



## REVUE DE PRESSE

Semaines 24  
Du 14 au 18 juin 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
- VoxLog

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.paguette@lachainelogistiquedufroid.fr](mailto:alison.paguette@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 L 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

- **Froid News :**
  - *Indigo innove avec des « ateliers de préparation »*
  - *Le transport routier de marchandise dans la transition écologique*
  - *Note d'information de l'IIF sur l'empreinte carbone de la chaîne du froid*

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

- **VoxLog / Arnaud Poisson nommé directeur de la supply chain d'Auchan Retail France**
- **Le Monde des surgelés :**
  - *Carton plein pour la barquette de GELAGRI*
- **Les Marchés :**
  - *ANIA : L'industrie agroalimentaire subit un double décrochage de compétitivité*
  - *La viande bovine hachée surgelée a son Label Rouge*
  - *Bahier entreprend l'extension de son site sarthois*
  - *FCD et France Filière Pêche valident l'emploi de caisses réutilisables pour le transport*
  - *Légumes : des coûts plus difficilement tenus*
- **LSA / La chute des ventes de CORA France s'est poursuivie en 2020**

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

- **Officiel des Transporteurs :**
  - *Comment trouver le bon repreneur*
  - *Transition énergétique et logistique urbaine à l'honneur*
- **Stratégie logistique :**
  - *Quels salaires dans le secteur logistique ?*
  - *SITL : une version verte et digitalisée*
- **VoxLog / Blue et Black belt : une double certification pour les experts de la supply chain**

# PREMIERE PARTIE :

## L'ACTUALITE DES TRANSPORTEURS ET LOGISTICIENS

**FROIDNEWS**  
LE MAGAZINE PREMIUM DE LA FILIÈRE LOGISTIQUE DU FROID

### INDIGO INNOVE AVEC DES « ATELIERS DE PRÉPARATION »



Dans le cadre de sa stratégie "Parking du Futur", le Groupe Indigo innove en convertissant en hubs logistiques des espaces souterrains situés dans ses parkings, au cœur de Paris. Indigo accueille ainsi mon-marché.fr, start up créée par le Primeur de Grand Frais, qui ouvre un 2e site de distribution de produits frais dans le parking de la Porte de St Cloud, pour livrer en 1 heure les habitants de Boulogne et du 16e arrondissement de Paris, après un an d'expérience réussie, dans un premier site, sur l'Île de la Cité.

Leader mondial du stationnement et de la mobilité individuelle, Indigo innove pour répondre aux enjeux urbains contemporains. Face à la saturation des centres-villes, Indigo met ses espaces souterrains, stratégiquement situés au cœur des métropoles, à la disposition des acteurs de la distribution et de la logistique. Des camions frigorifiques livrent dans la nuit légumes, fruits, viandes, poissons et fromages dans des ateliers de préparation aménagés dans les parkings Indigo de l'Île de la Cité et de la Porte de Saint-Cloud, dans le 16e arrondissement. Après préparation des commandes sur place, des vélos triporteurs électriques livrent les clients dans les arrondissements voisins. Grâce à cette solution innovante mon-marché.fr partenaire de Indigo accélère son développement pour servir ses clients parisiens en minimisant l'impact sur l'environnement et les nuisances pour les riverains. Premier opérateur à tester ce dispositif depuis mars 2020 dans son parking de l'Île de la Cité, Indigo prévoit de poursuivre l'ouverture de sites dédiés à la logistique urbaine dans les grandes métropoles françaises. Indigo a, par ailleurs, signé un accord avec Rexel pour accueillir des casiers du distributeur d'équipement électrique dans ses parkings parisiens. Les artisans et professionnels du bâtiment, clients de Rexel, peuvent ainsi venir chercher leurs commandes dans Paris, au plus près de leurs chantiers. Le groupe Indigo accélère ainsi dans sa stratégie Parking du Futur, conformément à sa nouvelle Raison d'Être « Créateur d'espace pour une ville apaisée en mouvement ». « La ville de demain aura pour enjeu de libérer sa voirie pour créer des espaces partagés entre les différentes mobilités (piétons, vélos, livraisons, etc.), des espaces verts et des lieux de convivialité, tels que les terrasses de café. La logistique du dernier kilomètre doit s'enrichir pour donner une réalité tangible à la « ville du quart d'heure ». Pour cela, nos parkings en centre-ville, nos infrastructures, nos services offrent des lieux et des temps de vie enrichis, en devenant des emplacements de recharge de véhicules électriques, des espaces culturels, ou même événementiels », souligne Serge Clément, PDG d'Indigo.

## LE TRANSPORT ROUTIER DE MARCHANDISE DANS LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE

**Incontournable, le transport routier permet aujourd'hui d'acheminer 90 % des produits alimentaires, de produits de nécessité, d'énergie, de médicaments... Actuellement, 20 % des émissions de CO2 dus au transport viennent des poids lourds. En effet, près de 98 % des camions roulent aujourd'hui au diesel. La filière et les institutions se sont mobilisés dans un but commun : développer une mobilité à faible taux de carbone et d'émission de gaz à effet de serre !**

Pour cela, des actions communes et concertées sont mises en place au niveau européen, national et local, pour construire une filière française de l'hydrogène décarboné, de portée internationale avec, à la clé, 6 millions de tonnes d'émission de CO2 économisés en 2030. Selon l'étude Fuel Cells Hydrogen Trucks : heavy-Duty's High Performance Green Solution, menée par le cabinet Roland Berger, 10 000 camions à pile à combustible ou 100 000 camions véhicules utilitaires légers en service permettraient d'économiser 11 millions de tonnes de CO2 rejetées. Conférences, débats, exposition de véhicules à hydrogène, essais... sont à suivre et à découvrir sur Solutrans, l'unique rendez-vous international de l'innovation et de l'information de la filière camion (16 au 20 novembre 2021 – Lyon Eurexpo).

### **Solutrans : s'informer sur l'hydrogène**

Carrefour mondial du véhicule industriel et urbain, Solutrans 2021 (du 16 au 20 novembre 2021 – Lyon Eurexpo) met le cap sur les enjeux de la filière dans la transition énergétique. Les nombreuses questions liées au développement et à l'avenir de l'hydrogène pour les utilitaires et les poids lourds seront largement abordées tout au long du salon, à travers :

- La présentation de l'étude Vision'AIR portant sur l'avenir du mix énergétique des véhicules industriels en Europe, à l'horizon 2040. Cette étude globale, basée sur le TCO (Total Cost of Ownership) réalisée par le BiPE et BDO Advisory, établira, pour la première fois en Europe, une analyse du mix de motorisation selon différents angles (par pays, par segment, par année, par grande catégorie de véhicule), ainsi que leur contribution carbone. Elle permettra ainsi à tous les professionnels de la Filière d'anticiper une photographie des marchés à l'horizon 2040 et de se mettre ainsi en phase avec leur stratégie et les objectifs de la Commission Européenne.
- Des conférences sur l'avenir de l'hydrogène en collaboration avec France Hydrogène, la Filière Automobile et Mobilités, des constructeurs VI, des producteurs d'hydrogène, des énergéticiens, des transporteurs, des collectivités locales.
- Des exposants présentant des premiers véhicules fonctionnant à l'hydrogène et des essais sur la zone extérieure d'essai des véhicules.

### **Stratégie de développement pour l'hydrogène vert**

Les ministères de la Transition écologique et de l'Économie, des Finances et de la Relance s'inscrivent dans une stratégie nationale pour le développement de l'hydrogène décarboné en France. Cela constitue un axe d'investissement prioritaire, l'hydrogène étant pourvoyeur de solutions pour décarboner l'industrie et les transports. Cette énergie permettra de créer une filière et un écosystème industriel créateurs d'emplois et de réduire la dépendance vis-à-vis des importations d'hydrocarbures.

Le gouvernement a annoncé consacrer 7 milliards d'euros sur 10 ans au développement de l'écosystème hydrogène Français et d'une production verte de cette énergie aux usages industriels et de mobilité. Pour organiser cette dynamique, Bruno Le Maire, Ministre de l'Économie, des Finances et de la Relance, va prendre la tête du Comité National de l'Hydrogène au sein duquel se regrouperont tous les acteurs de la filière.

Le gouvernement va également mettre en place une task force interministérielle pour mener à bien la stratégie Française en cohérence avec les objectifs Européens. La Commission Européenne a publié, le 8 juillet 2020, sa stratégie pour développer un hydrogène vert. Elle a également créé l'European Clean Hydrogen Alliance pour organiser et coordonner les travaux collectifs des États membres.

### **2030 : l'hydrogène vecteur de la mobilité**

À l'étude en Europe et en France, l'hydrogène décarboné est perçu comme une énergie d'avenir pour décarboner l'industrie et la mobilité lourde. Elle présente de nombreux atouts et des avantages indéniables pour la décarbonation du transport :

- Zéro émission de CO<sub>2</sub> ;
- Une capacité de stockage complémentaire à celles des batteries électriques ;
- De fortes puissances motrices ;
- Une longue autonomie pour des flottes captives parcourant de longues distances ;
- Un temps de recharge quasiment équivalent à celui d'un moteur thermique (3 minutes par véhicule)

Néanmoins, son développement nécessite de relever 4 défis majeurs :

- Installation d'une infrastructure efficace de ravitaillement ;
- Décarbonation de l'énergie en privilégiant la production par électrolyse de l'eau, gazéification de la biomasse ou en résidus de fabrication de chlore ;
- Développement de l'offre des constructeurs ;
- Baisse significative des coûts des composants mais aussi de l'hydrogène vert à la pompe

Pour accélérer le développement de l'offre française de briques technologiques, la stratégie mise en place par le gouvernement propose un ensemble d'outils qui permettront de :

- Produire des véhicules fiables, répondant aux besoins des entreprises ;
- Disposer d'équipements performants et évolutifs ;
- Disposer de compétences pour produire et entretenir.

Autre avantage, l'étude Fuel Cells Hydrogen Trucks : heavy-Duty's High Performance Green Solution revient sur le coût de possession (fonctionnement, entretien, investissement) d'un véhicule hydrogène qui sera moins élevé que celui d'un véhicule diesel si leur production entre dans une véritable phase d'industrialisation. Les camions à hydrogène deviendront également compétitifs à l'usage dès 2028 si le prix de l'Hydrogène vert descendait sous les 7 €/Kg.

## NOTE D'INFORMATION DE L'IIF SUR L'EMPREINTE CARBONE DE LA CHAÎNE DU FROID



**L'IIF vient de publier une nouvelle Note d'information sur l'empreinte carbone de la chaîne du froid. Celle-ci met en lumière les bénéfices d'une chaîne du froid mondiale améliorée en termes de sécurité alimentaire et d'environnement.**

Selon les estimations de l'IIF, 12 % des aliments produits au niveau mondial ont été perdus en 2017 à cause d'une chaîne du froid insuffisante. Une chaîne du froid plus étendue permettrait de limiter le recours à une augmentation de la production agricole pour compenser ces pertes et d'éviter les émissions de CO<sub>2</sub> correspondantes. Reste à savoir si les émissions de CO<sub>2</sub> supplémentaires résultant de la mise en place d'une chaîne du froid plus étendue ne seraient pas supérieures aux émissions évitées grâce à une réduction des pertes alimentaires dues à un manque de froid.

Pour répondre à cette question-clé, l'IIF a développé un modèle innovant de calcul des émissions de CO<sub>2</sub> pour chaque étape de la chaîne du froid et pour l'ensemble des pays du monde. Ce modèle permet de comparer les émissions de CO<sub>2</sub> associées à la chaîne du froid mondiale actuelle avec celles d'une chaîne du froid « améliorée ». Cette dernière correspond à une hypothèse raisonnable dans laquelle la chaîne du froid de tous les pays est amenée au même niveau d'équipements et de performance que celle existant dans les pays développés. Les résultats suivants sont obtenus :

- Une chaîne du froid mondiale améliorée sur ces bases permettrait une réduction de près de 50 % des émissions de CO<sub>2</sub> de la chaîne du froid actuelle.
- Cette chaîne du froid améliorée permettrait en outre d'éliminer 55 % des pertes alimentaires imputables à la chaîne du froid actuelle.

Un **résumé pour les décideurs** reprend les principales conclusions et recommandations de cette nouvelle note et une annexe méthodologique détaille les hypothèses et les principaux calculs effectués. Ces deux documents sont en libre accès.

La Note d'Information ainsi que le Résumé pour les Décideurs sont **disponibles en Français et en anglais** et sont téléchargeables en suivant ce lien [iifir.org](http://iifir.org) > Publications > Notes d'informations de l'IIF.

## DEUXIÈME PARTIE : L'ACTUALITE DES DONNEURS D'ORDRES ET DU MARCHE



### ARNAUD POISSON NOMME DIRECTEUR DE LA SUPPLY CHAIN D'AUCHAN RETAIL FRANCE



À son nouveau poste, Arnaud Poisson aura pour objectif de développer le schéma directeur logistique alimentaire d'Auchan Retail France sur le commerce physique et digital.

**Auchan Retail France**, qui réunit à la fois le commerce alimentaire physique (hypermarchés, proximité et ultra-proximité) et le commerce digital (drives et livraison à domicile,

en magasins ou en points relais) comprend 618 magasins sous enseigne, 73 000 collaborateurs et a enregistré plus de 445 millions de visites dans ses magasins ou sur ses sites marchands en 2019. Désireux de renforcer son comité de direction, le commerçant a notamment confié la fonction de directeur supply chain à Arnaud Poisson. Celui-ci joindra son expertise à celle de Paul Lavoquet, nommé de son côté directeur des systèmes d'information dans le cadre du projet d'entreprise Auchan 2022.

À son nouveau poste, Arnaud Poisson aura pour mission de mettre en œuvre le schéma directeur logistique alimentaire, dans l'objectif d'optimiser la disponibilité multi-parcours des produits, de renforcer l'efficacité des approvisionnements, basées sur la prévision, la planification et l'utilisation des données et de rationaliser les dépenses de transport et d'entreposage. Diplômé de l'Essec avec un Master en logistique, Arnaud Poisson a débuté sa carrière dans le conseil chez Diagma en 1996 et a rejoint PEA Consulting en 2001.

En 2004, il intègre le groupe PPR (aujourd'hui Kering) où il est directeur coordination flux pour la Fnac, avant d'entrer chez Conforama en 2010, tout d'abord en tant que directeur logistique France, puis en tant que directeur supply chain. Il rejoint le groupe Casino en 2014 comme directeur des opérations des enseignes Leader Price et Franprix. Avant d'arriver chez Auchan Retail France, il a été directeur des projets supply chain chez Vente-privée de 2015 à 2018, puis directeur des opérations chez Showroomprive à partir de 2018.



## CARTON PLEIN POUR LA BARQUETTE DE GELAGRI



**L'industriel légumier se démarque avec une nouvelle barquette pour plats préparés et gratins, offrant une réponse concrète en matière d'éco-conception et d'emballage recyclable.**

Gelagri, la filiale du groupe Eureden, poursuit depuis plusieurs années un ambitieux programme d'innovation RSE, visant entre autres objectifs la diminution des emballages qu'elle utilise, mais aussi leur meilleure recyclabilité. Dans ce domaine, l'industriel développe depuis peu une offre de plats préparés, gratins et légumes cuisinés qui sont conditionnés dans une nouvelle barquette micro-cannelée. Illustrant la voie des emballages éco-conçus et donc plus respectueux de l'environnement, cette barquette se distingue sur deux points fondamentaux. Déjà parce qu'elle pèse déjà 20 % de moins qu'une barquette classique telle qu'on les trouve habituellement au rayon surgelé. C'est en fait sa structure, élaborée en petites cannelures, qui lui permet de conserver cette rigidité et cette préhension indispensable à son usage, et restant pour autant en droite ligne avec ce qu'on peut attendre d'une barquette standard, mais pour un poids sensiblement revu à la baisse (on parle ici tout de même de l'équivalent d'une barquette gagnée sur cinq). Mais aussi, elle présente l'énorme atout d'être recyclable dans la filière papier carton. C'est loin d'être anodin pour une barquette qui passera au four traditionnel comme au micro-ondes, tout en restant conforme aux standards et prérequis du marché.

### **Déjà présente chez deux enseignes**

*« Nos équipes R & D, marketing, emballages, industrielles ont mené de nombreux essais en amont pour valider ce projet en nous assurant du bon passage sur la ligne de production, et du respect des autres exigences essentielles telles que la garantie d'hygiène et de sécurité alimentaire »,* explique Blandine Coquio, responsable marketing chez Eureden Frozen Food qui précise que la solution a déjà été retenue par deux enseignes grand public (l'une en GMS, l'autre en magasins spécialisés) avec pour chacune un gratin de légumes surgelés bio, vendu sous marque distributeur. *« C'est vrai qu'on parle ici de quelques grammes de barquette gagnés par UVC. Donc c'est surtout le nombre de références vendues qui déterminera l'impact réel de cette démarche. Mais en attendant, chaque geste compte ! »* conclut la responsable marketing.



## Industrie

### **CATHERINE CHAPALAIN (ANIA) : « L'INDUSTRIE AGROALIMENTAIRE SUBIT UN DOUBLE DECROCHAGE DE COMPETITIVITE »**

La directrice générale de l'Ania a accepté de revenir, dans une interview accordée aux Marchés, sur les raisons d'une « inflation raisonnée » demandée par ses adhérents. Elle évoque aussi les difficultés que soulève la loi Besson-Moreau.

#### **Les Marchés Hebdo : Face à la flambée des prix des matières premières agricoles et des emballages, quelle est la situation économique des industries agroalimentaires ?**

Catherine Chapalain : Il est important de rappeler le contexte. L'industrie agroalimentaire est la première industrie du pays avec près de 500 000 emplois directs. Elle a la particularité d'avoir un lien très fort avec l'amont agricole. Plus de 70 % de la production agricole est transformée par les industries agroalimentaires françaises. Elles sont des acteurs majeurs de la souveraineté alimentaire. Les produits alimentaires consommés en France sont à 80 % transformés par nos entreprises. L'industrie agroalimentaire est un fleuron industriel. Néanmoins, sa situation économique est très difficile. Elle subit un double décrochage : le premier, par rapport aux autres secteurs manufacturiers, avec une baisse de 40 % de son taux de marge sur les quatorze dernières années ; le second, par rapport à ses concurrents européens, sa valeur ajoutée a reculé de 14,5 %, alors que celle de la zone européenne a augmenté de 13,70 %. L'industrie vit dans une période de déflation depuis huit années consécutives (6,2 % entre 2013 et 2020), tandis que l'inflation générale en France est de 6 %. À ces difficultés structurelles, s'ajoutent en effet des difficultés conjoncturelles avec la flambée des prix des matières premières agricoles et des coûts de production.

#### **LMH : Vos adhérents vous ont remonté, en moyenne, un besoin de revalorisation tarifaire de 9 %. Pensez-vous être entendus par les distributeurs ?**

C. C. : C'est une valeur moyenne, qui ressort d'un sondage réalisé auprès de nos adhérents. Ils nous ont remonté un besoin de revalorisation en moyenne de 9 %. Les situations restent hétérogènes d'une entreprise à l'autre et chaque entreprise reste bien évidemment libre de sa politique commerciale et tarifaire (cela ne veut pas dire que les entreprises vont demander une hausse de 9 % aux distributeurs).

#### **Nous espérons être entendus des distributeurs**

Par ailleurs, j'entends que cela augmenterait les prix de 9 %. Non, ce n'est pas le cas. Il faut distinguer le besoin tarifaire du prix consommateur. Nous espérons en effet être entendus des distributeurs. Le ministre (Julien Denormandie, NDLR) a rappelé lors du comité de suivi des relations commerciales (du 8 juin 2021, NDLR) le mouvement de solidarité qui a eu lieu durant le début de la crise en 2020. Il a constaté qu'il y avait de nouveau besoin de cette solidarité dans le contexte actuel. Il a rappelé l'épisode de gel qui a affecté l'amont comme l'aval, et les hausses de prix constatées sur l'alimentation animale et les emballages. Il a appelé tous les acteurs à faire preuve de responsabilité.

**LMH : Quelle pourrait avoir comme conséquence cette inflation sur la consommation ?**

C. C. : On appelle de nos vœux à une inflation raisonnable. Ce que nous proposons représenterait une hausse de 2 euros par ménage par mois, si on se cale sur l'inflation générale constatée en France.

**LMH : Sans cette revalorisation, quels sont les risques économiques pour les IAA ?**

C. C. : Les industries agroalimentaires ont fait preuve de résilience pendant la crise sanitaire. Mais il y a un vrai décrochage de compétitivité par rapport à d'autres secteurs industriels français et par rapport à nos voisins européens. La survie de certaines entreprises est en jeu. Nous sommes pris en étau. Aucun autre secteur économique n'est dans la même situation. Les industries de l'agroalimentaire doivent passer par quatre grandes centrales pour pouvoir passer une hausse tarifaire, et le rapport de force est très déséquilibré.

**LMH : Le projet de loi Besson-Moreau arrive en séance publique à l'Assemblée nationale le 24 juin. Quels ajustements demandez-vous ?**

C. C. : Nous sommes favorables à la loi Egalim 2. La loi Egalim en cours n'a pas atteint son objectif de remettre de la valeur dans les filières, et notamment pour les producteurs. Nous sommes favorables à l'amélioration de la rémunération des producteurs, mais nous avons quelques interrogations sur ce projet de loi. Et principalement sur l'article 2 qui veut « *accroître la transparence du coût d'achat de la matière première agricole par l'industriel et en consacre le caractère non négociable* ». Il est aussi écrit que « *les matières premières agricoles utilisées et leur prix d'achat devront figurer dans les CGV* ». Il y a un effet totalement pervers, et cela atteint le secret des affaires. Les distributeurs pourront faire pression dans les négociations, en connaissant les détails d'achat de la matière première agricole. C'est très négatif pour les industries agroalimentaires, mais aussi pour l'agriculture.

**Il y a un effet totalement pervers à l'article 2 de la loi Besson-Moreau**

Nous proposons une rédaction alternative en gardant la philosophie du texte sur la marche en avant du prix, avec une double construction : la prise en compte du tarif du fournisseur et la mise en place d'un tiers de confiance qui vérifie le prix payé à l'amont agricole. C'est déjà en place dans certains secteurs comme le lait et les huiles ; le lait, depuis deux ans, et les huiles, cette année. Un commissaire aux comptes atteste de la juste rémunération payée aux producteurs et du besoin tarifaire consenti à l'industriel par le distributeur. Nous proposons de reprendre ce mécanisme qui répond au besoin de transparence et de rémunération du monde agricole.

**LMH : Avez-vous formulé d'autres propositions ?**

C. C. : Oui, nous souhaitons que les marques de distributeurs soient intégrées au dispositif, car elles sont toujours le trou dans la raquette. Or, elles représentent un peu plus de 30 % de la consommation en France. On demande également que les pénalités logistiques soient plus encadrées qu'elles ne le sont aujourd'hui.

**LMH : Craignez-vous la prise en compte des coûts de production dans les contrats ?**

C. C. : Nous sommes favorables aux indicateurs des coûts de production publiés par les interprofessions, et il semble y avoir un consensus dans ce sens. En revanche, nous sommes contre l'indexation du prix sur ces indicateurs. Ce n'est d'ailleurs pas possible d'un point de vue juridique.

## **Nous sommes contre l'indexation du prix sur ces indicateurs**

**LMH : Les investissements des industries agroalimentaires ont reculé de 5 % en 2020. Le plan de relance n'est-il pas efficace ?**

C. C. : Le plan de relance est évidemment une très bonne chose. Les industries agroalimentaires ont d'ailleurs déposé de nombreux dossiers, c'est un bon signal sur leur volonté d'investir et d'innover. Elles croient à leur croissance. Néanmoins, il y a très peu d'élus par rapport au nombre d'entreprises. Mais si on mettait fin à la déflation, elles auraient les marges suffisantes pour investir.

**LMH : Quelle est votre position concernant l'expérimentation de l'affichage environnemental ?**

C. C. : La loi Agec prévoit en effet cette expérimentation. Et l'Ania y participe. C'est une très bonne chose pour répondre aux attentes des consommateurs. Maintenant, c'est très complexe à mettre en place, pour avoir une information la plus pertinente, la plus fiable possible. L'expérimentation est en cours. Dans la loi Climat, on ne peut pas la rendre obligatoire, mais l'expérimentation permettra d'avoir un temps d'avance quand le sujet sera mis sur la table au niveau européen, pour avoir une information harmonisée. Cela a été le cas pour le Nutri-Score. Il y a d'abord eu une expérimentation, puis désormais il y a des démarches volontaires.

**LMH : Les sénateurs ont modifié le texte de la loi Climat & Résilience en commission pour rendre obligatoire l'affichage.**

C. C. : Nous leur disons que ce n'est pas possible. Nous sommes déjà sous le règlement Inco, le Nutri-Score n'est pas obligatoire. Cela sera la même chose pour l'affichage environnemental, mais cela va dans le sens de l'état d'esprit de la Commission européenne avec le Green Deal ou Farm to Fork.

### **Des taux de marge en baisse régulière**

Dans sa note de conjoncture du 8 juin 2021, l'Ania évoque un besoin de revalorisation des tarifs industriels de 9 % en moyenne. Elle évoque, d'une part, l'indice FAO des prix des produits alimentaires qui a atteint un niveau jamais vu depuis plus de 10 ans (+31 % en moyenne sur un an) et, d'autre part, la flambée des prix des matières premières industrielles (métaux, plastiques, emballages...) pour justifier cette demande de revalorisation. Interrogées par l'association au printemps, les 200 entreprises qui ont répondu remontent une hausse globale de 22 % du prix des matières premières qu'elles transforment et une progression de 14 % s'agissant des matières premières industrielles. L'association insiste sur le fait que le taux de marge des entreprises alimentaires a atteint son plus bas niveau historique en 2021.

## LA VIANDE BOVINE HACHÉE SURGELÉE A SON LABEL ROUGE

La viande hachée surgelée de gros bovins de boucherie bénéficie depuis le 17 juin d'un nouveau Label Rouge. L'Inao annonce l'obtention du Label Rouge pour la viande hachée surgelée de gros bovins de boucherie depuis le 17 juin, sous le cahier des charges. Ce signe de qualité devrait contribuer au développement de la filière bovine Label Rouge, en grande distribution et en restauration collective.

Le plan de la filière bovine française issu de la loi Egalim prévoit ainsi un déploiement du Label Rouge qui devra constituer au moins 40% de l'offre de cette filière en 2022. Ce nouveau Label Rouge sera commercialisé sous la forme d'un steak haché façon bouchère "pour garder une texture aérée qui préserve les fibres de la viande", précise l'Inao. Il aura deux déclinaisons possibles en 5% ou 12% de matières grasses.

"Les muscles sont choisis parmi une liste précise et les critères d'élaboration sont stricts. Le grain est perceptible sous la dent et la mastication développe le moelleux de la viande hachée", poursuit l'Institut. 10 opérateurs (ateliers de découpe et ateliers d'élaboration de viande hachée surgelée) sont concernés par ce cahier des charges, avec une production initiale prévue de 500 tonnes par an.

---

## BAHIER ENTREPREND L'EXTENSION DE SON SITE SARTHOIS

Le charcutier Bahier poursuit ses investissements dans son outil de production de Sceaux-sur-Huisne, situé à 35 km à l'Est du Mans, avec 2,8 M€ pour une nouvelle extension.

Le groupe charcutier Bahier consacre cette année plus de 8 millions d'euros (M€) à son usine de Sceaux-sur-Huisne (Sarthe) sur les axes efficacité énergétique et capacité de production. Après les 5,4 M€ consacrés à son nouveau groupe froid, pour lequel il a bénéficié d'une aide de 1 M€ au titre du plan de relance pour les économies d'énergie générées, le charcutier Bahier réalise désormais une extension de ses ateliers de production. Les travaux, qui ont démarré début juin, vont peser 2,4 M€ pour le nouveau bâtiment et 400 000 € pour de nouveaux matériels, dont une nouvelle ligne de tranchage équipée pour les nouvelles générations de films, notamment les films papier. L'objectif est d'y déplacer son activité de viandes fumées et cuites (filet mignon, bacon, rôti) destinés aux GMS et à la RHD.

Ils sont actuellement produits dans une autre aile du site, et pourront ainsi laisser plus de place à l'autre activité de cette zone, celle des « produits de tête ». Vendus principalement au secteur du libre-service et du préemballé, ils enregistrent une progression de 17 % depuis le début de l'année. Bahier compte donc faire d'une pierre deux coups en croissance : répondre à la demande des produits de tête et développer la gamme cuite et fumée. Bahier cherche actuellement à recruter vingt personnes : adjoint de responsable unité, conducteur de ligne, pousseur pour la fabrication de boudins, électromécanicien...

## LA FCD ET FRANCE FILIERE PECHE VALIDENT L'EMPLOI DE CAISSES REUTILISABLES POUR LE TRANSPORT DU POISSON

Le projet travaillé entre la FCD et France Filière Pêche valide l'emploi de caisses réutilisables comme alternative aux caisses polystyrènes à usage unique pour le transport du poisson. Depuis 2019, les enseignes de la FCD ont mené des travaux pour déterminer une alternative fonctionnelle et viable sur le plan économique et écologique aux caisses en polystyrène.

Bénéficiant de l'appui et du cofinancement de France Filière Pêche (FFP), le projet porté par la FCD, en partenariat avec l'Union du Mareyage Français (UMF), a permis la concertation et la mobilisation de l'ensemble de la filière (mareyeurs, transporteurs, magasins, entrepôts, gestionnaires de parcs...).

Au terme de ces travaux, les caisses réutilisables ont été identifiées par les enseignes comme la solution "la plus pertinente" permettant de réduire la quantité de déchets, contrairement aux caisses à usage unique, et ce quel que soit le matériau utilisé. Une expérimentation a été menée pendant deux mois auprès de trois enseignes, 38 magasins et 10 mareyeurs, confirmant la possibilité d'une telle solution.

"Les conclusions du projet, partagées par les enseignes de la FCD, démontrent l'intérêt de la mise en place généralisée d'un système de caisses réutilisables pour le transport du poisson, et appellent à un déploiement de ces alternatives dans les meilleurs délais", conclut la FCD dans un communiqué du 18 juin.

---

## LEGUMES : DES COURS PLUS DIFFICILEMENT TENUS

**Légumes** : Les disponibilités de melon, composées de la production espagnole ainsi que des offres régionales, sont très largement supérieures au niveau de consommation. Les stocks continuent de s'alourdir et de saturer le marché. En tomate, le ralentissement des volumes de vente se confirme chez une majorité des opérateurs et les cours demeurent orientés à la baisse. En courgette, le changement de temps semble ralentir l'offre. Les transactions restent cependant hétérogènes, selon les opérateurs et les niveaux de stocks en stations.

**Fruits** : Les ventes d'abricot sont fluides. Le fruit est valorisé sur une base de prix plutôt fermes, hors promos et engagements. L'offre de cerise décline. La demande reste bien présente, facilitant le maintien des cours. En pêche-nectarine, si les perturbations météorologiques ont freiné un peu la consommation, cela n'a pas réellement d'incidence sur les prix, globalement reconduits. Le marché de la fraise demeure très calme. La demande n'est pas suffisante pour absorber les volumes disponibles à la vente.



## LA CHUTE DES VENTES DE CORA FRANCE S'EST POURSUIVIE EN 2020

Les comptes de Cora France font état d'un chiffre d'affaires de 3,8 milliards d'euros en 2020, soit un recul de 5,7% sur l'exercice, après une chute de plus de 11% en 2019. Le résultat net a lui aussi fortement baissé. Cora compte 61 hypermarchés en France, un format qui globalement n'a pas vraiment tiré profit de la hausse des achats alimentaires des Français durant les confinements et l'année 2020.

A la différence de nombreux distributeurs qui ont connu une forte hausse des ventes en 2020 via un effet pandémie (report de la restauration, travail à domicile), Cora France n'a pas vraiment tiré son épingle du jeu au vu des résultats publiés au greffe, que LSA reproduit ci-dessous. Selon ces informations, le chiffre d'affaires HT de la chaîne d'hypermarchés a reculé de 5,7% pour atteindre 3,854 milliards d'euros l'an dernier. De quoi prouver une nouvelle fois, s'il en était encore besoin, que le format des hypermarchés n'a pas attiré les foules pendant les confinements. A moins que la raison de ce recul soit aussi à chercher du côté d'une enseigne en souffrance. Car en 2019, le chiffre d'affaires de Cora France accusait déjà un fort recul de plus de 11% pour s'établir à 4,086 milliards, loin de la moyenne qui tournait autour de 4,7 milliards d'euros les années précédentes. En 2020, Cora a aussi vu son résultat net chuter lourdement, en s'établissant à 7,7 millions d'euros. Soit une marge nette de 0,2% seulement. En France, Cora compte 61 hypermarchés, et mise de plus en plus sur les parcours de courses "hors des murs", avec la multiplication des drive piéton et des points de retrait dans des commerces partenaires.

Les chiffres 2020 de Cora France (source Verif.com / greffe) :

### Chiffres clés

	2020	2019	2018	2017	2016
Chiffre d'affaires	3 854 072 278	4 086 526 316	4 618 437 107	4 688 059 196	4 700 261 289
Charges d'exploitation	3 854 523 427	4 055 993 703	4 553 024 795	4 577 131 315	4 578 770 241
Bénéfice ou Perte	7 696 601	46 781 957	59 593 204	77 212 527	418 466 471
Fonds propres	628 234 910	614 666 510	601 176 499	582 993 036	595 390 182
Immobilisations nettes	1 189 524 435	1 148 947 473	1 115 398 088	1 086 810 704	1 071 040 709
Trésorerie	71 466 467	76 562 908	99 919 628	103 122 461	100 996 376
Dettes financières	421 498 292	381 384 003	382 394 479	318 573 041	328 250 428
Total bilan	1 835 609 520	1 811 350 724	2 040 353 589	2 162 371 699	2 181 238 233
Frais financiers	11 770 849	12 703 309	13 961 558	12 359 593	50 444 447
Produits financiers	4 180 835	4 283 606	8 861 625	7 473 241	20 364 541
Salaires et charges	554 497 459	540 800 481	531 268 875	521 059 272	520 526 809
Nombre d'employés	17 901	17 861		18 072	17 911

# TROISIEME PARTIE :

## L'ACTUALITE TECHNIQUE, JURIDIQUE & REGLEMENTAIRE



CÉDER SON ENTREPRISE

### COMMENT TROUVER LE BON REPRENEUR

Céder son entreprise n'est pas un acte anodin et prend du temps, surtout si vous cherchez le repreneur qui partage vos valeurs. Comment trouver l'acquéreur idéal ? La réponse : l'anticipation. Est-ce le bon moment pour céder son entreprise ? « *Dans le contexte actuel, les cédants ont pu observer un bilan dégradé. Certains ont tendance à décaler leurs projets de cession et à attendre des jours et des bilans meilleurs* », répond Bernard Fraioli, président du C.R.A (Cédants et Repreneurs d'affaires), une association ayant vocation à faciliter la transmission des TPE-PME à des personnes physiques. Quant à ceux qui sont rattrapés par l'âge, deux cas de figure se présentent : « *Certains vont accepter de vendre moins cher tout de suite et d'autres vont finalement continuer. Mais gare à ne pas céder trop tard son entreprise car elle peut perdre de sa valeur* », précise le dirigeant pour qui la meilleure façon de pérenniser son affaire est de la vendre au bon moment. Anticiper et se préparer à transmettre son entreprise est aussi une assurance pour la réussite future. En témoigne l'expérience de Pascal Trubert, qui n'a pas attendu l'âge de la retraite pour parler cession. Dès 2015, avec son épouse Agnès, ils ont décidé d'engager une réflexion sur l'avenir de Négo Transports. « *Je souhaitais gérer cette dernière étape comme nous avons toujours mené nos projets, par anticipation.* » Aucun de leurs trois enfants ne souhaite alors prendre la suite. Malgré tout, le fils aîné Aurel, qui évoluait dans la finance, les conseille et les guide dans cette étape. Accompagnés par le cabinet parisien CM CIC, ils se mettent à la recherche d'un repreneur selon un cahier des charges précis : une prise de capital majoritaire, un accompagnement long, la conservation des 85 collaborateurs et du site à Mamers, une culture familiale, une philosophie commune... « *Nous avons sélectionné une trentaine d'entreprises de transport. Nous en avons retenu six. Le hasard a fait que le premier rendez-vous a été avec Frédéric Leblanc, le PDG du groupe Mousset. Ça a matché tout de suite !* », se souvient Pascal Trubert, qui a cédé 75 % du capital au groupe vendéen. Il aura fallu six mois pour boucler la transaction signée en 2017. Jérôme Foubert, l'ancien dirigeant de TRM (Laval), désormais à la retraite, a lui sauté le pas en pleine crise sanitaire, un contexte qui a d'ailleurs été un élément déclencheur.

#### Trouver un repreneur de confiance

« *L'entreprise atteignait une taille critique, dit-il. Il fallait choisir : la développer par croissance externe ou vendre.* » Il a donc opté pour le second scénario et le bouche-à-oreille afin de doper les ventes de la PME familiale reprise en 1992 à la suite de son père. Un repreneur potentiel se démarque : François Coué, dirigeant des transports éponymes. « *Je le connaissais de longue date. Ce jeune chef d'entreprise a fait ses preuves quand il a succédé à son père. Pour lui, la qualité sociale et la valeur humaine ont de l'importance. Il a comme moi la fibre mayennaise et avait toute ma confiance.* » Jérôme Foubert assure que les négociations, enclenchées dès 2019, ont été simples. « *Chacun a défendu ses intérêts, et nous avons trouvé un terrain d'entente. Il y avait de chaque côté la volonté d'aller au bout du processus. À partir du moment où tout le monde y met de la bonne volonté, on avance...* » Initialement prévue en juin 2020, l'acquisition est officialisée début 2021.

## « Je suis transporteur, pas vendeur »

Si certains cédants font jouer leur carnet d'adresses, d'autres cherchent un repreneur hors de leur cercle personnel. Seul hic, pour faire coïncider l'offre et la demande, il existe plusieurs vecteurs de recherche : les chambres consulaires, les acteurs privés (cabinets de rapprochement, etc.) mais aussi des associations, comme le C.R.A. Implantée à l'échelle nationale à travers 70 délégations (240 délégués), cet organisme compte environ 2 000 adhérents (1 300 repreneurs et 700 cédants). S'il n'intervient pas dans les négociations, il propose en revanche un accompagnement pour permettre aux deux parties d'organiser leur recherche. Autre solution : prendre contact avec un conseiller de la chambre de commerce et d'industrie (CCI) locale. Par exemple, la CCI de Nantes Saint-Nazaire coorganise, avec la chambre des métiers, des réunions de sensibilisation mensuelles à destination des futurs cédants (30/9/2021 à Saint-Nazaire, 5/10/2021 à Ancenis, 16/11/2021 à Pornic...), la Matinale de la transmission, dont la prochaine édition aura lieu le 21/10/2021, suivie d'une journée de speed-meeting entre cédants et repreneurs le 9/11/2021 dans les locaux de la CCI de Nantes. Il existe aussi le label Repreneur, un outil mis en place par les CCI pour faciliter le rapprochement entre repreneurs et cédants. Faire appel à des experts est un moyen de bien structurer sa démarche. D'autant que le vendeur s'aventure bien souvent dans un domaine qu'il maîtrise moins. Raison pour laquelle Alain Guyomard a lui aussi fait appel à un cabinet spécialisé dans la vente de fonds de commerce pour céder son entreprise créée en 1985 dans les Côtes-d'Armor. À l'époque, elle pesait plus de 5 millions d'euros de chiffre d'affaires avec un effectif de 60 collaborateurs. En face de lui : trois candidats à la reprise, dont le groupe Eonnet « *connu pour sa réputation de sérieux et son appétit pour la croissance externe* ». De quoi rassurer Alain Guyomard. « *J'ai senti que c'était le bon acheteur* », confie-t-il. Cinq mois plus tard, en août 2019, l'affaire est bouclée. « *Tout s'est très bien passé, la transaction a été simple et rapide* », se souvient l'ex-transporteur qui, à l'aube de ses 60 ans, gère désormais une station-service. Ses conseils pour trouver le bon repreneur : « *Se fier à la crédibilité de l'entreprise, à sa renommée et présenter un dossier intéressant...* »

## Passer la main : pas si simple

De son côté, Jean-Paul Arnaud, ancien PDG des Transports Paul Dupoux (Vaucluse), n'avait pas de successeur. Avidé de conseils, il s'est également fait accompagner pour céder sa société de transport – où trois générations se sont succédé depuis 1945 –, et l'entreprise dévolue à l'affrètement, soit un ensemble chiffré à 12 millions d'euros de chiffre d'affaires. « *Je suis transporteur, pas vendeur d'entreprise, confie l'ancien dirigeant. C'est pourquoi je suis passé par un cabinet spécialisé et me suis entouré de personnes compétentes, comme mon avocat et un commissaire aux comptes.* » Au total : une dizaine de candidats potentiels. L'affaire est conclue avec le groupe Combronde (Puy-de-Dôme) en mars dernier après plus de trois ans de discussion. Là aussi, les conditions de reprise étaient claires : assurer la pérennité de l'activité, garantir le maintien des emplois et entretenir le dialogue avec les conducteurs. Jean-Paul Arnaud reconnaît que se détacher et scinder son histoire personnelle de l'entreprise n'est pas simple. Une fois la transmission effective il a souhaité accompagner le repreneur en tant que directeur général. Désormais âgé de 67 ans, il compte se retirer progressivement. Alain Guyomard a lui aussi gardé un pied dans l'entreprise pendant un an à la direction générale. « *Céder son affaire nécessite un gros travail personnel. Petit à petit, je me suis désintéressé des dossiers, des financements jusqu'à l'arrivée de mon successeur. À un moment, il faut tourner la page* », reconnaît-il. Une durée d'accompagnement trop longue est le plus souvent préjudiciable à l'entreprise, souligne le président du C.R.A. Chez Négo Transports, cette période transitoire va durer cinq ans. À 61 ans, Pascal Trubert envisage de céder le reste du capital (25 %) dans le courant de l'année 2021 avant de quitter définitivement l'entreprise fin 2022. Cette fois-ci, la transaction s'effectuera entre le PDG du groupe Mousset et Aurel Trubert, qui a finalement décidé de reprendre le flambeau. À la veille de ses 32 ans, il est désormais directeur adjoint de Négo Transports, après avoir grimpé les échelons et gagné en crédibilité. Son but ? Poursuivre le développement de l'entreprise.





CLUB DEMETER

## TRANSITION ENERGETIQUE ET LOGISTIQUE URBAINE A L'HONNEUR

Pour la première fois depuis sa création en 2014, l'appel à projets innovants du Club Demeter a retenu huit lauréats. La moitié concerne la transition énergétique et la logistique urbaine via AppliColis, Kwikwink, Sublime Energie et Volta Trucks.

Dévoilés le 10 juin, les huit lauréats de l'API 2021 du Club Demeter reflètent les enjeux de responsabilité sociétale de l'entreprise (RSE) du secteur des transports de fret et de la logistique. Les dossiers sélectionnés qui feront l'objet d'expérimentations en conditions réelles couvrent en effet la transition énergétique, la logistique urbaine et le sujet santé/sécurité/sûreté. Premier lauréat en logistique urbaine, Kwikwink a conçu un système sécurisé et tracé pour livrer les clients en leur absence et optimiser ainsi le taux de réussite à la première livraison.

Sa solution se compose d'un boîtier placé sur le lieu de livraison qui permet son accès avec des clés digitales de façon temporaire, et d'une serrure électronique avec capteur qui assure et contrôle à distance l'ouverture et la fermeture de la porte ou du sas. AppliColis est le deuxième lauréat en logistique urbaine. La société propose aux distributeurs, alimentaires en particulier, une prestation de livraison express BtoC en vélo et à vélo-cargo de 1 à 250 kg au départ de leurs points de vente. AppliColis s'engage à livrer leurs clients finaux en moins d'une heure ou sur un créneau précis.

### **Biogaz et électromobilité**

Deux dossiers ont également été retenus dans le domaine de la transition énergétique. Sublime Energie, porteur du premier, propose une logistique dédiée au biogaz carburant pour poids lourds clé en main et compétitive. Appelé « Charlie », son projet déjà soutenu par l'Ademe consiste à aménager de « petits » sites de production de biogaz liquéfié sur des exploitations agricoles et stations d'épuration. Sans mélange avec du gaz fossile importé, ce biogaz est ensuite livré à des stations-services situées à proximité.

L'originalité de cette solution est de fournir aux camions un bioGNL « pur », une première selon Sublime Energie, ainsi que du bioGNC issus à 100 % de la méthanisation. Plus connu, le deuxième lauréat dans la catégorie « Transition énergétique » est le fabricant suédois de poids lourds électriques Volta Trucks de 16 tonnes. Avec une dizaine d'exemplaires, le constructeur annonce ses premiers tests d'ici fin 2021 à Paris et à Lyon avec un ou plusieurs membres du Club Demeter.

### **Vers de meilleures conditions de travail**

Le thème santé/sécurité/sûreté rassemble quatre projets dont un s'adresse aux transporteurs. Il s'agit de RécréAction, qui a conçu une solution de « mobile game training » sur smartphone afin de former et de sensibiliser les conducteurs à l'écoconduite (cf. OT n° 3023). La plateforme numérique de l'entreprise est paramétrable et peut recevoir tous les programmes de sensibilisation ou de formation comme les process de livraison. Susceptible d'intéresser également les transporteurs, Hear & Know autre lauréat de l'API du Club Demeter développe une solution de traçabilité des supports de manutention (rolls, palettes...) à partir d'une double technologie combinant Internet des objets (IoT) et blockchain. Les deux derniers projets retenus concernent aussi la manutention. ForkyLevel propose ainsi un guidage laser qui s'adapte à tous les chariots afin d'optimiser le positionnement des fourches lors de la prise de palettes. Quant à l'offre Ex'Hom d'AGS Solutions, elle permet d'évaluer et de simuler les gains liés à l'utilisation d'exo-squelettes.

## QUELS SALAIRES DANS LE SECTEUR LOGISTIQUE ?

Agent de quai

**1601,53**  
brut / mois

10,56  
brut de l'heure

Cariste

**1642,48**  
brut / mois

10,83  
brut de l'heure

Chauffeur poids-lourd

**1744,09**  
brut / mois

11,5  
brut de l'heure

Chauffeur-livreur

**1622,76**  
brut / mois

10,7  
brut de l'heure

Magasinier

**1580,30**  
brut / mois

10,42  
brut de l'heure

Manutentionnaire

**1571,20**  
brut / mois

10,36  
brut de l'heure

Préparateur de  
commande

**1596,98**  
brut / mois

10,53  
brut de l'heure



Mistertemp', agence intérim digitale, a établi un baromètre semestriel des salaires du secteur de la logistique, en analysant plus de 60 000 contrats de travail proposés en France.

L'agent de quai affiche un salaire moyen, constaté dans les offres à pourvoir, de 1601 euros bruts par mois (soit 10,56 euros brut de l'heure). Le cariste, lui, est rémunéré à 1642 euros brut par mois (soit 10,83 euros brut de l'heure). C'est un peu moins que le conducteur poids-lourd (1744 euros brut mensuels, 11,5 euros brut de l'heure) et un peu plus que le chauffeur-livreur (1633 euros brut par mois, 10,7 euros brut de l'heure).

Au sein de l'entrepôt, un magasinier peut prétendre, toujours en brut, à 1580 euros par mois (10,42 euros brut de l'heure), un manutentionnaire à 1571 euros (soit 10,36 euros brut de l'heure), un préparateur de commande à 1596 euros (soit 10,53 euros brut de l'heure).

## SITL : UNE VERSION VERTE ET DIGITALISEE



Après plusieurs reports, la Semaine de l'Innovation du Transport et de la Logistique (SITL) a annoncé le programme de son édition 2021. « Il n'y a plus de doutes quant à sa tenue », a rassuré Thomas Desplanques, directeur de la SITL.

Organisé du 13 au 15 septembre à Paris Expo Porte de Versailles, la SITL rassemblera 550 exposants et aura pour fil rouge la logistique verte. Une nouvelle plateforme, baptisé MySITL.com, permettra une expérience digitale complémentaire, avec conférences en ligne, contenus et interviews ainsi que rendez-vous d'affaires en distanciel, durant toute la durée de l'édition 2021.

Des parcours de visite digitalisés et thématiques (Virtual Routes) permettront de cibler les exposants, notamment en découvrant leurs vidéos de présentation, afin de préparer au mieux sa visite.

Sur place, le salon couvrira toutes les zones de la logistique : transport et logistique, intralogistique robotique & automatisation, immobilier & infrastructures, technologies IoT & systèmes d'information, énergie & équipements de transports, emballage conditionnement & palette, sécurité sûreté & cyber mais aussi des nouveaux villages comme la température dirigée, les innovations portuaires ou encore le dernier kilomètre. Les start-up auront, elles, un espace de 200 m<sup>2</sup> au sein du village Start-up Lab.

### ***Immersion intralogistique de demain***

En parallèle, les Morning Meetings organiseront des rencontres informelles sur l'évolution du secteur sur des problématiques comme l'omnicanalité, e-commerce, robotique collaborative, relocalisation industrielle ou encore enjeux douaniers.

La SITL 2021 proposera également de découvrir à quoi ressemblera l'intralogistique de demain via une expérience dans « *l'entrepôt du futur* » : 400m<sup>2</sup> représentant toute la chaîne de valeur de l'entrepôt avec six thématiques : éco-responsable, automatisé, sécurisé, humain, connecté, performant. "Il était très important de montrer en direct l'efficacité des solutions logistiques présentées sur la SITL", conclut le directeur du salon.

## BLUE ET BLACK BELT : UNE DOUBLE CERTIFICATION POUR LES EXPERTS DE LA SUPPLY CHAIN

**L'École Centrale Lyon et le Groupe Cegos forment conjointement depuis plusieurs années les experts de la Supply Chain. Ils délivrent les certifications Blue ou Black Belt à l'issue de ces formations. L'Executive Certificate Blue Belt accueillera ses prochains participants en octobre 2021**

Mettre en place des solutions logistiques permettant d'optimiser l'efficacité des processus de la chaîne logistique exige une véritable expertise. Sécuriser les flux, de la production à la distribution, gérer efficacement l'ensemble de son réseau d'interlocuteurs, en interne comme à l'externe, organiser et analyser les données, qu'elles soient d'ordre financier, de qualité ou de quantité, représentent un gros volume d'actions et d'informations à coordonner. La difficulté ? Y intégrer les données relatives à l'efficacité et à l'efficience avec les outils et les méthodes appropriés. Objectif du responsable/directeur logistique ? améliorer et garantir l'efficacité globale de l'ensemble des processus de la chaîne logistique du début à la fin, en définissant les indicateurs appropriés. Cette expertise ne s'improvise pas et nécessite des compétences bien spécifiques.

### **Un partenariat original, pour des compétences complémentaires et convergentes**

L'École Centrale Lyon, en partenariat avec le groupe Cegos, propose aux responsables de la Supply Chain deux formations spécifiques, les **Executive Certificates Blue et Black Belt**. Ces deux programmes permettent d'acquérir l'expertise indispensable pour réussir dans leurs missions : maîtrise de la logistique amont et aval, parfaite connaissance de l'organisation générale de l'entreprise, de son environnement et de ses flux, ainsi que des compétences en management, en négociation et en systèmes d'information. Cegos apporte son expertise opérationnelle acquise auprès des plus grandes entreprises françaises et internationales et son expérience dans la pédagogie des adultes. Centrale Lyon fait bénéficier les participants de sa dimension de grande école d'ingénieur.

### **Deux niveaux d'expertise**

Les deux cursus sont organisés autour des trois mêmes axes : l'excellence logistique, l'excellence collective et l'excellence opérationnelle, mais traités différemment. « *Le premier niveau abordé par le Blue Belt concerne le changement d'outils méthodologiques ; il est accessible à des cadres néophytes en matière de logistique* », précise Laurent Maimi, responsable pédagogique du programme chez Cegos. Le deuxième niveau abordé par le Black Belt porte davantage sur la dimension stratégique de la supply chain et son basculement vers des outils plus experts tels que le Big Data, IoT, le digital et le collaboratif. Le Black Belt requiert une expertise un peu plus poussée en supply chain. Le planning donne aux diplômés du Blue Belt la possibilité de poursuivre avec le Black Belt, pour accéder à un plus haut niveau d'expertise sans interrompre leur dynamique, et permet une montée en compétence puissante et rapide.

### **La reconnaissance par un diplôme**

À l'issue de la formation, les participants peuvent obtenir une double certification. En effet, les Executive certificates Blue et Black Belt étant positionnés sur le dispositif CQPM, ils permettent la validation du CQPM « *Animateur de la démarche Lean* », inscrit sur la liste établie par le Copanef. Et bien sûr obtenir le Certificat Blue ou Black Belt. Bon à savoir, ils sont également inscrits au RNCP et éligibles au CPF, ce qui facilite leur financement.

> **Voir le programme détaillé du programme Blue Belt**

> **Voir le programme détaillé du programme Black Belt**