



REVUE DE PRESSE

Semaine 42
du 18/10 au 24/10/2021

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
- Décisions PL
- L'Antenne
- VoxLog
- Transport Info
- Bulletin des transporteurs et de la logistique
- FAQ Logistique

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

alison.paquette@lachainelogistiquedufroid.fr

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

- **L’Officiel des transporteurs :**
 - Interview de Marc Vettard : notre héritage RSE s’avère solide
 - « L’économie est déjà en surchauffe »
- **FAQ Logistique :**
 - Stef étend sa couverture géographique au Royaume-Uni en rachetant LANGDON GROUP LTD
- **Auto Infos :**
 - Bertrand Bompas, nouveau Pdt de La Chaîne Logistique du Froid
- **Stratégie Logistique :**
 - Nouveau Président pour La Chaîne Logistique du Froid
- **Décision PL :**
 - Bertrand Bompas, nouveau Pdt de La Chaîne Logistique du Froid
- **Actu Cantal :**
 - Cantal, un nouveau président pour la CCI

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

- **FLD :**
 - Lidl pose la première pierre de sa plateforme à St Augustin
- **Le Monde des Surgelés :**
 - Distribution : Fédalis se met en ordre de marche
- **Les Marchés :**
 - Nouvelle ligne ferroviaire Perpignan-Rungis-Perpignan
- **LSA :**
 - Mere, le hard-discounter russe ouvrira fin janvier 2022 son premier magasin à Thiouville
 - Les fêtes de fin d’année représentent 25% de l’activité de Picard

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

- **L’Officiel des Transporteurs :**
 - Le programme de Solutrans 2021
 - Pénurie de main d’œuvre : le plan à 1,4 Md€ pour réduire les tensions de recrutement
- **Décision PL :**
 - Feigoblock équipe un nouveau porteur frigorifique électrique pour Alimerka
- **Transport Info :**
 - Hausse du gazole : les organisations patronales montent au créneau

PREMIERE PARTIE :

L'ACTUALITE DES TRANSPORTEURS ET LOGISTICIENS



INTERVIEW MARC VETTARD, DIRECTEUR GENERAL DELEGUE DU GROUPE STEF : “Notre héritage RSE s’avère solide grâce à notre modèle de croissance durable”

Avec 979 M€ de chiffre d'affaires pour la France et 456 M€ de chiffre d'affaires pour l'international sur le premier semestre 2021, le groupe STEF confirme sa robustesse en retrouvant des performances égales voire supérieures à la période pré-Covid. Et pour continuer, le groupe ne freine pas sur ses investissements et renforce sa stratégie RSE, en se lançant dans une nouvelle démarche, Moving Green. Entretien avec Marc Vettard, directeur général délégué du groupe STEF.

L'Officiel des transporteurs : Après une année 2020 particulière, comment se portent les différentes activités du groupe STEF ?

Marc Vettard : Si le contexte général reste impacté par la crise sanitaire au premier semestre, les activités du groupe affichent une nette progression par rapport à 2020, avec un chiffre d'affaires en augmentation de + 10 %. Cela marque pour STEF un retour aux performances de 2019. Cette reprise encourageante confirme la robustesse de notre modèle, de pure player du transport et de la logistique des produits alimentaires. Nous réalisons, sur les six premiers mois de l'année, 979 M€ de chiffre d'affaires pour la France et 456 M€ de chiffre d'affaires pour l'international. En France, toutes nos activités connaissent un rythme soutenu et retrouvent un niveau égal ou supérieur à la période pré-Covid. Le principal fait marquant est le redressement significatif de nos deux branches d'activités les plus impactées par les restrictions sanitaires : la restauration hors domicile et le seafood. En parallèle, le groupe a bénéficié de la dynamique de l'e-commerce amorcée en 2020 mais qui progresse aujourd'hui naturellement moins que pendant la crise. Dans les autres pays, la performance opérationnelle s'améliore également, avec un redressement significatif en Suisse grâce à une dynamique commerciale soutenue. C'est positif mais il faut prendre en compte que nous évoluons dans un contexte de reprise rapide, très rapide de l'économie, ce qui a des impacts significatifs en termes de pénurie des matières premières et de hausse du coût de l'énergie. Ce ne sera pas sans effet sur l'évolution de nos charges qui seront marquées par un niveau d'inflation bien supérieur aux années précédentes.

Des investissements ont aussi eu lieu au premier semestre. Les voyants sont-ils tous au vert pour le groupe ?

M. V. : Sur cette période, nous avons procédé à la fois à des investissements immobiliers qui soutiennent notre croissance organique et à de la croissance externe, pour l'extension de nos réseaux en Europe. En janvier, nous avons ainsi intégré les sites acquis auprès du groupe Nagel en Italie, en Belgique. Aux Pays-Bas, l'intégration s'est faite au mois de juillet. Nous avons également ouvert un site dans la périphérie de Lisbonne. Nous n'avons jamais cessé de préparer l'avenir.

En matière de développement durable, quels résultats le groupe STEF atteint-il aujourd'hui ?

M. V. : Notre modèle de croissance durable a toujours été basé à la fois sur la performance financière et la performance extra-financière. C'est pourquoi nous disposons d'un héritage solide en matière de

responsabilité sociétale et environnementale. Le processus de transition énergétique dans lequel nous nous sommes engagés depuis de nombreuses années s'est d'ailleurs déjà concrétisé par des résultats probants : une réduction entre 2010 et 2020 de 20 % de nos émissions de CO₂ à la tonne transportée et, entre 2013 et 2019, une baisse de 50 % des fluides fluorés contenus dans nos installations de froid de nos bâtiments. Au final, ce sont près de 150 000 tonnes de CO₂ qui ont été économisées sur ces dernières dix années.

Vous entamez une nouvelle étape, avec la démarche Moving Green. En quoi consiste-t-elle ?

M. V. : C'est une approche encore plus globale que nous mettons désormais en place. Nous travaillons en étroite collaboration avec l'ensemble de nos parties prenantes : clients, sous-traitants, pouvoirs publics, nos fournisseurs, etc. Notre démarche climat, Moving Green, est basée sur une mobilité durable et une production de froid plus vertueuse. Elle comporte trois objectifs principaux : réduire de 30 % les émissions de gaz à effet de serre de nos véhicules d'ici à 2030, consommer 100 % d'énergie bas carbone pour nos bâtiments d'ici à 2025 et intégrer nos sous-traitants dans cette démarche d'engagement. Pour atteindre notre premier objectif, nous allons développer l'utilisation de véhicules à énergies alternatives non fossiles qui prendront une place de plus en plus grande dans notre parc ces prochaines années. Nous avons par ailleurs prévu le renouvellement progressif de notre flotte de porteurs d'ici à 2030. Actuellement, notre parc est composé à 90 % de véhicules répondant au standard Euro 6. D'ici à 2030, les véhicules au B100 composeront 30 % de notre parc, et le biogaz concernera 25 % de nos véhicules porteurs.

Comment le groupe se positionne-t-il par rapport à l'hydrogène et à l'électricité ?

M. V. : Nous participons à des tests sur l'utilisation de l'hydrogène que nous pensons être l'énergie du futur. La technologie nécessite encore d'être industrialisée dans sa production et les réseaux de distribution doivent évidemment être densifiés. Et il faudra régler le problème de la production de l'hydrogène qui, s'il est issu de la production à partir du méthane, n'est pas la solution la plus vertueuse. Si nous croyons fermement au développement de la production d'hydrogène vert dans les années à venir, nous testons aussi l'électricité pour la production de froid de nos remorques. Pour les tracteurs, elle reste malheureusement encore inadaptée aux longues distances. Enfin, nous avons engagé un programme de réduction de nos consommations de carburant avec un renforcement de nos formations à l'écoconduite et sur l'optimisation, grâce à l'intelligence artificielle, de nos modèles opérationnels.

Quels autres leviers seront activés dans le cadre de cette démarche ?

M. V. : Nous avons lancé un programme d'investissement dans le photovoltaïque de 70 M€ pour nos bâtiments au cours des cinq prochaines années afin de produire du froid de manière plus vertueuse. Nous allons procéder à la construction de 14 centrales par an jusqu'en 2025. Ce programme vise à développer l'autoconsommation d'électricité sur nos plateformes et entrepôts par l'équipement de panneaux photovoltaïques sur nos toitures. En 2025, 20 % de nos consommations seront issus du solaire. En complément de tous ces objectifs, le Groupe a fait le choix de sensibiliser et de former l'ensemble des collaborateurs aux enjeux environnementaux.

Le groupe emploie un peu moins de 19 000 collaborateurs, dont 14 000 en France. Vous cherchez à recruter 450 conducteurs d'ici à la fin 2021. Où en êtes-vous dans cette recherche et quels moyens mobilisez-vous ?

M. V. : Les collaboratrices et collaborateurs sont la richesse de STEF et constituent l'enjeu principal de son développement. Les recruter, les former, les faire progresser dans leurs parcours professionnels, veiller à leur sécurité et à leur épanouissement sont depuis toujours des enjeux majeurs. Le métier de conducteur, et de plus en plus de conductrice, souffre d'un déficit d'image et d'attractivité souvent décalé par rapport à la réalité, et en particulier chez STEF. Ce n'est pas qu'un métier de la route. Le conducteur est avant tout le premier ambassadeur de l'entreprise, il véhicule l'image du groupe auprès de nos clients tous les jours. C'est un métier varié, qui intègre aspects sanitaires, réglementaires, sécuritaires ou encore environnementaux

dont nous devrions parler un peu plus. C'est notre responsabilité de faire savoir que c'est un métier extrêmement intéressant. Nous devons lui redonner ses lettres de noblesse. Nous œuvrons énormément sur la question du recrutement des conducteurs. En cinq ans, nous en avons recruté plus de 1 000 en CDI, dont quasi 200 rien qu'en 2021. Ainsi qu'une quarantaine issue de notre école de formation des conducteurs.

Comment sourcez-vous les candidats ?

M. V. : Pour le recrutement, nous utilisons tous les canaux, du plus traditionnel au plus spécialisé, en élargissant sur les publics qui ne sont pas nécessairement attirés par les métiers du transport et de la logistique. Avant de recruter, nous privilégions toujours les évolutions internes par exemple des personnels de préparation de commandes ou des magasiniers qui souhaiteraient devenir conducteurs. Nous souhaitons pouvoir proposer un parcours de vie à nos salariés en donnant à chacun la possibilité de pouvoir évoluer. Nous avons donc ouvert une école de formation de conductrices et conducteurs, en partenariat avec l'organisme de formation Aftral, dans laquelle 30 % des effectifs proviennent de l'interne. Dans ce cadre, nous organisons des parcours complets en termes de savoir, de savoir-faire, de savoir-être. Nous leur parlons des caractéristiques et de la culture de notre entreprise. Cette formation de douze semaines est validée par un titre professionnel de conducteur du TRM. Les apprenants bénéficient d'une immersion dans une filiale STEF dès la première semaine pour découvrir la réalité du métier en distribution frigorifique. À l'issue de la formation de trois mois, les candidats passent six mois sur l'un des sites STEF dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Une dizaine de sessions de formation devraient avoir lieu cette année. Sur celles qui ont déjà eu lieu, le taux de réussite avoisine les 100 %.

Comment le groupe STEF organise-t-il sa digitalisation ?

M. V. : La digitalisation fait partie de notre monde, Elle participe à la transformation de notre mode de vie, de notre façon de consommer, de communiquer, de travailler. Au-delà des aspects de business et de performance, nous nous intéressons à sa dimension sociale et sociétale au sein de l'entreprise. Notre stratégie de transformation digitale, comme notre politique d'innovation, repose sur trois piliers. Le premier est la transformation de nos directions fonctionnelles, qui ont formalisé chacune d'entre elles une feuille de route digitale pour les années à venir. L'autre pilier est basé sur les initiatives opérationnelles à travers une démarche bottom up, qui vise à libérer les énergies et permettre à chacun d'être acteur de la transformation digitale du groupe. Une cinquantaine d'initiatives pour mieux servir nos clients, qui partent des besoins terrain, ont émergé dans tout le réseau au niveau européen et sont en cours d'expérimentation. Certaines seront industrialisées et déployées sur l'ensemble du réseau. Enfin, l'intelligence artificielle fait désormais partie de notre univers, de nos process, de nos outils de pilotage. Nous avons travaillé l'optimisation de nos plans de transport avec DCbrain, start-up spécialisée dans ce domaine appliquée aux réseaux physiques complexes afin de les optimiser. L'enjeu consiste à modéliser les flux de marchandises à travers des schémas que le cerveau humain ne peut concevoir compte tenu de la quantité de données et de la variabilité dans le temps. Nous pensons aussi que ces nouvelles technologies vont nous aider à améliorer notre interfaçage avec l'externe et surtout dynamiser l'expérience client. Cela se concrétisera au travers de notre nouveau portail nos clients qui est désormais déployé à l'échelle européenne. Le troisième enjeu, et certainement le plus complexe, est le partage de données entre tous les acteurs de la chaîne. Un défi pour l'ensemble du monde alimentaire, des producteurs aux distributeurs.



PHILIPPE GAC DIRECTEUR GÉNÉRAL FINANCES ET RH, TRANSPORTS MESGUEN (29)

« L'ÉCONOMIE EST DÉJÀ EN SURCHAUFFE »

« Nous nous trouvons dans un monde d'incertitude et avons du mal à nous projeter. Notre entreprise s'est fixé un cap : la qualité des services et des prestations pour améliorer toujours davantage notre travail pour nos clients. Notre territoire occupe le premier rang dans l'activité agroalimentaire. De ce fait, localement, l'économie se porte bien. Elle est même déjà en surchauffe. Et si la crise du Covid a été très forte dans certains secteurs, l'impact a été moindre pour notre entreprise, qui transporte majoritairement des produits de consommation. Notre baisse de chiffre d'affaires s'est limitée à 5 % en 2020.

Seul bémol : la pénurie de conducteurs. Les difficultés de recrutement sont un réel frein à notre activité. Tous les secteurs y sont confrontés, pas seulement le transport. Si nos équipes sont très stables au service exploitation, manutention ou administratif, nous observons un turnover sur les postes de conduite, malgré notre travail sur la formation professionnelle, l'intégration, l'accompagnement et l'évolution de carrière en interne. Le transport frigorifique implique un travail de nuit et/ou les week-ends, ce qui n'est pas très vendeur. Du coup, nous sommes plus à l'écoute des salariés, essayons de proposer des rythmes différents afin de nous adapter à la demande de nos conducteurs (partir à la quinzaine, rentrer le week-end...) qui cherchent un meilleur équilibre entre leur vie professionnelle et leur vie familiale. Nous recrutons également des conductrices. »

Repères

- Siège : Saint-Pol-de-Léon (Finistère)
- CA 2020 : 50 M€
- Effectif : 220 salariés dont 80 conducteurs
- Parc : 60 moteurs, 120 semi-remorques
- Activités : transport de fruits, légumes, produits de la mer



LE GROUPE STEF ET LE GROUPE NAGEL ANNONCENT AVOIR SIGNE UN PROTOCOLE CONCERNANT L'ACQUISITION DE LANGDON GROUP LTD PAR LE GROUPE STEF.

Spécialiste national du transport sous température dirigée, Langdon Group est également un acteur majeur de l'import / export de produits alimentaires frais et surgelés entre le Royaume-Uni et l'Europe continentale. Ses 1 400 collaborateurs et ses huit sites, parfaitement répartis géographiquement, lui permettent de servir 20 000 destinataires partout sur le territoire britannique. Chaque année, la société traite ainsi près de 2,7 millions de palettes pour le compte de 2 000 clients. En 2020, elle a réalisé un chiffre d'affaires de 164 M€.

Cette opération permettra au Groupe Nagel d'avancer dans sa volonté de renforcer son réseau et de concentrer ses ressources sur ses activités européennes, tout en lui permettant de continuer à s'appuyer sur un partenaire solide au Royaume-Uni. Pour le Groupe STEF, l'acquisition de Langdon Group marque une étape stratégique supplémentaire dans la construction de son réseau européen, initiée il y a plus de 30 ans.

Stanislas Lemor, Président-directeur général du Groupe STEF déclare : *« Nous nous réjouissons de cette signature qui représente une opportunité unique pour étendre notre couverture géographique à un 8e pays : le Royaume-Uni. Elle s'inscrit parfaitement dans notre stratégie de pure player européen de la supply chain alimentaire. Cette acquisition va nous permettre de proposer à nos clients, producteurs et distributeurs, une offre de transport et logistique sur l'ensemble de l'Europe occidentale et de les accompagner dans leur développement au-delà de l'UE. Nous sommes impatients d'explorer toutes les synergies que nous pourrons créer ensemble et d'accueillir ces nouveaux collaborateurs au sein du Groupe STEF ».*

Carsten Taucke, Président-directeur général du Groupe Nagel déclare : *« Depuis que le Groupe Nagel a acquis la société en 2004, l'équipe de Nagel Langdons n'a cessé de développer les activités et d'améliorer la qualité de service délivrée. Nous sommes heureux et fiers que les clients de Nagel puissent continuer de disposer durablement d'un accès direct à ce réseau de distribution grâce à une collaboration avec le Groupe STEF qui distribue déjà nos flux sur certains pays d'Europe occidentale et d'Europe du Sud. »*

L'acquisition sera en effet accompagnée de la signature d'un accord de distribution entre les Groupes STEF et Nagel. Celui-ci permettra au Groupe Nagel de continuer à utiliser le réseau de distribution de Langdon Group pour ses opérations au Royaume-Uni et à Langdon Group de continuer d'offrir à ses clients ses services habituels vers l'Allemagne, l'Europe centrale et l'Europe du Nord, en plus d'une excellente couverture sur l'Europe du Sud via le réseau STEF.

La finalisation de cette transaction est prévue pour la fin de l'année, sous réserve de l'approbation des autorités réglementaires.

BERTRAND BOMPAS, NOUVEAU PRESIDENT DE LA CHAINE LOGISTIQUE DU FROID



Bertrand Bompas est le nouveau président de la Chaîne logistique du froid, qui représente notamment près de 100 000 camions frigorifiques.

La cinquième assemblée générale de la Chaîne logistique du froid a permis d'élire son nouveau président en la personne de Bertrand Bompas qui succède à Jean-Eudes Tesson.

Bertrand Bompas est le nouveau président de la Chaîne logistique du froid. Le directeur général de Stef France pourra s'appuyer sur

deux vice-présidents, **Sandra Olano** (Groupe Olano) et **Philippe Antoine** (Groupe Antoine). « *Maintenir une filière forte, c'est poursuivre le dialogue entre clients et professionnels. C'est la clef pour parvenir à garantir la valorisation du métier de chaque collaborateur, et la reconnaissance que nos entreprises et les collaborateurs méritent* », déclare Bertrand Bompas.

« *Engagée dans un projet de transformation depuis le rapprochement des trois entités phares de la filière en 2016 pour créer La Chaîne logistique du froid, nous poursuivons notre mission axée autour d'enjeux clés : renforcement de nos relations institutionnelles, promotion de la filière en France, réflexion sur les conditions de travail et l'attractivité de tous nos métiers, transitions énergétique et numérique* », ajoute **Valérie Lasserre**, déléguée générale de l'organisme.

Rappelons que la Chaîne logistique du froid réunit l'Union nationale du transport frigorifique (UNTF), l'Union syndicale nationale des exploitations frigorifiques (USNEF) et Transfrigoroute, soit 120 entreprises, groupes de transport ou d'entreposage frigorifiques, 50 équipementiers et constructeurs, deux fédérations professionnelles et le laboratoire d'essai des engins frigorifiques, 50 000 salariés, 8,5 millions de m3 de stockage négatif et près de 100 000 camions frigorifiques.

NOUVEAU PRESIDENT POUR LA CHAINE LOGISTIQUE DU FROID



Bertrand Bompas a été élu président de l'association professionnelle La Chaîne logistique du froid, constituée de trois organisations, à savoir l'Union nationale du transport frigorifique (UNTF), l'Union syndicale nationale des exploitations frigorifiques (USNEF) et Transfrigoroute France. Soit 120 entreprises de transport ou d'entreposage frigorifiques et 50 équipementiers.

Directeur général adjoint de Stef France depuis 2019, Bertrand Bompas succède à ce poste à Jean-Eudes Tesson. Son mandat devrait être consacré aux nouvelles priorités de la filière, à savoir les conditions de travail des conducteurs routiers et l'impact de la cybercriminalité sur la digitalisation de la filière. Sandra Olano et Philippe Antoine ont été désignés vice-présidents.

CANTAL : UN NOUVEAU PRESIDENT ET UN NOUVEAU BUREAU A LA CCI

Après le Chambre des métiers, c'est au tour de la CCI d'avoir un nouveau président. Mais là, le nom est déjà connu. Il s'agit de, sauf revirement incroyable, **Laurent Ladoux**.



Les candidats à la CCI du Cantal, avec **Laurent Ladoux**, 4ème à gauche, le futur président de la Chambre, sauf revirement incroyable.

Du 27 octobre au 9 novembre 2021, les chefs d'entreprise seront appelés à voter pour leurs représentants, qui siégeront à la Chambre de Commerce et d'Industrie du Cantal. Et sauf revirement de situation (car il y a, à ce jour, qu'une liste présente), c'est **Laurent Ladoux qui sera le futur président de la CCI du Cantal**. A la tête de la **société de transports Ladoux Olano**, il se dit fier d'avoir répondu à la sollicitation « de la CPME et du Medef pour faire une liste d'union. Et c'est une très bonne chose. »

Pour une union des intérêts

Et **Gilles Fabre, président du Medef Cantal** d'indiquer : « Laurent Ladoux est la meilleure personne pour porter notre message ». De son côté, **Olivier Theil, co-président de la CPME** rajoute : « Tout le monde doit tirer dans le même sens. Nous n'avons pas le luxe de privilégier les intérêts personnels et il est essentiel que toutes les collectivités soient présentes pour nous accompagner. »

Environ 8000 votants

Avec une seule liste, il sera peut-être compliqué de motiver **les quelque 8000 chefs d'entreprises appelés à voter**. Pour rappel, le taux de participation aux dernières élections à la Chambre était de 18%. Mais Laurent Ladoux lance un appel : « Il faut qu'ils aillent voter, c'est important. En plus, cela se fait par internet, cela prend quelques minutes. »

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



PAS DE CALAIS : LIDL FRANCE POSE LA PREMIERE PIERRE DE SA PLATEFORME LOGISTIQUE DE SAINT-AUGUSTIN



Le vendredi 22 octobre, **Gilles Knockaert, Directeur régional LIDL France** a posé la première pierre de la plateforme logistique Lidl de Saint Augustin, en présence de **Laurent Pietraszewski, Secrétaire d'Etat auprès de la Ministre du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion** et de **Joël Duquenoy, Président de la Communauté d'agglomération du Pays de Saint Omer**.

Conçue et développée selon les derniers standards architecturaux, environnementaux et techniques, cette plateforme logistique sera le **point d'approvisionnement des 50 supermarchés de la direction régionale LIDL**. D'une **superficie totale de plus de 60 000 m²**, une des plus importantes pour une plateforme Lidl en France, cette réalisation comprend **32 000m² de stockage pour les produits secs, 25 000 m² de cellule frigorifique de 14° à -28° pour le traitement des fruits et légumes, produits frais, viandes/volailles et produits surgelés, 3 000 m² de bureaux** et plus de **61 000 m² d'espaces verts**.

La plateforme est **certifiée BREEAM Very Good**, garantissant une consommation énergétique maîtrisée. Le bâtiment a été conçu en accord avec la politique de développement durable de l'enseigne, offrant notamment : un **système d'isolation haute performance, un éclairage naturel et des éclairages en LEDS à détection de présence**, des dispositifs de **recyclage des déchets optimisés**, Gestion Technique du Bâtiment pour la **gestion des énergies**.

L'achèvement des travaux est prévu pour la fin 2023. Lidl France précise que cette plateforme marque la volonté du groupe de s'implanter fortement et durablement dans les Hauts-de-France : **150 salariés travailleront sur le site**. L'enseigne vise la création de nouveaux emplois en lien avec son développement de supermarchés, plus de 50 emplois sur le site dans les années qui viennent.



DISTRIBUTION : FEDALIS SE MET EN ORDRE DE MARCHÉ

L'organisation professionnelle regroupant les grossistes sous température dirigée et détaillants spécialisés s'appuie sur un nouveau conseil d'administration, présidé par Christophe Loison.

Plus de deux ans se sont écoulés depuis que les membres de l'organisation professionnelle SYNDIGEL, ainsi que leurs homologues de la FNCPLA (l'instance représentative des distributeurs de produits laitiers et d'œufs) ont entamé la fusion des deux entités au sein d'une seule et même organisation : Fédalis (pour FÉdération des Distributeurs ALLimentaires Spécialisés). Après une période de transition rallongée au passage par la crise du Covid, qui a mis à mal l'activité de ses adhérents oeuvrant sur le marché de la restauration, l'organisation se met aujourd'hui en ordre de marche, avec la mise en place depuis le 6 octobre dernier, de son premier conseil d'administration. Celui réunit les représentants des quatre métiers représentatifs de Fédalis, à savoir les grossistes à service complet*, les grossistes MIN**, les acteurs du cash and Carry et enfin les détaillants spécialisés (livraison à domicile et magasins spécialisés).

Christophe Loison reconduit dans ses fonctions

Les 16 nouveaux administrateurs ainsi élus, lors de l'assemblée générale Fédalis en octobre, ont choisi à l'unanimité de maintenir Christophe Loison, à la présidence de Fédalis pour les 2 prochaines années. L'ancien directeur général de Relais D'Or Miko pourra s'appuyer sur une équipe de 15 administrateurs, pour mener à bien les nombreux objectifs que s'est fixée l'organisation professionnelle. Pour mémoire, Fédalis regroupe environ 250 entreprises, réalisant 10 Mds € de CA annuel et employant 23 000 salariés.

() : Le Grossiste à Service Complet (ou GASC), représente un distributeur capable d'opérer (en compte propre ou via des prestataires) des services complémentaires, dont le transport de marchandises.*

*(**) : MIN ou Marché d'Intérêt National*

La composition du conseil :

Olga NOMELLINI (Vibel)
 Arnaud AFILALES (Saff-Bruel)
 Jean-Marie ARNAL (Even Distribution)
 Olivier BECHEREL (GIE Les Artcutiers)
 Philippe BOTTNER (Bofrost France)
 Yves CEBRON de LISLE (Transgourmet)
 Christian COLLOMBAT (Réseau France Frais)
 Jacques DERONZIER (Sysco France)
 Vincent DRILHON (PassionFroid – Groupe Pomona)
 Damien DUPONT (DS restauration)
 Briec FRUCHON (Place du marché)
 Frédéric GIRAUD (Aryzta France)
 Pascal PELTIER (Metro France)
 Eric TRAEGER (Réseau Gral Grancoeur)
 Francis VANDEPUTTE (Maison Henri Brunel)

Fret ferroviaire

NOUVELLE LIGNE FERROVIAIRE PERPIGNAN-RUNGIS-PERPIGNAN

Anciennement dénommé « train des primeurs » est remis en circulation, mais il peut transporter d'autres produits frais que des fruits et légumes. Actualité et perspectives.

Rail Logistics Europe (filiale de fret ferroviaire de la SNCF) et le transporteur de fruits et légumes Primever font circuler un train de 12 wagons entre la plateforme Saint-Charles de Perpignan et le Min de Rungis depuis le 22 octobre. Il comporte moitié moins de wagons que l'ancien « train des primeurs » arrêté en 2019 et peut transporter l'équivalent du chargement de 15 à 18 camions, d'après les opérateurs. Il circulera cinq jours par semaine.

Dans le sens Rungis-Perpignan

Mais à la différence de cet ancien train, le nouveau peut transporter d'autres marchandises que des fruits et légumes. C'est ce qu'à signalé Frédéric Delorme, président de Rail Logistics Europe, à l'AFP le 22 octobre : « Contrairement au train des primeurs, ce train a un gros avantage, c'est qu'il peut charger autre chose que des primeurs, et, surtout, il permet de charger des produits dans l'autre sens ». « Il est du coup économiquement mieux équilibré », a-t-il fait valoir. Du côté de la plateforme Saint-Charles, on n'entend faire évoluer les infrastructures, selon La Tribune Occitanie-Montpellier.

Au-delà de 2024

Le train des primeurs bénéficie en effet d'une subvention de 14 millions d'euros sur la durée de la convention jusqu'à la fin 2024, selon Matignon. Frédéric Delorme a donné sa vision d'après 2024. Les wagons seront trop vétustes dans trois ans pour continuer à circuler, selon lui. Une consultation doit être lancée début novembre 2021 pour développer un terminal de transport combiné à horizon 2024, apprend-on d'un communiqué de la Semmaris (société gestionnaire du Min de Rungis). Rail Logistics Europe lorgne le projet de la future autoroute ferroviaire Barcelone-Perpignan-Rungis-Anvers.

MERE, LE HARD-DISCONTEUR RUSSE, OUVRIRA FIN JANVIER 2022 SON PREMIER MAGASIN A THIONVILLE



"Nous sommes un hard-discounter pur et dur qui s'exprime sur des surfaces de 1.000 m² à peu près, plutôt en périphérie de villes d'au moins 25.000 habitants avec un objectif très clair : être les moins chers du marché".

"Selon nos informations, les représentants de Mere en France ont pu discuter avec l'adjoint au Commerce de la Ville, Thierry Ghezzi, vendredi 22 octobre afin de confirmer l'arrivée du magasin hard-discount dans la zone commerciale du Linkling", écrit le magazine Capital sur son site. "Nous avons validé leur implantation dans un bâtiment de 1.000m², en lieu et place d'un Leader Price, fermé depuis un an", explique Thierry Ghezzi à Capital. Le discounter russe Mere indiquait cet été son arrivée prochaine en France, avec trois ouvertures prévues dès le mois d'octobre à Pont-Sainte-Marie (10150), Sainte-Marguerite (88100) et Thionville (57100). L'annonce était fait sur son site internet sommaire. "Mais le plan ne se passe pas comme prévu, et l'arrivée très surveillée de ce représentant du hard discount pur, austère et avec des prix très bas va vraisemblablement intervenir pour la fin d'année, voire même en 2022", écrivait LSA en septembre 2021.



LES FÊTES DE FIN D'ANNEE REPRESENTENT 25% DE L'ACTIVITÉ DE PICARD

La saison festive est une période clé pour l'enseigne de produits surgelés Picard, qui génère 25 % de son chiffre d'affaires de mi-novembre à début janvier. Pour soutenir et développer son activité, elle s'appuie sur l'innovation et l'e-commerce.



Picard se mobilise pour les fêtes de fin d'année.

La saison festive pour le leader de la distribution de produits surgelés, Picard, est essentielle. Cette période représente 25 % de son chiffre d'affaires de mi-novembre à début janvier. « *C'est aussi un moment clé en termes de recrutement et de fidélisation de nouveaux consommateurs* », indique **Cathy Collart Geiger, présidente de Picard**.

Pour soutenir son activité et la développer, l'enseigne mise sur l'innovation produit. En effet, chaque année, Picard réalise 1/3 de ses innovations à cette période, soit environ 70 nouveautés. Dans ce cadre, de nouveaux packagings, avec moins de plastique au profit du carton et de matériaux cellulosiques innovants, comme la pulpe de canne, ont été privilégiés. Par ailleurs, pour cibler un large public l'enseigne a élargi son maillage national avec l'ouverture de nouveaux magasins et le développement de l'e-commerce : la livraison à domicile est disponible dans toute la France et le click & collect va être déployé dans l'ensemble des 1 050 points de vente Picard d'ici la fin de l'année.

TROISIEME PARTIE :

L'ACTUALITE TECHNIQUE, JURIDIQUE & REGLEMENTAIRE



LE PROGRAMME DE SOLUTRANS 2021

Mardi 16 novembre 2021

- 7^e rendez-vous de la filière
- Transition énergétique, tous acteurs !
De 14 h 30 à 16 h 30

Mercredi 17 novembre 2021

- Conférence d'ouverture
- Hydrogène : quel avenir pour la filière véhicules industriels ?
De 9 h 30 à 11 heures
 - Un siècle d'innovations poids lourds

De 11 heures à 12 heures
 - Solutions alternatives : les scénarios pour atteindre les objectifs CO₂

De 14 h 30 à 15 h 30
 - L'intelligence artificielle au service du véhicule industriel – 1^{re} partie

À l'ère de la digitalisation
De 15 h 30 à 16 h 30

Jeudi 18 novembre 2021

- Une nouvelle manière de consommer et de transporter
- De 9 h 30 à 10 h 30
 - La mobilité urbaine, quelle place pour l'utilitaire et le poids lourd ?

De 14 h 30 à 15 h 30
 - L'intelligence artificielle du véhicule industriel – 2^e partie

La sécurisation des données
De 15 h 30 à 16 h 30

Vendredi 19 novembre 2021

- La maintenance du véhicule industriel en pleine révolution
- De 9 h 30 à 10 h 30
 - WLTP, VECO, quel impact sur la filière ?

De 10 h 30 à 11 h 30
 - Le recyclage du véhicule industriel, une réalité économique et environnementale

De 11 h 30 à 12 h 30
 - L'intelligence artificielle du véhicule industriel – 3^e partie

Les infrastructures et le rôle de la 5G
De 15 h 30 à 16 h 30

Samedi 20 novembre 2021

- Routiers, comment allez-vous ?
- De 10 h 30 à 12 heures



PÉNURIES DE MAIN-D'ŒUVRE

UN PLAN A 1,4 MD€ POUR REDUIRE LES TENSIONS DE RECRUTEMENT

Pour faciliter les recrutements, le Premier ministre Jean Castex a annoncé une série de mesures : budget spécifique pour les salariés des TPE-PME, assouplissement du dispositif Transitions collectives, formations majoritairement en entreprise et prime à l'embauche pour les chômeurs de longue durée. Pour lutter contre les pénuries de main-d'œuvre, 1,4 milliard d'euros vont être alloués pour 2021 et 2022, dont 900 millions d'euros dès cette année, à travers le plan de « réduction des tensions de recrutement » en trois axes. Le premier axe repose sur la formation professionnelle : « *La formation des salariés et des demandeurs d'emploi est déterminante pour répondre non seulement aux besoins de court terme mais aussi pour accompagner les grandes transitions en cours qui feront notre économie de demain, c'est-à-dire les métiers de la transition écologique, du numérique, de l'industrie et des services.* » Le gouvernement a rappelé que 300 000 emplois sont à pourvoir, citant une étude de la Banque de France.

L'État va ainsi débloquer 600 millions d'euros, grâce au FNE-Formation, pour permettre aux PME de moins de 300 salariés de former 350 000 personnes supplémentaires en 2021 et 2022.

Le second volet porte sur les chômeurs longue durée, avec 560 millions d'euros supplémentaires qui s'ajouteront au budget du plan d'investissement dans les compétences avec l'ambition de former « *1,4 million de demandeurs d'emploi en 2022* ».

Dernier pilier, une aide de 8 000 euros pour les employeurs qui accueillent des chômeurs de longue durée en contrat de professionnalisation sur l'année 2022. Concrètement, l'employeur percevra une prime de 8 000 euros pour tout contrat conclu avec un demandeur d'emploi de longue durée de plus de 30 ans, sur le modèle de l'aide versée pour les jeunes en contrat d'apprentissage, prolongée jusqu'au 30 juin 2022. Ce coup de pouce sera donné pendant la première année d'exécution du contrat.

FRIGOBLOCK EQUIPE UN NOUVEAU PORTEUR FRIGORIFIQUE ELECTRIQUE POUR ALIMERKA



Le porteur frigorifique MAN eTGM Frigoblock d'Alimerka a une autonomie de 180 kilomètres.

La chaîne espagnole de supermarchés Alimerka vient de faire l'acquisition d'un porteur électrique MAN eTGM équipé d'un groupe frigorifique de Frigoblock.

Pourvu de ce type d'équipement, l'entreprise Alimerka estime que le nouveau porteur électrique MAN eTGM équipé du groupe frigorifique FK25i à filtre-variateur de Frigoblock lui permettra d'économiser 60 tonnes de CO2 par an par rapport à un véhicule thermique traditionnel. Et ce avec un kilométrage annuel de 60 000 kilomètres. De plus, ce type de véhicule à faible niveau sonore est une solution optimale pour les opérations de livraison urbaines d'Alimerka, lui permettant d'effectuer des livraisons zéro émission de nuit, en dehors des heures de forte affluence.

« La responsabilité environnementale est une priorité pour Alimerka, et elle se manifeste dans ses efforts visant à évoluer vers une distribution et une logistique à zéro émission », a déclaré Pelayo Alonso Naves, responsable de la flotte et de la maintenance chez Alimerka. « L'exploitation du premier porteur frigorifique électrique en Espagne est une nouvelle étape dans nos efforts pour des livraisons urbaines respectueuses de l'environnement, faisant suite à l'adoption de fourgonnettes électriques et de porteurs roulant au GNL. Nous sommes reconnaissants de l'expertise et de l'assistance offertes par Frigoblock. Sa technologie nous aide à rendre possible cette nouvelle étape. »

Notons que le porteur frigorifique MAN eTGM Frigoblock d'Alimerka a une autonomie de 180 kilomètres, lui permettant d'être opérationnel une journée entière sur des trajets du dernier kilomètre dans les zones urbaines d'Oviedo, Gijón et Avilés. Le temps de recharge du véhicule est compris entre 1 heures et 1 h 30, et s'effectue à l'aide de chargeurs rapides installés dans le centre logistique de l'enseigne. Une partie de l'énergie provient de l'installation de plus de 7 500 panneaux photovoltaïques, le plus grand parc de panneaux solaires de la région des Asturies.

HAUSSE DU PRIX DU GAZOLE : LES ORGANISATIONS PATRONALES MONTENT AU CRENEAU

Au-delà de l'augmentation record du gazole, un contexte d'inflation touche de plein fouet les marges des transporteurs : hausse du prix de l'AdBlue (56% depuis le début de l'année), des camions, des tarifs d'assurances... Fort de ce constat, la FNTR plaide pour que les donneurs d'ordres prennent leur part. « Dans le cas contraire, ils risqueraient de ne plus trouver beaucoup de transporteurs capables de répondre à leur demande », met-elle en garde.

Certes la profession bénéficie du pied de facture, destiné à assurer la répercussion du prix du carburant, mais « cette disposition reste contractuelle, n'est pas automatique et quand elle s'applique, la répercussion ne se fait pas toujours au niveau de cette hausse », explique la FNTR, qui ajoute que « les retours à vide et les transports pris en affrètement, ne rentrent pas dans ce calcul de répercussion et sont à la charge exclusive des transporteurs. »

“Le gouvernement doit veiller au respect par les chargeurs de la juste application de l'indexation gasoil.”

Les professionnels peinent à répercuter les augmentations, confirme l'OTRE qui souligne que : « ces hausses successives et régulières complexifient fortement les relations commerciales entre les transporteurs et leurs donneurs d'ordre. » Certains d'entre eux restent réticents à appliquer le pied de facture alors que ce dispositif est légal.

C'est pourquoi, l'OTRE demande au gouvernement de « veiller au respect par les chargeurs de la juste application de l'indexation gasoil, ainsi qu'au respect des délais de paiement de leurs factures. » L'organisation patronale constate un allongement anormal des règlements, obérant la trésorerie des entreprises.