  
**Sautron**



# Le service IMMOBILIER - DR07



Développement  
Immobilier

Assistante Immo



Ilda COUPRIE

Resp. Developpement Immo



Noémie  
DESSIS



Antoine  
LEMELLE



Stéfanie  
HIRSCH

Responsable Immobilier



Sébastien  
HUBERT

Facility Manager



Mickaël  
NOURRY

Assistante FM



Sylvie  
BRIAND

Facility  
Management

Responsables Techniques



Adrien  
DAL



Romaric  
HENO

Assistante Tech.



Sylvie  
TENDRON

Agents Techniques



Jeremy  
DIDAILLER



Mickaël  
ROCHE



Johann  
TERRIEN

Technique



# Un changement d'image initié en 2012...

Une montée en gamme sur 5 plans :

Choix des Produits



Qualité



Ressources Humaines



Communication & Partenariat

Immobilier



# Responsabilité vis-à-vis des territoires

## LIDL, partenaire

des producteurs locaux & du Made in France

## MADE IN FRANCE



1 litre acheté = 3 centimes reversés

Lait collecté et conditionné en France

Pour soutenir l'élevage français

ENVIA

100% de notre lait est collecté en France



600 PRODUCTEURS, 600 GAGES DE QUALITÉ

Le Charolais

LAUTHENTIQUE

100% de notre viande est collectée en France



DÉCOUVREZ NOTRE SÉLECTION DE VIANDÉ CHAROLAISE

Le Charolais

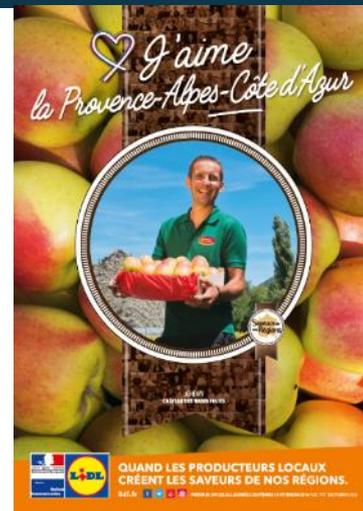
LAUTHENTIQUE

100% de notre viande est collectée en France



100% de notre lait est collecté en France

C'est vachement bien!



J'aime la Provence-Alpes-Côte d'Azur

QUAND LES PRODUCTEURS LOCAUX CRÉENT LES SAVEURS DE NOS RÉGIONS.

LIDL



LIDL AU SALON DE L'AGRICULTURE C'EST...

Inédit

# Le changement d'image par l'immobilier...



# Le changement d'image par l'immobilier...



4 concepts magasin plus  
grands, qualitatifs,  
confortables et durables.



# CONCEPT Type

**1300, 1400 ou 1700 m<sup>2</sup>**  
de surface de vente

## Besoin foncier :

à partir de 10 000 m<sup>2</sup>.

Dimensions idéales : 140 x 70 m





# CONCEPT Metropolitan

Pour les milieux urbains denses

**1400 m<sup>2</sup>**

de surface de vente en R+1, parking en RDC

**Besoin foncier :**

à partir de 4000 m<sup>2</sup>.

Dimensions idéales : 100 x 40 m.





# CONCEPT Retail park

un concept adapté

Besoin immobilier :

**1400 m<sup>2</sup>**

de surface de vente

Au moins 100 places de parking.



# CONCEPTS Atypiques

---

un concept adapté

Besoin immobilier :

**1400 m<sup>2</sup>**

de surface de vente

Au moins 100 places de parking.





# Ensemble

Vers demain



# Pourquoi travailler ensemble ?

## Une équipe de construction locale

Architecte / Maître  
d'œuvre et OPC



Bureau d'étude



Responsable technique  
basé à Sautron



Bureau de Contrôle



Entreprises Locales

# Ensemble

Vers demain



# Pourquoi travailler ensemble ?

Des appels d'offres dynamiques basés sur l'échange et l'accompagnement avec le logiciel MODECO :

## Simplicité de remise des offres

→ Uniquement le renseignement des prix unitaires/quantité

## Rapidité

→ Envoi du BPU par mail sous une formule pré-enregistrée

## Négociation technique

→ Rencontre de 3 entreprises pour recalage technique afin d'avoir des offres comparables

## Décision rapide

→ Le responsable technique sélectionne l'offre au meilleur rapport prestation / prix



**Ensemble**  
Vers demain



**Pourquoi  
travailler  
ensemble ?**

### **Suivit du chantier par le responsable technique**

Prise de décision rapide en réunion de chantier

Suivit des livraison de fourniture de matériel

Paiement à l'avancement

Suivit de la sécurité et du respect du cahier des charges

# Quelques idées reçues

**« LIDL c'est un grand groupe  
Je n'aurai à faire qu'à des  
parisiens que je ne verrai  
jamais »**

---

- Un service immobilier régional avec son équipe locale
- Les mêmes interlocuteurs pour tous les projets
- Une relation durable et de confiance

# « Si LIDL se développe autant c'est parce qu'ils payent mal les entreprises »

---

- Des paiements à l'avancement
- Un délais maximal de traitement de 60 jours à émission de la facture
- Un groupe et non un ensemble de franchises

# « LIDL traite ses marchés bas Je vais perdre de l'argent »

---

- Au prix des autres enseignes et pas moins qu'un promoteur immobilier
- Un CA important sur une période courte
- Création de partenariats et relations durables

# « Les délais sont trop courts

## En plus le cahier des charges est élaboré »

---

- Un planning adapté à la complexité du projet : entre 20 et 30 semaines
- Des dossiers préparés largement en amont : DCE lancé 6 semaines après le dépôt du PC, négociations techniques, réunions de démarrage
- Une équipe MOE/MOA locale, disponible, réactive et qui accompagne les sociétés
- Une grande base de données

# « LIDL c'est beaucoup de rigueur »

- Un CCTP et un niveau d'exigence qui témoignent de notre nouvelle image
- Des pénalités de retard importantes et zéro TS
- Intraitable sur la sécurité

# MERCI

## De votre attention

