



## REVUE DE PRESSE

Semaine 21  
Du 24 au 28 MAI 2021

Revue de presse réalisée à partir des revues et sites suivant :

- L'Officiel des transporteurs
- LSA et son édition numérique lsa.fr
- Les Marchés - le média de l'alimentaire
- Stratégie logistique
- Les Echos
- Froid News
- Le Monde du surgelé
- La RPF
- BFM

N'hésitez pas à nous adresser des coupures de revues concernant l'activité du transport et de l'entreposage frigorifique dans vos régions en nous les envoyant à l'adresse mail :

[alison.paquette@lachainelogistiquedufroid.fr](mailto:alison.paquette@lachainelogistiquedufroid.fr)

La diffusion de cette revue de presse se fait dans le cadre d'un contrat avec le CFC (centre français d'exploitation du droit de copie). En effet, en application de l'article I 122 10 du code de la propriété intellectuelle, la photocopie d'un article de presse ou d'un extrait d'ouvrage au sein d'une entreprise, d'une administration, d'une association ou d'une autre organisation constitue une reproduction d'œuvre protégée qui nécessite donc l'autorisation du CFC. L'UNTF rappelle que la reproduction d'un article de presse ou d'une page de livre sans autorisation du CFC constitue un délit de contrefaçon qui est puni de 3 ans d'emprisonnement et d'une amende de 300 000 euros. Cette revue de presse est donc destinée à l'usage exclusif du destinataire.

# SOMMAIRE

## PREMIÈRE PARTIE – L’actualité des transporteurs et logisticiens frigorifiques

- **Les Échos / Climat** : nouveau recul de l’exécutif sur la fin de l’avantage fiscal du Gazole Non Routier
- **BFM / La Hausse du Gazole Non Routier repoussée au 1<sup>er</sup> janvier 2023**
- **Transportissimo / Chronofresh** exploite les conteneurs Melform

## DEUXIÈME PARTIE – L’actualité des donneurs d’ordres :

- **LSA /**
  - *Livraison à domicile : comment PicNic veut s’imposer en France*
  - *L’e-commerce des enseignes physiques s’envole de 66% ces 12 derniers mois*
- **Le Monde des surgelés / L’enseigne écomiam** proche des 50 points de vente
- **L’Officiel des transporteurs / GIE Chargeurs** Pointe de Bretagne : mutualisation logistique
- **Les Marchés :**
  - *Brocéliande accélère sur le haut de gamme*
  - *Des milliards d’euros dépensés en denrées d’importation*
  - *Le grossiste Omer-Decugis & Cie prépare son entrée en Bourse*
  - *Vicky Foods va implanter une usine de 60 000m2 en Saône-et-Loire*
  - *Un climat attendu plus favorable au marché des fruits et légumes*
  - *Le e-commerce alimentaire confirme son succès en 2021*

## TROISIÈME PARTIE – L’actualité technique, juridique et réglementaire :

- **Officiel des Transporteurs :**
  - *Cartel des camions : les transporteurs remportent une 1<sup>ère</sup> victoire*
  - *Taxe d’apprentissage : derniers jours pour son versement*
  - *Solutrans 2021 : une édition placée sous le signe de la reprise et de la transition énergétique*
  - *« La perception du rail-route par les transporteurs routiers a changé »*
  - *MagicPallet lance son offre de dépose*
- **Stratégie Logistique / Recrutement et formations en logistique** : tour d’horizon de quelques innovations
- **La RPF :**
  - *Révision de la F-Gas : des points de l’étude « irréalistes » selon Eurovent*
  - *De nouvelles subventions pour le « droid » dans le plan décarbonation du gouvernement*

# PREMIERE PARTIE :

## L'ACTUALITE DES TRANSPORTEURS ET LOGISTICIENS

# Les Echos

### CLIMAT : NOUVEAU REcul DE L'EXECUTIF SUR LA FIN DE L'AVANTAGE FISCAL DU GAZOLE NON ROUTIER

Promise depuis 2018, la fin de cet avantage fiscal utilisé notamment par le BTP est décalée pour la troisième fois, cette fois au 1<sup>er</sup> janvier 2023. Bercy met en avant le « contexte de crise » et assure que la mesure n'est pas enterrée. Celle-ci devait générer 870 millions d'économies en 2022.

La fiscalité écologique, grande éclopée du quinquennat. Après avoir déjà enterré la taxe carbone fin 2018, dans la foulée du mouvement des « gilets jaunes », l'exécutif vient de renoncer pour cette mandature à l'une des dernières grandes mesures prévues en la matière, à savoir la fin de l'avantage fiscal accordé au gazole non routier. La suppression du taux réduit dont bénéficie notamment le BTP a été repoussée au 1<sup>er</sup> janvier 2023 - après l'élection présidentielle donc, si la prochaine majorité la maintient. La mesure est évoquée depuis 2018 et devait normalement entrer en vigueur en juillet de cette année. Il faudra donc attendre au mieux 2023 pour voir la taxe intérieure de consommation sur les produits énergétiques (TICPE) pour le gazole non routier (GNR) passer de 18,82 à 59,40 centimes d'euro par litre, selon les annonces faites par l'exécutif ce mardi.

#### Fragilités économiques

Pour justifier cette décision, Bercy met en avant « le contexte de crise économique qui fragilise l'ensemble des acteurs économiques ». « Il nous est apparu qu'il n'était pas opportun de maintenir cette réforme actuellement, d'autant que les entreprises des secteurs concernés subissent aussi d'autres problèmes avec les tensions sur l'approvisionnement en matières premières. La marche est un peu haute », assure une source gouvernementale. Le prochain budget rectificatif, présenté en juin, doit entériner la décision.

Il s'agit en réalité du troisième recul du gouvernement en la matière. En septembre 2018, alors qu'il a promis un coup de rabot sur les aides aux entreprises, l'exécutif annonce que, dès 2019, cet avantage fiscal accordé au GNR disparaîtra. Mais patatras ! La crise des « gilets jaunes » passe par là, et Bercy décide prudemment de remiser son projet dans ses cartons.

#### « Ce n'est pas une réforme mort-née »

Mi-2019, il revient à la charge, avec un nouveau calendrier étalé en trois paliers progressifs entre juillet 2020 et janvier 2022. Cette fois, c'est la crise sanitaire qui chamboule tout : le secteur du BTP, opposant farouche à la mesure, obtient l'été dernier que la réforme soit repoussée à l'été 2021 pour une application en une seule fois. Jusqu'au nouveau report annoncé ce lundi.

Le gouvernement assure que cette décision « n'enlève rien à nos ambitions écologiques ». « Ce n'est pas une réforme mort-née », défend une source gouvernementale. Il est ainsi prévu de maintenir le dispositif d'aides - une mesure de suramortissement de 40 % pour les entreprises achetant du matériel utilisant des alternatives au gazole non routier - qui avait été mis en place pour accompagner le secteur. « Cela montre que nos objectifs restent inchangés, même si cela n'est pas facile compte tenu du faible nombre d'alternatives techniques », souligne-t-on au ministère de la Transition écologique.

### « Quinquennat raté »

Il n'est pas certain que cela convainque réellement les ONG environnementales. « Cette décision vient clore un quinquennat absolument raté pour la fiscalité sur le coût du carbone », estime Kévin Puisieux, coordinateur du think tank de la Fondation Nicolas Hulot. L'exécutif avait pourtant essayé de donner des gages avec le projet de loi climat, qui prévoit notamment la suppression de l'avantage fiscal sur le gazole du transport routier à l'horizon 2030.

Au-delà de l'aspect environnemental, cette décision va également peser sur la trajectoire des finances publiques. En année pleine, cette réforme du GNR était censée rapporter 870 millions d'euros d'économies à l'Etat, et donc moitié moins pour les six mois d'application de la réforme en 2021.

### Les nouvelles dépenses s'accumulent

Autant dire que le déficit promet d'être encore très élevé cette année, alors que les nouvelles dépenses s'accumulent depuis quelques semaines (prolongation des aides jusqu'en septembre, extension de l'hébergement d'urgence pour les SDF, pass sport, etc.). Cela constitue également une difficulté supplémentaire pour l'élaboration du budget de l'an prochain, celui censé sortir du « quoi qu'il en coûte ». Assez logiquement, en période préélectorale, peu de sources d'économies ont émergé pour le moment.

## LA HAUSSE DU GAZOLE NON ROUTIER REPOUSSÉE AU 1ER JANVIER 2023



Évoquant la crise économique, le gouvernement a choisi de repousser la hausse prévue du tarif du gazole non routier, utilisé dans le bâtiment et les travaux publics.

La hausse du tarif du gazole non routier, servant majoritairement dans le bâtiment et les travaux publics, initialement prévue au 1er juillet 2021, est repoussée au 1er janvier 2023, a annoncé mardi le gouvernement. "Le contexte de crise économique fragilise l'ensemble des acteurs" et "il n'est pas opportun de maintenir à échéance prévue cette réforme", ont expliqué à la presse des responsables des ministères de l'Economie et de la Transition écologique. *En plus de la crise économique liée à la pandémie de Covid-19, nous avons "des tensions sur les prix des matières premières qui constituent des difficultés complémentaires pour les entreprises", a-t-on ajouté de même source.*

La suppression de l'avantage fiscal devait initialement s'effectuer de façon progressive, en trois paliers successifs: une hausse de la fiscalité le 1er juillet 2020 puis le 1er janvier 2021, puis élimination complète de la niche fiscale au 1er janvier 2022. L'an dernier, les députés avaient voté un amendement pour supprimer le tarif réduit en une seule fois au 1er juillet 2021. L'avantage fiscal plus important dont bénéficient les agriculteurs pour le gazole non routier n'est pas concerné par la réforme.

### 870 millions d'euros

Au niveau budgétaire, la réforme de la fiscalité du GNR devait rapporter 870 millions en année pleine à l'Etat, rappelle le gouvernement qui précise que ce report sera inscrit au projet de loi finance rectificative (PLFR) qu'il doit présenter au début de l'été. La taxe intérieure de consommation sur les produits énergétiques (TICPE) pour le GNR devait passer au 1er juillet de 18,82 à 59,40 centimes d'euro par litre. "On ne se sent pas collectivement d'imposer une telle réforme, la marche est un petit peu haute", souligne-t-on au gouvernement. Mais "ça n'enlève rien à nos ambitions écologiques", ajoute-t-on en relevant que les alternatives au gazole sur les chantiers "restent émergentes" et "que la priorité est de développer ces alternatives".

## CHRONOFRESH EXPLOITE LES CONTENEURS MELFORM



**Chronofresh relève les défis sur la chaîne logistique du froid. Son responsable Solutions de transport sous température dirigée à la direction des opérations de Chronofresh partage son analyse sur ce marché et présente les offres express de Chronofresh. Interview exclusive.**

**Transportissimo : Gilles Sposito, vous êtes le responsable Solutions de transport sous température dirigée Chronofresh à la direction des opérations de Chronopost, quelle est la valeur ajoutée de Chronofresh ?**

**GS :** Depuis 2015, Chronofresh propose une offre de livraison express de produits alimentaires secs, frais et surgelés. Accessible partout en France, Chronofresh garantit la livraison auprès des professionnels et des particuliers dans le respect des règles de sécurité des denrées alimentaires incluant bien entendu le maintien de la chaîne du froid. Ce service est dorénavant étendu à la Belgique et à l'Espagne pour les produits frais et à destination de plus de 230 pays pour les produits secs.

**TPO : Quelles sont les attentes de vos clients et les évolutions constatées sur les marchés de Chronofresh ?**

**GS :** Le développement des circuits courts, l'optimisation des stocks et des DLC, les évolutions inhérentes aux contraintes de logistique urbaine ainsi que l'essor du e-commerce alimentaire BtoB et BtoC poussent les professionnels du marché alimentaire à innover et à réinventer les modes de commercialisation et de distribution. Ils diversifient ainsi leurs canaux de vente et l'e-commerce devient un canal privilégié pour le développement de leur activité.

**TPO : Qu'en est-il pour le segment BtoC ?**

**GS :** Les services express de Chronofresh répondent en tout point aux attentes des particuliers. Ces derniers sont adeptes de nouveaux modes de consommation avec des exigences très fortes en termes de qualité de service, de délai et de traçabilité, le savoir-faire de Chronofresh.

**TPO : Comment la crise sanitaire de la Covid-19 impacte ces évolutions ?**

**GS :** Elle accélère ces tendances avec une explosion des flux BtoC compensant l'impact sur les activités BtoB. En témoigne la progression de nos livraisons à domicile de plus de 100 %, qu'il s'agisse de produits frais entre 0 à 4°C ou surgelés livrés à - 18°C. Segments BtoB et BtoC confondus, Chronofresh traite aujourd'hui plus de 30 000 colis par jour avec des pics d'activité qui dépassent les 50 000 colis !

**TPO : Comment Chronofresh répond-il à ces évolutions ?**

**GS :** Chronofresh réalise chaque jour l'enlèvement des produits alimentaires auprès des professionnels (producteurs, grossistes, industriels, e-commerçants...) pour en assurer la livraison dans le respect des

températures requises le lendemain avant 13 h. En Ile-de-France et dans les principales villes du territoire, la livraison peut être effectuée sur rendez-vous jusqu'en soirée dans un créneau de 2 h entre 8 et 22 h. Par ailleurs, pour tous les colis pris en charge, notre service interactif Predict informe le destinataire par sms ou par mail de la collecte de son envoi jusqu'à l'annonce d'un créneau de livraison de 1 h. En cas d'imprévu, cette solution lui permet notamment de pouvoir organiser la reprogrammation de la livraison.

**TPO : Quelle est l'organisation déployée par Chronofresh pour assurer cette souplesse et ces services en flux tendus dans le respect de la chaîne froid ?**

GS : En plus d'un réseau d'agences dédiées à la température dirigée en cours de déploiement, Chronofresh s'appuie sur le réseau Chronopost composé d'une centaine d'agences et de plusieurs hubs nationaux et régionaux. Sur chacun des sites en question, des chambres froides positives et négatives ont été installées et Chronofresh s'appuie pour ses activités sur des collaborateurs spécialement formés au transport de denrées alimentaires ainsi qu'aux bonnes pratiques d'hygiène. Dès l'enlèvement chez l'expéditeur et jusqu'à livraison finale, toutes les étapes du transport sont réalisées au moyen d'équipements certifiés ATP\* et munis de capteurs pour tracer, suivre et contrôler les températures. Pour les trajets intersites (hub à hub, hub à agences), les colis, lorsqu'ils ne sont pas transportés en véhicules frigorifiques, le sont dans des glacières ou des conteneurs-rolls isothermes avec carboglace pour les surgelés et plaques eutectiques pour les produits frais. Ces matériels isothermes garantissent une chaîne logistique du froid sans rupture et nos clients n'ont pas besoin de fournir d'emballage spécifique.

**TPO : Comment est pilotée cette organisation ?**

GS : Outre l'ensemble des services support en charge d'adapter au quotidien le réseau de transport et à plus long terme les infrastructures pour faire face à sa très forte croissance, Chronofresh dispose d'une cellule de supervision dédiée au pilotage de la température de l'ensemble des moyens utilisés dans le réseau (chambres froides, véhicules, contenants). Celle-ci contrôle les températures relevées par nos capteurs qui transmettent en permanence les données enregistrées par RFID. En cas d'anomalie une alerte est automatiquement générée pour pouvoir anticiper les risques liés à la rupture de la chaîne du froid. Le système de suivi et la traçabilité des températures permettent ainsi à nos clients d'être informés pour chacun des colis pris en charge. Toute cette organisation s'appuie sur un Plan de maîtrise sanitaire basé sur le modèle HACCP\*\* et certifié ISO 22 000.

\* *Accord sur le Transport des denrées Périssables.*

\*\* *Hazard Analysis Critical Control Points (analyse des dangers et la maîtrise des points critiques).*

# DEUXIÈME PARTIE :

## L'ACTUALITE DES DONNEURS D'ORDRES ET DU MARCHE



### LIVRAISON A DOMICILE : COMMENT PICNIC VEUT S'IMPOSER EN FRANCE

Le pure player néerlandais a officialisé son lancement à Valenciennes le mardi 18 mai. L'e-commerçant a ouvert à LSA les portes de sa première plate-forme d'éclatement à Anzin. Visite guidée et décryptage d'un modèle qui pourrait faire décoller le segment de la LAD en France.



#### Picnic Monde :

- 500 M € : le CA 2020, 1 Mrd espéré en 2021
- 3 pays d'implantation (Pays-Bas, Allemagne, France)
- 14 centres de distribution
- 1 500 véhicules

#### Picnic France :

- 1 entrepôt de 16 000 m<sup>2</sup> à Fretin
- 1 plate-forme d'éclatement de 900 m<sup>2</sup> à Anzin
- 40 salariés (dont 10 préparateurs et 10 livreurs)
- 10 véhicules électriques (300 espérés fin 2021)

Ce lundi 17 mai à 15 heures, des pluies torrentielles s'abattent sur Valenciennes (59). À deux encablures de la gare, sur les bords de l'Escaut, un panneau destiné aux entrepreneurs, jouxtant la Cité des Congrès annonce la couleur : « Installez-vous ici ! » Le message a été reçu cinq sur cinq par Picnic, qui a officiellement décidé d'établir ses quartiers au sein de la métropole des Hauts-de-France. Un événement, tant l'arrivée de la pépite européenne de l'e-commerce était scrutée dans l'Hexagone. Fondé en 2015, l'e-commerçant néerlandais, qui a dépassé le demi-milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2020, investit donc un nouveau marché, la France, après les Pays-Bas et l'Allemagne (en 2018). Les vans ambulants électriques, véritable marque de fabrique du pure player, déambulent dans les rues de la ville nordiste depuis fin avril. Ils délivrent de premières commandes sous la forme d'un projet pilote destiné à un échantillon de 300 clients. D'abord sous le sobriquet de TocToc, nom de code éphémère jusqu'au 19 mai. « *Nous sommes en train de réaliser des tests d'appétence à notre service par les consommateurs. La proposition est d'effectuer une livraison à domicile gratuite à partir d'un panier de 35 €. Avec un positionnement prix proche des supermarchés locaux* », explique Michiel Muller, cofondateur de Picnic. Quelques minutes supplémentaires en voiture au cœur des coronas sont nécessaires pour percer une partie du secret d'un modèle très serviciel, à mi-chemin entre e-commerce et drive. À Anzin, en banlieue valenciennoise, l'e-commerçant, dont l'offre n'est disponible qu'au travers de son application mobile, affine son expérimentation à l'abri des regards. Picnic a ouvert en catimini, le 1er avril, un premier hub logistique de 900 m<sup>2</sup>, que LSA a pu visiter en avant-première. Son but est de couvrir une zone de chalandise de 60 000 habitants. Quelques fourgonnettes immaculées attendent, pas encore aux couleurs de l'e-commerçant. Située dans une zone industrielle, la petite unité logistique constitue la rampe de lancement du test, explique Adèle Cadario, chargée du développement des opérations de Picnic France : « *Cette phase pilote, dont le terme est prévu fin juin ou début juillet, s'effectue sur la zone de Valenciennes et de sa première couronne. Le recrutement des clients pionniers s'est réalisé par le bouche-à-oreille essentiellement, et nous prenons soin de rencontrer chacun d'entre eux.* »

**Livraison en vingt minutes**

Dans la plate-forme d'éclatement, une dizaine de runners (livreurs) s'attellent à réceptionner les commandes pour pouvoir livrer en vingt minutes. Au moyen d'une voiturette électrique, d'un PDA géolocalisant l'adresse de livraison avec une précision chirurgicale. Ou encore d'une feuille de route donnant des indications sur les préférences du client à livrer, obtenues au moyen de la data. Dans la zone d'éclatement, les bacs sont répartis suivant deux couleurs : gris pour le frais et les surgelés, et rouge pour les températures ambiantes. Durant ce stade expérimental, l'e-commerçant finalise ses process et mesure les besoins des clients locaux pour cette proposition nouvelle mais simple : abonner les clients à une tournée de livraison de PGC, comme le laitier d'antan. Lorsque l'effectif affiche complet, les potentiels nouveaux consommateurs sont placés sur liste d'attente, suivant un principe de raréfaction. *« L'organisation de tournées nous permet aussi d'optimiser les coûts. La majorité des opérateurs de la LAD conduisent des taxis, alors que nous conduisons un bus avec sept commandes par heure. Même si la livraison à domicile reste un circuit onéreux, nous sommes rentables au Pays-Bas »*, poursuit Michiel Muller. L'entreprise privilégie aussi l'usage de circuits courts et optimise ainsi son approvisionnement et ses flux logistiques. Les commandes sont adressées aux fournisseurs seulement une fois le panier validé par le client.

### **Bientôt Lille ?**

Pour le moment, Picnic réalise une trentaine de livraisons, cinq jours par semaine, depuis son hub d'Anzin. Et ce à raison de trois tournées quotidiennes regroupant six à sept commandes. L'arrivée en France de l'e-commerçant néerlandais, qui discute avec des grandes enseignes françaises depuis deux ans, s'est opérée en plusieurs temps. L'inauguration fin janvier d'un centre de distribution de 16 000 m<sup>2</sup>, à Fretin, au sud de Lille, a constitué un préalable à l'ouverture de la première plate-forme d'éclatement. Véritable vaisseau amiral de cette expansion française, l'entrepôt central sert à la fois de lieu de stockage et abrite le siège social de la filiale hexagonale de la pépète néerlandaise. Dans cette organisation, le fournisseur livre les marchandises dans les centres de distribution de Picnic, qui peut lancer la préparation des commandes et fournir ses plates-formes d'éclatement. À la manière d'une pieuvre, il pourrait en desservir 10 à terme dans un rayon de 100 km autour du centre de distribution de Fretin. *« Si le pilote s'avère concluant, nous ouvrirons d'autres entrepôts. Un centre de préparation des commandes sort de terre tous les trois à quatre mois en Allemagne ou au Pays-Bas et un peu plus d'un hub par mois dans ces deux pays »*, assure Adèle Cadario. Pour son lancement hexagonal, Picnic s'appuie sur une gamme d'un peu moins de 10 000 références. Dont 50 % de PGC en température ambiante, 45 % de frais et 5 % de surgelés. Le pure player s'approvisionne auprès de la centrale de Cora et de la centrale d'achat Everest, qu'il a créée avec le distributeur allemand Edeka. Son objectif est également de développer un réseau de partenariats avec des producteurs locaux. Picnic France lancera aussi sa gamme de MDD. Selon l'entreprise, le procédé réduit le gaspillage alimentaire de 90 %, tout en garantissant une grande fraîcheur des produits. Comme Ocado, le pure player exploite sa propre technologie et est propriétaire de ses entrepôts et de sa flotte de 1 500 véhicules électriques. Il est 17 heures à Anzin, le ciel se dégage. Une livraison d'un panier d'une soixantaine d'euros est opérée à Onnaing, dans les délais impartis. Client de Picnic depuis le démarrage de la phase pilote, le foyer, qui compte trois enfants, faisait précédemment ses courses alimentaires dans les circuits du drive et du hard-discount. *« Nous effectuons désormais 95 % de nos courses chez Picnic. C'est vraiment pratique car nous n'avons plus besoin de nous déplacer. Après comparatif, on s'y retrouve aussi au niveau du porte-monnaie »*, explique le père de famille, en évoquant un assortiment encore court en guise d'axe d'amélioration. En tout état de cause, le but avoué du pure player sera de prendre des parts de marché aux magasins physiques mais aussi au circuit du drive, qui surdomine l'e-commerce alimentaire dans l'Hexagone. De fait, le marché français de la livraison à domicile demeure très modeste, avec un poids de 500 millions d'euros, d'après NielsenIQ. Au moment où l'on assiste à une prolifération d'acteurs étrangers (Everli, Gorillas, Dija...), le modèle de Picnic, une structure de coût rationnelle, pourrait contribuer à le faire décoller. Le choix de Valenciennes confirme la stratégie du pure player de s'implanter ville par ville. Cela avait été notamment le cas en Allemagne.



## L'E-COMMERCE DES ENSEIGNES PHYSIQUES S'ENVOLE DE 66% CES 12 DERNIERS MOIS EN FRANCE

Les ventes en ligne des retailers brick and mortar ont progressé deux fois plus rapidement que la moyenne du marché et trois fois plus que celles des pure-player, qui ne croissent "que" de 18% sur un an au cours des 12 derniers mois, indique la Fédération du e-commerce et de la vente à distance dans son baromètre trimestriel.



Toujours plus haut, toujours plus fort. L'e-commerce bénéficie une fois de plus, au premier trimestre 2021, des effets de la crise sanitaire: les ventes en ligne ont bondi de 15% sur un an en France, pour atteindre les 29 milliards d'euros. C'est 4 milliards de plus qu'à la même période l'année dernière, dévoile la **Fédération du e-commerce et de la vente à distance** (Fevad) dans son baromètre trimestriel.

Ce boom est porté par la nette progression de la vente de produits physiques (+30%) alors que le secteur des services ne grimpe que de 1%, plombé par un tourisme en chute libre à -49%, anéanti par les restrictions sanitaires.

Les enseignes brick and mortar profitent plus largement de cet essor que leurs comparses pure player. Depuis le début de la flambée de la Covid 19, il y a un an, leurs ventes en ligne ont progressé de 66%, deux fois plus vite que la moyenne du marché et trois fois plus que celles des purs e-commerçants (+18%). Avant la crise, leurs niveaux de croissance étaient identiques. Ils ont notamment enregistré un pic des ventes de 28% en avril 2021 comparé à l'année précédente, ce qui représente une hausse de 163% par rapport à avril 2019, indique la fédération. Elle fournit en avant-première quelques données sur le début du deuxième trimestre 2021 permettant de mesurer les effets du troisième confinement qui a démarré le 3 avril et donc de la fermeture des magasins dits "non-essentiels", sur les ventes e-commerce.



## L'ENSEIGNE ECOMIAM PROCHE DES 50 POINTS DE VENTES

**L'enseigne de magasins spécialisés en surgelé poursuit son déploiement sur la façade ouest de l'Hexagone, à un rythme soutenu.**

L'enseigne spécialiste de surgelés créée par Daniel Sauvaget trace la route depuis son introduction réussie en Bourse. Elle a en effet déjà dépassé en mai son objectif de 20 ouvertures annuelles, avec 4 mois d'avance sur son planning annoncé en septembre dernier. Un développement soutenu qui lui permet de renforcer sensiblement son maillage de la façade Atlantique, avec encore dernièrement l'ouverture de deux nouveaux points de ventes, implantés respectivement à Quimper dans le Finistère et Saintes en Charente-Maritime (ce dernier portant à six le nombre de points de ventes déjà présents en région Nouvelle-Aquitaine). « *Nous respectons le plan annoncé lors de l'introduction en Bourse de maillage progressif du territoire national, en sélectionnant des affiliés, très motivés et en créant des points de vente à des endroits choisis avec pertinence* », commente Daniel Sauvaget.

### Des objectifs revus à la hausse

« *Le renforcement de notre présence en Bretagne et sur la façade Atlantique, consolide la notoriété de l'enseigne et nous autorise une pénétration progressive sur de nouvelles régions* », souligne le Président-Directeur Général d'écomiam, qui annonce l'ouverture de 3 nouveaux magasins avant l'été, précisément à Léguevin en Haute-Garonne (soit le premier point de vente de la région Occitanie), mais également à Baud dans le Morbihan et enfin à Argences dans le Calvados. Cette dynamique l'amène d'ailleurs à revoir à la hausse son objectif en termes d'ouvertures de points de vente pour la fin de l'exercice en cours, nouvel objectif que Daniel Sauvaget dévoilera le 24 juin prochain, à l'occasion de la publication des résultats semestriels.



### Un positionnement dans l'ère du temps

Créé en 2009, écomiam s'appuie sur un système de distribution basé sur la juste rémunération des filières de production et la transparence sur la composition des prix de vente aux consommateurs. De moins de 200 références au départ, l'assortiment s'est considérablement élargi pour atteindre 350 références. À la volaille et au porc se sont ajoutés du bœuf, de la charcuterie (les produits carnés représentent une bonne moitié de l'offre) mais aussi

des légumes, des aides culinaires et des desserts. Contrairement aux enseignes concurrentes, les produits élaborés sont minoritaires mais écomiam propose malgré tout quelques pizzas, pâtes et croques pour couvrir ces besoins quotidiens. Ici, tout est 100 % français. Les labels et le bio sont aussi présents, mais pas forcément une priorité pour l'enseigne.

### Pas de promo

Autre singularité dans le positionnement d'écomiam : pas de promo mais des prix bas et fixes tout au long de l'année. « *Nous préférons pratiquer des prix bas plutôt que dépenser de l'argent pour dire qu'on est moins chers* » est-il clairement écrit dans le catalogue, seul support à disposition des clients. Les infos produits, elles, sont clairement indiquées sur les étiquettes en rayon ou bien via une appli développée par l'enseigne. Côté implantation, écomiam s'installe quasiment toujours dans des zones commerciales, toujours en sortie. À noter que tous les magasins sont également des points Mondial Relay, ce qui permet au passage de toucher de nouveaux clients potentiels.



## GIE CHARGEURS POINTE DE BRETAGNE : MUTUALISATION LOGISTIQUE, UNE MECANIQUE DE PRECISION

Le GIE Chargeurs Pointe de Bretagne regroupe 13 chargeurs de l'agroalimentaire qui mutualisent des produits secs d'épicerie. Dans un contexte de mutation profonde, les flux logistiques doivent répondre à de nouveaux enjeux en matière économique et écologique. Une solution se dessine dans certains territoires : la mutualisation des transports. Exemple avec le GIE Chargeurs Pointe de Bretagne.

Mutualiser les expéditions de lots depuis la Bretagne vers les entrepôts de la grande distribution et la restauration hors domicile (RHD). Telle est la vocation du GIE Chargeurs Pointe de Bretagne créé en 2012 à **l'initiative de 5 entreprises bretonnes issues du secteur agroalimentaire** : Hénaff, Chancerelle, la conserverie Jean-François Furic, Loc Maria Biscuits et Altho. Cette création est née d'un triple constat. *"Notre éloignement géographique est pénalisant pour une entreprise comme la nôtre qui **distribue dans toute la France la quasi-totalité des supermarchés**"*, explique Jean-Jacques Hénaff qui préside ce GIE depuis ses débuts.

A ce handicap, s'ajoute *"le morcellement des commandes"*. D'après lui, les distributeurs avaient tendance à passer **des commandes plus fréquentes et en moindres quantités**, alors que certains, comme Carrefour, voulaient imposer le juste à temps. Parallèlement, il faut aussi composer avec **une hausse continue des tarifs des transporteurs**. Il en résulte alors des surcoûts importants de logistique (préparation de commandes, transport, administratif) et une perte de compétitivité des produits fabriqués en Bretagne.

### Un développement progressif

Avec le temps, le GIE Chargeurs Pointe de Bretagne s'est **ouvert à toutes les entreprises bretonnes** quelle que soit leur taille livrant les plateformes et les magasins de la Grande et moyenne surface (GMS) et de la RHD/RHF et ayant une politique d'achat franco. Désormais, il **regroupe 13 chargeurs** de l'agroalimentaire qui mutualisent des produits secs d'épicerie -Hénaff, Chancerelle, Furic, la biscuiterie Poul, Confiture des 4 Saisons, Ail Ail Ail, Le Briochin, Pâtisseries Gourmandes, Les Vergers de Chateaubourg, Lactalis Nutrition Diététique, Tipiak Épicerie, Lobodis, Brasserie de Bretagne- et la société Mc Bride spécialisée dans la fabrication d'aérosols. D'après Jean-Jacques Hénaff, il s'agit du seul groupement à atteindre une telle taille à l'échelle nationale.

Le ticket d'entrée oscille entre 500 € et 1 500 € selon le chiffre d'affaires. A cela, s'ajoute une adhésion annuelle dont le montant varie **en fonction du nombre d'ordres de transport**. Côté distributeurs, la mutualisation logistique a démarré avec Carrefour. **Depuis, d'autres enseignes de la distribution lui ont emboité le pas : Auchan, Système U, Aldi, Lidl et Scamark.**

## BROCELIANDE ACCELERE SUR LE HAUT DE GAMME

La coopérative bretonne Cooperl innove tous azimuts pour doper la croissance de son vaisseau amiral en charcuterie, Brocéliande. Objectif : monter en gamme tout en verdissant ses pratiques. Fort de 2 950 éleveurs adhérents pour 5,7 millions de porcs produits à l'année, Cooperl monte en gamme. C'est particulièrement vrai en charcuterie avec sa marque Brocéliande qui pèse la moitié de la branche salaisons du groupe – 800 millions d'euros avec des marques comme Madrange, Paul Prédault, Montagne noire notamment, 2 350 salariés. Ses dirigeants ont fait le point sur cette montée en gamme lors d'une visioconférence, mercredi 19 mai. « *Face aux marques Herta et Fleury Michon, Brocéliande est un challenger qui se doit d'être innovant* », résume Thierry du Teilleul, directeur marketing groupe Cooperl.

### **Brocéliande est un challenger qui se doit d'être innovant**

L'importante actualité de la marque est la démarche d'agriculture alternative. À savoir, le développement d'une gamme de produits de charcuterie issue de porcs nourris avec des céréales cultivées sans pesticides et garantie sans nitrites (deux références). Fabriquant 1,3 million de tonnes d'aliments par an, le groupe a élaboré une gamme d'aliments spécifiques. Par tout un dispositif de primes, Cooperl a convaincu à ce jour 100 éleveurs de cultiver 800 hectares de céréales sans pesticides, soit l'équivalent de 300 à 400 porcs par semaine. C'est infime dans la production hebdomadaire du groupe – 100 000 porcs par semaine dans trois abattoirs –, mais c'est une démarche d'avenir, car elle combine deux attentes : l'environnement (sans pesticides) et la santé (sans nitrites).

### **10 000 hectares de céréales cultivées sans pesticides en 2025**

À 2025, le groupe table sur 10 000 hectares de céréales cultivées sans pesticides pour disposer de 6 000 porcs par semaine. Cooperl s'engage parallèlement dans la certification environnementale, Charte Environnement Cooperl, et le référentiel de Haute Valeur environnementale (HVE), avec pour objectif de réaliser la moitié de sa collecte de céréales sous ces référentiels d'ici à quatre ans. Cooperl fait donc le choix de l'agriculture durable en mettant à profit sa maîtrise de l'amont à l'aval, lui qui produit, nourrit, abat et transforme ses cochons. Une carte maîtresse pour la coopérative face aux grands acteurs du porc en France. Il n'a pas agi autrement en 2013 en engageant ses producteurs vers l'arrêt de la castration (85 % de sa production aujourd'hui). Cooperl a convaincu une partie de ses producteurs de stopper les antibiotiques sur les animaux à partir de 2014 ; un mâle entier développant moins de pathologies en élevage. Puis a lancé dans la foulée une nouvelle gamme de salaisons Brocéliande, les « bien élevés » sans antibiotiques après sevrage, puis dès la naissance à partir de 2018 – vingt-deux références aujourd'hui, avec une croissance de 30 % au rayon libre-service prévue cette année. Brocéliande dispose également d'une offre bio. Cependant, l'avenir de Brocéliande ne sera pas 100 % haut de gamme. « *Le "premium" se développe sur le marché, mais le cœur de marché (porc standard, NDLR) demeure et l'offre premier prix se renforce* », précise Adrien Galivel, de l'équipe développement de Brocéliande.

### **Le bien-être animal en marche**

Dans l'équipe R&D de Cooperl (60 personnes), cinq personnes se consacrent spécifiquement au bien-être animal et une sixième devrait prochainement les rejoindre en tant qu'éthologue, spécialiste du comportement des animaux. La castration n'étant plus un sujet, le groupe regarde comment progresser dans la caudectomie (coupe des queues) ou l'épointage des dents que 37 % des éleveurs Cooperl ne pratiquent plus. La coopérative propose également des bâtiments « nouvelle génération » (moindre densité, plus de lumière, etc.). Le développement de ce parc, forcément plus coûteux que les bâtiments classiques, nécessite une meilleure valorisation sur le marché. Les cases de maternité-liberté, quant à elles, progressent : un projet de réfection sur deux adopte ce type d'équipements.

## DES MILLIARDS D'EUROS DEPENSES EN DENREES D'IMPORTATION

La France dépense des milliards d'euros en produits agricoles et alimentaires étrangers. Le prix de la dépendance, même si diverses causes d'importation se mêlent dans les chiffres par grandes familles.

Certains produits sont importés parce qu'ils ne peuvent être produits en France. C'est le cas du cacao, des épices, de l'huile de palme, des gambas, des fruits exotiques (sauf des Dom), etc. Mais aussi parce que la production nationale est nettement insuffisante : en saumon et autres produits de la mer, en viande d'agneau, en protéines végétales pour animaux, en fruits et légumes, en jambons de porc. D'autres, enfin, entrent directement en concurrence avec les produits français, comme la volaille et les viandes bovines. Les poissons, crustacés et préparations font partie de la famille la plus déficitaire.

### Du saumon au tourteau de soja

En 2019, d'après le dernier bilan d'Agreste d'une année pleine disponible, la France a importé pour 1,795 milliard d'euros (Md€) de produits de la pêche et de l'aquaculture, auxquels s'ajoutent 4,167 Md€ de préparations (les exportations rapportent bien moins au pays). « *Le saumon, les crevettes, la morue et les thons pèsent fortement sur le déficit commercial* », confirme la dernière note d'Agreste sur le commerce extérieur des produits de la mer. Principaux pays d'origine : la Norvège, le Royaume-Uni, l'Espagne.

La dépendance de l'élevage en protéines végétales apparaît aussi nettement à travers les 1,414 Md€ dépensés pour faire venir des tourteaux, notamment de soja. Dans la famille des fruits et légumes, le déséquilibre est sensible en fruits : 4,312 Md€ d'importations contre 1,229 Md€ d'exportations ; auxquels s'ajoutent 4,968 Md€ de produits à base de fruits et légumes. La France importe des tomates (le quart du volume de légumes frais importés, en majeure partie du Maroc), des melons (venant essentiellement d'Espagne), des agrumes et bananes, ainsi que des poivrons, carottes, salades, fraises...

Selon les fiches par filières de FranceAgriMer, les fruits transformés importés sont congelés, en sirop ou au naturel. Les légumes importés entrant en concurrence avec les productions nationales arrivent sous forme transformée ; ce sont notamment les tomates en conserve et concentré ou sauce, les haricots verts cueillis et rangés à la main, les champignons en conserve.

### 661 800 Tec de volaille en 2019

Douloureux, pour l'élevage et la transformation de bovins et de volailles, sont les 1,281 Md€ d'importations de viande bovine et les 1,137 Md€ de viandes de volaille. Les viandes bovines (y compris de veau) viennent à près de 80 % du volume importé (337 400 tonnes équivalent carcasse (Tec) en 2019) de cinq pays : Pays-Bas, Irlande, Allemagne, Belgique et Pologne. La viande ovine (91 400 Tec en 2019) vient pour l'essentiel du Royaume-Uni et d'Irlande, ainsi que de Nouvelle-Zélande et d'Espagne.

La viande de volaille est la plus massivement importée : 661 800 Tec en 2019. C'est 37 % de la production française de viande de volaille, toutes espèces confondues. FranceAgriMer constate une forte pression de la Pologne, des pays du Benelux et d'Allemagne, des volumes s'ajoutant à ceux du Brésil, de la Thaïlande et d'Ukraine.

## LE GROSSISTE OMER-DECUGIS & CIE PREPARE SON ENTREE EN BOURSE

Le grossiste de fruits et légumes frais et exotiques, Omer-Decugis & Cie prépare son introduction en Bourse sur le marché Euronext Growth à Paris.

Le groupe Omer-Decugis & Cie, grossiste de fruits et légumes frais et exotique, vient d'annoncer l'approbation de son document d'enregistrement par l'Autorité des marchés financiers en date du 21 mai, dans le cadre de son projet d'introduction en bourse sur le marché Euronext Growth à Paris. Il s'agit d'une première étape sous réserve des conditions de marché et de la délivrance par l'AMF d'une approbation sur le prospectus relatif à l'opération.

Créé en 1850, Omer-Decugis & Cie est un groupe familial international spécialisé dans les fruits et légumes frais, principalement exotiques et développé de père en fils depuis 6 générations.

Dirigé par Vincent Omer-Decugis, le groupe s'est engagé, depuis quelques années, dans une accélération de sa croissance sur un marché porteur au niveau européen. Installé sur le marché de Rungis, le groupe propose plus de 1 000 références dont les principales sont commercialisées sous ses propres marques (Dibra, Selvatica, Terrasol, le Marché...) ou en marques de distributeur (MDD).

### **Atteindre 50% d'approvisionnement auprès de producteurs-associés**

En 2020, le Groupe a livré plus de 102 000 tonnes de fruits et légumes frais réparties à 76,5% en France et 23,5% dans le reste de l'Europe.

Un tiers de la production provient aujourd'hui de producteurs-associés, situés en Équateur ou en Afrique, dans lesquels le Groupe détient des participations minoritaires (entre 15% et 40%). L'objectif est de porter à 50% la part des approvisionnements provenant des producteurs-associés à horizon 2025.

Avec l'ouverture en septembre 2020 de sa nouvelle plateforme de 12000m<sup>2</sup> sur le Marché de Rungis dédiée au mûrissement et au conditionnement, Omer-Decugis & Cie dispose du plus important site de mûrissement en France, fruit d'un investissement du Groupe de près de 11M€.

### **Objectif 230 M Eur de CA en 2025**

Avec une capacité de mûrissement de 100 000 tonnes de fruits climactériques (bananes, mangues, avocats), "le groupe est déjà dimensionné pour soutenir sa croissance jusqu'en 2023", indique-t-il. Des projets d'extension ou de renforcements de capacité sont d'ores et déjà étudiés pour accompagner la croissance au-delà de 2023.

Sur l'exercice 2019-2020, le grossiste a réalisé un chiffre d'affaires de 119,7 millions d'euros, en progression de 6,6% par rapport à 2019. Il compte accélérer sa croissance pour atteindre un chiffre d'affaires consolidé de 175 millions d'euros en 2023 et 230 millions d'euros à horizon 2025 avec une marge d'Ebitda supérieure à 5%.

## VICKY FOODS VA IMPLANTER UNE USINE DE 60 000 M2 EN SAONE-ET-LOIRE

Le groupe agroalimentaire espagnol Vicky Foods et la communauté d'agglomération du Grand Chalon (Saône-et-Loire) viennent de signer pour la vente d'un terrain de 14 hectares sur la zone d'activités Saôneor. Vicky Foods va y construire un site de production « 4.0 » de 60 000 m<sup>2</sup>, destiné à la fabrication de produits agroalimentaires (pains de mie et pains grillés) qui comptera 250 emplois à terme, pour un investissement de plus de 50 millions d'euros. Le permis de construire sera déposé à l'été 2021, en vue d'un début des travaux au deuxième trimestre 2022 pour une mise en service début 2023. Le conseil régional de Bourgogne-Franche-Comté projette d'accorder une aide de 1,4 million d'euros.

---

## UN CLIMAT ATTENDU PLUS FAVORABLE AU MARCHÉ DES FRUITS ET LEGUMES

**Légumes** : La production d'asperge est restée réduite, ces derniers jours, autorisant le maintien de cours fermes. En concombre, des ajustements de prix se sont poursuivis, mais les bonnes prévisions climatiques annoncées pour ces prochains jours rassuraient les opérateurs. De même, en courgette, les ventes se sont réalisées sans engouement particulier. Les cours ont été inchangés. Le commerce de la tomate s'est en revanche activé, avec une demande plus présente en vue de la Fête des mères et du beau temps.

**Fruits** : Le commerce de la fraise a été actif, à l'approche du week-end ensoleillé de la Fête des mères, face à des disponibilités toujours très mesurées. En cerise, l'offre a été encore limitée, mais la demande a manqué de dynamisme, dissuadée par les prix élevés des variétés à chair ferme qui ont pris le relais du Burlat. Les premiers abricots français ont fait leur apparition. La concurrence espagnole a encore pesé sur la demande.

---

## LE E-COMMERCE ALIMENTAIRE CONFIRME SON SUCCES EN 2021

Dès le mois de mars 2020 et le premier confinement, le e-commerce alimentaire a affiché une croissance explosive. Sur l'ensemble de l'année, les ventes en ligne de PGC-FLC (Produits de grande consommation - Frais libre-service) ont ainsi bondi de 42 % rapporte Nielsen.

La part de marché du e-commerce a progressé et le secteur "a gagné 4 à 5 ans d'avance en quelques mois" estime Nielsen.

# TROISIEME PARTIE :

## L'ACTUALITE TECHNIQUE, JURIDIQUE & REGLEMENTAIRE



CARTEL DES CAMIONS :

### **LES TRANSPORTEURS REMPORTENT UNE PREMIERE VICTOIRE A AMSTERDAM**

Un tribunal d'Amsterdam vient de rejeter les arguments avancés par les constructeurs dans l'affaire dite du « cartel des camions », une victoire d'étape importante pour les victimes. Les six constructeurs incriminés – Daimler, MAN, Scania, DAF, Iveco, Volvo-Renault – avaient déjà été condamnés à 3,8 milliards d'euros d'amende par les autorités européennes en 2016 et 2017. Mais à ce jour, les victimes – propriétaires de trois millions de camions de ces marques vendus entre 1997 et 2011 – n'ont reçu aucune compensation. La moitié des propriétaires concernés a rejoint des procédures de plaintes groupées et peut espérer toucher entre 7 000 et 10 000 euros par camion soit entre 1 et 2 milliards d'euros d'indemnités au total pour les procédures en cours. Pour les autres, le temps presse. Des milliers de petits transporteurs ne connaissant pas leurs droits risquent de perdre tout espoir de compensation, à moins de se tourner dans les semaines à venir vers les cabinets d'avocats qui organisent les plaintes groupées. Le délai de prescription pourrait intervenir en juin, soit cinq ans après le constat par la Commission européenne de l'existence du cartel, le 16 juin 2016. Le dossier du cartel des camions a pris un tour nouveau avec ces plaintes groupées déposées devant la justice néerlandaise, réputée plus favorable aux victimes de grandes entreprises que les autres instances européennes. La justice allemande notamment avait rejeté à plusieurs reprises des plaintes déposées par des transporteurs.

---

AXE D'APPRENTISSAGE

### **DERNIERS JOURS POUR SON VERSEMENT**

La part de 13 % de la taxe d'apprentissage, destinée à accompagner des formations initiales technologiques et professionnelles, est à verser partiellement ou en totalité aux établissements habilités, selon le choix de la société, avant le 31 mai 2021. Pour rappel, tous les ans, les entreprises doivent verser 0,68 % de leur masse salariale en taxe d'apprentissage. Cette assiette, qui reste la même avec la réforme, est désormais scindée en deux : 87 % de la taxe d'apprentissage doit être versée à l'opérateur de compétences (Opco) de branche et est destinée au financement de l'apprentissage. Les 13 % restants correspondent aux dépenses libératoires. Les entreprises sont libres de choisir les organismes de formation technologiques et professionnels éligibles auxquels elles souhaitent verser cette fraction de taxe.





## UNE EDITION PLACEE SOUS LE SIGNE DE LA REPRISE ET DE LA TRANSITION ENERGETIQUE

Unique événement international de l'année consacré à l'innovation et aux solutions autour de la filière camions, Solutrans 2021 ouvrira ses portes du 16 au 20 novembre à Lyon Eurexpo. Une édition riche en nouveautés et innovations dévoilée le 20 mai par la FFC, qui organise le salon.

Pragmatique, opérationnelle et conviviale, telles sont les promesses de Patrick Cholton, président de la FFC, pour la 16<sup>e</sup> édition du salon Solutrans. « 80 % de ses 90 000 m<sup>2</sup> d'exposition sont déjà réservés et nous attendons plus d'un millier d'exposants et marques ainsi que 60 000 professionnels ». Le président de la Fédération française de la carrosserie (FFC) et de Solutrans annonce la présence de tous les constructeurs de véhicules industriels avec leurs nouvelles gammes thermiques et alternatives au diesel. La transition énergétique de la filière sera en effet le fil rouge de l'édition 2021 animée par un programme d'une trentaine de conférences. La séance plénière, le 16 novembre, dressera un état des lieux actuel et prospectif des parts de marché de ces nouvelles motorisations avec leurs coûts de possession et d'exploitation (TCO) ainsi que leurs enjeux. « Cette étude "VI'Sion'Air" se destine aussi aux pouvoirs publics afin d'anticiper les besoins en termes d'infrastructures et de distribution pour accompagner la transition énergétique de notre filière. »

Reflète du salon « physique », Solutrans innove en lançant une version numérique. Baptisée Solutrans Digital Show, cette plateforme online propose une formule gratuite à tous les exposants pour présenter leurs produits et innovations au moyen d'un stand digital et interactif. « Ce salon digital sera accessible trois jours après la fermeture du salon physique. » Autre nouveauté, l'ouverture du hall Solutrans 4.0. Situé à l'entrée du salon, cet espace sera entièrement consacré aux innovations de la filière sous toutes ses composantes. Il hébergera aussi le village des équipementiers de première monte membres de la Fédération des industries des équipements pour véhicules (FIEV), en plus de leur présence sur les autres halls avec leurs offres après-vente. En plus de la transition énergétique et l'innovation, les grands thèmes de l'édition 2021 seront la connectivité, l'électrification, l'emploi, les démarches RSE et la cyber-sécurité.

### **La plus grande piste d'essai d'Europe**

Parmi les offres de services et produits présentés, Solutrans hébergera un nouvel espace dévolu aux pneumatiques. Créé avec le Syndicat des professionnels du pneu (SPP), il rassemblera tous les acteurs de ce secteur ainsi qu'une aire de conférences et d'essai exclusive. Étendue à la voirie autour d'Eurexpo sur 25 km, les visiteurs bénéficieront également de « la plus grande piste d'essai d'Europe » pour tester les nouveaux véhicules des constructeurs dont au gaz et électriques. À l'heure où la filière propose 40 000 postes, un autre espace sera consacré à la rencontre entre l'offre et la demande d'emploi ainsi qu'aux formations initiale et continue couvrant tous les métiers de la filière. Enrichie d'un prix décerné à une solution informatique et de connectivité, la remise des Innovations Awards récompensant les meilleures innovations du salon se déroulera le mardi 16 novembre.

Elle sera suivie le 17 par un dîner et une soirée de gala au Groupama Stadium de Lyon. Lors de cette soirée, les prix internationaux Truck of the Year, International Van on the Year et Pick-up Award seront dévoilés, et le prix de l'Homme de la filière 2020 et 2021 sera décerné.



## **“LA PERCEPTION DU RAIL-ROUTE PAR LES TRANSPORTEURS ROUTIERS A CHANGE”**

Le transport combiné rail-route prend progressivement toute sa place au sein des chaînes logistiques. D'autant que cette technique a démontré qu'elle pouvait être résiliente, même lors de crises majeures. Ivan Stempezyński, président du Groupement national des transports combinés (GNTC), a bien voulu faire un tour d'horizon de l'ensemble des sujets concernant le combiné rail-route dont l'activité pourrait être triplée d'ici à 2030.

***L'Officiel des transporteurs* : Le combiné rail-route connaît des temps forts avec les annonces du plan de relance et la prochaine publication de la future stratégie nationale du fret ferroviaire.**

**Ivan Stempezyński** : Effectivement, l'actualité du plan de relance est traité à tous les niveaux : État, gouvernement, GNTC, 4F, etc. Et nous voyons avec satisfaction qu'une majorité des mesures envisagées dans le cadre du plan 4F, présenté en juin 2020, devraient être suivies d'effets. Pour l'heure, c'est une somme de 1 milliard d'euros qui est évoquée sur la période 2021-2024. S'agissant de la stratégie nationale du fret ferroviaire, ce document attendu initialement fin décembre 2020 pourrait finalement être dévoilé dans les deux mois à venir. Là encore, les propositions qu'il contient pourraient être proches de celles du plan 4F. La qualité du réseau fait partie des préoccupations premières. Mais les éléments d'investissements le sont tout autant pour parvenir à un doublement du fret ferroviaire et même un triplement de l'activité rail-route d'ici à 2030. Ces arbitrages financiers sont en cours d'étude à Bercy mais nous avons chiffré, pour notre part, un investissement global de 12 milliards d'euros – principalement sur la capacité et la rénovation du réseau – pour atteindre ces objectifs en dix ans. Rappelons que la part modale du fret ferroviaire ne dépasse actuellement pas les 9 %.

### **Quel impact va avoir le projet de loi climat et résilience sur lequel le GNTC propose des amendements ?**

**I. S.** : C'est un sujet essentiel pour lequel nous sommes mobilisés au quotidien. Car il s'agit de faire adopter un amendement stipulant que l'objectif de doublement de la part modale du fret ferroviaire doit figurer dans la loi. Or, cet amendement fait face à des problèmes de recevabilité juridique. En clair, il est très difficile d'instaurer des amendements sur le ferroviaire. Il y a donc actuellement une incompréhension totale alors même que ce mode de transport est l'un des plus respectueux de l'environnement. Nous poursuivons donc notre mobilisation, aux côtés des parlementaires défendant cet amendement, au moins jusqu'en juin 2021.

### **Le combiné rail-route bénéficie déjà de différentes aides. Pouvez-vous les rappeler ?**

**I. S.** : Elles sont de plusieurs ordres. La première et la plus connue est l'aide à la pince. Son montant a été porté à 47 millions d'euros annuels. Pour une aide encore plus importante puisque s'élevant cette année à 67 millions d'euros pour l'ensemble du secteur du fret ferroviaire, nous avons aussi obtenu une diminution des péages ferroviaires. Elle permet de ne payer que 50 % du coût des sillons. Enfin, les certificats d'économie d'énergie [CEE] sont un bon moyen pour les transporteurs routiers d'entrer sur le combiné rail-route. Ils concernent l'acquisition de caisses mobiles et de semi-remorques préhensibles par pinces. Au-delà de la pérennisation dans le temps de ce dernier dispositif, nous travaillons à développer de nouvelles fiches concernant d'autres matériels.

## **Résilient pendant la crise, le combiné rail-route a repris une pente ascendante. Y a-t-il néanmoins des points de vigilance ?**

**I. S. :** Le combiné rail-route bénéficie clairement d'un changement de perception de la part des transporteurs routiers. Il a prouvé toute sa pertinence durant la crise sanitaire avec des taux de qualité jamais atteints jusque-là. Il est aujourd'hui reconnu comme un acteur de transport incontournable qui sait s'adapter quelles que soient les circonstances. Grâce à cette notion de confiance, le combiné rail-route est déjà en train de revenir à ses plus hauts niveaux d'activité de 2019. Cette dynamique de croissance à deux chiffres pourrait même être plus forte sans quelques points négatifs comme la crise sanitaire et celle des composants électroniques qui ralentissent l'industrie. Mais il nous faut faire davantage pour aller au-delà des 85 % de taux de service actuels. Sur ce point, nous attendons beaucoup du contrat de performances que doit signer SNCF Réseau avec l'État d'ici à la fin de l'année 2021. Les indicateurs d'objectifs pourront alors être définis, tout comme les moyens adéquats pour suivre la qualité de service dans le temps. Si nous y parvenons, le combiné rail-route pourra devenir, à son tour, une référence parmi les modes de transport en matière de performance et de qualité. Nous attachons également une attention toute particulière au développement du trafic international. Dans ce domaine, la France est une zone blanche en provenance ou à destination d'autres pays européens. Il nous faut donc pousser plus avant l'utilisation du gabarit P400 pour les semi-remorques et la numérisation. Dans ce dernier domaine, nous devons utiliser des systèmes de communication adaptés aux normes européennes.

## **Où en est la modernisation du secteur pour faire face aux fortes hausses du trafic attendues dans les prochaines années ?**

**I. S. :** Tout comme pour le réseau de lignes ou d'installations terminales embranchées-voies de service, le combiné rail-route a été pénalisé par un sous-investissement depuis de trop nombreuses années. Il s'agit de rattraper ce retard en investissant largement dans la modernisation des terminaux existants et dans la création d'autres plateformes. Sur ce dernier point, le plan 4F prévoit la création d'une quinzaine de terminaux pour un montant global de 450 millions d'euros. Mais il ne s'agit pas de les investir n'importe où. C'est par une étroite concertation avec les acteurs de la chaîne logistique, dont les transporteurs routiers, que nous pourrions déterminer les priorités d'implantation de ces futurs terminaux. Nous pourrions profiter de ces opérations pour faire évoluer leur gestion. Afin de diminuer l'impact des financements publics, des capitaux privés pourraient être introduits dans la création de ces nouvelles infrastructures. Nous devons également pousser à l'automatisation de ces mêmes terminaux afin que les conducteurs routiers y passent le moins de temps possible. Cela pourrait par exemple passer par l'automatisation des portiques et des opérations de transfert de caisses mobiles. Nous suivons également de près toutes les innovations permettant de gagner en compétitivité. Au-delà des trains longs, nous suivons les initiatives que mettent en œuvre de nouvelles sociétés comme CargoBeamer.

## **Les transporteurs routiers font-ils preuve d'une nouvelle appétence vis-à-vis du combiné rail-route ?**

**I. S. :** Les transporteurs routiers ont vu tout le bien qu'ils pouvaient tirer du combiné rail-route durant la crise sanitaire. Ils reconnaissent toute la pertinence côté technique de ce mode de transport sur les longues distances. Le rail ne fait plus peur aux transporteurs routiers ! Et le fait que le transport combiné soit soutenu par l'État les rassure, s'il en était besoin encore. L'éventuelle remise à jour de l'écotaxe, mais sous une forme régionale cette fois, ne devrait rien changer en l'état. Au GNTC, nous estimons qu'il faut mettre en place une fiscalité incitative plutôt que punitive. Nous défendons la tonne de CO<sub>2</sub> économisée et non la punition sur la tonne de CO<sub>2</sub> produite.



## PALETTES

### **MAGICPALLET LANCE SON OFFRE DE DEPOSE**

Comment se débarrasser au plus vite des palettes vides ? MagicPallet propose depuis le mois de mai 2021 une nouvelle fonctionnalité de dépose palette. Cette solution collaborative doit permettre aux transporteurs de libérer rapidement leurs véhicules des palettes Europe vides rendues après livraison. « *Le problème des palettes qui encombrant les camions est quotidien. Les transporteurs font en permanence la course contre la montre. Nous avons donc conçu une solution simple, rapide et économique* », expose Pierre-Édouard Robert, fondateur et PDG de MagicPallet. Cette plateforme collaborative d'échanges de palettes Europe propose ainsi sur son interface deux nouvelles cases à remplir : l'une pour indiquer où le transporteur cherche un point de stockage, l'autre pour renseigner le volume de palettes à stocker. L'outil indique ensuite la liste des points de stockage les plus proches. Le service exploitation peut ensuite réserver le point de dépose de son choix en quelques clics, et communiquer l'adresse au conducteur. MagicPallet met en avant plusieurs avantages : il n'y a pas d'attente de validation puisque l'accord des stockeurs est considéré comme préalable. De plus, le tarif est annoncé comme très compétitif, avec 3,4 centimes d'euro par palette stockée et par jour (cas d'un transporteur possédant de 1 à 50 camions).

D'un point de vue pratique, pour utiliser ce service, les transporteurs s'inscrivent sur MagicPallet mais n'ont pas besoin de souscrire à un forfait d'échange de palettes. Ceux qui en ont un, peuvent échanger des palettes à partir des points de stockage. Ceux-ci sont proposés par des transporteurs, fabricants de palettes ou logisticiens. Ce service leur permet de générer un chiffre d'affaires complémentaire et régulier : le paiement est mensuel. Certains proposent aussi des services de tri et de réparation.

## RECRUTEMENTS ET FORMATIONS EN LOGISTIQUE : TOUR D'HORIZON DE QUELQUES INNOVATIONS

**Alternance, immersive learning, création d'écoles, inclusion, mentoring, bien-être au travail, etc. : les enjeux de mieux recruter, fédérer et rendre attractifs les métiers de la supply chain constituent une préoccupation forte. Zoom sur quelques entreprises qui dessinent des solutions.**

### ***Miser sur l'alternance***

Le prestataire international de solutions de transport, de logistique et d'entreposage Dachser, recrute 130 alternants en France pour la rentrée prochaine. Dachser travaille déjà en partenariat avec plusieurs universités et écoles de commerce, formations spécialisées dans les métiers du transport et de la logistique mais aussi formations généralistes.

Les alternants à haut potentiel bénéficient d'un Graduate Program leur offrant un suivi individuel et personnalisé durant leur parcours au sein de l'entreprise. Ce programme leur donne accès à différents postes et à un aperçu global de la chaîne de transport et logistique.

Une « classe Dachser » va même être créée en partenariat avec l'Institut Supérieur de Transport et de la Logistique Internationale (ISTELI) de Nantes. Ce cursus en alternance débouche sur un diplôme de niveau bac +3 RPTL - responsable de production transport et logistique, et formera 15 étudiants aux métiers du transport et de la logistique.

### ***L'immersive learning***

DS Smith, fabricant de solutions d'emballage durables, redynamise la formation interne grâce à l'immersive learning avec Uptale, au sein du site pilote de Nantes, DS Smith Packaging Atlantique.

La réalité virtuelle et la captation à 360° de photos et vidéos de l'environnement permettent d'enrichir l'offre de formation interne. L'objectif est de transmettre les bonnes pratiques de manière uniforme à l'ensemble des employés... sans risques, sans arrêter la chaîne de production et sans monopoliser les managers !

La solution Uptale est déployée à distance, via smartphones et ordinateurs (visionnage à 360° des modules). Par la suite, DS Smith souhaite aller encore plus loin dans l'immersion en équipant ses usines de casques de Réalité Virtuelle.

### ***L'inclusion, l'écoute et le bien-être***

Avec comme objectif de recruter plus de 40 profils d'ici fin d'année, le commissionnaire de transport digital Ovrsea souhaite *« créer une école externe pour aider nos clients à démystifier le monde du transport, et une école interne pour que nos employés puissent continuer d'apprendre chaque jour dans ce secteur passionnant. »*

Outre la formation Ovrsea s'appuie aussi sur le mentoring pour développer ses ressources humaines et retenir ses talents. Une bible collaborative sur le marché est disponible, ainsi qu'une newsletter hebdomadaire dédiée à l'actualité du fret et des webinars mensuels.

Chez Ovrsea, les maîtres mots sont « fédérer » mais aussi « évoluer ». Chaque mois, un.e employé.e présente aux collaborateurs de l'entreprise un sujet professionnel ou personnel qui lui tient à cœur (voile, photo, technologie...). Un budget mensuel est également alloué pour les activités extra professionnelles des collaborateurs. Ovrsea a également créé un pôle de huit personnes afin d'aider chacun à donner plus de sens à son travail et faire de l'entreprise un lieu de bien-être dans le respect de la diversité (abordant des sujets comme le sexisme, le racisme, la religion, le handicap, etc.). L'entreprise a signé le Parental Act qui propose un congé parental pour le deuxième parent - quel que soit son sexe et son statut - d'un mois avec 100% de rémunération.

### ***Valoriser les métiers de la logistique***

Partenaire logistique de McDonald's en France depuis 30 ans, Martin Brower s'engage en cette période de crise sanitaire, à valoriser le plus largement possible la qualité du travail dans les métiers de la logistique et les rendre les plus attractifs possibles, notamment aux yeux des femmes.

Entreprise certifiée « Top employer », Martin Brower apporte des garanties quant au cadre et aux conditions de travail, mais aussi en matière de santé et de sécurité. L'entreprise a par exemple mis en place sa démarche de prévention du Covid en concertation. Une certification extérieure (réalisée par un huissier) est venue attester que tous les protocoles de prévention Covid étaient mis en place de façon efficace sur l'ensemble de ses plateformes logistiques.

Pour conserver lutter contre le sentiment d'isolement, Martin Brower a misé sur l'application mobile interne pour l'informations des collaborateurs mais aussi sur une hotline RH ; avec le soutien social pour les salariés qui le désirent. Différents services permettent d'aider les enfants des salariés (bourse scolaire José Montes, soutien scolaire illimité pris en charge par l'entreprise).

L'entreprise a adapté le format des journées d'intégration des alternants (normalement sur site et au siège de l'entreprise), avec des sessions d'échange de deux heures en visioconférence sur Teams avec l'ensemble du comité de direction et envoi du pack d'accueil au domicile de l'alternant (livret d'accueil, journaux internes, dépliants d'informations, goodies...). Actuellement, 35% des alternants poursuivent leur carrière dans l'entreprise.

La démarche de certification « Happy Trainees » permet aux stagiaires et alternants d'évaluer librement leur formation dans l'entreprise, par le biais d'une enquête annuelle réalisée par un organisme indépendant (2.000 entreprises évaluées en 2020). Sur cette base, Happy Trainees a attribué la note de 4,06 sur 5 à Martin Brower France, qui a ainsi été certifié.

L'attractivité des métiers de la supply chain passe également pour Martin Brower par la mise en place de parcours diplômant adaptés aux besoins des acteurs. Dans cette optique, l'entreprise a participé à la mise en place du premier Groupement d'Employeurs pour l'Insertion et la Qualification (GEIQ) en Ile-de-France, intitulé Groupement d'Employeurs pour la Logistique et l'Industrie En Essonne (GELIES) avec CORALLIS.

### ***Miser sur le réseau et les relations école-entreprise***

France Supply Chain, réseau de 450 entreprises, compte plus de 900 étudiants inscrits dans les cursus Supply Chain des écoles membres de l'association.

Les résultats du dernier Panorama RH ont conduit le LAB RH de l'association à recenser les formations supérieures en France et publier le premier guide des formations en supply chain. Beaucoup de dirigeants se sont engagés à participer aux conseils pédagogiques des écoles membres afin de renforcer les relations écoles/entreprises et de permettre des évolutions des formations recrutements en ligne.

Dès la rentrée 2021, le LAB proposera aux étudiants des écoles membres, un espace dédié, pour les aider à construire leur réseau, et partager avec les entreprises leurs attentes et priorités. En attendant, le site de France Supply Chain recense les offres de stage et d'alternance.

## REVISION DE LA F-GAS : DES POINTS DE L'ETUDE « IRREALISTES » SELON EUROVENT

**Eurovent a réagi négativement concernant les résultats préliminaires de l'étude sur les gaz fluorés, commandée par la Commission Européenne.**

Eurovent ne voit pas d'un très bon œil les résultats de l'étude sur les gaz fluorés commandée par la Commission Européenne le 6 mai dernier et réalisée par Oko-Recherche, Oko-Institut et Ricardo.

Dans ce document, il faut distinguer deux secteurs :

- Les grands climatiseurs et les petites pompes à chaleur. Sur ce point-là, l'étude prévoit que les hydrocarbures pourraient être utilisés dans 90 % des petites pompes à chaleur dès 2025. Concernant les grands climatiseurs split et VRF, ce serait à partir de 2030. Eurovent estime que cette prévision est irréaliste. Pour affirmer cela, l'entreprise se base sur la pénétration actuelle des réfrigérants non fluorés sur le marché. De plus, Eurovent reproche aux consultants de l'étude de ne pas avoir pris en compte les barrières réglementaires et de normalisation au sein de l'UE, qui freinent selon elle le développement des réfrigérants inflammables dans les équipements de chauffage et de climatisation.

- La réfrigération commerciale. Sur ce point, Eurovent se montre beaucoup plus confiant, grâce notamment aux restrictions européennes qui ont déjà été assouplies pour ce domaine. De plus, « *les réfrigérants non fluorés représentent déjà une prépondérance des nouveaux produits mis sur le marché* » selon Francesco Scuderi, secrétaire général adjoint d'Eurovent.

Ce dernier ajoute : « *Nous ne voyons aucune voie réaliste entre la situation actuelle et les étapes de substitution évoquées par les modèles. L'étude met en péril la compétitivité mondiale de notre industrie, ce qui serait une grande victoire pour les combustibles fossiles.* » Eurovent a fait part de ses inquiétudes à la Commission Européenne et aux consultants de l'étude. Elle travaille actuellement avec les associations partenaires pour construire une réponse commune de l'industrie. La Commission européenne devrait publier sa proposition de règlement modifié sur les gaz fluorés d'ici décembre prochain. L'adoption prévue du règlement révisé se fera quant à elle en 2023.

---

## DE NOUVELLES SUBVENTIONS POUR LE « FROID » DANS « LE PLAN DECARBONATION » GOUVERNEMENTAL CREDIT : ASP

**Le dispositif public « France Relance » - destiné à aider financièrement les entreprises industrielles afin d'améliorer leur efficacité énergétique - élargit son périmètre de subvention à quatre nouvelles catégories de matériels.**

Ce plan de décarbonation d'1,2 milliard d'euros vise à aider les sociétés industrielles à s'équiper afin d'améliorer leur impact environnemental ainsi que leur compétitivité.

4 catégories de matériels supplémentaires intègrent ce dispositif, et notamment :

- Les systèmes qui permettent de réduire les pertes thermiques sur les réseaux de fluides caloporteur ou frigoporteur, comme le calorifugeage.
- Les matériels qui permettent le raccordement à un réseau de chaleur ou de froid, alimenté à 60 % par des énergies renouvelables ou de récupération.

L'aide est calculée en se basant sur les frais d'achat du matériel ainsi que d'un taux défini dans l'arrêté. Ces taux sont rehaussés pour certaines catégories, et alignés sur les taux suivants :

- 50 % pour une petite entreprise
- 40 % pour une entreprise de taille moyenne
- 30 % pour les entreprises de tailles intermédiaires et les grandes entreprises

Barbara Pompili, ministre de la Transition écologique, affirme l'enjeu de ce plan de décarbonation : *« Avec France Relance, nous accélérons la lutte contre le changement climatique en accompagnant la décarbonation de l'industrie. C'est une nécessité mais aussi une opportunité. En mettant en œuvre un dispositif simple de guichet de subvention, avec des taux d'aide incitatifs, le gouvernement entend faciliter la réalisation de projets de réduction de la consommation d'énergie et de décarbonation adaptés à toutes les entreprises industrielles, quelle que soit leur taille pour répondre à l'urgence climatique et renforcer durablement leur compétitivité. »*

Les candidatures peuvent être transmises à l'adresse mail "industrieEE-decarbonation@asp-public.fr" en utilisant le formulaire disponible sur le site internet de l'Agence de Services et de Paiements (ASP).