



REVUE DE PRESSE

Semaines 8
DU 22 au 26 FEVRIER 2021

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

- L'Officiel des transporteurs
- LSA et son édition numérique lsa.fr
- Les Marchés - le média de l'alimentaire
- Les Échos
- Stratégie logistique
- Décision PL
- Vox Log
- FLD Mag

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. L'UNTF rappelle que la reproduction d'un article de presse ou d'une page de livre sans autorisation du CFC constitue un délit de contrefaçon qui est puni de 3 ans d'emprisonnement et d'une amende de 300 000 euros. Cette revue de presse est donc destinée à l'usage exclusif du destinataire.

SOMMAIRE

PREMIÈRE PARTIE – L’actualité des transporteurs et logisticiens frigorifiques

- **Décision PL / Stef ouvre son école de conducteurs routiers**
- **L’Officiel des Transporteurs / Transport frigorifique : Ecler dresse un pré-bilan encourageant**
- **Vox Log / Sofrilog agrandit le site de la Normandie à Vire-Normandie**

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

- **Stratégie Logistique / Sept projets pour la transition énergétique de la supply chain**
- **LSA :**
 - *Casino, renforcé par ses résultats, vise l’expansion*
 - *Carrefour regonflé après une année pivot*
- **Les Marchés :**
 - *La DGCCRF met en garde contre les prix abusivement bas*
 - *Le marché de Rungis a séduit de nouveaux acheteurs*
 - *La coopérative Chlorophylle investit 2 millions d’euros à Rezé*
 - *Négociations commerciales : les éleveurs de porcs se disent pris en tenaille*
 - *Légumes : une demande très prudente*
 - *Volaille : des importations françaises en repli de 4,5% en 2020*
 - *Pêche : améliorer la logistique post-pandémie*
- **FLD / PDG de la Semmaris : « Défendre le modèle vertueux des marchés de gros »**

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

- **L’Officiel des Transporteurs :**
 - *Dossier : La loi qui fâche*
 - *Les transporteurs français sont incités à joindre des procédures de plaintes groupées*
- **VoxLog / STG optimise sa gestion de flotte avec Ekolis**
- **Stratégie Logistique / Transmanche : un premier bilan « post-Brexit » perfectible**
- **Décision PL / Le Thermo King Advencer reçoit le prix engineering Endeavour of 2020**

PREMIERE PARTIE : L'ACTUALITE DES TRANSPORTEURS ET LOGISTICIENS



STEF OUVRE SON ECOLE DE CONDUCTEURS ROUTIERS

En partenariat avec l'Aftral, le groupe Stef annonce le lancement de son école de conducteurs routiers.



L'animation des modules spécifiques au transport des produits alimentaires sous température contrôlée est réalisée par les conducteurs référents formateurs Stef. (@Stef)

Dans sa stratégie de recrutement de 450 conducteurs routiers sur toute la France en 2021, le groupe Stef a décidé de lancer son école de formation destinée aux conducteurs routiers.

En partenariat avec l'Aftral, la formation qualifiante est ouverte à tous, externe ou interne au groupe. Elle comprend trois mois d'apprentissage théorique à l'Aftral, puis six mois sur l'un des sites Stef dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Damien Chapotot, directeur général délégué de Stef Transport, explique : « *Attirer, recrutement et former de nouveaux conducteurs ou accompagner les reconversions de nos salariés, ce sont autant de raisons qui nous ont poussés à créer l'école des conducteurs Stef. [...] Enfin, la rencontre entre des candidats externes et des candidats internes au groupe est un point fort dans la formation car elle permet un partage et des échanges autour de notre culture d'entreprise avant même d'en faire partie.* »

La formation se déroule sur douze semaines, soit 399 heures de formation et 35 heures d'examen. Elle est ensuite validée par un titre professionnel conducteur du transport routier de marchandises sur porteur, un diplôme d'Etat de niveau 3.



TRANSPORT FRIGORIFIQUE

l'Officiel
des transporteurs

Le programme de réduction de CO₂ Ecler dresse un prébilan encourageant

10 000 conducteurs formés, 135 000 véhicules marqués, 10 000 camions équipés de solutions numériques et de hayons connectés. Tels sont les objectifs du programme de réduction d'énergie Ecler. Olano, Petit Forestier, Fraikin, Faramia, Transpierre, Barbero... sont engagés dans cette démarche gratuite aux gains économiques immédiats.

Lancé en 2019, Ecler (économie circulaire et logistique écologique et responsable) a pour objectif de générer des économies d'énergie dans le transport routier sous température dirigée. Financé à hauteur de 7,7 M€* dans le cadre des certificats d'économie d'énergie (Scaped, filiale du groupe Intermarché), il est organisé autour de trois piliers que sont « la formation et le marquage pédagogique sur véhicule de bonnes pratiques, et la digitalisation des process », présente Gérald Cavalier, président du groupe Cemafroid-Tecnea, porteur du

projet avec Hydroparts, filiale de Dhollandia, et l'éditeur Visible.digital. À l'issue du programme, soit à la fin de l'année, son objectif est « de former au moins 10 000 conducteurs-livreurs et marquer 135 000 véhicules - soit la quasi-totalité de la flotte frigorifique française - ainsi que d'équiper 10 000 véhicules de solutions numériques et de hayons connectés ».

TRANSPORTEURS ET LOUEURS CONQUIS

Le 11 février, un prébilan a été dressé par Camille Fertel, du Cemafroid-Tecnea. « Fin 2020, près de 7 900 formations ont été réalisées et 51 000 véhicules ont été marqués (60 000 début février). Plus de 1 000 véhicules sont équipés d'un hayon connecté, et une quarantaine de transporteurs supplémentaires le seront d'ici à la fin de l'année. Les solutions numériques ont été déployées sur un parc de plus de 1 800 véhicules. » Depuis son lancement, le programme aurait permis « d'économiser 2 millions de litres de carburant, évitant l'émission de 7 600 tonnes de CO₂ ». Dans le cas du groupe Olano, représenté par sa directrice générale Sandra Olano, « 100 % de [la] flotte nationale a reçu un marquage pédagogique, et la formation des conducteurs se poursuit ». Cette dernière est dispensée

moyenne de 800 euros par an et par véhicule ». En ce qui concerne la solution logicielle conçue par Visible.digital, elle se compose également d'une plateforme Web et d'une application mobile. Elle cumule des fonctions de transport management system (TMS), d'optimisation et de suivi des bonnes pratiques.

par des formateurs internes, qui ont reçu une formation Ecler; car le programme propose des formations aux conducteurs ou aux formateurs en présentiel ou à distance. Par la voix de Frédéric Vannson, son directeur services techniques et parc, Petit Forestier annonce de son côté le marquage en cours de la totalité de sa flotte, « soit 30 000 véhicules ».

DES GAINS IMMÉDIATS ASSURÉS

L'une des souplesses du programme est la possibilité de s'engager dans une ou deux actions voire davantage. Assurées par le Cemafroid, « les sessions ainsi que la fourniture des marquages sont gratuites », insiste Gérald Cavalier, qui rappelle que le marquage présente six bonnes pratiques et renvoie à d'autres par un QR code. Fourni par Hydroparts-Dhollandia, le boîtier télématique monté sur hayon est gratuit, précise son représentant Charles-Édouard Mayet. Baptisé Uptime, il suit à l'aide d'une application mobile et/ou une plateforme Web « le niveau de charge de la batterie, les chocs, le nombre de cycles du hayon et sa durée d'utilisation. Il permet le verrouillage du hayon à distance. Ces informations optimisent la maintenance du hayon et évitent les pannes. Son déploiement génère une économie

Payante à hauteur de 10 euros par mois et par véhicule, « notre solution permet d'économiser jusqu'à 4 000 euros d'entretien par an et par véhicule, et de suivre la mise en œuvre des bonnes pratiques », conclut Sébastien Lemoine, directeur général de l'éditeur. •

ERICK DEMANGEON



SOFRILOG AGRANDIT LE SITE DE LA NORMANDISE A VIRE-NORMANDIE



Sofrilog réalise l'extension du site de Vire-Normandie avec un nouvel entrepôt de 18 200 m³ dédié au stockage de matières premières pour l'alimentation animale du fabricant local La Normandise.

Ces deux-là collaborent depuis presque trente ans. Après un partenariat amorcé en 1994, **Sofrilog** et l'entreprise familiale locale spécialisée dans

la fabrication d'aliments pour animaux **La Normandise**, poursuivent leur engagement à travers l'agrandissement du site de Vire-Normandie dans le Calvados géré par l'expert en logistique du froid, avec un bâtiment dédié au stockage de viandes congelées, qui constituent la matière première des produits fabriqués par la société. « *Nous sommes ravis de cet agrandissement et plus généralement de notre partenariat avec Sofrilog qui nous accompagne localement depuis plus de 25 ans et avec qui nous partageons une croissance régulière et pérenne* », témoigne Julien Moureaux, chef de projet communication de La Normandise.

11 500 m³ de capacité de stockage

Une décision d'agrandissement prise pour répondre à la forte croissance enregistrée par La Normandise avec une augmentation de sa production, liée à son arrivée sur le marché chinois. Le nouvel entrepôt logistique, d'une capacité de 18 200 m³, aura nécessité plus de 10 mois de travaux et est en mesure d'accueillir 11 500 m³ de capacité de stockage supplémentaire. Située à quatre kilomètres de l'usine de La Normandise, il dispose d'une navette d'acheminement jusqu'au site de production. Au total, ce sont environ 40 000 tonnes de viandes congelées par an qui sont stockées dans l'entrepôt Sofrilog pour être ensuite acheminées dans l'usine de production pour réaliser les produits finis. Conçu pour optimiser l'espace et réduire les dépenses énergétiques, cette extension a été réalisée selon la norme environnementale ISO50001 et équipée de palettières mobiles. « *Chez Sofrilog, nous sommes fiers de notre ancrage local et avons à cœur de nouer des relations de confiance avec des acteurs présents sur nos régions d'implantation. C'est donc tout naturellement que nous accompagnons la Normandise dans ce nouveau projet et continuons d'écrire l'histoire commune qui nous lie depuis 25 ans maintenant* », indique Rui Pereira, directeur général de Sofrilog.

DEUXIÈME PARTIE :

L'ACTUALITE DES DONNEURS D'ORDRES ET DU MARCHE

SEPT PROJETS POUR LA TRANSITION ENERGETIQUE DE LA SUPPLY CHAIN



La coalition a été présentée lors des dernières Assises de l'Économie de la Mer.

Créée fin 2019 par 14 grandes entreprises pour accélérer la transition énergétique du transport et de l'ensemble de la chaîne logistique, la Coalition pour l'énergie de demain dévoile sept premières actions concrètes.

Au passage, trois nouveaux adhérents, Airbus, Bureau veritas et le géant portuaire de Singapour PSA International, rejoignent les membres fondateurs, à savoir CMA CGM, AWS, Carrefour, le Cluster maritime français, Crédit agricole CIB, Engie, Faurecia, Michelin, Schneider Electric, Total et Wärtsilä (entreprise finlandaise de générateurs électriques)

Les quatre premiers projets s'intéresseront aux énergies :

- à l'**hydrogène « vert »** en s'appuyant sur les expérimentations Cathyope et H2Haul déjà menées par Carrefour, pour tester l'exploitation des camions lourds à hydrogène en Europe,
- à un **premier biocarburant** spécialement adapté aux besoins du transport maritime, dit « de troisième génération »,
- au **Gaz naturel liquéfié (GNL)** neutre en carbone, ouvrant ainsi à la levée des défis techniques du bio-GNL,
- à l'**électricité verte**, en recensant les toute la chaîne logistique (dépôts, terminaux et entrepôts) pour les convertir en lieux auto-alimentés.

Les trois autres idées concernent des dispositifs :

- les **véhicules zéro émission** pour les transports routier, aérien et maritime, avec le lancement de recherche et développement sur des énergies comme l'hydrogène ou l'ammoniac,
- la création d'un **éco-calculateur digital** de la chaîne de transport, qui certifiera l'empreinte environnementale porte-à-porte de n'importe quel itinéraire,
- la proposition d'un plan commercial pour la **conversion des ports** en plates-formes multimodales écologiques, avec des énergies plus durables, d'ici à fin 2021.

Imaginée à l'occasion des Assises de l'Économie de la Mer et soutenue par le président de la République Emmanuel Macron, la Coalition pour l'énergie de demain vise à accélérer le développement des énergies et des technologies d'avenir. Elle ambitionne des résultats tangibles dès 2030 en matière de diversifications de sources d'énergies, de réduction de la consommation par kilomètre équivalent transporté mais aussi de la part des émissions du transport et de la logistique.

CASINO, RENFORCE PAR SES RESULTATS 2020, VISE L'EXPANSION

Si Casino a dû absorber beaucoup de coûts liés à la crise du Covid au premier semestre, le groupe estime sortir renforcé de l'année 2020, avec une amélioration de sa rentabilité et une baisse de sa dette. Sa croissance en 2021 passera par l'ouverture de magasins de proximité et l'e-commerce.

Les chantiers prioritaires en France :

- Tirer l'e-commerce, via Cdiscount et des partenariats clés (Uber Eats, Deliveroo, Amazon...)
- Ouvrir 300 magasins de proximité en 2021
- Continuer le nettoyage du parc pour se séparer des magasins non rentables
- Améliorer la rentabilité des magasins existants grâce à ses outils technologiques (baisse des ruptures) et en réaffectant le personnel (61% d'encaissements autonomes en 2020)

Une année 2020 en deux temps. Le covid et les chamboulements induits par cette crise sans précédent ont certes permis de dégager de bons résultats. Mais la pandémie a aussi eu un coût non négligeable : 37 millions d'€ de primes ont été versées à titre exceptionnelle aux collaborateurs en guise de récompense pour leurs efforts durant le premier confinement. Ajoutez à cela l'approvisionnement en masques, en gel, l'installation de vitres en plexiglass aux caisses... « *La protection des salariés représente 5 millions d'euros par trimestre* » précise David Lubek, directeur financier du groupe Casino.

Rentabilité et désendettement

Une fois cet atypisme posé, 2020 restera une année plus que réjouissante pour les équipes de Casino, qui ont annoncé leurs résultats annuels ce jeudi 25 février. D'abord, parce que le second semestre révèle une forte amélioration de la rentabilité tant en France qu'en Amérique latine. Au niveau groupe, le chiffre d'affaires 2020 atteint 31,9 milliards d'euros (+ 9 % en organique) et le résultat opérationnel courant est à 1,43 Mrds d'€.

Autre indicateur précieux pour Casino, la dette brute a reculé de 1,3 milliard d'euros et s'établit à 4,8 milliards d'euros. Soit le niveau le plus bas depuis 20 ans !

Optimisation du parc et des magasins

Le bilan des activités en France témoigne des efforts du groupe. Casino a entamé un nettoyage du parc illustré par la vente de Leader Price et prévoit d'autres cessions, sans plus de précisions à ce jour. En magasin, les outils technologiques du groupe ont servi à fluidifier la logistique et à réduire les ruptures. Enfin, côté client, l'application mobile Casino max et les caisses automatiques - 533 magasins sont désormais capables de fonctionner en autonomie - ont permis de totaliser 61 % d'encaissements sans personnel en 2020 : « *Ces salariés ont été réaffectés dans les rayons pour mieux faire tourner les magasins* », assure David Lubek.

Résultat, le chiffre d'affaires progresse de 3% en comparable (4,9 % avec Cdiscount) et les marges gonflent : "*Toutes les enseignes ont atteint la rentabilité, assure le groupe, même les hypermarchés*". L'autre satisfaction provient du boom de son activité e-commerce, grâce à Cdiscount surtout et des partenariats clés scellés avec Deliveroo, Uber Eats et Amazon.

Bataille sur les commerces de proximité

Les activités annexes comme la filiale énergie Green Yellow (64 millions d'€ d'Ebitda en 2020, 90 prévus cette année) et RelevanC pour les datas (55 millions d'€) seront aussi « *amenées à devenir de bons relais de croissance* » veut croire le directeur financier. A plus court terme, le groupe vise l'ouverture de 300 magasins de proximité (169 en 2020) dont 100 au premier semestre. Carrefour, qui annonçait ses résultats une semaine plus tôt, prévoit de son côté 2 200 ouvertures de magasins de proximité d'ici à 2022. Y a-t-il encore un potentiel si important en France ? « *Casino va jouer la carte de la conquête du Grand Paris avec Franprix et peut miser sur la proximité rurale qui a fait son grand retour en 2020. Dans ces territoires où le online hors drive est très peu développé, il y a des possibilités* », estime Clément Genelot, analyste chez Bryan, Garnier&Co. Carrefour et Casino, forts de leur année 2020, ont trouvé leur prochain terrain de bataille. Physique, du moins.

CARREFOUR REGONFLE APRES UNE ANNEE PIVOT

LES RESULTATS 2020 :

Au niveau du groupe

- 78,61 Mrds € de CA TTC, à + 7,8 % en comparable
- 2,17 Mrds € de résultat opérationnel courant, à + 16,4 %
- 1,69 Mrd € de résultat opérationnel, à + 57,4 %

En France

- 37,94 Mrds € de CA TTC, à + 3,6 % en comparable, dont 19,13 Mrds € de CA pour les hypermarchés, à + 1 %

Le 18 février, le PDG de Carrefour s'est fendu d'un tweet qu'il imaginait sans doute depuis sa nomination à la tête du groupe, fin 2017 : « *Le groupe Carrefour a franchi un cap. Après trois ans de transformation, notre modèle de croissance assure de façon pérenne le dynamisme de nos ventes et la rentabilité du groupe. Nos résultats 2020 en sont la démonstration* », s'est ainsi félicité Alexandre Bompard. Les ventes ont bien évidemment progressé, tirées par les effets de la pandémie. Ainsi, la croissance du chiffre d'affaires du groupe, à + 7,8 % en comparable, est la meilleure « depuis au moins vingt ans ». Et toutes les zones géographiques sont concernées, dont la France. La rentabilité est aussi en nette amélioration. « *2020 aura été un exercice bien meilleur que prévu car la distribution est un métier de coûts fixes. L'impact de la fermeture de certains rayons non alimentaires a été surinterprété et, de manière sous-jacente, l'alimentaire poursuit son redressement* », estime Clément Genelot, analyste financier chez Bryan, Garnier & Co. Car les motifs de satisfaction sont à aller chercher ailleurs qu'un simple effet pandémie. Chez Carrefour, les ventes des hypermarchés France ont progressé de 1 % en 2020 et de 3,9 % sur le dernier trimestre. De quoi maintenir, pour un temps, le gel de la réduction des surfaces décidé il y a quelques mois avec l'arrivée du nouveau patron de la France, Rami Baitiéh, présent lors de la présentation des résultats, chose plutôt inhabituelle. Il faut dire que, dans l'Hexagone, le groupe a recommencé à grappiller des parts de marché. Et l'activité de l'e-commerce alimentaire, en croissance de plus de 70 % en 2020, « *contribue dorénavant positivement à l'amélioration du résultat opérationnel courant et du taux de marge opérationnelle* ». Le NPS, outil érigé en totem depuis des mois, qui mesure la satisfaction client, n'en finit plus de monter. En plus du travail de fond entrepris, parfois au forceps, avec des départs massifs de cadres et des basculements en location-gérance et en franchise, Carrefour s'est ménagé des pistes de croissance. Comme des acquisitions tactiques, nombreuses en 2020 (plus de 500 magasins au total au Brésil, à Taïwan, en Espagne, et en France avec Bio c'Bon). Deux nouveautés sont inscrites au plan de marche d'Alexandre Bompard : l'ambition (accomplie en 2020) d'obtenir un cash-flow libre net annuel supérieur à un milliard d'euros. Et, la volonté de consacrer entre 1,5 et 1,7 milliard d'euros par an aux investissements (Capex), après un creux en 2020 dû à la focalisation sur l'exécution et l'opérationnel pendant la pandémie. Une manière comme une autre de se rendre plus attractif. Car si Carrefour reste une proie, à l'image du projet avorté du canadien Couche-Tard il y a quelques semaines, c'est une entreprise plus séduisante.

LES OBJECTIFS :

Ceux qui sont maintenus

- 4,2 Mrds € de volume d'affaires en e-commerce alimentaire en 2022
- 4,8 Mrds € de CA en produits bio en 2022

Ceux qui sont rehaussés

- + 30 points, la hausse du NPS groupe à horizon 2022 par rapport au début du plan (contre + 23 points initialement)
- 2,4 Mrds de plus d'économie de coûts d'ici à 2023 en année pleine (en plus des 3 Mrds € déjà réalisés)

Ceux qui sont nouveaux

- Atteindre un cash-flow libre net supérieur à 1 Mrd € par an
- Consacrer entre 1,5 et 1,7 Mrd € annuel aux dépenses de Capex (investissements)

LA DGCCRF MET EN GARDE CONTRE LES PRIX ABUSIVEMENT BAS

Alors que le round des négociations commerciales 2021 entame sa dernière ligne droite, la DGCCRF met en ligne sur son site internet une [fiche pratique sur les prix abusivement bas](#). « *L'offre de prix abusivement bas par rapport aux coûts de production, de transformation et de commercialisation de l'entreprise qui les propose, constitue une pratique anticoncurrentielle qui est interdite par le Code de commerce* », rappelle la DGCCRF. Il s'agit d'une pratique qu'elle surveille particulièrement pendant ces négociations. Le 17 février, lors du comité de suivi des relations commerciales, la DGCCRF a annoncé avoir réalisé près de 200 contrôles en six semaines notamment sur l'utilisation des indicateurs, sur les pénalités logistiques et sur des prix signalés comme abusivement bas. La DGCCRF rappelle être compétente avec l'Autorité de la concurrence pour sanctionner cette pratique en vertu des dispositions de l'article L.462-5 et L.464-9 du code de commerce.

EN 2020, LE MARCHÉ DE RUNGIS A SEDUIT DE NOUVEAUX ACHETEURS

Le succès connu par le commerce de proximité en 2020 a eu des conséquences favorables sur le nombre de nouveaux usagers du marché de gros francilien. C'est l'un des effets inattendus des perturbations intervenues dans le commerce et la logistique alimentaires en 2020. Conformément à sa vocation de marché d'intérêt national en temps de crise, le marché a constaté l'année dernière une envolée des ouvertures de comptes d'acheteurs. 5 300 nouveaux comptes clients ont été créés en 2020, soit une hausse de près de 20 % par rapport à l'année précédente, a-t-on appris auprès de Rungis Accueil, le service clients du marché de gros francilien. Celui-ci compte aujourd'hui 24 000 acheteurs en statut « actif », soit le plus haut niveau jamais atteint depuis l'ouverture du marché, assure-t-on.

Ces changements ont pleinement profité aux commerçants

« *Les mesures gouvernementales visant à lutter contre la propagation du coronavirus ont engendré des modifications au niveau des habitudes de consommation et d'achat, relève Sandrine Verrecchia, responsable service client de la Semmaris, dans la lettre d'information adressée aux opérateurs. Ces changements ont pleinement profité aux commerçants/détaillants.* » Les consommateurs ont en effet privilégié ces derniers mois les achats de proximité, notamment lors des confinements, un phénomène qui a bénéficié aux artisans et commerces de proximité.

Nombre record de comptes

De fait, le nombre de détaillants sur le marché figurant parmi les nouveaux usagers du marché de Rungis a progressé de près d'un quart entre 2019 et 2020, les nouveaux comptes de détaillants sédentaires de 11 % et les nouveaux acheteurs grossistes de 10 %. La surprise vient de la croissance de nouveaux acheteurs de restauration (+15 %). Un phénomène qui peut s'expliquer par les campagnes de recrutement menées par le marché de Rungis auprès de cette clientèle ces dernières années, mais aussi par la recherche par les établissements ayant poursuivi leur activité de meilleurs prix et de produits locaux. S'ils ont été plus nombreux à avoir recours au marché de Rungis l'année dernière, les acheteurs s'y sont cependant moins déplacés, sans doute en raison de la crainte du virus. Le flot de passages d'acheteurs a ainsi baissé de 4 % en 2020, note Rungis Accueil. Toutefois, le nombre d'acheteurs venus à Rungis au moins une fois au cours de l'année est resté stable.

LA COOPERATIVE CHLOROPHYLLE INVESTIT 2 MILLIONS D'EUROS A REZE

L'enseigne coopérative de produits bios s'est installée dans un bâtiment de 1 500 m² où l'on retrouve ses bureaux, un entrepôt et le laboratoire de boucherie qui alimente ses sept magasins.



Cédric Cadoret, directeur de la coopérative Chlorophylle.

Fondée en 1985 par une poignée de militants soucieux de bien manger, la coopérative bio Chlorophylle s'est installée en début d'année sur le pôle Agropolia voisin du Min de Nantes Métropole à Rezé. Elle a déménagé d'un kilomètre ses bureaux, son entrepôt et son laboratoire de boucherie devenus exigus et vétustes. L'investissement de 2 millions d'euros (M€) dans un bâtiment neuf de 1 500 m² répond à un développement régulier de la coopérative de consommateurs. Maillant la métropole nantaise avec sept magasins, elle compte 45 000 adhérents qui bénéficient d'une remise de 10 % sur leur ticket et représentent 90 % du chiffre d'affaires. Chlorophylle a connu un exercice 2020 en croissance, réalisant un chiffre d'affaires de 27 M€, contre 25 M€ en 2019, avec de bonnes performances durant le premier confinement. « *L'alimentation restait le seul plaisir, notre taille de magasins rassure et il y avait plus de bouches à nourrir avec la fermeture des cantines et des restaurants* », analyse Cédric Cadoret, directeur de la coopérative depuis 2006.

Chlorophylle propose environ 10 000 références dans ses points de vente d'une surface entre 300 et 700 m². L'enseigne s'approvisionne auprès de plus de 150 producteurs locaux, en direct ou via deux grossistes. Elle travaille notamment avec plusieurs fournisseurs historiques sur la viande, ses deux bouchers valorisant des bêtes entières ou des demi-bêtes pour ne pas déséquilibrer la filière. Chlorophylle a noué des partenariats avec Natur'Agneau à Sion-Les-Mines (Loire-Atlantique), le Gaec Bluteau à Saint-Pierre-du-Chemin (Vendée) pour le veau, Le Comptoir des Viandes Bio à Maulévrier (Maine-et-Loire), les volailles Bodin, la charcuterie Kervern... Parmi les développements futurs, la coopérative songe au snacking, présenté dans un magasin en 2019.

NEGOCIATIONS COMMERCIALES : LES ELEVEURS DE PORCS SE DISENT PRIS EN TENAILLE

« *En pleine négociations commerciales à l'aval, les éleveurs de porcs sont pris en tenailles avec la flambée du prix des matières premières* », dénonce la fédération nationale porcine (FNP) dans un communiqué. Pointant la hausse des matières premières de 20% en 2020 (source Ipa Insee) et de 16% sur les deux derniers mois de l'année, la FNP « *exige la prise en compte des coûts de production en élevage pour donner la visibilité indispensable aux éleveurs !* ». Or « *à l'heure, où l'aval de la filière finit cette semaine la négociation commerciale, industriels et grande distribution semblent toujours refuser de prendre en compte cette hausse des coûts de production* », déplore le syndicat agricole.

LEGUMES : UNE DEMANDE TRES PRUDENTE

Légumes : La consommation d'endive est réduite, avec peu d'actions commerciales pour absorber les volumes conséquents sur le marché. Les cours sont en recul. En chou-fleur comme en poireau, la demande est également en retrait, et les prix en baisse. La salade reste en crise conjoncturelle. Des broyages sont réalisés pour assainir un peu la filière. En concombre, l'offre nationale progresse, induisant quelques ajustements baissiers des prix. La concurrence européenne demeure pour sa part limitée. À noter la présence des premières mises en marché d'asperges françaises cultivées sous abri.

Fruits : Les ventes de pomme sont mesurées, pour les variétés traditionnelles. Les vacances scolaires ralentissent le marché. Un courant régulier perdure pour les variétés clubs. En poire, la moindre pression de l'offre suffit au maintien de cours fermes. Les premières poires William's d'importation —d'Afrique du Sud— sont disponibles sur les marchés de gros.

VOLAILLE : DES IMPORTATIONS FRANÇAISES EN REPLI DE 4,5 % EN 2020

En 2020, avec la pandémie et en conséquence la fermeture de l'hôtellerie-restauration, les importations françaises de viandes et préparations de volaille ont diminué de 4,5 % en volume selon FranceAgriMer. Cela représente un recul de 7,4 % en valeur soit 1,31 milliard d'euros. La baisse est principalement portée par le repli des importations de viande de poulet (-4,1 %, soit -24 400 t), en provenance essentiellement du marché européen qui représente 96 % des importations françaises. La valeur des importations de volaille en provenance de l'Union européenne fléchit de 6,6 %, reflétant la baisse des prix opérée sur le marché européen à partir du mois de mars. Sous la conjugaison d'une activité du secteur de la restauration fortement réduite, du Brexit et d'un marché européen lourd, les importations de viande de volaille en provenance des Pays tiers se sont également contractées de 23,4 % en volume.

PECHE : AMELIORER LA LOGISTIQUE POST-PANDEMIE

Dans un récent rapport, la FAO réfléchit à l'évolution des filières pêches et aquaculture après la pandémie. Alors que les opérateurs publics et privés remettent en fonctionnement des circuits logistiques bouleversés par le coronavirus, ils cherchent à corriger les manquements majeurs observés pendant la crise sanitaire. En premier lieu, on observe une recherche de diversification des fournisseurs et des transformateurs, pour être moins dépendants. La recherche de partenaires plus proches géographiquement est aussi une stratégie plus répandue. Alors que dans de nombreuses régions les hôtels et restaurants sont très touchés par la pandémie et que de nombreux pourraient bien ne pas rouvrir leurs portes, les opérateurs doivent trouver de nouveaux débouchés et cherchent à contractualiser avec des détaillants, tout en se développant sur la vente en ligne et la livraison à domicile. Plusieurs évolutions de la chaîne logistiques devraient perdurer après la pandémie estime la FAO, comme une plus forte digitalisation et traçabilité, davantage de poisson transformé et une consommation à domicile renforcée.

STEPHANE LAYANI, PRESIDENT-DIRECTEUR GENERAL DE LA SEMMARIS : « DEFENDRE LE MODELE VERTUEUX DES MARCHES DE GROS »

Effet Covid-19, « train des primeurs », développement en région... Stéphane Layani évoque aussi la réflexion en cours concernant un second site rungissois en Île-de-France



FLD : Pourriez-vous nous résumer ce qu'a été, pour le marché de Rungis, l'année 2020, marquée par la crise liée à la Covid-19, les confinements, la fermeture des restaurants... ?

Stéphane Layani : Le marché de Rungis, en tant qu'opérateur d'importance vitale (OIV), a rempli sa mission de service public. **Il faut, une fois de plus, souligner la résilience dont a fait preuve Rungis pendant cette période et la capacité des opérateurs à s'adapter, innover pour trouver de nouveaux débouchés** et trouver des solutions permettant d'assurer la continuité de l'activité : nourrir 18 millions de consommateurs.

Cela a permis, au moment où les confinements ont été levés, de faire face à l'activité dynamique de la fin d'année. Par exemple, **décembre a permis de la commercialisation de volumes de légumes équivalents à ceux de 2019 et des volumes de fruits en hausse, portés par les produits des fêtes : litchis, ananas, mangues.**

Cependant, nous sommes bien conscients que la situation des entreprises a été différente selon les circuits de distribution, détail ou restauration. C'est pourquoi la Semmaris a levé – en lien avec le gouvernement – une à une les difficultés pour permettre aux grossistes d'écouler leurs stocks. Le marché a également créé un fonds de solidarité abondé à hauteur de 4 M€ pour des aides ciblées aux entreprises qui rencontrent des difficultés. Grâce à cela, à ce jour, **aucune liquidation d'entreprises n'a été enregistrée.** Le fonds de solidarité va être prolongé de 4 M€ supplémentaire. La poursuite du programme d'investissement permettra également de sortir de la crise.

FLD : Comment voyez-vous les prochaines années du développement du marché de Rungis ?

S. L. : **La mission du président du marché de Rungis est toujours d'anticiper**, à la fois pour accompagner les grossistes et assurer la pérennité de l'activité du marché. Il faut pouvoir voir loin.

Quelle sera la situation en 2030 ? La consommation alimentaire sera, sans aucun doute, en progression et la circulation dans la ceinture francilienne de plus en plus difficile, ne serait-ce qu'en raison de l'évolution démographique. La gestion du dernier kilomètre va devenir primordiale d'autant plus que le développement des nouveaux modes de distribution – en premier lieu le commerce digital – va également influencer sur ce sujet.

« La forme et le contenu d'une éventuelle annexe ne seront pas une réplique de ce qui existe déjà. Le marché physique restera à Rungis »

FLD : On a eu vent de l'idée de créer une sorte d'annexe au marché en Île-de-France...

S. L. : Nous en sommes aujourd'hui au stade de la réflexion avant décision. Face à ces tendances, **ma mission est de trouver les moyens de gérer l'agrandissement du marché de Rungis, dont le taux d'occupation atteint 97,7 % aujourd'hui.** Et nous avons toujours beaucoup de demandes d'installation.

Le choix existant est pourtant simple : soit on laisse l'implantation anarchique de plates-formes logistiques sur des terres non artificialisées, soit on crée une nouvelle offre de massification des flux relevant du service public.

À l'heure où je vous parle, le lieu n'est pas encore choisi, l'horizon des possibles est ouvert. Mais, en tout état de cause, **le marché physique restera à Rungis.** De plus, **la forme et le contenu de ce nouveau site ne seront pas une réplique de ce qui existe déjà.**

FLD : Le développement du marché passe également par la sécurisation de ses flux d'approvisionnement. L'arrêt du « train des primeurs » avec Perpignan a été un coup. Où en est le dossier ?

S. L. : Rungis a été victime de cet arrêt. **La ligne peinait largement – pour dire le moins – à trouver sa rentabilité.** Ce qui a entraîné des loyers exorbitants demandés aux deux opérateurs logistiques de la ligne par SNCF Fret. Je rappelle que, de notre côté, nous avons investi plus de 10 M€ dans la rénovation du terminal ferroviaire de Rungis et que, face à la situation, nous avons entamé une requalification partielle du site.

Le Premier ministre a fait part de son attachement au fret ferroviaire et particulièrement au « train des primeurs ». Un cycle de travail a été entamé avec la région Occitanie et les acteurs du Val-de-Marne et du transport.

Un appel à manifestation d'intérêt a été lancé. La Semmaris a participé à sa rédaction. Il comprend la gestion d'un train traditionnel mais également combiné. L'indispensable, ici, est de trouver un modèle économique viable pour la ligne. L'État a le rôle le plus important. Le futur opérateur devra être prêt à investir afin d'assurer des volumes dans les deux sens. Nous y veillerons.

FLD : Qu'en est-il de la digitalisation sur le marché de Rungis ?

S. L. : **Un nouvel appel d'offres a été lancé pour notre marketplace.** Sur ce domaine, l'expérience pendant le premier confinement a été utile.

Je rappelle ici l'initiative « **Rungislivrechezvous** » qui a été lancée entre mars et juin 2020 et qui a permis d'écouler les stocks présents chez les grossistes faisant face à la fermeture de plusieurs de leurs débouchés.

Si cette plate-forme n'était pas appelée à perdurer – l'activité du marché est de vendre aux professionnels –, cette expérience a été un bon test en matière de distribution alimentaire par le digital. Elle nous a permis d'apprendre et de tirer des enseignements qui nous permettent de travailler à l'amélioration de notre marketplace.

L'univers du digital passe également par le développement des start-up. Notre incubateur Rungis & Co a définitivement rencontré le succès et accueilli de belles pépites, dont certaines sont aujourd'hui installées et en développement sur le marché même. **C'est pour que Rungis & Co soit encore plus en phase directe avec l'activité qu'il est appelé à déménager au coeur du marché cette année.** Il sera ainsi le lieu d'innovation pour répondre aux nouveaux défis de la transition alimentaire.

« Rungis n'a pas l'objectif d'être hégémonique, ni d'être proactif sur ce sujet. En revanche, si un marché ou une collectivité a besoin d'une expertise relative à l'innovation dans le secteur alimentaire, à la structuration des flux, la logistique, la sécurité alimentaire, le marché de Rungis peut y répondre. »

FLD : La Semmaris investit beaucoup sur les autres marchés de gros : Toulouse, Châteaurenard... Comprenez-vous les questions que cela soulève parfois ?

S. L. : Les vingt-deux marchés de gros français assurent un chiffre d'affaires de 14 Md€, et Rungis représente 10 Md€. **Nous ne cherchons pas à être un acteur important dans le réseau des marchés de gros, nous le sommes déjà.**

Nous ne recherchons absolument pas à être le seul acteur, ni à représenter l'ensemble des marchés de gros. Rungis n'a pas l'objectif d'être hégémonique, ni d'être proactif sur ce sujet. En revanche, si un marché ou une collectivité a besoin d'une expertise relative à l'innovation dans le secteur alimentaire, à la structuration des flux, la logistique, la sécurité alimentaire, le marché de Rungis peut y répondre.

En 2017, la Semmaris a lancé son développement en région – désormais inscrit dans la feuille de route 2035 – en reprenant la gestion du **Min de Toulouse**. Trois ans plus tard, voyez les résultats : l'inversion de la dynamique du marché qui a pu renouer avec des résultats positifs, une identité 100 % occitane conservée, une implication renforcée dans la production locale, les circuits courts, la logistique du dernier kilomètre. **La réussite du modèle rungissois est là.**



Trois ans après la reprise du Min de Toulouse, le marché a renoué avec des résultats positifs et renforcé son implication dans la production locale, les circuits courts, la logistique du dernier kilomètre. « La réussite du modèle rungissois est là » pour Stéphane Layani. Crédit photo : Philippe Gautier - FLD

Aujourd'hui, nous intervenons aussi auprès du **futur pôle alimentaire de Châteaurenard**, dans son montage puis son exploitation, et du **marché de gros de Saint-Etienne**. Avec ces activités en région, nous pouvons imaginer, à terme, un véritable maillage de hubs alimentaires et de mutualisation des savoir-faire. **Le modèle des marchés de gros est vertueux. Mon rôle est également de le défendre et de donner de la force à son développement.**

« Les MIN ont connu une très longue période d'attrition qui a commencé à s'effacer à l'orée des années 90. Durant cette période, les agriculteurs se sont tournés vers la grande distribution. Au point, d'être un demi-siècle plus tard dans un état de suzeraineté envers celle-ci. »

FLD : Si le modèle des marchés de gros est si vertueux, pourquoi semblent-ils si peu présents dans les plans alimentaires territoriaux ?

S. L. : La création des marchés de gros a été presque parallèle à celle de la grande distribution. Les MIN ont connu une très longue période d'attrition qui a commencé à s'effacer à l'orée des années 90. Durant cette période, les agriculteurs se sont tournés vers la grande distribution. Au point d'être un demi-siècle plus tard dans un état de suzeraineté envers celle-ci.

De plus, **la part de marché de la grande distribution dans l'activité d'un marché de gros est minime**. À Paris, la loi Royer a permis de maintenir un tissu important de détaillants traditionnels et, dans les régions, la situation est certes différente, mais cette part de marché ne dépasse pas les 20 %. **Le droit et la politique ont naturellement traduit cette réalité, la loi issue des Egalim, organisée autour de la relation producteur/grande distributeur, en est un exemple.**

Mais, **aujourd'hui, les attentes du consommateur changent la donne**. Nous l'avons relevé sur le marché de Rungis avec l'envie des Français de se faire plaisir pendant les fêtes, mais également avec leur appétence pour des produits plus sains et de qualité, tout comme par ailleurs leur attachement au repas gastronomique traditionnel et au commerce de proximité. Les producteurs font leur retour sur les marchés de gros. Le plan alimentaire territorial de la métropole de Nantes inclut le MIN dès le début de sa rédaction. Rungis est consulté dans celui de l'Île-de-France. **La situation change et les marchés de gros sont le fer de lance de cette renaissance.**

Depuis 2013, la Semmaris mène une politique active en termes de RSE (Responsabilité Sociétale de l'Entreprise) qui a permis le déploiement d'actions avec succès au cours de ces dernières années. En collaboration avec les entreprises du marché, cette politique a renforcé la position de Rungis sur les sujets du développement durable. **En 2020, le gestionnaire du marché a créé une Direction RSE et Innovation** pour structurer et renforcer les différentes initiatives. Un diagnostic complet des actions a été réalisé pour définir une nouvelle stratégie RSE et **un plan d'actions ambitieux pour les trois prochaines années (2021-2024)**. Ce nouveau plan stratégique défini autour de trois axes forts et 80 actions opérationnelles concrètes.

Le pilier « Être moteur de la transition vers une alimentation durable » prévoit ainsi :

- Définir une **charte d'engagement pour les futurs opérateurs**, basée sur des exigences RSE
- Développer un « **label Rungis** » visant à accompagner les opérateurs vers la RSE
- Implanter sur le Marché des **opérateurs proposant une offre adaptée aux « nouvelles tendances de consommation » (bio, local, vrac, protéines végétales, qualité santé...)**
- Favoriser l'**implantation de producteurs locaux**
- **Renforcer Rungis&Co**, la pépinière d'entreprises du Marché de Rungis afin d'étendre le rôle du Marché au sein des filières et du territoire national
- Mettre en avant les entreprises engagées dans une démarche RSE en organisant des **Trophées de la durabilité**
-

TROISIEME PARTIE : L'ACTUALITE TECHNIQUE, JURIDIQUE & REGLEMENTAIRE



LA LOI QUI FÂCHE!

Le projet de loi « *portant lutte contre le dérèglement climatique et le renforcement de la résilience face à ses effets* », appelée loi climat, a réussi le tour de force de susciter des critiques virulentes de part et d'autre : Conseil d'État, CESE, CNTE, ONG... et, bien sûr, les transporteurs.



Le Conseil d'État, auquel était soumise la loi avant sa présentation en Conseil des ministres, a dans son avis rendu le 4 février dernier, commencé par demander au gouvernement « *une simplification du titre de la loi et la modification de quelques intitulés de chapitres pour plus de clarté* ». La Haute Cour a aussi souligné les « *insuffisances notables* » de l'étude d'impact de la loi. S'agissant de l'écotaxe, conférer cette compétence aux Régions est de nature à soulever des difficultés au regard du principe de libre administration et de l'interdiction énoncée à la Constitution. Le

nouveau délit d'écocide largement commenté est également écarté par les sages au motif que le projet de loi « *réprime ainsi de manière sensiblement différente et incohérente des comportements intentionnels causant des atteintes graves et durables à l'environnement* ». Ce délit d'écocide puni d'une peine de dix ans d'emprisonnement et de 4,5 millions d'euros d'amende vise « *les atteintes graves et durables sur la santé, la flore, la faune ou la qualité de l'air, de l'eau ou des sols* ».

De son côté, le Conseil national pour la transition écologique (CNTE) a émis plusieurs critiques sur le projet de loi climat, dont celle de l'insuffisance de l'étude d'impact.

S'agissant du transport routier, le CNTE a invité l'État à « *prendre toutes les mesures d'accompagnement et de soutien nécessaires à la poursuite de l'adaptation des entreprises du secteur, notamment en réponse aux mesures de fiscalité pesant sur les carburants ou nouvelles énergies en matière de pollution de l'air* ».

Quant au Conseil économique, social et environnemental (CESE), il recommande de « *mettre en cohérence les mesures d'incitation fiscale pour le transport de marchandises et la trajectoire voulue de réduction des émissions de gaz à effet de serre (GES), en définissant de nouvelles étapes d'évolution de la contribution climat énergie compatible avec les objectifs de*

LOI CLIMAT-RÉSILIENCE* MESURES RELATIVES AU TRANSPORT

L'ARTICLE 27 étend les zones à faibles émissions mobilité (ZFE-m) aux agglomérations de plus de 150 000 habitants d'ici au 31 décembre 2024 et fixe un calendrier obligatoire pour les EPCI déjà soumis à ZFE-m.

L'ARTICLE 30 prévoit pour le gazole routier utilisé par les véhicules lourds de marchandises (+ 7,5 t), une évolution de la fiscalité afin d'atteindre d'ici à 2030, le tarif normal d'accise sur le gazole, soit la fin du remboursement partiel de

TICPE. Il est précisé que cette évolution s'accompagne d'un soutien à la transition énergétique du secteur du transport routier.

L'ARTICLE 31 inscrit l'écoconduite dans la formation initiale et continue des conducteurs de TRM afin de « *perfectionner leur capacité à conduire dans le respect de l'environnement* ».

L'ARTICLE 32 autorise le gouvernement à légiférer par ordonnance sur toute mesure

relevant du domaine de la loi permettant aux Régions d'instituer des contributions spécifiques assises sur la circulation des véhicules de transport routier de marchandises empruntant les voies du domaine public routier national mises à leur disposition dans le cadre d'une expérimentation. Cette mesure a pour but de permettre une meilleure prise en compte des coûts liés à l'utilisation des infrastructures routières. Autrement dit, l'installation d'une écotaxe régionale. Des transferts de compétence de l'État

réduction des émissions. Cette trajectoire devra être assortie des mesures de compensation des impacts économiques et sociaux négatifs des mesures sur les entreprises, sur les salariés du secteur des transports et sur les consommateurs, dans l'esprit de ce qui avait été proposé par la Conférence des experts sur la contribution climat énergie en 2009, mais non mis en application lors de la mise en place du mécanisme de progression interrompu fin 2018 ». Le CESE regrette qu'il n'y ait pas d'obligation pour les chargeurs d'intégrer des clauses environnementales dans leur cahier des charges.

Dans une lettre ouverte adressée au président de la République, un collectif d'associations environnementales et ONG, estime que « le compte n'y est pas », les propositions des citoyens devant être retranchées dans la loi. Selon eux, l'étude d'impact accompagnant le projet de loi tiré de la convention citoyenne pour le climat reconnaît ainsi que les mesures proposées ne permettront pas, en l'état, de tenir les objectifs de baisse d'émissions de 40 % à horizon 2030. Et ce, alors que cette cible est déjà en elle-même insuffisante compte tenu du nouvel objectif de - 55 % adopté en décembre dernier à l'échelle de l'Europe.

Le gouvernement avait également confié une étude complémentaire d'impact du projet de loi au cabinet Boston Consulting Group. Cette étude conclut que les mesures prises seraient « globalement à la hauteur de l'objectif de 2030, sous réserve de leur exécution intégrale et volontariste » mais, à y regarder de plus près, il ressort que 20 % du potentiel des mesures prévues par la loi seront probablement atteintes en 2030, 53 % possiblement et 27 % difficilement.

La loi climat devrait commencer à être débattue à l'Assemblée nationale d'ici à la mi-mars où une commission spéciale de l'Assemblée composée de membres de différentes commissions permanentes sera constituée pour l'examen du texte. •

SAMORYA WILSON

ROUTIER

vers les Régions et les départements sont donc envisagés pour créer une nouvelle ressource. La forme de la contribution (taxe ou vignette) serait définie au niveau régional.

L'ARTICLE 33 oblige les entreprises soumises à la déclaration de performance extra-financière (DPEF) d'inclure les émissions liées aux activités indirectes de transport (amont et aval), à partir du 1^{er} juillet 2022. S.W.

* Projet de loi portant lutte contre le dérèglement climatique et le renforcement de la résilience face à ses effets.

3 QUESTIONS À...

LAURENT GUIHÉRY, PROFESSEUR EN SCIENCES DES TRANSPORTS À CY CERGY PARIS UNIVERSITÉ (95)

« Il appartient aux transporteurs d'exiger l'affectation de l'écotaxe à l'entretien du réseau routier »



→ **L'Officiel des transporteurs : Après son échec en 2013, l'écotaxe fait son retour à travers la loi climat qui vient d'être déposée à l'Assemblée nationale. Quel est l'intérêt pour les pouvoirs publics d'instaurer une taxe qui met en colère le secteur du transport routier ?**

LAURENT GUIHÉRY : L'écotaxe poids lourds doit s'inscrire dans une dynamique européenne. La France est le seul pays européen à ne pas appliquer de redevance sur son réseau non concédé. La débâcle du projet d'écotaxe sur les autoroutes françaises en 2013 représente un cas d'école d'échec de politique publique en matière de transport routier. Tous les partenaires européens ont réussi à mettre en place des redevances poids lourds. Par exemple, en Allemagne, l'écotaxe existe depuis 2005. Appelée « LKW-Maut », elle s'applique aux poids lourds - dont la charge est supérieure ou égale à 12 tonnes - circulant sur les autoroutes et sur certaines routes fédérales. Il existe un décalage entre la montée en gamme des véhicules poids lourds, de plus en plus propres, et l'état du réseau. Davantage de camions non polluants circulent sur les routes qui, elles, restent vétustes. Il est temps de mettre à niveau les infrastructures du

réseau non concédé. Par principe, l'instauration d'une écotaxe est nécessaire, mais la question est de savoir comment serait utilisé l'argent ainsi récolté. Cette écotaxe serait bien évidemment aussi appliquée aux camions étrangers qui utilisent les routes nationales alors même qu'ils ne paient pas de TVA ni de TICPE sur le carburant qu'ils se sont procuré à l'étranger.

→ **Comment doit être fléché le produit de l'écotaxe ?**

L. G. : L'écotaxe instaurée en Allemagne rapporte à l'État plus de 4 milliards d'euros, dont une partie sert à financer les infrastructures routières. Le problème, en France, c'est qu'on ignore comment l'argent de la future écotaxe sera fléché. L'exemple des péages autoroutiers dont l'État récupère une partie par les impôts, taxes et redevances peut faire douter du bien-fondé d'une nouvelle taxe car il ne le réinvestit pas dans l'entretien du réseau routier mais plutôt pour financer le réseau ferroviaire. Je rappelle qu'un tiers des 12000 ponts sont dangereux en France, dont 7 % représentent un risque d'effondrement, à l'instar du pont de Gênes en Italie en août 2018. Cet argument de sécurité rencon-

terait un écho auprès des usagers si l'argent de l'écotaxe était réellement fléché vers l'entretien du réseau routier. Il appartient aux transporteurs d'exiger l'affectation de cette taxe à l'entretien du réseau routier.

→ **Existe-t-il des solutions alternatives à l'écotaxe ?**

L. G. : Dans un premier temps, on peut imaginer un mécanisme de remboursement dégressif de la TICPE en fonction du taux de circulation des poids lourds sur l'autoroute. Il conviendrait de sortir les poids lourds des routes de campagne pour les diriger vers les autoroutes. Cela baisserait la congestion des routes, la pollution dans les communes traversées et la dégradation des ponts et chaussées sur le territoire national. La situation est intenable à terme. J'invite les fédérations de transporteurs à faire une liste des actions prioritaires et importantes à engager pour améliorer l'état du réseau, en concertation avec les élus et les autorités régionales.

PROPOS RECUEILLIS
PAR SAMORYA WILSON

CARTEL DES CAMIONS

Les transporteurs français sont incités à joindre des procédures de plaintes groupées aux Pays-Bas



L'affaire dite du cartel des camions concerne les constructeurs MAN, Daimler, DAF, Iveco et Volvo-Renault, accusés de s'être mis d'accord sur les prix de vente de leurs véhicules entre 1997 et 2011.

Plusieurs cabinets d'avocats internationaux proposent une action collective en indemnisation devant la justice néerlandaise. Ces plaintes groupées auraient plus de chances d'obtenir satisfaction face à la justice allemande, jusqu'ici saisie sans succès.

Dans le scandale dit du cartel des camions, les transporteurs français qui auraient subi un préjudice financier, dans le cadre de pratiques anti-concurrentielles mises en place par des constructeurs de poids lourds, sont invités à se faire connaître aux Pays-Bas. Ces professionnels - notamment le cabinet d'avocats Brandeis - cherchent à convaincre le plus grand nombre de transporteurs à se joindre à ces plaintes, sans frais. Un fonds d'investissement suisse prend en charge le financement

des avocats et des rapports d'expertise servant de preuves. En cas de succès face à la justice néerlandaise, ils empocheront entre 26 et 30 % des indemnités accordées aux transporteurs. Les propriétaires de camions acquis entre 1997 et 2004 sont tout particulièrement concernés, du fait des intérêts auxquels ils peuvent prétendre en plus des indemnités qui pourraient leur être allouées. Selon l'avocat Peter Gussone, les plaignants peuvent espérer obtenir ainsi entre 10 et 15 % du prix d'achat, soit des indemnités de 10 000 euros en moyenne par véhicule, assorties des intérêts. « Un transporteur qui aurait acheté au fil des années dix à vingt camions peut espérer obtenir plus de 100 000 », résume Michael Gramkow, le porte-parole de Brandeis. Il suffit de signer une déclaration et de retrouver le contrat d'achat des camions. Dans ce genre d'affaires, c'est David face à Goliath, Quelques très gros transporteurs comme DHL peuvent se payer une procédure individuelle. Mais le petit transporteur n'a aucune chance face aux constructeurs. Il ne pourra se payer les meilleurs

cabinets d'avocats qui coûtent 400 à 500 euros de l'heure ou financer les rapports d'expertise... » L'affaire dite du cartel des camions vise les constructeurs MAN, Daimler, DAF, Iveco et Volvo-Renault, accusés de s'être mis d'accord sur les prix de vente de leurs véhicules entre 1997 et 2011, avec des surcoûts de 10 à 15 %. Les cinq constructeurs avaient été condamnés à une amende de 2,93 milliards d'euros par la Commission européenne en 2016. Scania avait été condamné à 800 millions d'euros dans une seconde procédure.

Mobiliser les PME du transport en France

Si la culpabilité des constructeurs a été ainsi établie, quid des transporteurs lésés ? Selon le cabinet d'avocats Brandeis, « 50 à 60 % des transporteurs français lésés n'ont à ce jour toujours pas pris de mesures ou ne sont pas au courant de cette affaire ». En France mais aussi en Allemagne, en Italie et en Autriche, les juristes mobilisent ces jours-ci les plaignants potentiels, afin de profiter des dernières semaines d'un recours possible aux Pays-Bas avant que l'affaire

- fin juin - ne soit frappée de prescription. La justice néerlandaise, habituée aux plaintes collectives, est réputée très favorable aux plaignants. Les procédures y sont moins chères qu'en Allemagne, où, à deux reprises, la justice a débouté les victimes du cartel des camions au civil, en février 2020 à Munich et en mai 2020 à Hanovre.

Traités avec efficacité

Les plaintes seraient également traitées plus rapidement et plus efficacement que par la justice allemande. Plus de 10 000 plaintes groupées ont été déposées au cours des derniers mois au tribunal d'Amsterdam par les cabinets d'avocats. Elles seront traitées en plusieurs « vagues » selon un communiqué de Brandeis. Plusieurs fédérations de clients allemandes avaient tenté d'obtenir un accord à l'amiable avec les constructeurs. Le refus de ceux-ci de reconnaître toute responsabilité avait largement contribué à lancer une première avalanche de plaintes groupées en Allemagne, puis aux Pays-Bas. •

NATHALIE VERSIEUX



MOBILITÉS

STG OPTIMISE SA GESTION DE FLOTTE AVEC EKOLIS

| par Charlotte COUSIN

À la recherche d'une solution de traçabilité des températures de marchandises, le spécialiste du transport frigorifique a fait appel à Ekolis pour équiper l'intégralité de son parc de semi-remorques avec la solution Ekolis Manager Performance ainsi que l'option Dual Control.

Ekolis est intervenu pour le spécialiste du transport sous température dirigée, **le groupe STG**. L'entreprise qui compte 3 000 salariés et 1 000 véhicules dans 34 agences sur le territoire français souhaitait en effet trouver une solution à ses besoins de traçabilité de température, notamment sur la partie alimentaire et s'est tourné vers l'expert de la télématique pour équiper l'ensemble de son parc de semi-remorques avec Ekolis Manager Performance qui permet le suivi en temps réel des températures dans les véhicules, la géolocalisation et les alertes automatiques au conducteur. La solution est également accompagnée de l'option Dual Control pour le suivi de l'appairage des tracteurs aux remorques.

Un test de deux mois réalisé sur dix véhicules

Guillaume Perdu, fondateur d'Ekoli, détaille : « *Pour preuve de l'efficacité opérationnelle d'Ekolis Manager Performance, l'outil a été validé unanimement à la fois par les utilisateurs métiers que sont les exploitants chez STG et par les techniciens de l'atelier à l'issue d'un test de deux mois en condition réelle. Nous avons l'ambition d'aller plus loin ensemble afin d'accompagner STG dans ses projets d'innovation technologique et sa croissance* ». Le test qui a été réalisé sur dix véhicules du transporteur l'a ainsi convaincu d'opter pour l'outil d'Ekolis, grâce à sa simplicité d'utilisation, parce qu'il convenait aux attentes techniques et opérationnelles de ses opérateurs et était également en mesure de fournir des alertes intelligentes selon les différentes températures des marchandises transportées. Solution universelle, capable de s'adapter à n'importe quelle marque du véhicule ou de groupe frigorifique, Ekolis Manager Performance permet de relier tracteur et semi-remorque sans ajout de matériel et bénéficie d'une interopérabilité avec le système d'information de l'entreprise, ici le TMS et le logiciel de gestion de parc utilisés par STG.

Une solution en cours de déploiement

« *Le déploiement d'un système de connectivité des remorques et non pas seulement des tracteurs est une première pour STG qui souhaite, avec Ekolis Manager Performance, améliorer la gestion de la flotte, optimiser la maintenance des frigos et recevoir des informations en temps réel tout au long des transports* », déclare Franck Maso, directeur général délégué aux opérations de STG. Avec la nouvelle solution, le transporteur entend parvenir à une gestion optimisée de son parcours et donc à réaliser d'importantes économies. Les balises sont actuellement en cours de déploiement sur les véhicules STG, l'objectif étant d'équiper près de 1 000 semi-remorques d'ici la fin du deuxième trimestre 2021.

TRANSMANCHE : UN PREMIER BILAN « POST-BREXIT » PERFECTIBLE

PAR ERICK DEMANGEON

La douane française dresse un bilan globalement positif un mois après le Brexit. Elle réitère ses messages : anticiper et valider les formalités douanières et sûreté-sécurité, remettre les bonnes consignes et les bons documents au conducteur, désigner un RDE et s'assurer de la qualité des certificats sanitaires britanniques. Le Royaume-Uni a quitté l'Union douanière européenne le 1er janvier 2021. Un mois après, le trafic fret transmanche « a retrouvé 90 % de son niveau d'avant Brexit. Aucune congestion n'a été constatée et le système d'information « Frontière intelligente » fonctionne correctement », déclare Jean-Michel Thillier. Sur les points de passage français, « 95 % de ce trafic transite par les ports de Calais, Dunkerque et le tunnel sous la Manche, et 5 % par les ports de Manche Ouest. A l'import dans le sens UK-UE, notre conseil de privilégier le transit a été suivi. Plus de 80 % des importations sont sous ce régime », a précisé le directeur interrégional de la DGDDI des Hauts-de-France en charge du Brexit lors du Symposium Douane organisé le 4 février par notre confrère Classe Export. A cette occasion, le « douanier » a rappelé avec force que depuis le 1er janvier 2021, la circulation de marchandises entre l'Union européenne et le Royaume-Uni impose au moins une déclaration douanière et de sûreté-sécurité ICS ou ECS. « Sans ces formalités en règle, les poids lourds sont bloqués voire refoulés ».

Points de vigilance

Selon la DGDDI, plus de 30 % des camions et marchandises qui se présentaient début février aux points frontières français étaient redirigés vers la file « orange ». En cause notamment « des formalités non ou mal réalisées ou incomplètes voire non validées par les douanes, l'absence d'apurement des documents de transit ou de consignes communiquées au conducteur ». Pour les envois sanitaires à l'origine de 4 % des véhicules positionnés en fil « orange », la douane française évoque un manque de compatibilité entre les données des déclarations douanières et leur enregistrement dans le système TRACE. Elle déplore également un manque d'anticipation dans l'enregistrement dans TRACE. Jean-Michel Thillier avertit aussi les entreprises françaises sur leur méconnaissance et leur faible maîtrise des Incoterms qui, dans leurs contrats commerciaux, précisent notamment la charge du dédouanement entre les parties.

Utiliser l'origine préférentielle à bon escient

Côté britannique, les améliorations attendues concernent par exemple la possibilité de modifier les bureaux de douane communautaires dans le système douanier anglais. « Ces modifications n'interviendront pas avant plusieurs mois et notre système d'information Brexit a été adapté en conséquence et de façon temporaire depuis le 4 février », indique Jean-Michel Thillier. A l'origine de temps d'attente pour les conducteurs « de 2 à 5 heures parfois », les douanes de tous les Etats membres comme les chargeurs, transporteurs et commissionnaires réclament davantage d'Inland Border Facility à l'image de celui d'Ashford, censés faciliter et valider les contrôles douaniers et documentaires, avec des ressources qualifiées et en nombre suffisant. « Cette situation amène de nombreux conducteurs à ne pas valider leur titre de transit ». Un autre point d'alerte cité par Jean-Michel Thillier concerne la rédaction non conforme des certificats sanitaires britanniques par rapport aux règles de l'Union. « Notre souplesse sur ce point va avoir une limite ». Il rappelle enfin à l'attention des chargeurs que de nombreuses marchandises sont exemptées de droits de douane et peuvent être échangées sans régime d'origine préférentielle dont les conditions ont été définies dans l'accord du 24 décembre 2020 entre le Royaume-Uni et l'Union européenne. « Dans une phase transitoire, les importateurs et exportateurs ont un an pour prouver l'origine préférentielle au risque de contrôles sinon ». Selon un calendrier non arrêté pour l'heure, une négociation est appelée enfin à s'ouvrir entre les deux parties sur la reconnaissance mutuelle du statut d'opérateur économique agréé (OEA) susceptible d'alléger certaines procédures douanières et sûreté-sécurité surtout.



LE THERMO KING ADVENCER RECOIT LE PRIX ENGINEERING ENDEAVOUR OF 2020

Le nouveau groupe frigorifique pour semi-remorques Advancer A-Séries et sa ligne de fabrication, implantée à Galway, ont remporté le prix prestigieux Engineering Endeavour of 2020 décerné par Engineers Ireland. Le prix Engineering Endeavour 2020 a récompensé le projet Advancer du spécialiste dans le domaine des solutions de transport sous température contrôlée. © Thermo King

Le projet Advancer de Thermo King a été reconnu comme un exemple de la manière dont les ingénieurs parviennent à la transition vers une société durable et sans carbone pour des clients et des populations à travers l'Irlande et partout dans le monde.

Le modèle Advancer A-Series offre une toute nouvelle architecture de conception dans le secteur des semi-remorques frigorifiques, et s'inscrit comme la nouvelle référence audacieuse en termes de performances, de contrôle de la température et de connectivité de la flotte. Les groupes frigorifiques sont jusqu'à 30 % moins gourmands en carburant que la moyenne du marché. Lorsqu'ils sont sur la route, et en cours de fonctionnement, les groupes frigorifiques offrent une réduction de 30 % des émissions de dioxyde de carbone (CO₂) par rapport aux modèles précédents, ce qui contribue considérablement au Gigaton Challenge de Trane Technologies, l'engagement visant à réduire les émissions carbonées des clients d'une gigatonne d'ici à 2030.

Les groupes frigorifiques Advancer sont fabriqués dans l'usine Zéro déchet en décharge de Thermo King à Galway, en Irlande. La ligne de production récemment mise en place utilise 65 % d'énergie en moins que le processus de production des produits pour semi-remorques précédent, et est désormais en voie de devenir la première ligne d'assemblage neutre en carbone du secteur.

« Après 275 000 heures d'ingénierie, 225 000 heures de développement logiciel et de commandes, 10 000 réunions, neuf brevets, et le plus important investissement en R&D jamais vu en Europe à Galway, nous avons atteint cette ambition. Aujourd'hui, l'Advancer est une architecture électrifiée véritablement unique et entièrement nouvelle, infusée avec des innovations radicales et fabriquée en Irlande dans une ligne d'assemblage neutre en carbone », précise Bernd Lipp, responsable de l'ingénierie chez Thermo King.