



REVUE DE PRESSE

Semaines 27 et 28
Du 5 au 16 juillet 2021

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

- L'Officiel des transporteurs
- LSA et son édition numérique lsa.fr
- Les Marchés - le média de l'alimentaire
- Stratégie logistique
- Froid News
- L'Antenne
- Les Echos
- Le Moniteur
- Décision PL

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

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. La Chaîne Logistique du Froid 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

- **VoxLog :**
 - *Stef se fixe des objectifs ambitieux pour l’environnement*
 - *Geodis se renforce dans la santé en acquérant Gandon Transports*
- **L’Officiel des Transporteurs / Jacky Perrenot :** *Le transport est créateur de valeur*
- **Stratégie Logistique / STEF :** *rouler à -30% de CO2 d’ici 2030*
- **L’Antenne / Kuehne+Nagel rachète le norvégien Salmosped**

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

- **Stratégie Logistique / Lidl électrifie sa flotte de parteurs**
- **Froid news / Herta s’associe à MagicPallet pour sa gestion des flux de palettes**
- **Les Echos / Ferrero va tester les péniches pour desservir Monoprix depuis Rouen**
- **Le Moniteur / Strasbourg :** *ouverture de la future halle gourmande du marché-gare en 2022*
- **LSA :**
 - *Flambée des coûts : la filière laitière demande des hausses de tarifs à la distribution*
 - *Réduire l’impact environnemental de la Supply Chain, plus que jamais une nécessité*
 - *L’e-commerce alimentaire pèse désormais plus que la proximité*
- **Les Marchés :**
 - *Transport : engagement environnemental et fiscalité clémente*
 - *Porc : des surplus de viande plombent le marché*
 - *Fruits et légumes : des marchés mieux disposés*
 - *Surgelés : Ecomiam a progressé de 40,8%*

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

- **VoxLog / Le Club Déméter et la ville de Paris testent des livraisons décalées**
- **L’Officiel des Transporteurs / Logistique urbaine :** *de nouvelles règles du jeu*
- **Décision PL / Thermoking lance sa surveillance intégrale**

PREMIERE PARTIE :

L'ACTUALITE DES TRANSPORTEURS ET LOGISTIENS



STEF SE FIXE DES OBJECTIFS AMBITIEUX POUR L'ENVIRONNEMENT



« **Moving Green** » : c'est le nom de la démarche climat dévoilée par Stef pour réduire davantage son impact sur l'environnement à horizon 2030. Le cap vers les énergies renouvelables est au cœur de ce programme vert.

Déjà impliqué dans le développement durable, **Stef**, spécialiste du transport et de la logistique, veut aller encore plus loin dans la diminution de son impact environnemental avec Moving Green, une démarche climat visant trois objectifs à attendre d'ici 2030 : la réduction de 30 % des émissions de gaz à effet de serre de ses véhicules, la consommation exclusive d'énergies bas carbone pour l'ensemble de ses bâtiments, et l'intégration de sous-traitants en accord avec sa démarche. « *En tant qu'acteur européen du transport et de la logistique alimentaires sous température contrôlée, il est de la responsabilité de Stef de contribuer activement à la diminution des émissions de CO2. Le challenge qui est le nôtre est immense : comment continuer d'approvisionner les populations, comme le fait notre groupe depuis 100 ans en Europe, de manière toujours plus durable, en respectant les limites planétaires ? Aujourd'hui, nous esquissons un début de réponse sous la forme de notre démarche pour le climat 2030* », déclare Stanislas Lemor, président-directeur général de Stef.

Un panel d'énergies renouvelables

Au niveau des véhicules de transport, Stef veut abandonner le carburant diesel et s'orienter vers différentes énergies renouvelables : biocarburant B100, biogaz naturel pour véhicules (bioGNV), électricité pour camions électriques et hydrogène. En complément, le groupe formera ses chauffeurs à l'éco-conduite et utilisera les technologies d'intelligence artificielle (IA) pour optimiser ses consommations d'énergie. Au niveau des bâtiment logistiques, Stef les alimentera en électricité produite par des panneaux solaires photovoltaïques installés en toiture et par l'achat d'électricité garantie d'origine renouvelable. Là encore l'IA optimisera la consommation d'électricité, tandis que son laboratoire espagnol EnergyLab recherchera des solutions de génération et de stockage d'énergie électrique et frigorifique.

« LE TRANSPORT EST CREATEUR DE VALEUR »

Avec une croissance exponentielle de 25 à 30 % par an depuis une dizaine d'années, le groupe Jacky Perrenot a affirmé sa première place dans l'activité grande distribution et oriente sa stratégie vers de nouveaux marchés, toujours dans la perspective d'en devenir leader. Philippe Givone, président du groupe drômois, s'est donné pour objectif d'atteindre un chiffre d'affaires de 1 milliard d'euros en 2022, une valeur symbolique à ses yeux, et affirme son engagement dans la transition énergétique.

L'Officiel des transporteurs : Depuis votre arrivée dans l'entreprise Jacky Perrenot en 2007, le chiffre d'affaires a été multiplié par onze. Comment le groupe se compose-t-il aujourd'hui ?

Philippe Givone : Notre groupe réalise 900 millions d'euros sur douze mois glissants, même un peu plus avec l'intégration de VIR Transport au mois de juin. Nous employons près de 9 000 collaborateurs, regroupés sur 120 sites en France et à l'international. Concernant la flotte, elle regroupe 15 % de véhicules « verts » sur un parc moteur de 6 000 cartes grises moteurs pour plus de 10 000 cartes grises au total. Nous sommes leaders en France dans le transport de la grande distribution alimentaire, plutôt sur la « partie aval », c'est-à-dire entrepôt-magasin mais aussi sur les produits de grande consommation [PGC], les produits alimentaires. Nous avons développé des activités connexes. Avec 450 000 mètres carrés d'entrepôts, nous réalisons de la logistique pour le compte de la grande distribution, des clients de l'alimentaire ou des industriels. Une autre activité se développe fortement dans le groupe, le BtoC en LV2 [livraisons à deux, pour les produits lourds et encombrants]. Elle représentera entre 150 et 200 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici à 2022. Nous sommes aussi présents dans le domaine de l'énergie, avec le transport de tourets en haute, moyenne et basse tension, dans le conteneur, en pré- et post-acheminement, dans les toupies à béton, dans le vrac alimentaire, dans le transport de matières dangereuses, le surgelé et l'avicole avec la reprise des Transports Le Calvez.

Comment le groupe s'est-il construit ?

P. G. : Lorsque j'ai rejoint Jacky Perrenot en 2007, l'entreprise réalisait 80 millions d'euros de chiffre d'affaires et regroupait 420 personnes sur une activité essentiellement de distribution. Pour développer rapidement l'activité, je me suis axé sur le métier que nous maîtrisons, la grande distribution, avec des clients comme Casino, client historique du groupe, mais aussi avec d'autres distributeurs (Carrefour, Intermarché, Système U...). J'ai souhaité que nous devenions incontournables. En étant leader français, le seul risque du groupe était de perdre des parts de marché. C'est pourquoi, après avoir réalisé un développement exponentiel, entre 25 et 30 % de croissance par an en dix ans, nous avons dirigé notre stratégie vers de nouveaux marchés pour en devenir leader. Être leader sur une activité, ou tout au moins être placé dans le top 3, permet de peser dans les conditions d'achat, d'avoir le coût de production le plus bas et d'équilibrer les relations avec les clients. La croissance du groupe s'est réalisée, dans un premier temps, essentiellement par des sociétés reprises à la barre du tribunal puis, pour accélérer et acquérir des parts de marché et des talents, nous avons repris des sociétés in bonis, ce qui explique notre stratégie de croissance sur d'autres métiers. Par exemple, avant l'intégration de VIR Transport, le groupe réalisait 25 millions d'euros de chiffre d'affaires sur l'activité BtoC. Je devais soit m'en séparer, soit devenir leader français dans ce domaine. J'ai donc choisi la seconde option en reprenant l'entreprise qui correspondait le plus à mes attentes, au savoir-faire et aux valeurs du groupe.

Comment l'actionnariat est-il structuré ?

P. G. : En 2019, nous avons fait appel à deux fonds d'investissement – EMZ et Siparex – pour régler l'aspect capitalistique de l'actionnaire majoritaire qu'était Jacky Perrenot. Nous avons ainsi préparé une transition douce en assurant la continuité et la pérennité de l'entreprise tout en respectant nos valeurs. Le capital de

l'entreprise avait été ouvert il y a un an au cercle 1 – le comité de direction – et au cercle 2 – les patrons de business units ou les BDR, directeurs de service, business development representatives. Une nouvelle opération a eu lieu le 16 juin avec l'intégration du cercle 3, qui regroupe 100 collaborateurs du management intermédiaire. À terme, notre volonté est d'ouvrir le capital jusqu'aux conducteurs afin de matérialiser le sentiment d'appartenance au groupe. Je crois qu'il faut être capable, à un moment, de partager les richesses d'une entreprise. Mais inversement, il faut aussi être capable d'expliquer aux collaborateurs qu'ils doivent faire des efforts lorsque la situation se tend. L'ouverture du capital donne des droits mais aussi des devoirs. C'est un succès car la demande est supérieure à l'offre ; énormément de collaborateurs souhaitent intégrer le capital. Je voulais aussi un acte fort de la part de mes collaborateurs, qui devaient réaliser 50 % de l'investissement. Nous développons par ailleurs la marque employeur « JP ».

Quel est votre business plan aujourd'hui ?

P. G. : Atteindre le milliard d'euros de chiffre d'affaires, une symbolique, par de la croissance externe en plus de l'organique. Nous projetons d'atteindre ce chiffre d'affaires en 2024-2025, mais cet objectif semble se profiler pour 2022. Notre axe de développement vise à conforter notre place dans le BtoC, à maintenir toutes nos parts de marché sur nos activités existantes, à nous développer à l'international mais aussi dans la logistique premium. Mais cet objectif ne se réalisera pas à tout prix, il faut préserver les valeurs de l'entreprise.

En matière de politique environnementale, le groupe Jacky Perrenot se démarque par l'acquisition de véhicules à diverses énergies. Quelle est votre stratégie de transition énergétique ?

P. G. : Je suis transporteur, mais je n'ai pas d'appétence particulière pour le « camion », je préfère donc m'appuyer sur des sachants. En revanche, ce qui m'intéresse, c'est la transition énergétique, le fait d'avoir une entreprise novatrice et citoyenne pionnière pour maintenir, voire développer des parts de marché chez nos clients. Il ne faut pas tout attendre des pouvoirs publics, sinon nous n'avancerons pas. Par rapport à sa taille, notre entreprise doit être capable de proposer des solutions innovantes. Nous avons pris ce virage voilà dix ans, avec succès puisque le groupe a aujourd'hui une image d'innovation en matière de transition énergétique. Cette stratégie s'est révélée fédératrice en interne. Nous sommes à l'origine de nombreuses premières mondiales avec, par exemple, les véhicules au biométhane associés à des groupes frigorifiques azote, gaz et/ou électriques ou les premières toupies à béton GNC avec un bidon hybride. Nous avons essayé le bioGNV (qui est probablement la meilleure solution), l'électrique, le B100 et bientôt l'hydrogène, puisque nous sommes en pourparlers pour acquérir des véhicules avant fin 2021.

Comment le choix des solutions s'organise-t-il ?

P. G. : Nous avons abordé la transition énergétique en nous réunissant avec le client, le constructeur et le fournisseur d'énergie autour d'une table. Le but était de partager les risques sur ce sujet mais aussi de trouver des solutions pour une transition énergétique pérenne, avec une pertinence économique et opérationnelle. Dans le cas du gaz, par exemple, nous nous sommes réunis avec Engie, Iveco et Carrefour, le distributeur pour lequel nous avons déployé les premiers camions fonctionnant avec cette énergie. Bien entendu, un service RSE [*responsabilité sociétale des entreprises*] a été mis en place pour formaliser ce développement, pour structurer toutes ces démarches et pour passer d'un rôle de transition énergétique à un rôle sociétal. Aujourd'hui, nos partenaires nous sollicitent pour que nous trouvions ensemble des solutions alternatives, pour que nous ayons un rôle citoyen, un rôle de précurseur. Pour changer l'image du transport, nous devons démontrer au grand public que notre métier avance, agit et continue de progresser. C'est le sens de l'histoire, nous allons de toute façon être contraints par des mesures coercitives qui seront mises en place par les pouvoirs publics.

Parmi ces mesures contraignantes, il y a l'écotaxe qui émerge...

P. G. : Nous faisons un métier respectable. Or, je trouve que nous ne sommes pas suffisamment respectés, que ce soit par les pouvoirs publics ou certains clients. Une écotaxe par Région, c'est ingérable au quotidien. La transition énergétique, c'est le sens de l'histoire, nous devons être force de propositions. Imposer des systèmes pour nous contraindre à trouver des solutions, nous pouvons l'entendre, mais passer le curseur du rouge au vert sans accompagnement, sans anticipation, sans concertation, cela n'est pas entendable. À l'heure actuelle, le transport n'est plus destructeur de valeur mais créateur de valeur.

Vous parlez de solution pérenne pour la transition énergétique. Le gouvernement semble davantage pencher vers l'hydrogène et l'électricité. Ce choix vous semble-t-il cohérent ?

P. G. : Non. Depuis une dizaine d'années, les pouvoirs politiques ont embrassé la « fée électricité ». Mais je pense que, du berceau à la tombe, elle n'est probablement pas la solution la plus écologique. L'électricité a l'avantage de donner l'impression d'un bond technologique, au contraire des solutions alternatives décarbonées, comme le gaz ou le B100. L'électricité est une énergie satisfaisante pour des missions urbaines ou péri-urbaines car l'autonomie est relativement limitée, autour de 150 kilomètres. Mais elle n'a pas de pertinence économique aujourd'hui, même si le volume pourra à un moment faire baisser les prix. Est-ce réellement la solution adéquate ? Je n'en suis pas certain, même si elle répond à l'équation pollution atmosphérique et pollution sonore.

Qu'en est-il de l'hydrogène ?

P. G. : Économiquement, l'hydrogène est difficilement rentable. Sa pertinence dépend aussi de sa production : si l'hydrogène est issu de l'énergie fossile, le bilan carbone est catastrophique. Néanmoins, c'est une énergie très séduisante, que nous allons tester, mais nous n'en sommes qu'aux prémices. Nous aurons un ou deux véhicules pour faire de la R&D et de la communication, mais aussi pour tester en conditions réelles cette alternative énergétique. Je pense que, demain, nous serons sur un mix énergétique et qu'il ne faut surtout pas opposer deux énergies. Mon rôle en tant que leader du transport en France est de regarder, tester pour le marché. Lors du lancement des véhicules au gaz, les points d'avitaillement étaient quasiment inexistantes. Nous avons pris la décision dès le départ d'installer des stations publiques pour que tous les transporteurs qui n'ont pas une capacité d'investir ou d'innover, puissent en bénéficier.

Vous gardez donc une préférence pour le GNV ?

P. G. : Ce qui m'a animé au départ sur les camions roulant au gaz, c'est le GNC-biométhane, l'idée de rouler avec les déchets organiques récupérés dans les magasins ou ailleurs me séduisait fortement. Nous sommes dans un écosystème vertueux avec un impact très fort. Par ailleurs, les véhicules gaz sont deux fois moins bruyants qu'un moteur atmosphérique, même si ce n'est pas aussi silencieux que l'électrique. Bien entendu, nous avons rencontré quelques écueils, l'autonomie et la puissance des véhicules étaient un peu limités au début, mais ce n'est plus le sujet maintenant. Je ne connais pas la solution la plus adaptée pour demain, mais nous sommes sur des solutions alternatives de transition. Pour moi, le gaz est sans doute actuellement la meilleure solution par rapport aux pertinences économiques et opérationnelles. L'équilibre économique sur une nouvelle énergie se réalisera grâce au volume mais aussi sur le développement du second marché. Ceci ne sera possible que si nous limitons nos choix de technologies.

De quels types de véhicules votre flotte « verte » se compose-t-elle ?

P. G. : Nous avons plus de 600 véhicules gaz, une commande de 10 véhicules électriques, dont deux viennent d'être livrés, et une commande d'une dizaine de véhicules hydrogène est en cours pour une livraison entre 2022 et 2024. Nous avons des groupes auxiliaires, comme 400 semis et/ou des porteurs qui fonctionnent à l'azote, des semis et/ou des porteurs avec des toits photovoltaïques qui fonctionnent au groupe électrique et au groupe gaz. Notre politique RSE est inscrite dans la matrice de matérialité. Notre objectif est de baisser

de 25 % l'impact CO₂ dans les cinq prochaines années. C'est un objectif réalisable mais, sur ce type de projet, nous devons être ambitieux et, dans l'absolu, je souhaite parvenir à 50 % dans cinq ans. Il est important d'avoir des actes forts. J'ai aussi décidé que d'ici trois ans, les véhicules légers des collaborateurs – non pas les VUL mais leur véhicule et le mien – devront tous être électriques. Nous installerons des bornes électriques sur tous les sites Perrenot. C'est une profession où les fondamentaux sont très importants. Si, au-delà de l'image, les faits et les actes se concrétisent, vos collaborateurs adhèrent à vos projets.

Comment décririez-vous la politique des ressources humaines de votre groupe ?

P. G. : Au niveau de l'encadrement, notre turn-over est très faible. J'ai quasiment la même équipe depuis douze ans. Concernant les conducteurs, le turnover se situe dans la moyenne plutôt basse et, comme dans l'ensemble de la profession, nous sommes à la recherche de collaborateurs et de conducteurs. Nos besoins sont d'environ 400 à 500 conducteurs en CDI. Pour les attirer, nous avons mis en place des plans de formation, des accompagnements ou encore des plans de carrière. Sur ce dernier point, notre développement dans le BtoC nous a permis de bénéficier d'un nouveau vivier de conducteurs. Nous pouvons proposer aux collaborateurs qui nous rejoignent avec un permis véhicule léger un vrai parcours de formation, avec une visibilité sur dix à quinze ans. S'ils adhèrent aux valeurs de l'entreprise, s'ils ont un bon savoir-être, on leur finance au bout de trois à cinq ans le permis poids lourd, puis le permis super poids lourd.

Quels autres leviers active votre groupe pour attirer de nouveaux talents ?

P. G. : Comme beaucoup, nous proposons l'intéressement, la participation, les évolutions professionnelles et l'ouverture du capital. Je souhaite créer une académie, Road Academy, pour laquelle je me suis associé avec une société lyonnaise, D2L, une entreprise d'intérim spécialisée dans la logistique. Le but est de former à la conduite des gens issus de la logistique mais aussi d'un parcours professionnel un peu difficile, avec une prise en charge totale, comme l'hébergement. À ce jour, nous nous heurtons à des problèmes purement politiques mais nous avons bon espoir d'ouvrir avant la fin de l'année. Nous avons aussi une pépinière d'exploitants déployée avec l'Isteli à Lyon. Elle a formé une vingtaine de personnes en contrat de qualification, et une deuxième session va bientôt ouvrir. La formation des jeunes est très importante, nous intégrons depuis de nombreuses années des personnes en contrat de qualification dans tous les services support, opérationnels et d'exploitation. Mais je suis toujours à la recherche de talents.

Quel impact a eu la crise sanitaire sur le groupe ?

P. G. : Un impact limité, puisque la grande distribution alimentaire a été le seul commerce ouvert pendant les confinements. Le grand public s'est rendu compte que le transport était d'utilité publique. La profession était presque devenue service de l'État, avec un effet loupe sur notre métier. Par ailleurs, j'ai été conforté et ravi du comportement de mes collaborateurs qui ont été exemplaires et citoyens malgré les difficultés de la mise en place des normes sanitaires. Nous les avons accompagnés avec une prime. Pour autant, d'autres activités du groupe se sont aussi arrêtées, comme celles liées au bâtiment, aux travaux publics et à l'industrie. Notre chiffre d'affaires a baissé d'à peine 3 % car nous avons eu un effet d'aubaine juste après le confinement. Ce qui était intéressant, c'est l'effet crash-test de la Covid, qui a démontré la réactivité et l'agilité de notre groupe.

Quelles sont les grandes lignes de développement pour le groupe dans les cinq ans à venir ?

P. G. : Nous allons continuer à agir sur la transition énergétique, en faisant des tests notamment. Nous avons un autre axe de développement, la numérisation. Je viens d'intégrer un directeur digital. Je souhaite que nous soyons reconnus comme leaders du digital, comme sur la transition énergétique. Nous allons continuer nos croissances externes, notamment à l'international, au Benelux et en Suisse. Le phénomène de concentration dans notre profession semble repartir à la hausse, de nombreuses opportunités se présentent pour notre groupe.



GEODIS SE RENFORCE DANS LA SANTE EN ACQUERANT GANDON TRANSPORTS



Déjà actif sur le marché de la santé, Geodis projette d'acquies la société Gandon Transports afin d'élargir son offre dans ce secteur.

Geodis, prestataire de transport et logistique, va réaliser l'acquisition de **Gandon Transports**, une société spécialisée dans l'acheminement de produits pharmaceutiques sous température dirigée (2/8°C et 15/25°C). « Cette acquisition permettra de consolider le statut d'acteur de référence de Geodis sur le marché de la santé. De la planification de l'inventaire au stockage à température contrôlée jusqu'au transport auprès du destinataire final, nous souhaitons offrir à nos clients une solution complète et fiable tout au long de la chaîne logistique », explique Marie-Christine Lombard, présidente du directoire de Geodis.

Grandir pour mieux servir

Gandon Transports possède des clients fidèles et un solide réseau de distribution. Avec cette acquisition, Geodis va augmenter en France ses capacités de transport de produits pharmaceutiques vers les pharmacies, hôpitaux et grossistes du secteur de la santé. « Cette opération viendra répondre à l'exigence croissante de nos clients de disposer d'une offre de transport en température dirigée pour les produits de santé qu'ils nous confient. Ces nouveaux moyens nous permettront de proposer à nos clients actuels et futurs, une offre de transport pour les produits thermosensibles, partout en France », déclare Stéphane Cassagne, directeur général du métier Distribution et Express de Geodis.

STEF : ROULER A -30% DE CO2 D'ICI 2030



STEF, spécialiste européen du transport et de la logistique alimentaires sous température contrôlée, a présenté sa démarche climat à horizon 2030. La démarche a été baptisée Moving Green.

Les objectifs annoncés visent à réduire de 30 % les émissions de CO2 des véhicules d'ici 2030, utiliser 100 % d'énergie bas carbone dans ses bâtiments d'ici 2025 et intégrer les sous-traitants, afin que tous les maillons de la supply chain travaillent dans la même direction.

Pour tenir cet engagement, STEF va s'appuyer sur l'intelligence artificielle afin d'optimiser ses schémas de transport (en plus de l'éco-conduite déjà largement mise en place), tout en continuant à privilégier les véhicules électriques ou roulant au bioGNV (B100 d'origine française). STEF apporte par ailleurs « *toute sa participation aux avancées concernant l'utilisation de l'hydrogène, l'énergie du futur, ou aux tests en cours sur les camions électriques* ».

Déjà 150.000 tonnes économisées

Pour ce qui est des bâtiments, STEF mise sur les panneaux photovoltaïques, en complément du système de management de l'énergie mis en œuvre en 2013. La consommation électrique achetée devra être produite à partir de sources d'énergies renouvelables (solaire, éolien, hydraulique...).

« *L'ensemble de notre engagement pour la diminution des émissions de gaz à effet de serre nous a déjà permis d'éviter le rejet de plus de 150 000 tonnes de CO2 sur les dix dernières années* », a souligné Stanislas Lemor, PDG de STEF. Entre 2010 et 2020, STEF a en effet baissé de 20% ses émissions de CO2 à la tonne transportée. Le groupe a réduit de moitié ses fluides fluorés dans ses bâtiments entre 2013 et 2019. Le groupe innove par ailleurs au sein de son EnergyLab, situé à Madrid, où il teste de nouvelles solutions de production, de stockage et de partage d'énergie électrique et frigorifique.

KUEHNE+NAGEL RACHETE LE NORVEGIEN SALMOSPED

Kuehne+Nagel se renforce sur le segment des marchandises périssables avec le rachat du norvégien Salmosped, spécialisé dans le transport frigorifique de produits de la mer.



© Kuehne+Nagel

Kuehne+Nagel a annoncé avoir signé un accord pour racheter 100 % des parts de Salmosped, une entreprise basée à Oslo, sans dévoiler le montant de la transaction. L'an passé, le logisticien norvégien a généré un chiffre d'affaires équivalent à 118 millions de francs suisses (108 millions d'euros) et a acheminé environ 63.000 tonnes de produits, a-t-il précisé, les exportations de saumon étant "restées solides" malgré la crise sanitaire. Ce rachat va permettre au commissionnaire de transport et logisticien suisse de renforcer son réseau dans les biens périssables qui s'appuie sur 70 centres au niveau mondial, complétant en particulier ses activités dans les produits de la mer à Halifax, Vancouver, Londres et Santiago du Chili.

Vers les secteurs à forte valeur ajoutée

"La logistique pour les biens périssables est un fort moteur de croissance pour Kuehne+Nagel", a estimé Dennis Verkooy, vice-président des activités de biens périssables du groupe. "Si nous sommes présents dans les produits de la mer en Norvège depuis de nombreuses années, cette acquisition aujourd'hui renforce notre empreinte dans le fret aérien depuis ce pays important pour les produits de la mer", a-t-il ajouté. Face à la pression sur les taux de fret maritimes et aériens au lendemain de la crise financière de 2008-2009, le groupe suisse avait fait le choix de se recentrer sur les segments à plus forte valeur ajoutée, tels que les produits pharmaceutiques, les composants industriels ou encore les biens périssables. Kuehne+Nagel avait renforcé ces activités par le biais d'acquisitions ciblées, notamment en annonçant coup sur coup le rachat de l'américain Commodity Forwarders Inc (CFI) et de l'entreprise Trillvane Ltd au Kenya en 2017. Celui de Salmosped devra au préalable être approuvé par les autorités de la concurrence.

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



LIDL ELECTRIFIE SA FLOTTE DE PORTEURS



Depuis juin, l'enseigne exploite avec son transporteur Jacky Perrenot un porteur frigorifique 100 % électrique pour sa distribution francilienne. Pour l'approvisionnement de ses 1550 magasins sur le territoire en France, Lidl s'appuie sur 550 véhicules frigorifiques. Une flotte en pleine transition énergétique renforcée en février 2020, par la signature d'une charte d'engagements volontaires avec Jacky Perrenot, son premier transporteur routier en France. Cette charte « prévoit de renouveler le parc mis à notre

disposition par des véhicules à énergies alternatives » présente Gauthier Moslard, directeur transport de Lidl en France. « 18 % de cette flotte bi-température, composée d'ensembles semi-remorques et de porteurs 12 à 26 tonnes, roule déjà au gaz et au biogaz ainsi qu'au biocarburant B100 » précise-t-il. Ce mix énergétique vient d'être enrichi par l'intégration dans la flotte de la plateforme d'un porteur frigorifique électrique de 26 tonnes. Avec une charge utile de 16,6 tonnes et une capacité au sol de 18 palettes, ce véhicule est opéré avec chauffeur par Jacky Perrenot sous couvert d'un contrat de six ans. Il s'agit d'un modèle D Wide ZE fabriqué par Renault Trucks dans son usine de Blainville-sur-Orne (14) qui « après une série de tests, livre chaque jour les magasins Lidl à Versailles et rue Compans dans le 19^e arrondissement de Paris », indique Gauthier Moslard.

Panneaux photovoltaïques sur le toit

Avec une autonomie de 150 km, la propulsion 100 % électrique et silencieuse du D Wide ZE fabriqué DE Renault Trucks est assurée par quatre packs de batteries de 50 kWh. Son point de charge de 180 kWh installé sur la plateforme du Coudray-Montceau permet de les recharger à 80 % en 2 h et à 100 % en moins de 4 h (contre 12 à 15 h avec une borne classique). Fournis par Carrier Transicold et Dhollandia, son groupe frigorifique et son hayon également électriques sont certifiés PIEK. S'ajoutent six panneaux photovoltaïques sur le toit de sa caisse. Ces derniers alimentent en énergie le hayon, la ligne de recharge pour transpalette électrique embarqué, l'éclairage de la cabine et un rideau d'air situé à l'arrière de la caisse limitant les échanges thermiques aux ouvertures de portes. Carrossée par Lamberet, cette caisse équipée de plusieurs compartiments cloisonnés est adaptée à la logistique de Lidl et à ses livraisons quotidiennes multi-températures. Le carrossier et Renault Trucks l'ont doté aussi de caméras périmétriques. Ce dispositif vidéo transmet dans la cabine du conducteur une image à 360° autour du véhicule sans angles morts renforçant la sécurité du chauffeur, des piétons et des usagers en modes doux comme les cyclistes.

HERTA S'ASSOCIE À MAGICPALLET POUR SA GESTION DES FLUX DE PALETTES

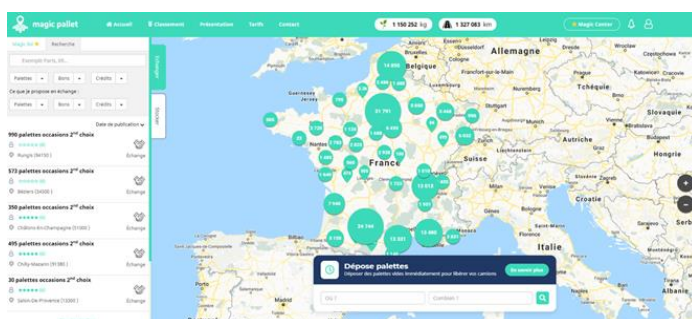


Depuis le 1^{er} décembre 2020, Herta fait appel aux services de MagicPallet pour optimiser sa gestion des flux de palettes entre sa plateforme logistique de Le Meux (60) et son site de production d'Illkirch-Graffenstaden (67).

Après un premier test concluant, Herta a décidé de monter en puissance et d'étendre cette solution à sa plateforme de Lozanne (69). Grâce à ce partenariat, Herta optimise ses flux de palettes et se dote d'un nouvel outil dans son écosystème digital pour poursuivre la modernisation de sa chaîne logistique. Pour améliorer la gestion de ses flux de palettes,

Herta, la marque la plus achetée par les Français en 2020*, a créé un partenariat avec MagicPallet, une jeune pousse innovante de la French Tech qui a conçu une première plateforme collaborative d'échanges de palettes novatrice. Cette plateforme permet d'optimiser les échanges de palettes entre les différents acteurs de la chaîne logistique. Pour Herta, ce déploiement va permettre de réduire considérablement les kilomètres effectués pour approvisionner en palettes ses sites de production.

Avant ce partenariat, les palettes « Europe » utilisées pour livrer les produits Herta étaient d'abord relocalisées sur la plateforme logistique de Le Meux pour être ensuite renvoyées sur l'usine d'Illkirch-Graffenstaden. Désormais, Herta, et son site de production, récupèrent directement des palettes à Strasbourg auprès d'autres entreprises utilisatrices de la plateforme MagicPallet. Ainsi, Herta peut disposer localement d'un stock de palettes disponible. Il n'est donc plus nécessaire de les faire voyager sur de longues distances.



« MagicPallet répond aux exigences environnementales d'Herta. Cette solution digitale, collaborative et facile à mettre en place, nous permet de réduire, pour l'instant, les trajets camions effectués pour relocaliser les palettes vides sur notre site de production alsacien. En seulement 6 mois, les palettes récupérées à Strasbourg auprès d'entreprises utilisatrices de MagicPallet et les échanges contre son surplus de palettes dans l'Oise (Le Meux), nous ont permis d'éviter 12 213 kilomètres, soit 10 577 kg de CO2 en moins en seulement 6 mois. Nous avons donc décidé de déployer ce système sur l'ensemble de nos plateformes et d'ajouter notre site de production de Saint-Pol-sur-Ternoise à l'horizon 2022 », explique Aurélie Bertrand, Responsable Transport chez Herta. Ce partenariat avec MagicPallet s'inscrit dans une volonté plus globale de collaboration entre Herta et les meilleures start-ups de la food et de la supply tech pour répondre aux nouvelles exigences sociétales exprimées par les consommateurs. « Herta s'inscrit complètement dans l'approche collaborative de MagicPallet pour réduire l'empreinte carbone liée à la relocalisation de palettes. Pour intensifier les échanges de palettes effectués entre Herta et les autres entreprises utilisatrices, notre équipe s'est adaptée aux besoins de la marque : coordination de l'ensemble des échanges et gestion des livraisons de palettes sur les derniers kilomètres », explique Pierre-Edouard Robert, Fondateur de MagicPallet.

Les Echos

FERRERO VA TESTER LES PENICHES POUR DESSERVIR MONOPRIX DEPUIS ROUEN

Ferrero choisit le transport fluvial sur la Seine pour tester la livraison depuis le port de Rouen jusqu'à l'entrepôt de Monoprix à Wissous en région parisienne. Plus compliqué, plus lent, un peu plus cher, mais plus vertueux que le camion. Après un voyage de 16 à 18 heures sur la Seine, le conteneur sera déchargé sur les quais de Gennevilliers, puis envoyé par camion au gaz naturel liquéfié (GNL) vers l'entrepôt Monoprix de Wissous (Essonne). Le plus simple chemin en matière de transport est celui du camion qui permet le porte-à-porte sans rupture de charge. Ancrée à Rouen où se trouve son siège social, son usine de production de Nutella et ses entrepôts avec au total 1.000 salariés, la filiale française de Ferrero a pourtant décidé d'utiliser la Seine pour desservir son client Monoprix en région parisienne. Ce mode de transport évite la congestion urbaine et permettra d'économiser 5 tonnes de CO2 par an, selon Ferrero France, qui s'est fixé l'objectif de réduire de 7 % son empreinte carbone liée aux transports entre 2020 et 2022. « Ce projet à trois avec Monoprix, le transporteur STEF et Ferrero est né au sein du club de logisticiens Déméter qui a vocation à mettre en place des expérimentations concrètes », explique Grégory Debuchy, directeur de la chaîne logistique de Ferrero France. La filiale française réalise 1,3 milliard d'euros de chiffre d'affaires.

Un trajet de 16 heures sur la Seine entre Rouen et Gennevilliers

La phase de tests a laissé la place à un service régulier qui est inauguré ce 8 juillet. Chaque jeudi matin, un conteneur de 22 palettes de pots de Nutella et autres produits Ferrero sera chargé sur le port de Rouen à bord d'une péniche - à motorisation diesel - appartenant à un batelier et affrétée par STEF, spécialiste du transport sous température dirigée. Une goutte d'eau dans les volumes transportés par l'industriel, qui refuse de chiffrer quelle proportion cela représente. Mais, souligne Grégory Debuchy, « nous ouvrons la voie car nous sommes des pionniers dans le secteur agroalimentaire entre Rouen et Gennevilliers ». Après un voyage de 16 à 18 heures sur la Seine (pour parcourir 217 kilomètres), le conteneur sera déchargé sur les quais de Gennevilliers (Hauts-de-Seine). Puis placé sur un camion au gaz naturel liquéfié (GNL) pour atteindre sa destination finale, l'entrepôt Monoprix de Wissous (Essonne) à 40 kilomètres.

LES CHIFFRES CLÉS

85 % des conteneurs du port du Havre arrivent ou repartent aujourd'hui par camion, 10 % par la Seine et 5 % par le rail. « Ce transport fluvial est un peu plus cher que le tout-camion, car la distance est trop courte pour être rentable comparée à la route, mais il faut bien commencer » estime Grégory Debuchy, qui « espère convaincre des partenaires pour mutualiser les coûts liés notamment aux transbordements camion-péniche ».

La Seine, « axe stratégique » pour Haropa Port : Ce choix du fluvial fait par Ferrero répond à la feuille de route de Stéphane Raison, le directeur général d'Haropa Port, le nouvel établissement portuaire de l'axe Seine (Le Havre, Rouen, Paris). Il entend faire du fluvial un « axe stratégique » pour desservir la région parisienne et « développer la logistique de distribution ». Et l'on part de loin puisque 85 % des conteneurs du port du Havre arrivent ou repartent aujourd'hui par camion (10 % par la Seine et 5 % par le rail). Ferrero a d'autres fers au feu pour réduire son impact carbone. Ainsi, dans le Nord, le Pas-de-Calais et la Somme, il fait appel au transporteur Jacky Perrenot et à ses camions roulant au BioGNV pour livrer ses produits. Soit un gain de 62 tonnes de CO2 par an correspondant à 20 trajets par mois. Il s'apprête aussi à lancer un transport ferroviaire entre l'usine italienne de Balvano qui produit le « Nutella Biscuit » et son entrepôt logistique d'Orléans, soit 7 wagons par semaine et 315 tonnes de CO2 économisées par an.

LE MONITEUR

STRASBOURG : OUVERTURE DE LA FUTURE HALLE GOURMANDE DU MARCHÉ-GARE AU PRINTEMPS 2022

À Strasbourg, le Marché-Gare accueillera en 2022 une halle de 1 000 m² dédiée à la vente aux particuliers.



La première pierre du chantier de la future halle ouverte au grand public au Marché-Gare de Strasbourg (Bas-Rhin) a été posée en janvier 2020. Si sa livraison était prévue pour cette année, elle a été retardée par la crise sanitaire. Les travaux ne faisant que commencer, il faudra attendre le printemps 2022 pour profiter de ce nouvel espace public.

Selon Jean-Paul Auguste, président de la société Géraux, gérant du site, « l'idée est de pouvoir accueillir les grossistes du marché d'intérêt national qui vendaient déjà un peu au détail et de construire une halle dédiée aux particuliers pour séparer les flux. Mais aussi d'atteindre un public nouveau et d'élargir la variété des produits, notamment locaux, qui seront proposés » (Strasbourg.eu magazine juillet-août 2021). Le coût de cet aménagement est estimé à 3 M€.

Notons que le Marché-Gare – également appelé « Marché d'Intérêt National (MIN) » – de Strasbourg s'étend sur une surface de 15 ha, dont 60 000 m² d'entrepôts réfrigérés. Il regroupe une quarantaine d'opérateurs, dont des grossistes en épicerie, en fromage, en vin, en fruits et légumes, etc. Ce site constitue la plus grande plateforme de commerce de produits locaux de la ville.



FLAMBEE DES COUTS : LA FILIERE LAITIERE DEMANDE DES HAUSSES DE TARIFS A LA DISTRIBUTION

La filière française du lait liquide conditionné fait face à de fortes tensions sur les emballages avec une flambée du plastique, du carton et des matières premières laitières. Les professionnels du secteur appellent donc les distributeurs à réévaluer leurs prix d'achat aux laiteries.



La filière laitière subit de fortes tensions sur les emballages et les matières premières©

Les laiteries françaises, qui fournissent 97 % du lait consommé en France, sont victimes de fortes tensions sur les emballages. En effet la reprise de l'économie mondiale, marquée par la demande chinoise, a engendré des flambées des couts du plastique (+50 %) et du carton (+20 %). Une inflation qui s'ajoute aux tensions sur les matières premières laitières. En conséquence, les laiteries connaissent une hausse de leur cout de production de l'ordre de 8 % en un an. Tandis que dans le même temps, le prix du lait vendu au consommateur en grande distribution stagne ou chute. Par exemple, pour les marques nationales, le prix de vente est passé de 1,17 euros en juin 2020 à 1,10 euros en juin 2021, soit un recul de 6 % en un an (IRI). L'organisation professionnel Syndilait, qui regroupe la majorité des fabricants de lait de consommation, demande donc aux distributeurs de prendre en compte la réalité des coûts de production dans leurs prix d'achat aux laiteries.



REDUIRE L'IMPACT ENVIRONNEMENTAL DE LA SUPPLY CHAIN, PLUS QUE JAMAIS UNE NECESSITE !

TRIBUNE D'EXPERTS : Que ce soit pour satisfaire leurs clients, améliorer leur image, développer leur chiffre d'affaires, réduire leurs coûts ou affirmer leurs convictions, les entreprises n'ont désormais d'autre choix que de s'adapter en menant des actions pour réduire leur empreinte environnementale. En commençant par la planification de leur Supply Chain ... Explications par Manuel Montalban, CEO d'AZAP.



Les chiffres sont éloquentes : en 2018 déjà, une étude menée à l'échelle mondiale par Nielsen révèle que 73% des consommateurs sont prêts à changer leurs habitudes afin de réduire leur impact sur l'environnement. D'après le baromètre Contributing® lancé par l'Agence W avec l'Institut CSA en 2020, la protection de l'environnement figure en seconde position des attentes des consommateurs, avant même la protection de la santé. Au-delà de leur implication personnelle, 90% des consommateurs attendent des marques qu'elles s'engagent et les aident à mieux consommer, comme le

révèle l'étude sur la consommation raisonnée réalisée en 2020 par Oney. 56% des consommateurs sont allés jusqu'à boycotter une entreprise en sachant qu'elle n'était pas responsable. Pour des produits et services similaires, les consommateurs préféreront des entreprises dont la démarche RSE est transparente et visible. Ces études démontrent une certaine prise de conscience des consommateurs qui aspirent à un meilleur respect de l'environnement de la part des entreprises.

Green Supply Chain, une démarche-clé pour réduire l'empreinte environnementale des entreprises

En 2019, l'ADEME signale que le fret urbain représente à lui seul 30% des gaz à effet de serre dans les villes françaises. Un constat qui se vérifie l'année suivante Outre-Atlantique : selon l'EPA, Agence de Protection de l'Environnement des États-Unis, le fret et le transport génèrent la majorité des émissions de gaz à effet de serre dans le monde.

L'optimisation des transports s'impose donc comme un levier important pour réduire l'empreinte carbone des entreprises. Dans cette optique, le Ministère de l'Ecologie impose d'ores et déjà aux prestataires de transports, depuis 2017, d'informer chaque bénéficiaire de la quantité de gaz à effet de serre émise pour chaque trajet. Cette mesure vise notamment à responsabiliser les clients et à placer la lutte contre le réchauffement climatique au cœur de la compétitivité des entreprises.

À noter toutefois que les consommateurs, tout en exigeant des entreprises qu'elles s'investissent en faveur du respect de l'environnement, attendent une qualité de service qui passe par exemple par la livraison en 2 heures le jour-même, une prestation particulièrement énergivore et difficile à optimiser compte-tenu des délais impartis.

Prévoir et planifier, pour une Supply Chain optimisée et respectueuse de l'environnement

Au-delà du transport, l'optimisation des différentes étapes de la Supply Chain passe par l'anticipation, la prévision et la planification. Pour répondre aux besoins des consommateurs, les entreprises peuvent être tentées de cibler un taux de service de 100% en ayant toujours en stock suffisamment, voire trop de produits, afin de limiter le risque de ne pas pouvoir répondre à la demande. Ces grandes quantités requièrent des

espaces de stockage volumineux, donc coûteux, particulièrement consommateurs d'énergie lorsqu'il s'agit de produits frais ou surgelés, et sources de pertes liées aux dates limites de consommation.

Des modèles mathématiques et d'IA permettent désormais de bien prévoir l'évolution de la demande : en intégrant des informations internes, comme les ventes, les promotions et les événements, mais aussi externes, comme la saisonnalité de certains produits (ex : glaces et ventilateurs en été) ou des données climatiques, ces algorithmes calculent avec précision la demande prévisionnelle des consommateurs. Ces modèles de calcul au plus juste s'inscrivent alors dans un cercle vertueux, du début à la fin de la chaîne d'approvisionnement : en anticipant via une planification précise qui tient compte de l'impact environnemental, l'entreprise utilise moins de matières premières, produit au plus près de la demande, optimise ses transports, utilise moins de stockage et génère moins de déchets et de rebuts.

On parle ici de planification responsable de la Supply Chain « end-to-end ». Une telle planification va également être ajustée en fonction du taux de service souhaité, de la politique de distribution et de stocks. La création de scénarios cibles permet ainsi à l'entreprise d'arbitrer et d'ajuster l'ensemble des paramètres afin de trouver le bon compromis entre un taux de service cible, une stratégie de distribution et de stockage et l'impact de chaque scénario sur l'empreinte environnementale. Ces différents scénarios sont autant de données factuelles qui aident les décideurs à prendre les bonnes décisions lors des réunions S&OP (Sales & Operating Planning).

Blockchain et cycle de vie du produit, pour une Supply Chain encore plus verte

Parmi les innovations technologiques permettant d'optimiser la Supply Chain et la prise de décisions visant à réduire l'empreinte environnementale, la blockchain semble particulièrement prometteuse. Cette technologie va faciliter la traçabilité de bout en bout de l'impact environnemental de chaque produit en le suivant à chaque étape de sa vie : extraction des matières premières, production, transport, stockage, vente et recyclage.

Cette démarche s'inscrit totalement dans la volonté du gouvernement d'ajouter une étiquette indiquant, à l'instar du nutri-score, le score environnemental, dit « éco-score », de chaque produit alimentaire basé sur une liste de 15 indicateurs fournis par la base de données Agribalyse, établie par l'ADEME. Un projet ambitieux qu'il serait bon de dupliquer à terme à l'ensemble des produits et des industries, et qui va être particulièrement important pour les acteurs du bio, l'engagement en faveur de l'environnement étant un de leurs fondamentaux.

La dynamique est lancée : une enquête réalisée en 2019 par Business for Social Responsibility indique que 52% des entreprises considèrent que pour être pérennes, il est très important d'intégrer le changement climatique dans leur stratégie de développement. En optant pour la prise en compte de l'empreinte environnementale dans la planification de leur Supply Chain end-to-end, les entreprises sont en mesure de réduire leur empreinte carbone, et ainsi de susciter la préférence des consommateurs, au profit de leur chiffre d'affaires mais aussi de la planète.

A propos de l'auteur :

Manuel MONTALBAN est titulaire d'une thèse en IA obtenue à l'INRIA / Université de Sophia Antipolis. Il est un des co-fondateurs de la société ILOG, introduite sur le NASDAQ puis revendue à IBM, et a occupé différentes fonctions de direction générale ou de divisions chez les éditeurs de logiciels ILOG, ATEMPO, VIRTUALOGIX et OPENTEXT. Il est également investisseur et administrateur des start-ups LEMON WAY, UBUDU et MINA STORM. Manuel MONTALBAN a été dernièrement en charge de l'activité Business Network chez OPENTEXT pour la région Europe du Sud, avant de rejoindre début 2021 AZAP, éditeur de logiciels spécialiste de la Supply Chain agile, intelligente & responsable, au poste de CEO.

L'E-COMMERCE ALIMENTAIRE PESE DESORMAIS PLUS QUE LA PROXIMITE

Selon les données de Nielsen, la poussée continue des ventes de e-commerce alimentaire ces derniers mois a hissé ce canal à 9% de parts de marché sur les ventes de PGC-FLS. Un poids qui dépasse désormais celui de la proximité.

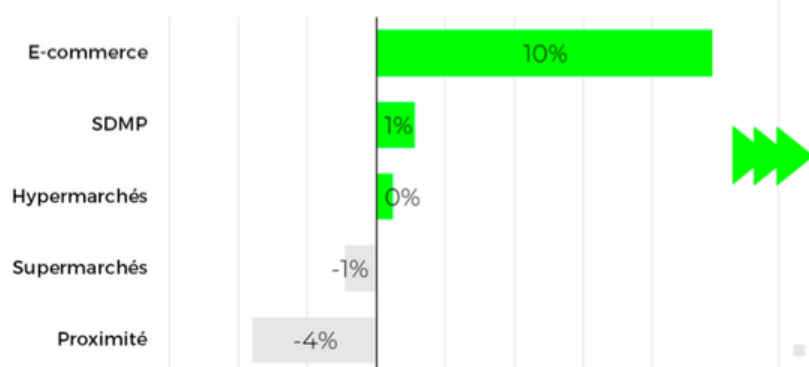


La poussée en avant du drive se poursuit © Hans Lucas via AFP

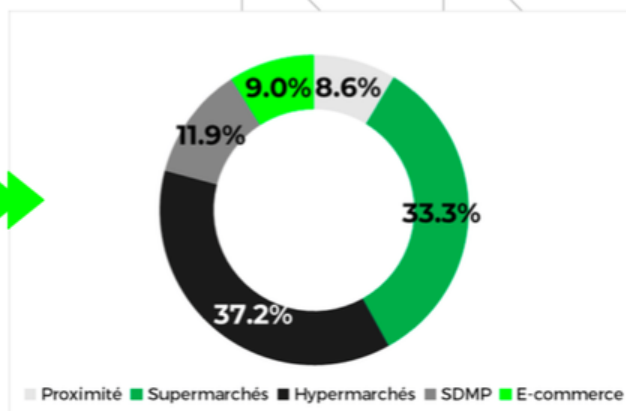
On ne cesse de le dire, le confinement de 2020 et la pandémie ont donné un sacré coup d'accélérateur au développement des ventes alimentaires (PGC-FLS) en e-commerce, qu'il s'agisse de drive ou de livraison à domicile. Et d'après les données de Nielsen arrêtées au 13 juin dernier, "le e-commerce reste en 2021 le circuit alimentaire ?le plus dynamique et dépasse maintenant la proximité".

Depuis un an, la croissance de ce segment atteint ainsi 10%, ce qui lui permet de représenter désormais 9% des ventes de PGC-FLS, contre 8,4% pour le circuit de la proximité. Et la tendance ne va pas s'arrêter de sitôt selon les chiffres du panéliste, qui constate que la pandémie (avec la poussée du télétravail) favorise cette poussée en avant.

Evolution (%) valeur versus an-1 | PGC-FLS | YTD 2021



PDM valeur | PGC-FLS | YTD 2021

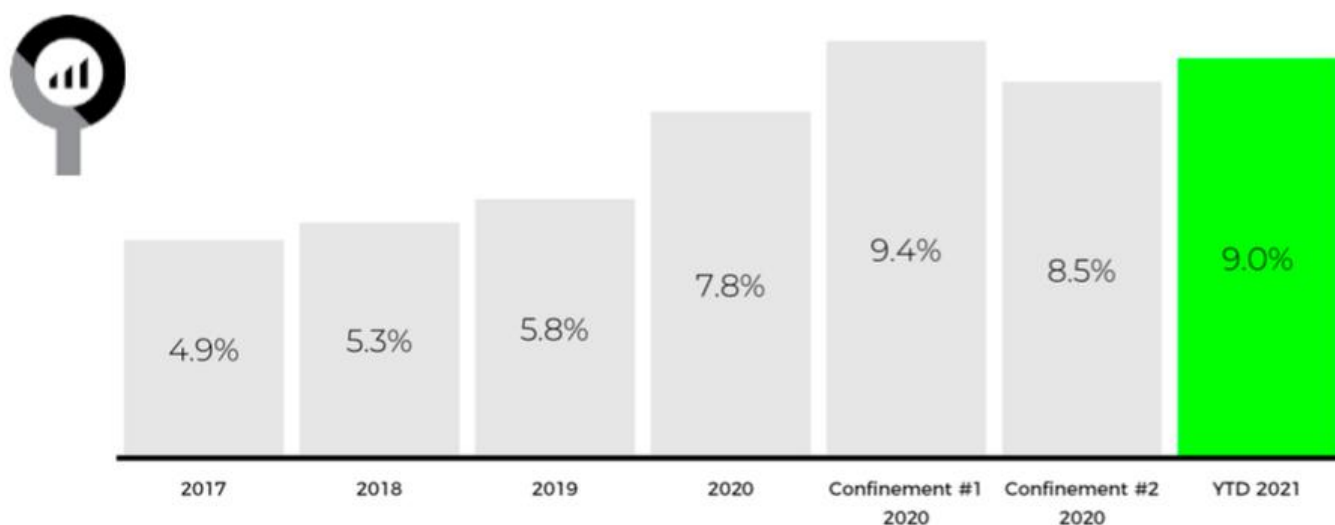


Source : Nielsen ScanTrack - HMSM + Ecom+ Proxi + SDMP - Données arrêtées au 13 juin 2021

L'e-commerce attire. Et génère des transferts entre circuits, avec 429 millions d'euros d'achats en supermarché reportés vers l'e-commerce, un montant qui atteint 752 millions pour les hypermarchés. En Europe de l'Ouest, un foyer sur trois fréquente désormais le circuit online, avec la France et le Royaume-Uni qui se détachent. Dans l'hexagone, le drive reste le format e-commerce prépondérant mais "tous les formats sont fortement dynamiques par rapport à 2020".

Ainsi, sur les 4,7 milliards d'euros générés par les ventes de PGC-FLS en e-commerce (+10% sur un an), le drive en représente 92% (soit 4,3 milliards, en hausse de 9% en CAD au 13 juin). La livraison à domicile, elle, pèse 7% soit 374 millions mais progresse de 20%. Le drive piéton lui, représente environ 1% du e-commerce alimentaire avec 28 millions d'euros de chiffre d'affaires selon Nielsen (+44%). Et à ces données, il faudra bientôt ajouter le poids, encore balbutiant et incertain, de tous les acteurs du quick commerce qui déferlent sur les centres ville.

PDM valeur E-commerce généralistes | PGC+FLS



Source : Nielsen ScanTrack, Total e-commerce vs Total circuit | Données arrêtées au 13 juin 2021

© 2021 Nielsen Consumer LLC. All Rights Reserved.

TRANSPORT : ENGAGEMENT ENVIRONNEMENTAL ET FISCALITE CLEMENTE

Le monde du transport et de la logistique s'engage à redoubler d'efforts pour réduire les émissions de carbone. Le transport frigorifique gagne un répit fiscal.



Le programme EVE (engagements volontaires pour l'environnement) vient d'être reconduit jusqu'au 31 décembre 2023 avec des objectifs plus ambitieux pour le transport routier (de marchandises et de voyageurs) ainsi que de la logistique autour d'un objectif commun : accélérer la transition écologique du secteur. Il s'appuie sur trois dispositifs d'engagements volontaires : objectif CO₂ pour les transporteurs, FRET21 pour les chargeurs et EVcom pour les commissionnaires. Et sur une plateforme d'échanges de données environnementales, PFE-DET dédiée au programme, visant à faciliter les échanges de données entre les entreprises bénéficiaires.

La TIPCE réduite pour les blocs frigorifiques est maintenue

Par ailleurs, sur le plan fiscal, le transport frigorifique a gagné un répit : le taux réduit de la TICPE (taxe intérieure sur la consommation des produits énergétiques) sur le gazole non routier (GNR) sera maintenu jusqu'au 1^{er} janvier 2023. Sa suppression était initialement prévue pour le 1^{er} juillet 2021. Le Parlement en a ainsi décidé dans le cadre de l'examen du projet de loi de finances rectificative pour 2021. La Confédération du commerce de gros et international (CGI) se félicite de cette disposition. Le GNR alimente notamment le bloc froid des véhicules de transport frigorifique. « *Il n'existe pas, à ce stade, d'alternative à ce carburant mûre sur le plan industriel et économiquement soutenable* », affirme la CGI.

PORC : DES SURPLUS DE VIANDE PLOMBENT LE MARCHÉ

A Plérin, le prix du porc 56 TMP a perdu 2,9 centimes jeudi 15 juillet. Depuis début juin, il a ainsi reculé de près de 13 %. Si le nombre de porcs offerts est jugé modéré et correct pour la saison, il n'en reste pas moins trop large en comparaison des besoins des abattoirs. Ceux-ci, dont l'activité était ralentie cette semaine pour cause de férié, et qui sont confrontés à une consommation peu dynamique, sont en effet prudents dans leurs achats. Le retour du soleil sur une bonne partie de la France qui en était privée depuis plus d'un mois pourrait donner un peu d'impulsion au commerce, avec la sortie des barbecues toujours synonymes d'un rebond des ventes de saucisses. Pour autant, l'optimisme n'est pas encore de mise dans la filière puisque le marché de la viande de porc est très encombré dans toute l'Europe. Depuis que la Chine a nettement ralenti ses achats, les Espagnols, les Danois et les Néerlandais cherchent à écouler leurs volumes sur le marché communautaire, alors même que la consommation est vue, dans l'ensemble, comme peu tonique. Dans ce contexte, le commerce devrait rester poussif à court terme. A noter par ailleurs que la référence allemande a perdu six centimes le 14 juillet, se rapprochant des prix réellement pratiqués par les abattoirs.

FRUITS ET LEGUMES : DES MARCHES MIEUX DISPOSES.

Légumes : Les disponibilités de tomate n'ont pas été abondantes, en semaine 27 (1 100 t/j, en Bretagne), mais suffisantes, au vu des besoins du marché, dans un contexte climatique maussade, depuis le début du mois de juillet. Les prix du concombre ont été plus soutenus, avec une offre ponctuellement déficitaire. L'offre de courgette s'est réduite, favorisant une légère hausse des cours, malgré une demande encore très prudente. En melon, si un assainissement du marché s'est amorcé, celui-ci restait cependant encore fragile et les prix difficiles à remonter.

Fruits : Bien qu'en amélioration, en fin de semaine 27, les ventes d'abricot demeuraient insuffisantes pour écouler les stocks, chez certains opérateurs, maintenant la pression sur les prix. En revanche, les écoulements de pêche et de nectarine sont restés actifs, sur un marché nettement déficitaire en productions. En fraise, la baisse de l'offre permet le raffermissement des tarifs.

ECOMIAM A PROGRESSE DE 40,8 % SUR LES 9 DERNIERS MOIS

Ecomiam présente une activité commerciale en croissance de 29 % sur le troisième trimestre 2020-2021 et de 40,8 % sur les 9 derniers mois. **Ecomiam, réseau de distribution de produits frais surgelés origine France, présente un chiffre d'affaires magasins** en croissance de 40,8 % sur une période de 9 mois, entre le 1^{er} octobre 2020 et le 30 juin 2021. **Le réseau a réalisé au troisième trimestre de l'exercice 2020-2021 (du 1^{er} avril au 30 juin) un chiffre d'affaires de 8,7 millions d'euros en croissance de 29 %.**

La marque, dont l'attractivité augmente, se constitue à ce jour de 51 points de vente. Durant le trimestre du 1^{er} avril au 30 juin 2021, Ecomiam a accéléré son expansion sur l'ensemble du territoire métropolitain avec **l'ouverture de onze magasins**, répartis en Normandie, Centre-Val de Loire, Nouvelle-Aquitaine, Pays de la Loire et Occitanie. Le réseau a comme objectif d'atteindre un total de **cinquante-cinq magasins à fin septembre 2021**. Ecomiam est confiant dans le déploiement de son réseau et réaffirme ses ambitions fixées à l'introduction en Bourse de réaliser 110 millions d'euros de chiffre d'affaires et 7 millions d'euros de résultat d'exploitation d'ici à 2025.

TROISIEME PARTIE : L'ACTUALITE TECHNIQUE, JURIDIQUE & REGLEMENTAIRE



LE CLUB DEMETER ET LA VILLE DE PARIS TESTENT DES LIVRAISONS DECALEES



Plusieurs associations, le Club Déméter, et la ville de Paris mènent actuellement une expérimentation visant à favoriser les livraisons à horaires décalés pour lutter contre les pollutions sonores et atmosphériques.

Le Club Déméter et la ville de Paris, ainsi que les associations Bruitparif et Certibruit, expérimentent jusqu'au 31 juillet la livraison décalée, c'est-à-dire tard le soir et tôt le matin, dans le XIIIème arrondissement de la capitale. Une dizaine de points de vente ont été mis à contribution depuis le 3 mai : Biocoop, Carrefours Market et City, Martin Brower, Naturalia, Monoprix, Casino et la librairie Jonas. Le but est de réduire la pollution et les nuisances sonores pour les habitants. *« Des livraisons nocturnes avec des camions silencieux permettent de limiter le trafic de fret dans la journée et la congestion qui en découle, et de diminuer le risque d'accidents de la circulation. La pratique permet en sus de faire baisser les pollutions locales dans les centres urbains en massifiant les flux de transports, de préserver la tranquillité et la sérénité des riverains à la condition d'utiliser du matériel à faible émission sonore, sous réserve de ne pas dégrader les conditions de travail des livreurs. Enfin, livrer tôt le matin permet pour les consommateurs, d'avoir un bon réassort des magasins avec des produits frais »*, explique David Belliard, adjoint à la maire de Paris.

Les moyens concrets mis en œuvre

L'expérience de livraisons urbaines en horaires décalés repose sur l'utilisation de véhicules et de matériels silencieux, en notant que les véhicules de dernière génération réduisent plus les émissions carbone. Les chauffeurs et réceptionnaires suivent également des formations adaptées, tandis que certains points de vente se labellisent Certibruit. Des indicateurs de suivi opérationnels sont aussi déployés pour permettre de réaliser un bilan précis de cette expérimentation, dont les résultats seront dévoilés aux riverains et aux acteurs de la vie économique.



LOGISTIQUE URBAINE

DE NOUVELLES REGLES DU JEU

Les spécialistes de la livraison du dernier kilomètre se préparent à affronter les nouvelles exigences qui vont complexifier la circulation dans les grandes métropoles à l'horizon 2024. Tout juste approuvé par le Sénat, le projet de loi climat et résilience risque d'impacter profondément la logistique urbaine. Ce qui va favoriser les services de mutualisation et la livraison collaborative ainsi que le verdissement des flottes. Dossier réalisé par Éliane Kan et Erick Haehnsen/Agence TCA

Mardi 29 juin 2021, le Sénat a approuvé le projet de loi climat et résilience par 193 voix pour et 100 voix contre. Ce texte, déjà adopté par l'Assemblée nationale, constitue un nouveau défi pour les spécialistes de la logistique urbaine. En effet, l'article 27 du titre III étend l'obligation faite aux agglomérations métropolitaines de plus de 150 000 habitants de mettre en place des zones à faibles émissions mobilité (ZFE-m). Et ce, d'ici au 31 décembre 2024. Ce projet de loi facilite également, à la fois pour les territoires obligés et pour les territoires volontaires, l'implantation d'une ZFE-m. Dans cette perspective, le texte prévoit le transfert des compétences et prérogatives du maire en matière de ZFE-m au président de l'établissement public de coopération intercommunale (EPCI) qui disposera d'un pouvoir de police ad hoc. Enfin, l'article 33 obligera les chargeurs à prendre en compte les postes significatifs d'émissions générées par l'activité transport et à fixer des objectifs de réduction d'émissions de gaz à effet de serre. Il s'agit notamment d'ancrer le fait que, pour les chargeurs, les postes d'émissions liés au transport amont et au transport aval doivent être considérés comme significatifs. La multiplication des ZFE dans les grandes villes contribuera à faire reculer le diesel au profit de véhicules alternatifs et favorisera la mutualisation des flux de transport. Et ce, dans la mesure où les difficultés de circulation vont amener les entreprises de transport à déléguer à des tiers la livraison du dernier kilomètre. C'est du moins ce que veut croire le réseau Urby, acteur de la logistique urbaine sur le premier et dernier kilomètre. Cet opérateur national est spécialisé dans le transport de colis et palettes de plus de 30 kilos. Détenue à 60 % par La Poste et à 40 % par la Banque des territoires, l'entreprise a notamment pour clients des distributeurs tels que Carrefour ou le groupe Mulliez mais aussi des transporteurs logisticiens comme Gefco, K&N, XPO Logistics ou Ziegler. « *La rupture de charge représente des coûts additionnels qu'ils compensent en partie par la mutualisation et en proposant à leurs clients des services additionnels comme le stockage et la livraison au fil de l'eau* », fait valoir Frédéric Delaval, directeur général délégué du réseau Urby. Créé il y a trois ans, le réseau compte 21 filiales implantées en périphérie des grandes villes de France comme Strasbourg, Lille, Rennes, etc. Chacune opère un centre de mutualisation, à l'exception de l'Île-de-France qui en compte deux – à Rungis (94) et au Blanc-Mesnil (93).

Une quarantaine de véhicules GNV pour 2021

Ces plateformes accueillent les marchandises qui seront livrées par des moyens décarbonés à leurs destinataires soit en recourant à des prestataires, soit en s'appuyant sur leurs propres équipes. Actuellement, ce réseau compte 160 collaborateurs, dont une vingtaine de conducteurs et une soixantaine de « voltigeurs » circulant en vélo-cargo. « *Ces derniers transportent 10 % environ des marchandises. Et ce, dans une vingtaine de villes en dehors de Paris* », explique Frédéric Delaval qui vient de procéder à une augmentation de capital de 34 millions d'euros. De quoi étoffer sa flotte. Les 20 premiers véhicules GNV devraient ainsi arriver d'ici mi-juillet et une vingtaine d'autres en fin d'année. « *Dans les cinq ans, nous voulons réinternaliser 50 % de la distribution en opérant de 150 à 200 véhicules propres* », prévoit Frédéric Delaval, qui plaide pour que les véhicules anciens soient réellement interdits à la circulation grâce à des contrôles routiers effectifs.

Nouveau partenariat Geodis-Iveco

Un avis que partagera sûrement Geodis, qui vient de signer un accord avec le constructeur Iveco France portant sur 200 véhicules GNV Crit'Air 1. Soit 107 Iveco Daily et 93 Eurocargo alimentés en bioGNV. Un carburant qui permet de réduire jusqu'à 95 % les émissions de CO₂. Certifiés Pieck Quiet Truck 71 dB, ces véhicules sont destinés à la livraison urbaine de jour comme de nuit. L'accord entre Geodis et Iveco prévoit une livraison fin 2021. Grâce à ces véhicules, Geodis compte servir d'ici à 2023 les centres-villes des 35 plus grandes métropoles françaises en livraison décarbonée.

3 millions d'euros pour l'achat de véhicules électriques

Idem pour DHL Express France qui parie en revanche sur l'électrification de sa flotte et le renforcement de ses partenariats avec les start-up de mobilité douce. L'expressiste se donne jusqu'en 2025 pour effectuer 70 % de ses enlèvements et livraisons en transport vert sur le premier et le dernier kilomètre. L'expressiste dispose actuellement d'une centaine de véhicules électriques dont 28 nouvelles camionnettes électriques (soit 19 Renault Master et 9 Volkswagen e-Crafter). « Grâce à ces nouvelles acquisitions, nous comptons effectuer 3 millions de livraisons vertes en 2021 contre 1,5 million en 2020 », indique Geoffrey Junior Dimelo, directeur de l'excellence opérationnelle chez DHL Express. Pour aller un cran plus loin, l'expressiste a décidé d'ici à 2022 d'investir 3 millions d'euros dans 74 nouveaux utilitaires électriques et miser davantage sur les mobilités douces afin de livrer les particuliers. Ces derniers représentent aujourd'hui plus de 45 % des paquets livrés.

Livraison collaborative sous surveillance

Avec le boom de l'e-commerce, la livraison collaborative chez les particuliers et sur des créneaux tardifs promet de s'intensifier. « La part des livraisons réalisées par nos partenaires de mobilité douce va passer de 3 % à 10 % en 2025 », fait savoir Geoffrey Junior Dimelo. Dans cette perspective, DHL Express renforce ses partenariats avec des start-up comme Tousfacteurs ou encore Yper, qui font appel à des particuliers ou à des autoentrepreneurs pour livrer des colis à pied, à vélo ou en vélo-cargo. « Nous venons de conclure un partenariat avec Urbi-it, un spécialiste des livraisons à vélo et à pied opérant en Île-de-France », indique Geoffrey Junior Dimelo. Pour s'assurer de la qualité des livraisons collaboratives, le transporteur effectue régulièrement des enquêtes de satisfaction clients et des audits de ses partenaires. En cas de problème, il s'engage même à trouver une solution sous quatre heures grâce à une équipe dévolue. De quoi améliorer l'expérience client !

Chez VIR un tiers des VUL roulent en vert

Avec la crise sanitaire, la livraison aux particuliers connaît un véritable boom. En témoigne VIR, le spécialiste de la livraison des produits lourds et encombrants, qui a connu une croissance de 38 % en 2020. L'entreprise, qui compte plus de 1 000 salariés dont 500 collaborateurs roulants disposent d'une flotte de 300 véhicules dont 200 utilitaires légers (VUL). Un tiers environ roulent avec des carburants verts. Circulant dans Paris et quelques villes en région, il s'agit principalement de 60 VUL Iveco fonctionnant au biométhane-GNV. À cela s'ajoutent environ 10 Renault Master électriques opérant à partir de sa plateforme de Gennevilliers où une vingtaine de portes de quais sont équipées de chargeurs rapides. « Nos contraintes opérationnelles et notre modèle économique sont, encore aujourd'hui, plus favorables au GNV mais nous sommes très attentifs à l'électrique car nous voulons sortir du gazole à l'horizon 2024-2025 », précise Jeremy Cohen Boulakia, le président de VIR. L'entreprise nouvellement rachetée par Jacky Perrenot prévoit d'acquérir cette année une quinzaine de véhicules électriques. « Ils sont appelés à circuler dans Paris mais en 2022 nous déploierons une soixantaine de véhicules électriques dans les grandes métropoles telles que Bordeaux, Lille, Nantes, Rennes, Toulouse », ajoute le dirigeant de VIR by JP (nom de la nouvelle entité), qui s'appuie sur un réseau de

25 plateformes dont deux vont s'ouvrir à Nantes et Salon-de-Provence. De quoi limiter le nombre de kilomètres à parcourir pour livrer les particuliers.

Projet Bac-IDF

La décarbonation des véhicules va-t-elle faciliter les livraisons en ville ? La question se pose car les professionnels de la route voient les fermetures à la circulation des véhicules se multiplier en faveur des mobilités douces.

C'est ce que constate Quentin Manceau, PDG de DGS Transports. L'entreprise, qui compte une centaine de collaborateurs, est spécialisée dans le groupage, la messagerie et la livraison sur le dernier kilomètre de produits de grande consommation et industriels. Signataire depuis 2013 de la charte Objectif CO₂, qui vise à réduire les émissions de gaz carbonique, le transporteur francilien pilote une flotte fonctionnant à 80 % au biocarburant.

« Nous disposons, sur notre plateforme de Limeil-Brévannes (94), de cuves de biocarburant B100. Nos partenaires transporteurs ont des équipements identiques sur notre site afin de les intégrer dans notre démarche environnementale », souligne Quentin Manceau. Ce dernier regrette que ses efforts pour réduire ses émissions de carbone ne puissent porter pleinement leurs fruits en raison d'une réglementation urbaine dont la complexité grandissante constitue un frein à l'optimisation des tournées. Il a bon espoir de voir la situation s'améliorer grâce au projet Bac-IDF, qui va centraliser les différents arrêtés relatifs à la circulation et au stationnement des véhicules de livraison dans les communes franciliennes. Cette base de données promet de faciliter le travail des exploitants mais aussi de fluidifier la circulation des marchandises en harmonisant le cadre réglementaire au niveau francilien.

THERMO KING LANCE SA SURVEILLANCE INTEGRALE

Thermo King annonce ThermoKare, sa nouvelle offre de surveillance de la flotte frigorifique de ses clients 24 h/24 et 7 j/7.



Avec la surveillance ThermoKare, Thermo King souhaite assurer à ses clients que les conditions dans lesquelles leur cargaison est transportée sont surveillées et contrôlées par de véritables experts. (© Thermo King)

En associant l'expertise de Thermo King aux capacités de communications bidirectionnelles des solutions connectées Tracking, l'équipementier offre à ses clients la tranquillité d'esprit de savoir que l'environnement dans lequel leur cargaison sensible à la température est transportée est constamment surveillé. En cas d'écart de température ou de problème avec le groupe frigorifique, l'équipe Thermo King réagit immédiatement et prend des mesures pour résoudre le problème à distance ou recommander l'assistance sur le site le plus proche pour une réparation rapide. « *Le nouveau service de surveillance de flotte 24 h/24 et 7 j/7 ThermoKare n'est pas qu'une simple alarme qui avertit le responsable de flotte d'un problème avec la cargaison. En réalité, nous lui enlevons une épine du pied* », a déclaré YoungJo Hong, responsable produit concepts de services Senior chez Thermo King. « *Avec la surveillance de flotte ThermoKare, nous avons associé l'analyse des données en temps réel aux experts de Thermo King, qui surveillent et aident activement les clients en cas de problème. Nous avons combiné la technologie, les connaissances et l'infrastructure de service pour soutenir nos clients à chaque étape du parcours de leur cargaison.* » En résumé, la nouvelle

assistance intégrale ThermoKare c'est :

- Surveillance en temps réel, diagnostic à distance et assistance d'experts pour la prévention des pertes de cargaison ;
- Résolution des problèmes à distance via la communication bidirectionnelle Tracking pour une disponibilité maximale ;
- Rapport de flotte hebdomadaire et accès au site Web de Tracking pour tous les enregistrements de données ;
- Couverture étendue 24 h/24 et 7 j/7 avec plus de 500 points de service agréés dans 75 pays pour des actions correctives ponctuelles lorsque l'intervention d'un technicien est nécessaire.