



REVUE DE PRESSE

Semaines 50 à 52
11/12/2023 – 29/12/2023

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

- L'Officiel des Transporteurs
- Froid News
- LSA Commerce & Consommation
- Les Échos
- Les Marchés
- Les Routiers
- Bulletin des Transports et de la 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 :

info@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 Chaine 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**
 - Logistique durable : XPO Logistics, PepsiCo et Chronofresh rejoignent le Club Déméter
 - Le marché de l’immobilier logistique sous tension
- **Froid News**
 - STEF commande 10 groupes frigorifiques Vector eCool à Carrier Transicold
 - NewCold renforce sa présence en Pologne
- **Les Routiers**
 - Stef se lance dans l’électrique avec un porteur Scania 25P
 - Petit Forestier veut convertir une bonne partie de sa flotte à la transition énergétique
 - XPO Logistics partenaire des Banques Alimentaires pour acheminer l’aide

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

- **LSA Commerce & Consommation**
 - Départ surprise du directeur commercial du Galec (Centres E. Leclerc)
 - Qui est Julien Munch, le nouveau directeur des opérations de Carrefour France ?
 - Auchan, Intermarché, Carrefour, Lidl : les offres pour la vente des magasins du Groupe Casino
 - Christophe Piednoël quitte la direction de la communication de Lactalis pour celle du futur groupe Casino
 - En Bretagne, l’industrie agroalimentaire mise sur les eaux usées pour préserver la ressource
 - Vente de Casino : Intermarché et Auchan entrent en discussions exclusives
 - Rachat de Casino : découvrez les futures parts de marché de la distribution alimentaire en France
 - Vente de Casino : les syndicats, sans garanties sur l’emploi, appellent à un mouvement de grève
 - Vente de Casino : les créanciers ont jusqu’au 11 janvier pour se prononcer
- **Les Échos**
 - Logistique : la percée des robots dans les entrepôts bute sur l’inflation
 - Lidl et Carrefour à l’offensive sur les magasins de Casino
 - Le gouvernement se prépare à faire remonter les taxes sur l’électricité
 - Casino : Intermarché et Auchan emportent la mise
 - Pourquoi Auchan fait le pari risqué de la reprise de magasins Casino
 - Avant Noël, les grossistes de Rungis assurent que l’inflation est contenue
 - Electricité : les industriels s’alarment du flou qui règne sur leur future facture
- **Les Marchés**
 - Rachat des magasins Casino : Les Mousquetaires et Auchan entament les négociations exclusives
 - Grippe aviaire : un premier cas dans un élevage de poules pondeuses
 - Accords de libre-échange, à quoi les filières alimentaires doivent s’attendre en 2024 ?

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

- **Bulletin des Transports et de la Logistique**
 - LIVRAISONS PARIS 2024
- **Froid News**
 - InTerLUD+ à l’heure de la pérennisation des actions
- **Les Routiers**
 - L'Iru estime que la pénurie mondiale de chauffeurs routiers va doubler d'ici 2028
 - Aides de l’Etat aux transporteurs : l’Union européenne met le holà aux disparités
- **Les Marchés**
 - Une menace pour la fonction de chauffeur-livreur
 - Peste porcine africaine : Comment la France veut s’en protéger
- **L’Officiel des Transporteurs**
 - Espagne : Transporteurs et chargeurs confrontés au défi des temps d’attente
 - Ecotaxe poids lourds : Union TLF déplore le déploiement dans la Marne en 2027
 - Euro 7 : Accord provisoire entre le Parlement européen et le Conseil

PREMIERE PARTIE :

L'ACTUALITE DES TRANSPORTEURS ET LOGISTICIENS



Logistique durable : XPO Logistics, PepsiCo et Chronofresh rejoignent le Club Déméter



XPO investit dans une flotte multi-énergies pour décarboner le transport de ses clients.
Crédit photo XPO Logistics.

Le Club Déméter a annoncé l'adhésion de trois nouvelles entreprises : XPO Logistics, PepsiCo et Chronofresh. Les trois acteurs vont pouvoir collaborer avec les autres membres du Club pour élaborer des solutions durables de logistique responsable.

Le 19 décembre, le Club Déméter a officialisé l'arrivée de trois nouveaux adhérents dans ses rangs. Les groupes XPO Logistics, PepsiCo et Chronofresh rejoignent le regroupement d'entreprises visant à développer des pratiques de logistique responsable par la collaboration et l'expérimentation. « Nous sommes impatients de retrouver ces trois nouveaux membres autour de nos ateliers afin de renforcer nos expérimentations », Gregory Debuchy, Président du Club Déméter.

Avec cette adhésion, XPO Logistics, PepsiCo et Chronofresh s'engagent à participer à des ateliers couvrant plusieurs thématiques de la supply chain, parmi lesquels la logistique urbaine, la santé/sécurité, l'énergie ou l'inclusion. Des échanges qui s'inscrivent dans une approche collaborative

regroupant industriels prestataires, distributeurs et pouvoirs publics en vue de l'élaboration de pilotes opérationnels et d'expérimentations dans le cadre d'appels à projets innovants.

Des acteurs déjà engagés dans la décarbonation

Pour le groupe XPO Logistics, cette adhésion s'inscrit dans sa démarche de décarbonation de son activité. « Intégrer le Club Déméter pour agir en faveur d'une logistique plus responsable est aligné avec la démarche RSE que nous menons activement depuis plusieurs années chez XPO. Nous sommes convaincus que c'est en expérimentant, en innovant et en collaborant que nous progresserons le mieux dans cet objectif. Nous avons hâte de le faire aux côtés d'autres acteurs volontaires et concrètement engagés avec lesquels nous pourrions partager nos expertises et nos expériences », indique Bruno Kloeckner, directeur général de XPO Logistics France.

Du côté de PepsiCo, l'intégration au Club Déméter s'inscrit dans sa feuille de route de décarbonation visant notamment à réduire le nombre de kilomètres parcourus et remplir au maximum les camions. « Rejoindre le club Déméter s'inscrit pleinement dans le programme de réduction des émissions de scope 3 liées au transport de nos marchandises dans lequel PepsiCo France est engagé depuis 2019. Nous voulons que nos engagements en matière de développement durable s'étendent sur toute la chaîne de valeur et cela passe notamment par la gestion d'une logistique plus responsable. Je suis ravie de cette collaboration qui débute avec le Club Déméter, acteur engagé sur les enjeux environnementaux et sociétaux », déclare Laurent Kamiel, directeur Supply Chain.

Enfin, Chronofresh, filiale de Chronopost (Groupe La Poste) dédiée au transport express de produits alimentaires sous température dirigée, voit cette adhésion comme un moyen de partager son point de vue sur la décarbonation de la livraison urbaine. « Chronofresh est très heureux de rejoindre le Club Demeter, d'apporter aux membres ses connaissances en termes de transport et de logistique alimentaire, et de participer aux ateliers et projets concernant les innovations du dernier kilomètre », déclare Christophe Desgens, directeur général de Chronofresh.



Le groupe Chronofresh est spécialisé dans le transport et la logistique de produits alimentaires sous température dirigée.
Crédit photo : Chronofresh.

Le marché de l'immobilier logistique sous tension

ENQUÊTES



Hôtel logistique de Sogaris en construction à Vitry-sur-Seine, sur la ZAC Gare Ardennes.

Manque d'offres, taux d'intérêt élevés, enjeux environnementaux... Le marché de l'immobilier logistique sous tension

Alors que l'inflation s'est installée et que les taux d'intérêt sont élevés, des disparités territoriales s'affirment. Des enjeux environnementaux se placent par ailleurs au centre de la prise de décision d'investissement, tant du côté des promoteurs que de celui des transporteurs et logisticiens.

Le marché de l'immobilier logistique, lié à celui de la consommation des ménages, se trouve impacté par l'inflation et la hausse des taux d'intérêt. Selon François Le Levrier, managing director I&L et membre du comité de direction de CBRE France, on assiste à un phénomène de blocage : « Beaucoup moins de capitaux sont disponibles sur le marché et ceux qui le demeurent sont en priorité au logement puis

à la logistique. » Ce dernier souligne que « des opérations ne peuvent plus se faire à cause de la remontée des taux d'emprunt, ce qui est inquiétant car on constate une pénurie ». Si le processus de décarbonation est souvent mis en avant, François Le Levrier rappelle que « les trois quarts du parc logistique français ont moins de vingt ans et que le niveau d'autorisation (CPE) d'exploitation de ces bâtiments, qui protège les personnes



François Le Levrier est managing director I&L et membre du comité de direction de CBRE France.

et l'environnement, est le plus élevé au monde ». Plaidant pour une simplification de l'obtention des permis de construire, il pointe aussi le besoin de place pour une logistique urbaine dégroupée : « En contexte urbain ou périurbain, il est nécessaire que les bâtiments soient accessibles aux véhicules, l'architecture verticale étant à privilégier. » Sur un marché qui a fait preuve de résilience ces cinq dernières années, Pierre-Adrien Fortin, chargé d'études logistiques à activité Research France de BNP Paribas Real Estate, analyse la situation : « La volonté de réindustrialisation du pays et le besoin en surfaces logistiques pourraient être ralentis par le manque de fonciers disponibles liés à la loi climat, aux objectifs ZAN 2025, à la revue des friches à réqualifier, à l'augmentation des recours administratifs... » Guillaume Joby, directeur de Research France chez BNP Paribas Real Estate, relève les besoins en logistique urbaine : « Il est difficile de trouver du foncier, d'autant que celui-ci entre en compétition avec d'autres classes d'actifs, notamment en raison d'un déficit résidentiel. Cela participe d'une valeur logistique en forte hausse. » La nécessité de verdir le



Diana Diziain est la directrice déléguée d'Atlog.

patrimoine immobilier figure selon lui en tête de liste des enjeux même si, logiquement, « les entités qui sont répondantes aux attentes nouvelles en matière d'environnement vont voir leur valeur locative croître alors que les autres pourraient se voir dévaloriser ». Le directeur relève aussi que « de plus en plus d'investisseurs se montrent intéressés par le secteur de l'entrepôt, car les fondamentaux immobiliers sont solides ». Pierre-Adrien Fortin confirme des dynamiques régionales distinctes (voir encadré), avec des villes telles que Bordeaux ou Toulouse qui voient leurs loyers « se rapprocher de ceux de la dorsale car le marché y est tendu ».

Des injonctions paradoxales à conjurer

Selon Diana Diziain, directrice déléguée d'Atlog, association professionnelle qui réunit les acteurs de l'immobilier logistique et les acteurs de la supply chain, « le cycle opérationnel mobilier tend à s'allonger », passant de deux-trois ans à trois-cinq ans. « L'impact de cette évolution devant être mesuré d'ici les trois prochaines années » ajoute-t-elle, précisant qu'une demande continue à s'exprimer. Le processus de réindustrialisation a augmenté la demande en faveur de grands projets, « mais l'aver-

ENQUÊTES

Ralentissement de la demande placée en 2023

À u premier semestre de l'année, le marché de l'immobilier logistique a enregistré un retrait de l'ordre de 20 % des volumes placés par rapport à la moyenne quinquennale qui s'explique, selon BNP Paribas Real Estate, par un recul des opérations de très grand volume (-40 % par rapport à la moyenne quinquennale), des opérations de clé en main et de comptes propres qui ont baissé de moitié ainsi que par de faibles volumes enregistrés sur certains territoires alors même que l'offre disponible y fait défaut, le cas de la région

Rhône Alpes étant typique, ce qui pénalise le marché global. Des disparités régionales sont ainsi constatées, la région illoise ayant été la plus plébiscitée au contraire de la région PACA. En matière d'offre disponible, une stabilisation globale est constatée bien que des disparités géographiques soient là aussi observables. Les valeurs locatives ont continué une progression amorcée depuis trois ans. Enfin, un ralentissement des opérations d'investissement a été enregistré sur le premier semestre. © A.D.



Pierre-Adrien Fortin est chargé d'études logistiques à activité Research France de BNP Paribas Real Estate.

avec aussi fait de petites unités aux besoins spécifiques, sujet sur lequel nous demeurons très vigilants », indique-t-elle. Convaincu par la technologie de géothermie qui progresse, Diana Diziain prévient que dans le contexte de durcissement des taux, « les investissements sont de plus en plus sélectifs, se recentrant sur des bâtiments plus standards qui permettent sans doute moins d'ajustements ».

Vincent Sadé, head of capital deployment & leasing de Prologis, insiste sur la difficulté, en France, à construire de nouveaux bâtiments. En effet, à toutes les étapes, des obstacles liés à la rareté du foncier, à l'obtention des autorisations et aux coûts se dressent. En zone urbaine, il est nécessaire d'augmenter la demande assez inconstante. « Pour notre part, 811

80 L'OFFICIEL DES TRANSPORTEURS / N° 316 / NOVEMBRE 2023

ENQUÊTES
IMMOBILIER LOGISTIQUE

« Nous pensons que l'avenir est au groupe-dégroupage en milieu périurbain », souligne-t-il, pointant une autre limite propre à l'« Hésage » : « Nos clients ont généralement du mal à trouver le business model qui leur permet d'exploiter un entrepôt coordonné à un transport multimodal bien que nous essayions toujours de proposer une continuité fluide. » Frédéric Schmidt, directeur exécutif du pôle patrimoine et investissement de Sogaris, s'intéresse lui aussi aux flux associés, de produits et de personnes aux entrepôts : « La décarbonation suppose de travailler avec le locataire afin de revoir les process et l'organisation des flux pour les optimiser, car il s'agit d'être plus fort que la réglementation et d'intégrer le plus possible les bonnes pratiques. » Il constate également que les locataires savent de plus en plus ce qu'ils veulent en raison de la spécialisation de la demande. La centralité des entrepôts dans la chaîne logistique est déterminante : la localisation, le cahier des charges technique ainsi que le maillage logistique sont devenus primordiaux. « Pour tenir compte de l'ensemble des paramètres auxquels nos clients doivent répondre, une collaboration



Des choix délicats

Du côté des utilisateurs, les problématiques restent variées. « D'un point de vue territorial, on relève un développement autour des villes comme Rennes, Le Mans, Blois, précise Yannick Buisson, président du Conseil de la Chaîne Logistique de TFL. Nous fondons beaucoup d'espoir, d'une part sur les actions entreprises afin de réduire les consommations notamment énergétiques, mais aussi sur la capacité d'utiliser nos bâtiments pour produire de l'énergie et ainsi être un maillon de la chaîne productive. » En tant qu'exploitant, il reste toutefois difficile de faire les bons choix, de dépasser l'expérimentation et de passer à l'échelle adéquate. La situation pourrait par ailleurs être plus favorable d'ici deux à trois ans. « C'est la raison pour laquelle nous avons besoin de visibilité et de stabilité, encore davantage dans un contexte de renchérissement des taux d'intérêt, soutient-il. Or il est indispensable de comprendre qu'il n'y a pas d'industrie sans logistique et les investissements que celle-ci requiert. »

L'hôtel logistique de Sogaris sera le premier bâtiment de la ZAC Gare Ardennes.

liation de la réactivité des services de l'Etat. La pression fiscale tend en outre à s'alléger, ce qui est de nature à favoriser l'investissement dans de nouvelles structures ou la rénovation du parc existant, étant donné que, « en ce qui concerne les outils intro-urbains, la transformation en offre de répondre aux nouveaux standards environnementaux est la norme ». L'accès à du foncier équipé de modules de froid qui permettent l'exploitation en région parisienne reste néanmoins difficile. Thomas Barbier, directeur général de Lapeyre Logistique, entreprise de Rugis qui a développé une offre de messagerie en température dirigée par le moyen de vélos-cargos électriques, déplore « des coûts immobiliers qui, en Île-de-France, rendent difficile l'équilibre financier ». Il plaide pour la mise en place de « hubs de transit types messagerie disposant d'une double entrée,

81 L'OFFICIEL DES TRANSPORTEURS / N° 316 / NOVEMBRE 2023

ENQUÊTES
IMMOBILIER LOGISTIQUE

3 QUESTIONS À

JEAN-BAPTISTE RICHARD, directeur général de Keballi Domane (Groupe BBL)

« De la contrainte immobilière naissent l'opportunité et la créativité »



En quoi la société Keballi Domane accompagne-t-elle le Groupe BBL ? Jean-Baptiste Richard : Une des missions de la société consiste à faire de l'immobilier logistique un des leviers au service du développement du groupe sachant qu'il existe des besoins quotidiens dont les échéances sont variables. En Île-de-France par exemple, on planche à moyen-long terme. De multiples acteurs sont concernés, car il s'agit notamment de négocier avec les collectivités ou les aménageurs. Une partie du travail tient à l'articulation entre des besoins, à court, moyen et long termes. Les réponses à apporter sont différentes, tant il s'agit d'endosser un rôle de propriétaire, tantôt de locataire. De la contrainte immobilière naissent l'opportunité et la créativité, avec pour principal objectif de construire les bâtiments de demain.

et de la logistique sont impliqués dans la transition énergétique et une démarche environnementale. L'un des enjeux tient à la verticalité, ce qui suppose une évolution culturelle et l'intégration de l'exploitation dans tous les aspects fonctionnels afin que verticalement puisse rimer avec opérationnel. Un autre enjeu majeur est lié au développement de l'empyctose. De plus en plus de terrains peuvent être détenus par des collectivités en étant confiée pour une durée donnée à un opérateur. Il s'agit alors d'être force de proposition en tant que partenaire. Il faut aussi accepter la remise en cause des modèles classiques d'investissement. Dans cette optique, il existe toutefois des opportunités réelles sur des projets de long terme, à partir d'une quarantaine d'années.

À quelles difficultés conjoncturelles pouvez-vous être confrontés ?

J.-B. R. : À des disparités fiscales d'un territoire à l'autre qui rendent les opérations plus difficiles sur certains secteurs. Aussi en matière de financement qui est surchargé en raison de succès en face desquels il convient de considérer des revenus ou des économies d'exploitation.

Quels principaux enjeux identifiez-vous à l'heure actuelle ? J.-B. R. : l'ensemble des acteurs du transport

Des enjeux spécifiques au froid et à la logistique urbaine

Sur le secteur du froid, Bertrand Bompas, directeur supply chain logistiques solutions de JLL France, réajuste son cadrage : « Prendre part à la réflexion de l'utilisateur est indispensable pour, à titre d'exemple, dans le cadre de la transition énergétique, repenser les implantations et le rayon d'action d'un entrepôt en fonction des besoins. » Il insiste aussi sur l'engagement des acteurs du monde de la logistique, soulignant qu'ils vont souvent même plus loin que ce que souhaitent les collectivités.

En bonne intelligence avec le propriétaire est essentielle

« Prendre part à la réflexion de l'utilisateur est indispensable pour, à titre d'exemple, dans le cadre de la transition énergétique, repenser les implantations et le rayon d'action d'un entrepôt en fonction des besoins. » Il insiste aussi sur l'engagement des acteurs du monde de la logistique, soulignant qu'ils vont souvent même plus loin que ce que souhaitent les collectivités.

Espace logistique de proximité de Sogaris à Paris, dans le quartier de Beaugrenelle



82 L'OFFICIEL DES TRANSPORTEURS / N° 316 / NOVEMBRE 2023

83 L'OFFICIEL DES TRANSPORTEURS / N° 316 / NOVEMBRE 2023



STEF commande 10 groupes frigorifiques Vector eCool à Carrier Transicold

Les deux acteurs de la chaîne du froid, STEF et Carrier Transicold, ont officialisé la signature d'un contrat pour dix Vector eCool, système de transport réfrigéré sans moteur 100 % électrique et entièrement autonome pour semi-remorques.



Jean-Marc Platero, directeur des ressources techniques du Groupe STEF (à droite) a signé la commande aux côtés de Jean-Pascal Vielfaure, directeur général France et Europe du Sud de Carrier Transicold.

STEF poursuit les démarches environnementales, dans le cadre de son plan de transition énergétique Moving Green, qui vise notamment à réduire de 30 % les émissions de gaz à effet de serre de ses véhicules à horizon 2030 (en gCO₂e/t.km par rapport à 2019). Le spécialiste européen des services de transport et de logistique dédiés aux produits alimentaires sous température dirigée a ainsi annoncé la commande de dix Vector eCool auprès de son partenaire, l'équipementier Carrier Transicold. La signature du contrat a été réalisée sur le salon Solutrans qui s'est déroulé à Lyon, fin novembre 2023. Système de transport réfrigéré sans moteur, le Vector eCool est une solution toute électrique et entièrement autonome destinée aux semi-remorques. Certifiée PIEK, elle combine la technologie électrique E-Drive de Carrier avec un nouveau système de récupération et de stockage d'énergie qui permet de convertir en électricité l'énergie cinétique générée par la semi-remorque. Celle-ci est ensuite stockée dans un pack batterie qui vient alimenter le groupe frigorifique sans émissions directes de dioxyde de carbone (CO₂) ou de particules.

Une démarche de co-construction

« Cette commande est le résultat d'une démarche de co-construction avec notre partenaire Carrier. Elle représente une nouvelle action concrète pour le Groupe STEF qui illustre son dynamisme dans la transition énergétique. A la clé : une solution innovante, toute électrique, à la fois durable et silencieuse », commente Jean-Marc Platero, directeur des ressources techniques du Groupe STEF. Une phase de tests de courte durée réalisée en France et au Portugal entre 2022 et 2023 a permis à STEF d'approuver l'adoption de la solution. Le groupe souhaite désormais aller plus loin et mettre en circulation le Vector eCool en France, dans tous ses cas d'usage, pendant deux ans, afin de valider sa comptabilité et sa durabilité sur la traction, la ramasse et la distribution. « Nous sommes pleinement conscients de nos engagements environnementaux et fortement engagés aux côtés du Groupe STEF dans la transition énergétique du transport. Nous les remercions chaleureusement pour leur confiance, une nouvelle fois renouvelée », poursuit Jean-Pascal Vielfaure, directeur général France et Europe du Sud de Carrier Transicold.

NewCold renforce sa présence en Pologne

Le spécialiste de l'entreposage automatisé frigorifique Newcold franchit de nouvelles étapes en Pologne avec la construction d'une plateforme près de Varsovie et l'agrandissement d'une installation existante à Kutno. L'ensemble porte la capacité totale de NewCold à 207 200 emplacements palettes dans le pays.



L'expansion de NewCold en Pologne se confirme. Le spécialiste du développement et de l'exploitation d'entrepôts frigorifiques automatisés y construit une plateforme ultramoderne à température contrôlée d'une valeur de 112 millions d'euros à Nowy Modlin, près de Varsovie, et agrandi son installation existante à Kutno, située au centre du pays. Avec ce bâtiment hautement automatisé, NewCold compte doubler sa capacité actuelle de 57 600 emplacements de palettes tandis que le nouvel entrepôt à l'extérieur de Varsovie en ajoutera 94 600 (et créera 90 emplois), portant la capacité totale de l'entreprise en Pologne à 207 200 emplacements palettes. Une construction et un agrandissement sur lesquels l'entreprise compte s'appuyer pour aider les producteurs alimentaires polonais à accéder à de nouveaux marchés en s'appuyant sur la présence internationale de NewCold. « Nous nous développons en Pologne, en Europe et dans le monde parce que nous avons eu la clairvoyance d'envisager une chaîne d'approvisionnement alimentaire à l'épreuve du temps. Des solutions énergétiques modernes qui luttent contre la hausse des coûts de l'électricité et de l'eau, en tirant parti de l'automatisation et de la robotique pour une efficacité et une précision accrues, jusqu'à la résolution des défis logistiques en reliant un réseau de transport en expansion à un entrepôt stratégiquement situé. Tout cela est alimenté par le logiciel propriétaire NewCold qui s'intègre parfaitement aux systèmes ERP de nos clients. Cela signifie que nous pouvons offrir la visibilité, la traçabilité et l'évolutivité dont ils ont besoin », a déclaré Roberto Alessio, VP of Business and Growth pour l'Europe de l'Est.



Stef se lance dans l'électricité avec un porteur Scania 25P

Scania France a livré un porteur 100% électrique 25 P B 4x2 NA au groupe Stef, qui veut évaluer cette solution en conditions réelles d'exploitation dans le cadre de sa démarche climat «Moving Green». Celle-ci vise à réduire de 30 % les émissions de gaz à effet de serre de ses véhicules d'ici 2030 et d'alimenter ses bâtiments avec des énergies 100% bas carbone d'ici 2025.

Ce véhicule électrique sera testé à Metz en ramasse et en distribution, avec une mise à l'épreuve de son autonomie. C'est un vrai enjeu pour Stef, d'autant que le froid est généré à partir des batteries du camion. Le groupe doit valider en parallèle ses hypothèses d'implantation des bornes de recharge.

- MF





Petit Forestier veut convertir une bonne partie de sa flotte à la transition énergétique

Pour continuer à s'adapter à l'évolution du secteur, le loueur de VI Petit Forestier Group s'est fixé pour objectif de faire passer d'ici 2030 40% de sa flotte actuelle à l'électrique, et de réduire son empreinte carbone de 25% par camion. En parallèle, le loueur met en place des outils et services connectés afin de collecter et d'exploiter au mieux toutes les données télématiques pour améliorer perpétuellement les usages. – MF





XPO Logistics partenaire des Banques Alimentaires pour acheminer l'aide

XPO s'engage avec le réseau Banques Alimentaires en signant un partenariat portant sur les opérations de transport et de logistique des produits alimentaires destinés à lutter contre le gaspillage et la précarité (qui touche 14,5% de la population française). Le nombre de bénéficiaires de ces aides alimentaire a augmenté de 34% du entre 2020 et 2023 !

Grâce au maillage serré de son réseau de distribution, XPO va donc assurer et optimiser la chaîne d'approvisionnement des Banques Alimentaires, présentes avec 79 banques et 31 antennes à travers la France. Le transporteur-logisticien va mettre à disposition son savoir-faire, ses conducteurs professionnels, sa flotte de véhicules... - MF



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



Départ surprise du directeur commercial du Galec (Centres E. Leclerc)

[Info LSA] L'ancien directeur commercial de Mondelez International en France, Théodore Sabran, ne sera resté que 18 mois au Galec, la centrale d'achat d'E.Leclerc.

Un départ à quelques semaines de la clôture des négociations commerciales 2024

Nommé en juin 2022 pour succéder à Bertrand Nomdedeu, parti en février 2022 pour prendre la tête d'Euro Ethnic Foods, la branche qui gère l'épicerie dans le GIE Grand Frais, **Théodore Sabran**, a décidé, selon une information confirmée par le Galec, de quitter ses fonctions de Directeur commercial après 18 mois passés au sein de l'enseigne E.Leclerc. Cet ex de Mondelez rejoindrait la direction générale d'un groupe industriel dans le secteur de la santé.

Qui est Julien Munch, le nouveau directeur des opérations de Carrefour France ?

L'un des hommes forts de la nouvelle organisation annoncée par Carrefour le 11 décembre a un parcours atypique. Julien Munch, entré chez Carrefour en 2021 pour diriger la Roumanie, a commencé comme...militaire, en faisant l'École des commissaires de l'air de Salon-de-Provence! Avant de basculer dans la haute fonction publique, puis de rejoindre la Fnac. Nous avons fait son portrait en 2018.



Avant Carrefour, Julien Munch a un parcours riche et original. Carrefour © Nicolas Gouhier.

Quand vous faites le tour du magasin avec lui, Julien Munch aime bien vous faire essayer les enceintes Phantom, le top du top. Car ce qu'il préfère, c'est la musique et non la peinture, comme son nom pourrait l'y prédestiner. Ce mélomane n'est pas perdu dans les 12 000 m² du magasin Fnac de la rue de Rennes, dans le quartier parisien Montparnasse, l'un des fleurons du groupe, le premier à avoir vendu des livres en 1974, à deux pas des maisons d'édition.

Le directeur est fier des initiatives prises par ses vendeurs, comme ces listes des « dix films à avoir vus dans sa vie » ou des « dix livres à avoir lus ». Une initiative qui correspond au message qu'il délivre à ses équipes : « Une fois que le client est entré, il faut le garder. » Entre Albert Dupontel, venu le 7 mars faire la promotion du DVD de son film Au revoir là-haut, et l'écrivain Joël Dicker, de passage pour dédicacer son dernier livre, La Disparition de Stéphanie Mailer, il n'y a pas de quoi s'ennuyer. Pour Julien Munch, qui entame sa troisième vie professionnelle, à seulement 41 ans, il s'agit d'un grand changement.

Après la Bretagne, le Sud

Car, avant d'arriver, au début de l'été 2017, aux commandes de ce paquebot de 250 personnes, qui fait partie des cinq premiers magasins en chiffre d'affaires du réseau, Julien Munch n'était pas vraiment parti pour faire du commerce. À 24 ans, diplômé de l'IEP de Rennes (35), section service public, il choisit l'armée et fait l'École des commissaires de l'air à Salon-de-Provence (13).

Un choix original quand on sort d'un Institut d'études politiques, mais qui traduit un goût pour le management. En langage militaire, un commissaire est un administrateur et un manager. Son arrivée dans le privé ne surprend guère Frédérick Devanlay, un colonel qui a travaillé avec Julien Munch pendant trois ans. « S'il n'avait pas quitté l'armée, il serait allé très loin. C'est un garçon très ouvert, très bon camarade, d'humeur égale. » Un « meneur d'hommes » aussi, « très apprécié de ses élèves ». Julien Munch, lui, en garde des souvenirs forts, notamment lorsqu'il reste quatre mois en Côte d'Ivoire et que les forces françaises sont bombardées. « Il a fallu gérer les morts au combat », raconte Frédérick Devanlay.

Partout où il est passé, cet esprit de camaraderie a marqué. « Ce n'est pas difficile de rester en contact avec quelqu'un comme Julien », considère David Krieff, qui l'a côtoyé à l'Inspection générale des finances (IGF). Car, alors qu'il est conseiller du général de Villiers au sein de l'état-major des armées, Julien Munch utilise l'article 4139-2 du code de la Défense permettant aux militaires de basculer dans la haute fonction publique d'État.

Direction Bercy pour rédiger des rapports divers et variés, de la « réforme de l'inscription sur les listes électorales » à la « revitalisation du commerce en centre-ville », qui date de 2016. Ce sera le dernier. Celui qui partage sa vie avec une pharmacienne se découvre alors un goût pour le commerce. « Cela ne m'étonne pas, poursuit David Krieff. Julien est sensible au rôle que le commerce peut jouer dans une ville comme acteur des échanges économiques et acteur social. »

« Élargir sa vision des choses. » Voilà un principe qui guide la vie de Julien Munch. D'un grand corps d'État, il va passer dans le privé. « Le commerce m'intéresse parce que c'est vivant, que cela concerne tout le monde et que c'est un secteur qui se réinvente profondément », souligne ce grand sportif, amateur de golf et de wakeboard. L'un des fondateurs de la Fnac, André Essel – Julien Munch travaille sur son ancien bureau dans le magasin de Montparnasse –, n'aurait pas renié cette phrase.

Les choses se sont faites simplement. En 2016, Julien Munch envoie un mail à Alexandre Bompard, alors patron de la Fnac, pour lui faire part de son intérêt. Il décroche un entretien et lui exprime sa volonté d'aller sur le terrain. « Courageux et intéressant », a répondu l'actuel dirigeant de Carrefour, passé lui aussi par l'IGF... Julien Munch franchit toutes les étapes classiques d'un recrutement et rencontre au final Enrique Martinez, qui dirige alors l'Europe du Nord pour l'enseigne.

En quête de rapidité

Ce sera donc la Fnac, le magasin de Montparnasse. Julien Munch se dit ravi de cette troisième vie professionnelle. « Comme des millions de Français, j'étais client de la Fnac. Ce qui m'impressionne le plus, c'est la richesse des équipes et le fait que les choses aillent vite. C'est ce que je suis venu chercher dans le privé. » À Montparnasse, les initiatives se multiplient. Confronté à un chiffre d'affaires qui stagne, notamment pour les « produits éditoriaux », pesant plus d'un tiers de l'activité, Julien Munch est convaincu qu'il faut de plus en plus de services. « La conciergerie au rez-de-chaussée ou l'implantation d'un corner de lunettes -Sensee.com au milieu des livres, c'est lui », note Jean-Luc Lenay, vendeur au rayon variété et délégué CGT du magasin.

Le magasin a été aussi l'une des premières Fnac parisiennes à installer 250 casiers de retrait pour les commandes internet. En interne, le directeur est perçu diversement. « Il apparaît plus préoccupé par les chiffres que par l'humain », estime Jean-Luc Lenay, qui reconnaît aussi que Julien Munch reste très soucieux de respecter le droit social et ne cherche pas renégocier les avantages des salariés rattachés à la Fnac Paris. Son profil le laisse cependant perplexe. « Jusqu'ici, les directeurs de magasin venaient toujours d'une autre Fnac. Nous avons été un peu étonnés par son pedigree. Est-ce un passage obligé avant un poste plus stratégique ? » L'intéressé botte en touche. « Le groupe est dans une formidable dynamique et peut-être que, au moment opportun, un poste conciliant développement stratégique et exploitation s'ouvrira. » Une quatrième vie commencera.

Son parcours

- 1998 Julien Munch sort de l'Institut d'études politiques de Rennes.
- 2000 Diplômé de l'École des commissaires de l'air (Salon-de-Provence), il commence à Tahiti comme directeur financier de la base aérienne.
- 2004 Il mène des opérations externes en Côte d'Ivoire.
- 2010 Conseiller auprès du général de Villiers au sein de l'état-major des armées.
- 2013 Il entre par voie interne à l'Inspection générale des finances (IGF) et mène plusieurs missions, notamment sur le commerce.
- Été 2017 Il prend la direction de la Fnac de la rue de Rennes, à Paris.



Auchan, Intermarché, Carrefour, Lidl : les offres pour la vente des magasins du Groupe Casino



Selon nos informations, trois offres auraient été déposées pour la reprise des hypers et supermarchés du Groupe Casino. [Info LSA].

Cette effervescence démontre que ces enseignes du Groupe Casino attendent naturellement des convoitises tant le paysage commercial français est en phase de recomposition.

Rien n'est encore joué et des surprises sont toujours possibles. Mais selon nos informations, trois offres auraient été déposées pour la reprise des magasins du **Groupe Casino**. Sans surprise, **Auchan** et **Intermarché** auraient déposé ce samedi 16 décembre 2023 une offre commune pour la reprise des hypermarchés et supermarché. Le montant serait supérieur à celui indiqué (1 milliard d'euros) il y a quelques jours par LSA (il serait proche de 1,2 milliard d'euros). Ensuite, **Lidl** et **Carrefour** aurait chacun fait une offre d'achat. Mais cette offre ne serait pas commune. D'un côté, Carrefour aurait fait part de son intérêt pour des hypermarchés (combien?) alors que le nom de Leclerc circulait souvent ces derniers jours. Et, surprise, Carrefour se serait aussi positionné sur la proximité du Groupe Casino (qui, jusqu'ici, n'est pas officiellement à vendre). En sachant que Le Groupe Casino comme quelque 6392 magasins de proximité (Petita Casino, Vival, Spar...). Et certains évoquent même une offre de Carrefour sur des supermarchés (pas la totalité). De son côté, Lidl se serait avancé sur les supermarchés. Ces deux offres additionnées feraient une somme d'achat proche de 2 milliards d'euros. A noter que certains observateurs avancent l'idée que Bercy serait « étonné » de l'information de vendredi dernier de la « La Lettre » affirmant que Lidl serait accompagné d'un fonds d'investissement, SCP, basé à Londres et dont un des propriétaires serait un oligarque russe. SCP qui serait proche de la famille Schwarz (donc des propriétaires de Lidl) et qui aurait déjà investi dans le retail en Allemagne et sans grand succès (faillite des magasins Real).

L'avenir de Casino encore inconnu

Le suspense est donc toujours complet sur l'avenir des enseignes du Groupe Casino (qui n'a pas répondu à nos questions). Il reste notamment à savoir si une offre peut encore se déclarer et surtout laquelle de ces 3 offres est la mieux disante socialement pour les magasins, les entrepôts et les sièges. Sans oublier les industriels Français qui livrent ces magasins (avec la question de la souveraineté alimentaire). Et sans oublier, bien évidemment, si Bercy aura, ou non, son mot à dire sur les noms des repreneurs. Et quel sera le rôle de l'administrateur judiciaire, Marc Sénéchal.

Il n'en reste pas moins que cette effervescence démontre que ces enseignes du Groupe Casino attendent naturellement des convoitises tant le paysage commercial français est en phase de recomposition et que chacun sait, qu'avec les nouvelles lois environnementales, il sera de plus en plus dur, pour ne pas dire impossible, d'ouvrir de nouveaux points de vente. La course aux m² est donc ouverte et la consolidation est en marche. Chacun acceptant que les retours sur-investissements soient plus longs que ceux pratiqués ces dernières années. Peut-être faudra-t-il ajouter deux ou trois ans de plus pour l'amortissement de ses acquisitions. Prochains épisodes de ce feuilleton aux multiples rebondissements probablement dès la semaine prochaine puisque c'est le 19 décembre que les syndicats se verront présenter par le futur patron du groupe, Philippe Palazzi, les offres de reprises des hypers et supers. Le lendemain, 20 décembre, est prévue une réunion des créanciers dans le cadre de la procédure de sauvegarde accélérée prolongée jusqu'au 25 février. "Les créanciers devront aussi voter sur la restructuration, indique une source proche du dossier. Banques et avocats aimeraient faire coïncider les deux." Le 11 janvier doit aussi avoir lieu une autre réunion des créanciers.



Christophe Piednoël quitte la direction de la communication de Lactalis pour celle du futur groupe Casino

Lactalis a annoncé vendredi le départ de son directeur général de la communication, Christophe Piednoël. Ce spécialiste de la gestion de crise va rejoindre l'équipe de direction du futur groupe Casino que Philippe Palazzi est en train de constituer selon une information de notre confrère la Lettre confirmée par l'intéressé.



Christophe Piednoël, actuel directeur général de la communication de Lactalis, va rejoindre début 2024 le futur nouveau groupe Casino.

C'est un directeur de la communication de choc que Philippe Palazzi, le futur président d'un groupe Casino recomposé qui devrait voir le jour début mars 2024, compte embaucher. Christophe Piednoël qui était directeur général de la communication du groupe Lactalis va en effet rejoindre l'équipe de direction que l'ancien chief operating

officier du groupe Metro est en train de constituer pour piloter le futur groupe Casino racheté par Daniel Kretinsky et ses alliés, Fimalac et Attestor. Celui qui est encore à la tête de la communication du géant des produits laitiers jusqu'à la mi-janvier nous a confirmé l'information publiée par notre confrère La Lettre ce 18 décembre. Les deux hommes se connaissent bien, ils avaient été recrutés ensemble par Emmanuel Besnier début 2020 pour renforcer le Comex de Lactalis.

Recruté en même temps que le futur patron de Casino chez Lactalis

Si l'expérience de Philippe Palazzi à la direction générale du groupe a tourné court après un an et un départ sur "un commun accord", celle de Christophe Piednoël s'est prolongée et il a indéniablement contribué à sortir Lactalis et son patron de sa très grande discrétion. Le groupe s'est d'ailleurs fendu d'un communiqué vendredi 15 annonçant la décision de son dir'com "de donner une nouvelle orientation à sa carrière" avant de le remercier "pour son professionnalisme et sa force de proposition qui ont permis au groupe de mieux se faire connaître de ses parties prenantes et de renforcer sa notoriété et sa réputation au sein du secteur de l'agro-alimentaire." Puis de lui "souhaiter le meilleur dans ses futures activités professionnelles."

L'un des maillons fort d'un Comex fantôme en cours de constitution

En tout état de cause, l'ancien directeur de la communication et du marketing de la Saur et surtout ancien patron des relations extérieures de la SNCF où il est devenu expert de la gestion de crises, ne devrait pas être sur le pont avant la fin janvier du fait de ses obligations vis-à-vis de Lactalis. Et il ne pourra être officiellement en place dans le futur new Casino (sans doute réduit à Monoprix, Franprix et la branche proximité) que début mars 2023, une fois la procédure de sauvegarde à laquelle est soumis Casino achevée et le 1er conseil d'administration du nouveau groupe réuni.

D'ici là d'autres recrues de l'espèce de « cabinet fantôme » qu'est en train de constituer Philippe Palazzi pour reprendre très vite en main la gestion des affaires de Casino devraient rejoindre l'aventure. La Lettre du 18 décembre annonçait notamment l'arrivée probable d'Alfred Hawawini, un ex-Google, Carrefour et Metro France, comme futur directeur des opérations. Ce que confirme le clan Krétinsky. Pas de confirmation en revanche à ce jour du recrutement d'Eric Riegger, ex Lidl et Aldi USA, pressenti à la direction financière toujours selon La lettre.



En Bretagne, l'industrie agroalimentaire mise sur les eaux usées pour préserver la ressource

Dernière ligne droite avant la publication du décret autorisant le recyclage des eaux usées traitées ? La disposition retenue par le gouvernement à l'issue du Varenne de l'eau et de l'adaptation au changement climatique en février 2022 et validée par le Conseil d'Etat est attendue avec impatience par les industriels bretons de l'agroalimentaire d'ici la fin de l'année.



l'usine Olga à Noyal-sur-Vilaine.

En Bretagne, la gestion de l'eau est un sujet sensible pour les industriels de l'agroalimentaire. Le secteur dominé par les entreprises de viande, de lait et de fruits et légumes est à l'origine de 12% du total des prélèvements d'eau. Un pourcentage supérieur à la moyenne observée dans d'autres régions et qui s'explique par la structure du secteur. Au cours de l'été 2022 marqué par une sécheresse sans précédent, ce sont près de 8% des entreprises du secteur réunies au sein de l'ABEA (Association bretonne des entreprises agroalimentaires) qui ont été contraintes d'arrêter une ligne ou de fermer un atelier, suite à la mise en place des restrictions imposées par la préfecture. Si l'été 2023 a été nettement plus facile, les dernières restrictions imposées en Ille-et-Vilaine, par les services préfectoraux ont cependant été levées seulement mi-novembre.

Une politique de gestion quantitative de l'eau

Sans atteindre les difficultés auquel le secteur a pu être confronté en 2022, l'industrie agroalimentaire bretonne conduite par l'ABEA a initié à partir de 2019 une politique de gestion quantitative de l'eau selon la logique des 3R : Réduire, Réemployer, Recycler. Alors que réemploi de l'eau est une pratique maîtrisée des entreprises agroalimentaires bretonnes (une sur deux est équipée de boucles de réemploi interne), la mobilisation du secteur porte sur la mise en oeuvre du « troisième R », autrement dit le recyclage des eaux usées traitées et la récupération de l'eau issue des matières alimentaires, notamment dans le lait.

« L'eau est une ressource indispensable. Nous ne pouvons pas produire sans eau. Depuis 2019, nous avons beaucoup travaillé sur le partage des bonnes pratiques pour réduire la consommation d'eau et sur son réemploi. Mais lorsque on a fait tout ça, la réutilisation des eaux usées traitées est le dernier levier qui existe pour réduire les prélèvements », insiste Marie Kieffer, directrice générale de l'ABEA. Alors qu'en Europe, la Belgique, l'Espagne et l'Italie permettent déjà la réutilisation des eaux usées traitées, la mesure est attendue avec impatience en France. En Bretagne, selon la dernière enquête menée par l'ABEA, 28 sites des plus importants sites agroalimentaires de Bretagne sont prêts à sauter le pas avec en ligne de mire une baisse annuelle des prélèvements de l'ordre de 20 à 25%, notamment dans les filières lait, viande et légumes. C'est sur le poste de nettoyage que l'impact pourrait être à la fois le plus massif et le plus rapide. Le nettoyage mobilise 43% des prélèvements de l'eau des entreprises du secteur et ne peut actuellement s'effectuer qu'avec de l'eau potable issue du milieu naturel. L'évolution attendue est de pouvoir utiliser une eau présentant les caractéristiques sanitaires de l'eau potable sans pour autant qu'elle vienne du milieu naturel.

Des investissements retardés

Alors que le projet de décret a été examiné par le Conseil d'Etat, sa publication est espérée d'ici la fin de cette année par les industries de l'agroalimentaire réunis au sein de l'ABEA. « Après plusieurs annonces du Ministre de l'Agriculture et de la Souveraineté Alimentaire, Marc Fesneau, au mois de septembre, octobre et novembre, on espère arriver au bout du tunnel. Les technologies sont maîtrisées et les entreprises sont prêtes à investir. Mais plus on prendra du retard dans la publication de ce décret et les arrêtés définissant sa mise en œuvre, plus les investissements seront retardés », regrette Clotilde d'Argentré, chef de projets environnement et experte eau à l'ABEA. Au risque d'un nouvel été 2024 compliqué...



Vente de Casino : Intermarché et Auchan entrent en discussions exclusives

Casino confirme être entré en discussions exclusives avec le numéro trois de la distribution française allié au numéro cinq pour reprendre la branche hypermarchés et supermarchés. Montant du rachat : 1,350 milliard d'euros pour 313 magasins, dont 65 hypermarchés.



Le duo Auchan-Intermarché est bien placé pour remporter les 313 magasins mis en vente par le groupe Casino. Il assure vouloir reprendre l'ensemble des salariés transférés.

La semaine s'annonce cruciale pour l'avenir du groupe Casino et ses 49 839 salariés. Après trois semaines de suspense, Auchan et Intermarché sont tout près d'emporter la mise pour reprendre la branche des supermarchés et hypermarchés du groupe Casino pour un montant de 1,350 milliard d'euros (hors immobilier). Le groupe Casino confirme dans un communiqué être entré en discussions exclusives avec les deux enseignes. Dans la corbeille, 313 magasins, dont une majorité de supermarchés, pour un montant de 3,6 milliards d'euros de chiffre d'affaires hors taxes. Selon Casino, il y a 65 hypermarchés dans ces 313 magasins.

L'enjeu de l'emploi en France

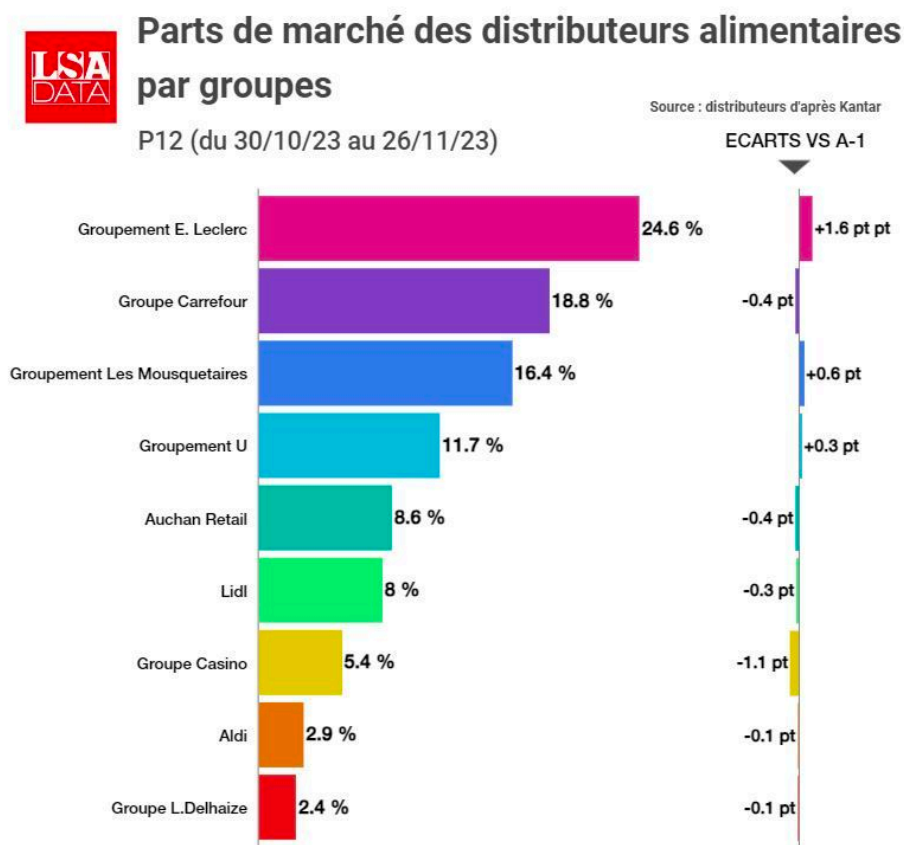
Les autres candidats, Lidl en particulier, et E.Leclerc, un temps évoqué pour reprendre des hypermarchés, ou même Carrefour, ont été écartés par le conseil d'administration du groupe Casino et le consortium dirigé par Daniel Kretinsky. Le nombre d'emplois en jeu, 12 348 pour les seuls magasins, mais davantage avec les entrepôts (2000 salariés) et le siège (1770), a pesé certainement dans la balance, le duo Auchan-Intermarché pointant le risque de destruction d'emplois si un « discountier allemand » l'emportait.

Dans le viseur, Lidl, dont les coûts de personnel sont estimés à 6% du chiffre d'affaires quand ils vont de 10 à 12% chez Auchan et Intermarché. Ces derniers avaient d'ailleurs mesuré le risque de casse sociale en cas de victoire de Lidl : ce serait 3000 à 4000 emplois en moins. Or, le ministre de l'Economie et des Finances, Bruno Le Maire, avait redit à l'intersyndicale de Casino reçue le 13 décembre à Bercy, toute l'attention sur

le volet social qu'il porterait au dossier. Les deux repreneurs potentiels se veulent rassurants sur l'emploi : "l'ensemble des salariés des magasins transférés seraient repris", mentionne le communiqué de Casino. Celui émis par Intermarché et Auchan insiste bien sur un "projet à capitaux 100% français, projet qui renforcerait également la souveraineté alimentaire française et le soutien au monde agricole". Une allusion à l'origine de l'un des fonds d'investissement, SCP, basé à Londres, qui accompagne Lidl, et dont l'un des propriétaires serait, selon La Lettre, un oligarque russe.

Un mariage complémentaire

Le spécialiste des supermarchés s'allie donc au spécialiste des hypermarchés. Le président de la Société les Mousquetaires, Thierry Cotillard, avait commencé ses emplettes dès le 26 mai en s'assurant la reprise de 195 magasins Casino en trois vagues, soit «quinze ans de croissance et 2 points de part de marché ». Le voilà prêt à recommencer. Sachant que dans la corbeille, selon nos informations, aurait été remise au pot la troisième vague des 76 magasins Casino sur lesquels Intermarché avait déjà une option. « Cette fois, nous avons préféré faire une offre globale », explique un proche du dossier, qui rappelle l'échec d'Intermarché lors de la reprise de Leader Price en 2020. «Nous avons candidaté pour 200 magasins mais pas la totalité, et Aldi l'avait emporté.» Pas question de se faire avoir une deuxième fois. Seulement voilà, le format de l'hyper n'intéresse pas forcément Intermarché. «Y aller seul était trop dangereux, abonde une source proche du dossier. Il faut aussi rester sur un ratio d'endettement raisonnable. » Le mariage a priori surprenant s'avère donc plutôt complémentaire.



Répartition du parc sans la Corse pour 1,35 milliard

Les deux nouveaux mariés se sont réparti les magasins. Casino annonce la vente de 313 magasins au total. Petit calcul : Intermarché en a sécurisé 123 lors des deux premières vagues de rachats qu'il a effectué ou sécurisé, les 72 restants de la troisième vague étant remis au pot. 313 moins 123, ce sont donc 190 magasins effectivement concernés par la reprise, soit 80 pour Auchan selon nos informations et 110 pour Intermarché.

Même si les deux enseignes ne commentent pas ces chiffres. Casino indique en revanche que l'accord ne concerne pas la Corse et qu'il faudra l'aval des 60 franchisés concernés par le deal.

En bon connaisseur des hypers (il en a 119 en France), Auchan reprendrait la quasi-totalité des grands formats Casino, auxquels s'ajoutent quelques supermarchés ; Intermarché se concentre sur les supermarchés et en profite pour reprendre quelques hypermarchés (4 selon nos informations). Montant de l'opération : 1,35 milliard d'euros. Une somme jugée « exorbitante » par un expert, la quasi-totalité des magasins étant vendue sans les murs. « Or, il faudra renégocier des niveaux de loyers très élevés », estime l'expert. Pour rappel, la première vague, 58 magasins devenus des Intermarché depuis le 16 octobre, a été rachetée 209 millions d'euros, soit 0,3 fois le chiffre d'affaires.

Pour les supermarchés, la valorisation serait la plus importante, de l'ordre de 50% du chiffre d'affaires. Car, pour le reste, c'est plus compliqué. « Attention, prévient un proche du dossier. Une vingtaine des 52 hypers pissent le sang ! » Sur la première vague des 58 magasins cédés à Intermarché, les dix hypers affichaient un CA moyen de 25 millions d'euros annuels, soit la moitié des standards de la profession. Il n'en reste pas moins que selon d'autres experts, les lois environnement limitent très fortement les ouvertures de magasins, d'où cette appétence pour les achats de m²...

Un joli coup

Toujours est-il que la victoire d'Auchan-Intermarché reste un joli coup. Le premier concrétise enfin une alliance, après trois tentatives avortées. Peu endetté, le groupe estime avoir les coudées franches, d'autant que Philippe Brochard, directeur général d'Auchan France, peut se féliciter d'une hausse des ventes de ses 119 hypers en 2022 (+2,4 % en comparable). L'apport de nouveaux magasins va lui permettre de ne pas rester en queue de peloton en termes de part de marché (8,6%, -0,3 point à fin novembre 2023 selon Kantar) et surtout de ne pas manquer une rare opportunité de reprendre des magasins. Le projet d'alliance d'Auchan aux achats avec Auxo, qui n'est autre que la centrale conjointe d'Intermarché et de Casino, va prendre tout son sens. Pour Intermarché, c'est un peu la cerise sur le gâteau, cette centaine de magasins s'ajoutant aux 123 déjà repris.

Encore beaucoup de questions

Dans le périmètre de l'opération, "certains actifs immobiliers pourraient faire partie du périmètre", note le communiqué. Il reste un grand nombre de questions en suspens, au grand dam de l'intersyndicale. Quid des soixante franchisés et de la Corse, où Casino détient une position de force? Quid des douze entrepôts et des 2000 salariés qui y travaillent ? On voit mal comment Auchan et Intermarché pourraient tous les garder.

Quid de la proximité (6392 magasins, 1,52 milliard d'euros de chiffre d'affaires), sur laquelle Carrefour s'est positionnée ce week-end, mais que Casino affirme ne pas vouloir vendre ? Nul ne sait encore à quoi ressemblera le groupe Casino en 2024. Ce qui est sûr, c'est que cet accord signe l'échec de Lidl, en mal de croissance en France, et laisse de côté Carrefour et E.Leclerc, un temps pressentis également. Le projet de rachat du tandem Auchan-Intermarché devra encore recevoir l'approbation des Autorités de la Concurrence dans les prochains mois. Il se fixe le premier trimestre 2024 pour y arriver, sachant que la procédure de sauvegarde accélérée de Casino se terminera le 25 février 2024.

Rachat de Casino : découvrez les futures parts de marché de la distribution alimentaire en France

Si le rachat des hypermarchés et supermarchés Casino par Auchan et Intermarché se confirme, les parts de marché en France des uns et des autres se trouvent considérablement bousculées. Voilà ce que cela donnerait dans quelques mois : un trio de tête autour de E.Leclerc, Carrefour et Intermarché, suivi d'un bloc du milieu, Auchan frisant avec 10% de part de marché, et enfin, une queue de peloton avec Casino et Aldi.



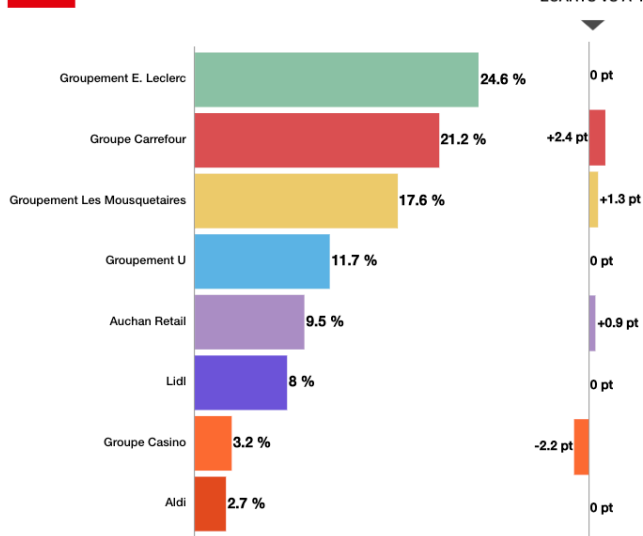
Casino a confirmé le 19 décembre être entré en discussions exclusives avec Intermarché et Auchan pour reprendre la branche hypermarchés et supermarchés.

La nouvelle est tombée le 18 décembre par voie de communiqués conjoints entre 16h30 et 17h00 : le groupe Casino entre en "discussions exclusives en vue de la cession des hypermarchés et supermarchés Casino". L'acquisition de 313 magasins par Auchan et Intermarché, dont la répartition entre les deux et entre les formats n'est pas encore connue, donne lieu à un petit séisme en termes de part de marché de la distribution alimentaire en France. LSA les a reconstituées d'après ce que l'on sait aujourd'hui (avec l'hypothèse que Auchan reprenne les hypers de Casino et Intermarché les supermarchés, ce qui ne sera pas exactement cela) et en partant des dernières parts de marché publiées par Kantar Worldpanel, au 26 novembre 2023.

Parts de marché prévisionnelles par groupes

Source : distributeurs d'après Kantar

ECARTS VS A-1



Un trio de tête inchangé, mais une force aux achats conséquente

Le trio de tête demeure certes inchangé, mais grâce au rachat du groupe Louis Delhaize, qui se concrétisera à l'été 2024, Carrefour progresse de 2,4 points. Et, en attribuant la totalité des supermarchés Casino à Intermarché (1,3 point de part de marché), le groupement d'indépendants progresse mécaniquement. Quant à Auchan, cela lui permettrait de se détacher sérieusement de Lidl et de tutoyer les 10% de part de marché (9,5%). A noter cependant que la force aux achats de Casino, Intermarché et Auchan réunis atteint 30,3%...loin devant E.Leclerc. Enfin, la rétrogradation du groupe Casino à 3,2 % de part de marché ne doit pas faire oublier la position dominante du futur Casino dans des régions aussi stratégiques que l'Île-de-France et le sud-est de la France. Au final, les choses ne seront pas si simples. Bien malin qui pourrait prédire les résultats d'un Casino devenu Auchan ou d'un Cora devenu Carrefour. Frédéric Valette, directeur du département retail chez Kantar Worldpanel, fait observer que "demain, lorsqu'un Cora deviendra Carrefour, les clients n'iront peut-être pas chez Carrefour et feront le choix d'une autre enseigne". Dans les études de consommateurs de Kantar, les clients de Cora ont une grande mixité avec...E.Leclerc.



Vente de Casino : les syndicats, sans garanties sur l'emploi, appellent à un mouvement de grève

L'intersyndicale est sortie "écoeurée" de la réunion avec Philippe Palazzi, futur patron du groupe Casino, et une administratrice judiciaire, qui s'est tenue à Saint-Etienne cet après-midi. Le sort d'une trentaine de magasins n'est pas connu. Elle appelle à la grève le 22 décembre et 23 décembre.



Les salariés sont appelés à se mobiliser les 22 et 23 décembre.

La réunion a duré trois heures. Au siège de Saint-Etienne, l'intersyndicale du groupe Casino a rencontré Philippe Palazzi, futur patron du futur Casino, ainsi que Aurélia Perdureau, administratrice judiciaire chargée du dossier, et un membre du consortium réunissant Daniel Kretinsky, Fimalac et Attestor. Au lendemain de la confirmation par Casino de l'entrée en négociations exclusives avec Auchan et les Mousquetaires (Intermarché), les questions sont nombreuses. Aucun représentant d'Auchan ou d'Intermarché n'est présent. Quel avenir pour les 12 348 salariés (selon la direction de Casino) des plus de 300 magasins hypers et supers Casino? Quel avenir pour les 2000 salariés des 12 entrepôts? Quel avenir pour les 1770 salariés du siège? Si la direction ne prononce pas le mot de PSE, les syndicats, eux, ne se font guère d'illusions. "Nous ne savons pas combien de personnes pourront bénéficier d'un PSE, répond Jean Pastor, porte-parole (CGT) de l'intersyndicale et qui a assisté à la réunion. Courant janvier, des mesures d'accompagnement seront mises en place." Une prochaine rencontre est prévue le 4 janvier, toujours sous le même format. En revanche, le détail de la liste a été fourni : **sur les 313 magasins, 241 sont des supermarchés, 65 des hypermarchés, 3 drives, 1 Spar et 3 Leader Price.**

Les salariés redoutent le passage vers le statut d'indépendant

Pourtant, les repreneurs potentiels, Auchan et Intermarché, se sont voulu rassurants dans leurs communiqués respectifs publiés le 18 décembre. Les deux évoquent le "maintien du maximum de collaborateurs dans les points de vente actuels" et Casino assure que "l'ensemble des salariés des magasins

transférés seront repris par le Groupement les Mousquetaires et Auchan Retail". Mais l'inquiétude est là. Jean Pastor, 31 ans de maison Casino, travaille comme boucher dans un magasin Casino à Marseille les Caillols. Son magasin fait partie de la liste de la deuxième vague rachetée par Intermarché. Comme beaucoup, il redoute le passage chez un indépendant. "Le Far-West", dit-il. Dans les magasins indépendants, la convention de branche s'applique, sans, souvent, les avantages que proposent les groupes intégrés via des accords maison. L'intersyndicale voudrait négocier une charte transposable d'enseigne en enseigne, au-delà des quinze mois garantis suite à un changement de bannière. Elle s'inquiète également d'un possible passage en location-gérance des hypermarchés du côté d'Auchan.

Le sort de trente magasins inquiète les syndicats

Reste les chiffres. Les syndicats ne s'y retrouvent pas. Auchan et Intermarché se sont portés candidats pour 313 magasins, mais, "il y en a 343 au total", affirment-ils. Que va devenir la trentaine de différence? "Un nombre infime de supermarchés Casino va passer sous enseigne Monoprix", assure Jean Pastor. Celui-ci se dit "écoeuré" par les "mensonges de la direction". Aucune liste précise, ni répartition de magasins entre les deux candidats à la reprise, n'a été fournie. Pas plus que des garanties, sans doute impossibles à donner, sur les entrepôts, ni sur le siège situé cours Antoine Guichard à Saint-Etienne, un bassin d'emploi déjà mal en point. Tout cela devrait être décidé en janvier. D'ici là, l'intersyndicale appelle à un mouvement de grève dans les entrepôts le 22 décembre et dans les magasins le 23 décembre.



Vente de Casino : les créanciers ont jusqu'au 11 janvier pour se prononcer

Actionnaires et créanciers doivent valider la reprise des hypers et supermarchés Casino par le tandem Auchan-Intermarché et le nouveau plan d'affaires mis à jour par le consortium dirigé par Daniel Kretinsky.



Le maintien du siège à Saint-Etienne fait partie des questions qui seront abordées ce jour à Bercy.

C'était prévu. Dans le cadre de la procédure de sauvegarde accélérée ouverte par le Tribunal de commerce de Paris jusqu'au 25 février 2024, les trois administrateurs judiciaires, Aurélia Perdereau, Hélène Bourbouloux et Frédéric Abitbol ont convoqué ce jour, le 21 décembre, l'ensemble des classes de parties affectées, actionnaires de Casino, ainsi que les créanciers concernés. Ceux-ci vont devoir approuver les projets de plan de sauvegarde qui leur seront présentés. A savoir l'entrée en discussions exclusives avec Auchan et le Groupement Les Mousquetaires sur la vente de 313 hypermarchés et supermarchés, et sur le nouveau plan d'affaires publié ce jour par les repreneurs.

Ebitda revu à la baisse

Le trio de repreneurs composé de EP Global Commerce, la structure de Daniel Kretinsky, de Fimalac et du fonds Attestor a revu son plan d'affaires 2024-2028 afin de prendre en compte l'actualisation des prévisions de Casino et la réduction du périmètre, suite à la mise en vente des hypers et supermarchés. Il en ressort un Ebitda prévu à 126 millions d'euros en 2024 (contre 316 dans le précédent présenté en novembre) et à 920 millions d'euros en 2028 (contre 949 précédemment). Car, entre-temps, le nouveau propriétaire espère bien faire fructifier son nouveau groupe composé de la proximité, de Monoprix, de Franprix et de Cdiscount. Au programme : baisse des prix, rénovation et « réhumanisation » des magasins, augmenter les dépenses en marketing, développer les marques de distributeurs, et enfin, recourir à la franchise pour relancer l'expansion. Quant à Cdiscount, la nouvelle équipe compte accélérer vers un modèle de place de marché.

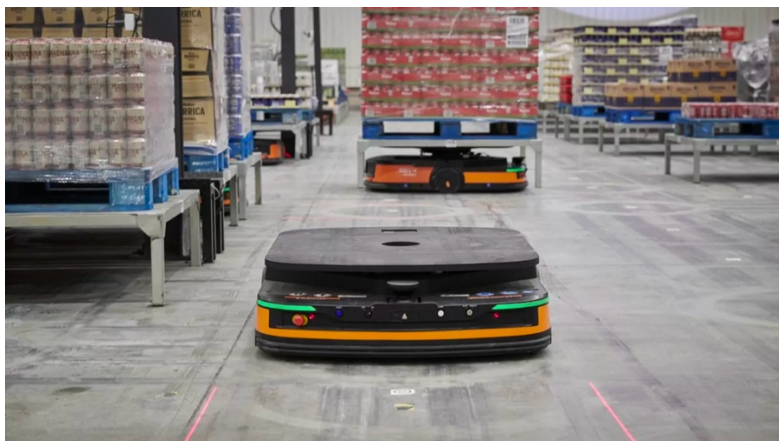
Syndicats reçus à Bercy

Cet après-midi, à 16 heures, l'intersyndicale de Casino sera à nouveau reçue par le ministre de l'Economie, Bruno Le Maire. Le sujet sera l'emploi, qui inquiète les syndicats. Ils estiment à 18 000 le nombre de salariés des hypers et supermarchés vendus, en comptant les entrepôts (Casino les estime à 12 000 en magasins). Interrogé sur Europe 1, le ministre a précisé avoir été « rassuré » sur l'emploi. « J'ai reçu hier les dirigeants d'Intermarché et d'Auchan. Je leur ai dit 'Je vous demande une seule chose, vous devez préserver l'emploi. Ils ont pris des engagements et je veillerais à ce que ces engagements soient tenus. » C'est le siège de Saint-Etienne qui soucie le plus le ministre. « Soyons très lucides, la vraie difficulté est sur le siège de Saint-Etienne. Pourquoi ? Parce que céder des hypermarchés Supermarchés à Intermarché et à Auchan, dont les centres ne sont pas localisés à Saint-Etienne, ça pose une difficulté très concrète au siège Saint-Etienne. Il faut qu'on focalise nos efforts désormais sur le siège de Saint-Etienne. » 1770 salariés travaillent au siège, dont 400 sur la proximité selon les syndicats, les seuls amenés à rester dans le nouveau groupe.

Les Echos

Logistique : la percée des robots dans les entrepôts bute sur l'inflation

Les projets d'automatisation des centres logistiques continuent de surfer sur l'essor du commerce en ligne et sur l'obligation pour la logistique de se rapprocher des villes dans des locaux toujours plus compacts. Mais la hausse des taux d'intérêt a donné un coup de frein au marché.



La vague puissante de la robotisation rencontre toutefois davantage de résistance depuis la forte hausse des taux d'intérêt. (DR)

Ils sont pour l'instant moins d'une dizaine de robots à s'agiter sans cesse pour remplir ou vider des bacs de pièces dans cet entrepôt de 5.000 m² à Châtillon, juste au sud de Paris. Le logisticien Ecolotrans, spécialisé dans la livraison en centre-ville par vélo-cargo, a ouvert depuis quelques semaines ce site situé à 400 mètres de la frontière avec la capitale. A terme, une centaine d'automates pourraient gérer les stocks de plusieurs clients.

Les manutentionnaires sont remplacés par des automates et ne demeure qu'une vingtaine de préparateurs de colis. Ici, plus d'allées encadrant des murs d'étagères, les robots empilent et déplacent des bacs en couissant sur un damier de rails perché en hauteur. Ce système d'une poignée de millions d'euros conçu par le norvégien AutoStore est en train d'être déployé chez plusieurs clients par son partenaire français, le consultant EY adameo.

Stockage urbain

Bruno Coste, le fondateur d'adameo, est persuadé que cette solution a beaucoup d'avenir pour le stockage urbain grâce à sa compacité qui fait merveille là où le mètre carré se fait rare ou se paye cher. L'argument vaut même en zone plus rurale depuis le vote de la loi sur le zéro artificialisation des sols.

C'est ainsi qu'a justifié le spécialiste des céréales de petit-déjeuner Dailycer en inaugurant récemment un entrepôt très automatisé à Faverolles, dans la Somme. Pour limiter l'emprise du bâtiment, le stockage monte à 35 mètres, une hauteur difficile à gérer pour les manutentionnaires. Cet investissement s'accompagne de la création d'une quinzaine de postes et d'un transfert de personnel des zones de stockage classiques vers les zones de stockage automatisées.

Le commerce à distance et la grande distribution sont friands depuis des années de ces entrepôts très automatisés. Leclerc ou Casino sont connus pour avoir poussé la logique très loin notamment, comme

Amazon qui internalise même la conception de ses équipements. Les grandes marques de luxe se sont offertes aussi des stockages high-tech.

Mais au-delà de grands donneurs d'ordre, Bruno Coste estime que la France a du retard à rattraper en la matière, en partie comblée depuis la ruée vers la vente en ligne des commerçants lors de la pandémie. « Nous avons des cas où un retour sur investissement de moins d'un an est obtenu », s'enthousiasme l'expert.

Troubles musculosquelettiques

Autre argument qui fait mouche auprès des CSE toujours inquiets de voir rimer automates avec suppressions d'emploi, ces équipements soulagent normalement les manutentionnaires des gestes les plus éprouvants et réduisent les troubles musculosquelettiques.

La vague puissante de la robotisation rencontre néanmoins plus de résistance depuis la forte hausse des taux d'intérêt. Ludovic Lamaud, vice-président exécutif Ventes et innovation chez le géant français ID Logistics, explique qu'il voudrait bien automatiser davantage mais l'allongement des retours sur investissement est devenu un frein, il faut désormais au mieux cinq ans pour amortir des systèmes sophistiqués. Résultat, dans ses réponses aux appels d'offres, ID Logistics ne propose de l'automatisation que dans un cas sur deux.

En moyenne, les projets portent sur 5 à 8 millions d'euros mais des solutions plus poussées montent vite à 20 ou 30 millions. Les opérations les plus ambitieuses approchent la cinquantaine de million d'euros et l'investissement de Dailycer atteint ainsi 45 millions d'euros.

Les experts citent même une centaine de millions d'euros pour l'immense entrepôt de 3.000 robots mis en fonction par l'épicier en ligne britannique Ocado, lui-même développeur de robots logistiques dans la même veine que ceux d'AutoStore - ces deux acteurs ont d'ailleurs clos cet été un conflit de plusieurs années autour de brevets. Ocado a en outre annoncé ce lundi un nouvel investissement dans son centre de Luton au nord de Londres. Le nombre de robots de dernière génération y doublera à 44 unités

L'automatisation, aujourd'hui, apparaît pertinente quand le nombre de références est important, jusqu'à 350.000 dans le textile. Dans ce dernier secteur, les machines trient sur cintre, défroissent toutes seules. Mais pour des références plus restreintes ou pour des produits très volumineux, les bonnes vieilles palettes sur chariots élévateurs conduits par un manutentionnaire font encore l'affaire

Autre frein, l'engorgement des fournisseurs de systèmes automatisés qui impose de longs délais de livraison. Pourtant, les services de Ludovic Lamaud ont su diversifier leurs approvisionnements en testant de nombreuses marques de robots, au travers d'une dizaine de projets en deux ans. L'entreprise gère aujourd'hui 500 machines dans ses centres. Mais le spécialiste prévient déjà : « Les fournisseurs chinois cassent les prix, à 18.000 euros pièce, c'est devenu une commodité. Le nerf de la guerre, désormais, se trouve dans les logiciels complexes qui coordonnent tous les automates. »

Matthieu Quiret

Les Echos

Lidl et Carrefour à l'offensive sur les magasins de Casino

Le pionnier français des hypermarchés s'intéresse à quelques supers et hypers parmi ceux que Casino a mis en vente. Il a gonflé sa proposition en incluant les 7.000 supérettes du groupe de Saint-Etienne. L'allemand Lidl ferait une offre complémentaire face au tandem Intermarché - Auchan.



Carrefour aurait fait une offre pour acquérir, en plus de quelques supers et hypers de Casino, 7.000 petites supérettes de proximité sous les enseignes Petit Casino, Vival, Spar ou Sherpa. (Yves Herman/Reuters)

Le climat social se tend chez Casino. Dimanche, près de 2.000 personnes ont défilé devant le siège de Saint-Etienne à l'appel de l'intersyndicale. Deux journées de mobilisation sont prévues, vendredi dans les entrepôts et samedi, la veille du réveillon de Noël, dans les magasins.

Le temps presse. C'est ce lundi que Casino devait, selon certains, dire aux représentants du personnel à qui seront vendus ses 320 (dont 60 franchisés) derniers supers et hypermarchés. D'autres restent sur la date du 20 décembre. Intermarché allié à Auchan, Lidl, Leclerc pour un bout, Carrefour pour un autre morceau ? Les hypothèses et les combinaisons sont multiples.

La nouveauté vient du fait que Carrefour, selon nos informations, a fait une offre sur les 7.000 petites supérettes de proximité sous les enseignes Petit Casino, Vival, Spar ou Sherpa. Des magasins qui ne figuraient pas dans le périmètre de vente annoncé par Casino.

Combinaisons possibles

Le groupe dirigé par Alexandre Bompard a déposé une offre sélective qui comprend plusieurs dizaines d'hypers et supermarchés plus ce réseau de proximité. De son côté, Intermarché et Auchan souhaitent reprendre les 320 supers et hypers de Casino, mais pas les petits points de vente de la proximité. Pour le moment.

Pour emporter le morceau, selon nos informations, Auchan serait prêt à faire à son tour une offre sur les 7.000 petits magasins de proximité. Dans le Nord, la famille Mulliez se dirait surprise que Carrefour ait fait une offre sur une branche dont même Philippe Palazzi - l'homme qui remplacera Jean-Charles Naouri en mars quand le Tchèque Daniel Kretinsky aura pris le contrôle du distributeur - a dit aux syndicats qu'elle n'était pas sur le marché... Les administrateurs judiciaires et le tribunal de commerce de Paris ont aussi leur mot à dire. Casino se trouve sous le statut de la sauvegarde accélérée.

Lidl est, lui, réputé avoir déposé une offre large mais qui ne portera pas sur les 320 supers et hypers de Casino dans leur globalité. Un proche du dossier dément que Carrefour soit associé à Lidl comme Intermarché l'est avec Auchan.

Cela ne veut pas dire que les offres du discounter allemand et du pionnier français des hypermarchés ne seraient pas complémentaires. A la manoeuvre pour le compte de Casino, la banque Rothschild sait faire du sur-mesure et coudre plusieurs propositions ensemble. Le fait que, selon une source, Carrefour propose la reprise d'un grand nombre de franchisés (les fameux 60) plaiderait en la faveur d'une combinaison avec Lidl, le discounter ne travaillant jamais avec des franchisés. Carrefour, comme Casino, n'ont pas répondu à nos questions.

Deux milliards avec Carrefour plus Lidl

Un observateur estime que si une offre englobait les supers, les hypers, la proximité et le siège, elle l'emporterait sans coup férir. Peu probable que quiconque tente ce banco. L'argent sera néanmoins le juge de paix. Intermarché et Auchan sont censés avoir proposé 1,2 milliard d'euros.

Carrefour, qui vient de reprendre Cora, pourrait proposer 500 à 600 millions pour toute la proximité, et mettrait plus pour quelques supers et hypers. Lidl serait au dessus du milliard pour le gros des supers et des hypers. Lidl plus Carrefour garantiraient à Casino près de deux milliards.

Auchan et Intermarché mettent en avant leur projet social. Selon eux, les magasins de discount Lidl emploient moitié moins de personnel que leurs supermarchés traditionnels, et pas d'artisans bouchers ou poissonniers. Ils chiffrent à plus de 3.000 les emplois qui seraient menacés par Lidl.

Le nom de Leclerc est moins prononcé par les proches du dossier, mais le leader de la distribution française pourrait lui aussi avoir fait une offre complémentaire à celle de Lidl. Mais, contrairement à Carrefour, elle ne porterait pas sur la proximité.

Philippe Bertrand

Le gouvernement se prépare à faire remonter les taxes sur l'électricité

Le niveau des accises sur l'électricité, quasiment nul depuis 2022, devrait amorcer un retour à la normale dès 2024, grâce à un amendement au projet de loi de finances. La hausse des prix restera cependant limitée à 10 % maximum en février prochain.



Le bouclier tarifaire a protégé les Français de l'envolée des prix de l'électricité depuis 2022. (iStock)

La crise énergétique se résorbe. Il est temps de démonter le bouclier tarifaire, qui protège les Français de l'envolée des prix de l'électricité depuis début 2022. Le gouvernement n'a pas caché sa volonté de sortir du dispositif progressivement, dès l'année prochaine. Mais il compte désormais le faire en jouant aussi sur la fiscalité, qui devrait remonter sensiblement en 2024.

« Dans la manière dont on augmente le coût de l'électricité, on peut en partie jouer sur ce retour à la normale des taxes », a expliqué ce mardi Jean-René Cazeneuve, le rapporteur général du Budget, à l'occasion d'une rencontre organisée par l'Ajef (Association des journalistes économiques et financiers). Le député macroniste est formel : « Il faut revenir à un niveau d'accises d'avant-crise. » Reste à définir le rythme de ce retour à la normale.

9 milliards d'euros de manque à gagner

La marche est haute, en effet. Avant la guerre en Ukraine, les accises sur l'électricité étaient fixées à 32 euros par mégawattheure (MWh) pour les particuliers. Depuis février 2022, elles ont été abaissées au minimum permis par les règles de l'Union européenne, soit 1 euro par MWh pour les particuliers (et 50 centimes pour les entreprises). Le manque à gagner pour les finances publiques est considérable : environ 9 milliards d'euros par an.

Le projet de loi de finances pour 2024 prévoyait initialement de conserver ce niveau des accises sur l'électricité un an de plus. Mais les débats de ces derniers jours au Sénat ont montré que le gouvernement était prêt à les remonter plus vite.

Face aux sénateurs - qui demandaient à retrouver le niveau d'avant crise dès le 1er janvier prochain - le ministre des Comptes publics, Thomas Cazenave, a défendu une mesure plus progressive, qui pourrait être retenue dans le texte final du budget avant son adoption grâce au 49.3 prévue ce jeudi à l'Assemblée nationale.

Eviter une hausse moyenne de 260 euros

« D'après les estimations, le tarif réglementé de vente d'électricité (TRVE) devrait augmenter, en février prochain, de 2 % à 3 % maximum. Si la TICPE [taxe intérieure de consommation sur les produits énergétiques, NDLR] passe à 32 euros le mégawattheure, le prix de l'électricité augmentera d'environ 20 % », a plaidé le ministre pour expliquer son refus de soutenir le projet sénatorial.

Selon lui, cela se serait traduit par une hausse moyenne de la facture annuelle d'électricité des Français de 260 euros. « Il me semble plus raisonnable d'augmenter progressivement la fiscalité sur l'électricité, sans dépasser une hausse de 10 %, conformément à l'engagement que nous avons pris », a expliqué le ministre.

Faire la moitié du chemin

L'amendement présenté par le gouvernement au Sénat laissait la possibilité à l'exécutif de fixer le niveau des accises par arrêté. Thomas Cazenave a toutefois précisé lors des débats qu'il s'agissait de faire la moitié du chemin, c'est-à-dire de « majorer la TICPE de 15 euros au maximum ».

Une telle hausse permettrait au gouvernement de respecter sa promesse de ne pas laisser les factures d'électricité augmenter de plus de 10 % en février prochain. Et d'envoyer un signal politique important sur la fin des mesures d'exception. Tout en restant prudents. « Le bouclier tarifaire est maintenu pour 2024. Les amortisseurs pour les entreprises et les collectivités territoriales sont maintenus pour 2024. Donc nous avons aujourd'hui les dispositifs qui nous protègent », a rappelé Jean-René Cazeneuve.

Sébastien Dumoulin

Les Echos

Casino : Intermarché et Auchan emportent la mise

L'offre globale des deux groupes sur les derniers 313 magasins, des hypers et des supermarchés, à l'enseigne Casino a dépassé celle de Lidl et de Carrefour dans la dernière ligne droite. Carrefour s'est vu refuser la reprise des magasins de proximité qu'il convoitait.



Casino a vendu ses derniers supers et hypermarchés à Intermarché et Auchan. (JEFF PACHOUD/AFP)

La nuit de dimanche à ce lundi a été longue en tractations pour les candidats à la reprise des supermarchés et hypermarchés Casino. Intermarché, qui s'est allié à Auchan pour le rachat des 313 magasins servis par le siège de Saint-Etienne, a finalement remporté la mise.

L'annonce devait être faite aux représentants du personnel, mais une source indique que les syndicats ont refusé de participer à la réunion, mécontents de n'être informés que par la presse.

3,6 milliards de chiffre d'affaires

« Le groupe Casino, d'une part, et le Groupement Les Mousquetaires et Auchan Retail, d'autre part, annoncent être entrés en négociations exclusives ce jour en vue d'un projet de cession par le groupe Casino de la quasi-totalité du périmètre des hypermarchés et supermarchés du groupe Casino [...] sur la base d'une valeur d'entreprise fixe de 1,35 milliard d'euros (hors immobilier) », a indiqué le distributeur.

Du périmètre des 313 points de vente qui demeuraient sous les enseignes Casino ont été sortis ceux qui se situent en Corse. Selon une source, y compris l'immobilier, la valeur de la transaction approcherait 1,6 milliard, soit 37 % du chiffre d'affaires repris (3,6 milliards d'euros).

L'accord a été approuvé par le consortium constitué par le milliardaire tchèque Daniel Kretinsky, Fimalac et le fonds Attestor qui doit prendre le contrôle du groupe Casino en mars à la fin de sa restructuration financière. Un consortium qui doit injecter 1,2 milliard d'euros en échange de l'écrasement de 5 milliards de dette.

Un sujet social

Ce week-end, Carrefour a perturbé la négociation qui semblait bien engagée en faveur du tandem Intermarché-Auchan. Le groupe dirigé par Alexandre Bompard a essayé de renverser la table des discussions en proposant outre la reprise de plusieurs dizaines de supers et d'hypers, celle des 7.000 supérettes de proximité aux enseignes Petit Casino, Vival et autres. Cette possibilité a été refusée par Casino et ses administrateurs judiciaires (Casino se trouve en période de sauvegarde).

Selon nos informations, le ministère de l'Economie ainsi que les administrateurs judiciaires ont penché pour la solution Intermarché - Auchan perçue comme moins destructrice en termes d'emplois, en particulier au siège de Casino à Saint-Etienne.

Lidl faisait en parallèle une offre sur les supers et hypers dont ne voulait pas Carrefour. Mais Carrefour ne remportant pas la proximité, son offre est tombée et celle de Lidl devenait incomplète.

Intermarché et Auchan, qui ont cru samedi matin avoir perdu la bataille, ont fait vibrer la corde sociale des politiques. Leur argument massue : avec son modèle discount, Lidl emploie moitié moins de salariés dans les magasins qu'un Intermarché ou qu'un Auchan.

Selon Thierry Cotillard, le président des Mousquetaires et les dirigeants de l'Association familiale Mulliez, les actionnaires d'Auchan, près de 4.000 emplois étaient menacés par le distributeur allemand.

Magasins de proximité

Pour faciliter la transaction, Intermarché a ouvert ses règles internes de groupement d'indépendants à la franchise, pour accueillir les 60 franchisés Casino. Intermarché et Auchan se partageront les 313 points de vente cédés à peu près à parts égales, Auchan reprenant presque l'ensemble des 42 hypermarchés.

Pour Intermarché, l'opération se voulait offensive (donner des possibilités de croissance aux adhérents indépendants qui vont reprendre les points de vente rachetés) mais aussi défensive. « Si Lidl et Leclerc avaient repris les magasins Casino, 300 Intermarché se seraient retrouvés avec une concurrence féroce qui aurait fait baisser leurs ventes de 10 % », explique un proche du dossier.

Casino a été obligé de vendre ses derniers supers et hypermarchés en raison des pertes qu'ils généraient. En 2023, ils auront généré un besoin en trésorerie de 2 milliards d'euros. Leurs prix sont trop élevés et malgré une baisse en cours, les ventes qui s'étaient effondrées ne remontent pas. Selon les concurrents d'Intermarché et d'Auchan, les 313 magasins afficheraient une perte de 500 millions d'euros annuelle.

Intermarché a travaillé avec Cacib, la banque d'affaires de Crédit Agricole, Auchan avec Société Générale et Casino avec Rothschild.

Reste à savoir quel sera le sort du siège de Saint-Etienne et de ses 1.700 employés. Daniel Kretinsky a affirmé plusieurs fois qu'il en faisait son affaire, quitte à y transférer une partie des équipes de Monoprix et de Franprix qui vont rester sous son contrôle mais qui ne travaillent pas pour l'instant avec la centrale d'achats stéphanoise.

Philippe Bertrand

Pourquoi Auchan fait le pari risqué de la reprise de magasins Casino

Associé à Intermarché, le distributeur du Nord a repris plus de 300 points de vente à Casino. Il reprend pied dans la consolidation du secteur, une sortie de crise par le haut osée.



En reprenant des supers et hypermarchés Casino, Auchan participe à la consolidation du marché français de la distribution. (Nicolas Messyasz/SIPA)

Pour Auchan, c'est une forme de sortie de crise par le haut. C'est aussi un pari. Le consortium constitué avec Intermarché a emporté les enchères que Casino a lancées sur les derniers supermarchés et hypermarchés du groupe. L'ensemble comprend 313 points de vente, pour l'essentiel des supermarchés que complète un lot de 42 hypermarchés. Le tout a été valorisé à 1,35 milliard d'euros.

Les Mousquetaires et le distributeur du Nord se partageront le tout à peu près à parts égales, Auchan prenant plus d'hypermarchés que son associé dont le supermarché est la spécialité.

Pour Auchan qui exploite déjà 136 hypermarchés et 274 plus petits formats en France (à fin 2022), la reprise d'une centaine de supermarchés permettra d'étoffer le maillage d'un réseau loin du nombre d'unités de ses principaux concurrents sur ce format. A titre de comparaison, Intermarché en possède 1.200, soit, comme le dit la légende interne, un tous les 17 kilomètres à travers la France.

Gagner des parts de marché

La reprise de nouveaux hypermarchés - le groupe nordiste ne précise pas le nombre - interroge les observateurs du marché français de la distribution. En 2022, le groupe a publié un petit résultat net de 42 millions d'euros sur un chiffre d'affaires mondial (12 pays) de 33 milliards. En France, les ventes n'ont gagné que 1,8 % en comparable, malgré une inflation à deux chiffres.

Le modèle des grands hypermarchés reste fragile. Dans ces conditions, en reprendre plus, même si certaines unités de Casino dans le Sud-Est fonctionnent bien comme l'emblématique magasin de Saint-Tropez, apparaît un défi. D'autant que les points de vente déjà sous l'enseigne créée par Gérard Mulliez nécessiteraient des investissements. Du côté de chez Auchan, on rappelle que la plupart des hypermarchés Casino s'étendent sur 5.000 à 7.000 mètres carrés, des petits modèles moins chahutés que les 12.000 à 15.000 mètres carrés.

L'Association familiale Mulliez, actionnaire d'Auchan, mise en outre sur une alliance avec Intermarché qui dépasse la reprise des magasins Casino. Les deux groupes viennent de lier un partenariat à l'achat qui leur donne, ensemble 30 % de part de marché, soit plus que celle du leader Leclerc qui tutoie les 25 % juste devant Carrefour. De quoi obtenir de bonnes conditions d'achat des fournisseurs industriels et d'offrir des prix bas aux consommateurs qui les réclament depuis que l'inflation alimentaire a dépassé les 20 % sur deux ans.

Participer à la consolidation

Jusque-là, seul, Auchan tournait autour des 7 % des parts de marché. Il monte à 10 % avec cette acquisition, et à 30 %, donc, grâce à l'alliance avec Intermarché. Le groupe suit également la volonté de ses actionnaires de participer à la consolidation de la distribution française à un moment où, depuis la loi qui impose le « zéro artificialisation nette » des sols, la création ex nihilo de nouveaux magasins devient impossible.

Auchan avait essayé il y a trois ans de fusionner avec Carrefour, une opération baptisée « Merlot » qui avait capoté au dernier moment. « Nous avons dit depuis longtemps que l'Association familiale Mulliez soutiendrait la participation d'Auchan à la consolidation du marché par une voie haute », rappelle aux « Echos » Barthélémy Guislain, le président de l'AFM.

Intermarché joue une partition plus assurée. Le groupement d'indépendants reprend surtout des supermarchés. Il dispose d'un bataillon d'une centaine d'adhérents qui veulent reprendre à leur compte les points de vente acquis à Casino. Les Mousquetaires ont aussi modifié leurs statuts pour permettre à plusieurs associés de se regrouper pour racheter des magasins.

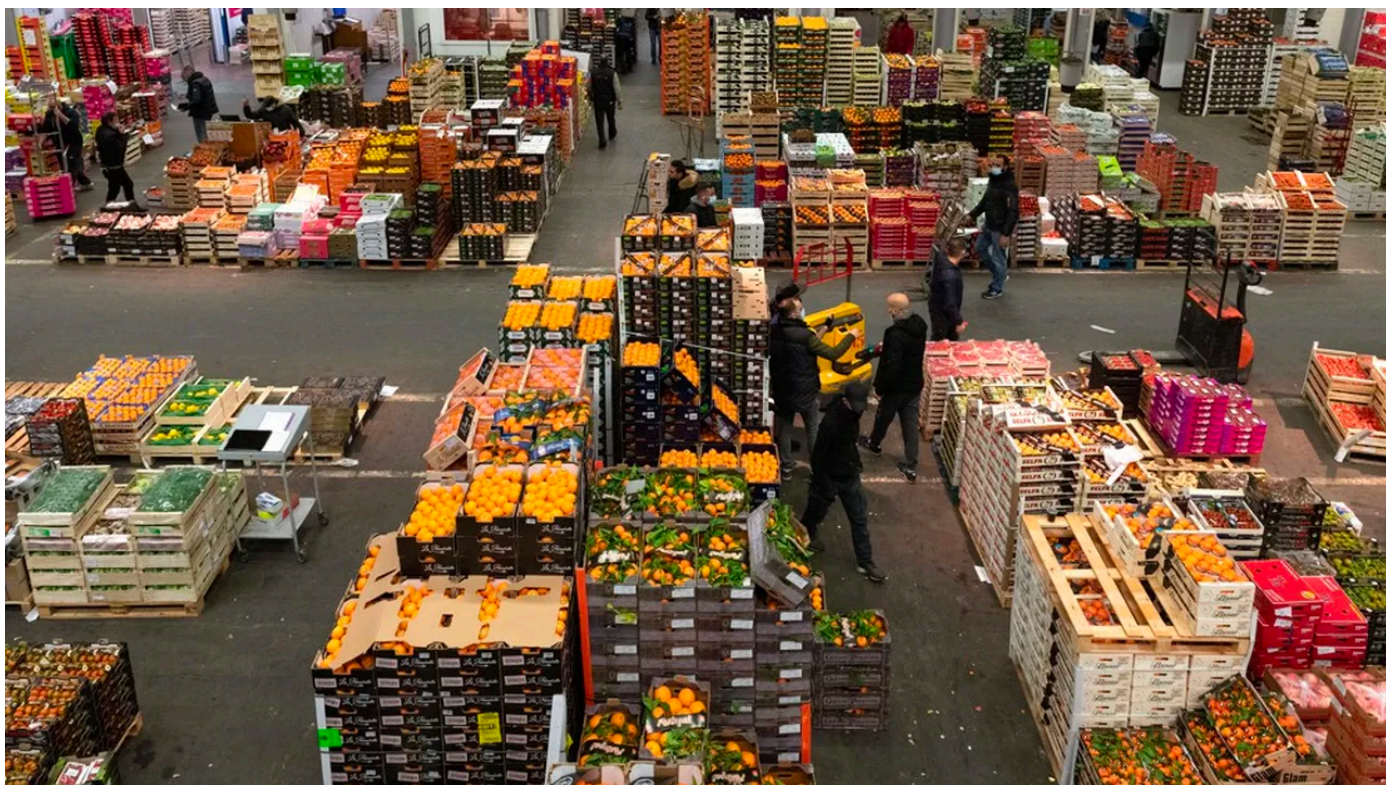
Intermarché a déjà repris à Casino, par le biais d'une vente de gré à gré il y a quelques mois, une soixantaine de supermarchés et se fait fort de remonter rapidement les ventes de 40 %, grâce notamment à des prix plus bas. Les Mousquetaires bénéficient également d'un pôle industriel d'une soixantaine d'usines qui fabriquent ses produits à marques propres.

Philippe Bertrand

Les Echos

Avant Noël, les grossistes de Rungis assurent que l'inflation est contenue

Rungis prépare Noël. Les grossistes du marché d'intérêt national (MIN) (Val-de-Marne) se disent prêts pour le grand rush. Selon eux, l'offre est là et les prix sont stables, voire en baisse.



Avec le Brexit, puis la hausse des prix du transport et de l'énergie, ces dernières années les repas de Noël n'ont pas été épargnés par l'inflation. (Jeanne Accorsini/Sipa)

Des guirlandes électriques, des boules argentées et rouges, le marché d'intérêt national (MIN) de Rungis (Val-de-Marne) s'est paré de ses plus beaux atours pour les fêtes. Mercredi 6 décembre, à environ deux semaines de Noël, les grossistes veulent rassurer les professionnels et les consommateurs. « L'offre est là. Nous avons un stock important, et la production de la crevette a été particulièrement bonne », détaille Stéphane Reynaud, grossiste au MIN et dirigeant de la Maison Reynaud.

Saumons, huîtres, crevettes, rien ne devrait manquer sur la table des Français. Entre deux commandes, Véronique Gillardeau à la tête de Maison Blanc, raconte que « les consommateurs mangent moins d'huîtres », mais « que l'on nous demande de tout, comme de la chair de crabe ».

Plus de variétés sur la table, c'est un constat partagé par Frédéric Masse, gérant de la Maison Masse, spécialisé en foie gras. « Nous essayons de trouver des solutions pour un budget raisonnable, afin que tout le monde y ait accès », explique-t-il. Rendre accessibles des produits de qualité, c'est tout le pari de cette année alors que l'inflation a marqué les Français, l'an dernier.

Inflation contenue

Avec le Brexit, puis la hausse des prix du transport et de l'énergie, ces dernières années les repas de Noël n'ont pas été épargnés par l'inflation. Frédéric Masse atteste « une détente sur les prix ». Il anticipe une baisse de 20 % sur ses prix par rapport à 2022. « Depuis octobre et novembre 2023, nous constatons une légère décélération sur les prix », remarque Stéphane Layani, le président-directeur général de la Semmaris. La société gestionnaire du marché de Rungis prévoit un chiffre d'affaires de 153 millions d'euros en 2023.

Parmi les 74 grossistes dédiés aux produits carnés, c'est côté volailles que l'inflation était la plus marquante. La grippe aviaire avait provoqué l'abattage de 22 millions de volailles en 2022, entraînant une réduction de l'offre et une forte hausse des prix. « Nous n'avons pas eu les mêmes problèmes de gripes aviaires que l'an dernier », rassure le président-directeur général de la Semmaris. D'autant qu'une campagne de vaccination est en cours pour les volailles.

L'offre est donc là et les consommateurs devraient également retrouver du foie gras et du chapon dans leurs assiettes. Jean-Luc Lasjunies, président de la société Alvidis spécialisé dans la volaille en gros, ajoute que « l'année dernière, le flux était très perturbé. Cette année, ça se passe bien pour Noël, la grippe aviaire nous touche mais ça revient à la normale ». Pour lui, les tarifs des volailles n'ont pas évolué.

Des hausses malgré tout

Le secteur des fruits et légumes, majoritaire à Rungis, reste, cependant, assez affecté par la hausse des coûts de l'énergie et des transports. Alain Alarcon, dirigeant de la société Banagrumes, note que « l'an dernier, les coûts ont presque doublé, ce qui n'est pas sans conséquence sur notre rentabilité ». Entre les citrons, les oranges et les fruits exotiques, il estime que cette hausse des prix « est plus viable pour nos producteurs qui ont augmenté leurs prix et ont retrouvé un équilibre ».

Continuer à faire saliver les Français, l'enjeu est de taille pour le MIN international de Rungis, l'un des plus grands marchés de produits frais au monde sur 230 hectares. La période de Noël et du réveillon représente près d'un tiers de l'activité des 1.226 entreprises et de leurs 13.000 salariés qui travaillent sur le marché. En 2022, 3 millions de tonnes de marchandises avaient transité par Rungis, ce qui avait représenté un chiffre d'affaires de 10,3 milliards d'euros, soit 0,5 % du PIB français.

Audrey Guettier

Electricité : les industriels s'alarment du flou qui règne sur leur future facture

En dépit de l'accord entre EDF et l'Etat sur la régulation du nucléaire, les industriels restent dans le flou sur l'évolution de leur facture après 2025. En cause : des négociations avec EDF qui vont prendre du temps, et aussi des divergences de vues entre l'énergéticien et l'Etat qui subsistent.



Au sein de l'industrie, le manque de clarté agace, d'autant qu'EDF ne s'est pas présenté à la réunion prévue sur le sujet mi-décembre à Bercy. (Laurent Grandguillot/REA)

Les industriels français auront-ils accès à une électricité compétitive, abondante à des prix connus à l'avance ? Alors que l'Etat et EDF se sont mis d'accord sur un nouveau mécanisme pour encadrer les prix de vente de l'électricité nucléaire d'EDF à partir de 2026 et que s'achevait la semaine dernière la consultation publique sur la mise en oeuvre de cet outil très complexe, le flou demeure.

« Nous avons fait le tour de nos adhérents et nous constatons que beaucoup d'entre eux s'inquiètent car ils ne voient pas encore comment ils vont avoir accès à de l'électricité abondante à un prix prévisible et compétitif », reconnaît Alexandre Saubot, le président de France Industrie qui pointe un « changement de monde » à venir, avec une régulation qui repose désormais d'abord « sur la politique commerciale d'EDF ».

Un « nouveau monde » pour l'industrie

Jusqu'ici, les entreprises pouvaient faire baisser le prix moyen de leur facture grâce à l'accès aux quotas de nucléaire achetés à EDF à prix fixé par l'Etat, dans le cadre du mécanisme « Arenh ».

Demain, pour avoir des prix attractifs, elles devront négocier en gré à gré avec EDF. Pour les industriels qui peuvent verser une avance financière importante et supporter des livraisons variables en fonction de la production nucléaire, ils pourront signer des « contrats d'allocation de production nucléaire » à tarifs très préférentiels. Les autres négocieront des contrats de fourniture à cinq ans « classiques ».

Les premiers contacts commerciaux ont été pris entre EDF et les industriels, mais beaucoup d'incertitudes demeurent. Quelles seront les quantités d'électricité disponibles via ces contrats ? Pour les entreprises moins solides mais qui consomment beaucoup d'électricité (dans la chimie, la métallurgie, etc.), y aura-t-il un mécanisme d'achats groupés afin qu'elles bénéficient aussi de tarifs avantageux, sans avoir à verser une avance financière ?

Enfin, y aura-t-il - comme l'a évoqué le ministre de l'Economie Bruno Le Maire - un nouveau contrat de vente d'électricité avec le consortium Exeltium. Constitué en 2010 par une vingtaine de grands industriels, celui-ci visait précisément à leur offrir des prix proches des coûts de production du parc nucléaire.

EDF absent à Bercy

Au sein de l'industrie, le manque de clarté agace, d'autant qu'EDF ne s'est pas présenté à la réunion organisée par les pouvoirs publics avec les fédérations professionnelles à Bercy mi-décembre. « C'est la politique de la chaise vide et c'est assez mal vu, on craint qu'ils ne veuillent s'asseoir sur certains de leurs engagements », pointe un acteur industriel.

Chez EDF, on explique que participer à de telles réunions est délicat vis-à-vis des règles de la concurrence, « cela peut donner l'impression que l'Etat fixe les prix » et on met aussi en avant la priorité d'être « sur le terrain » pour déployer des contrats à long terme sur le marché. A ce jour, le groupe revendique trois signatures de contrats portant sur des horizons de couverture à 2028.

En réalité, en dépit de l'accord passé en novembre, il subsiste entre EDF et l'Etat de nombreux désaccords. Si les pouvoirs publics aimeraient voir se concrétiser une deuxième phase de vente d'électricité au consortium Exeltium pour donner un gage de compétitivité à l'industrie française, EDF traîne des pieds.

L'énergéticien met en avant un outil daté, conçu il y a quinze ans, dont les dates d'utilisation validées par la Commission européenne sont échues et qui repose sur la production d'électricité de l'EPR de Flamanville, dont les coûts ont explosé...

Un partage du risque

EDF préférerait un mécanisme de vente d'électricité qui lui permettrait de faire varier les volumes livrés en fonction de sa production, de façon à transférer une partie du risque industriel à ses clients. A la manière, en quelque sorte, de ce que proposent les acteurs des énergies renouvelables lorsqu'ils vendent des contrats à long terme (« PPA »), qui fournissent de l'électricité quand le soleil brille ou que le vent souffle.

L'autre désaccord entre l'Etat et EDF porte sur les volumes qui seront vendus dans les contrats aux prix les plus attractifs. Si le gouvernement cible la consommation totale des hyper-électro-intensifs, EDF pointe la nécessité de ne surtout pas dépasser la moitié des besoins de ce marché, soit 20 TWh par an environ. Là encore, pour éviter de voir le mécanisme retoqué par Bruxelles.

Un projet de loi à la rentrée

Si le sujet n'est en rien urgent - les volumes proposés par EDF sont loin d'être épuisés - le débat renforce l'idée, dans l'esprit des industriels, que ce nouveau mécanisme de régulation est fragile. « Ce qui m'inquiète c'est de signer des contrats qui risquent d'être invalidés par Bruxelles pour des motifs de droit de la concurrence », explique l'un d'eux.

Or, le temps court. Pour faire des budgets, répondre à des appels d'offres ou prendre des décisions d'investissements, les industriels français demandent de la visibilité sur les prix de l'électricité début 2026.

« L'Etat a choisi un cadre de régulation qu'on se doit de faire fonctionner. On voit bien comment il fonctionnera pour les finances de l'Etat et pour EDF mais il reste à construire la compétitivité pour l'industrie. Il faut que tout le monde ait pleinement conscience que le calendrier est serré », pointe Alexandre Saubot chez France Industrie.

Un projet de loi doit être présenté en conseil des ministres courant janvier ou début février, pour graver cette réforme dans le marbre. Reste à savoir si cela permettra de lever toutes les inconnues.

Les MARCHÉS

Le média de l'alimentaire

Rachat des magasins Casino : Les Mousquetaires et Auchan entament les négociations exclusives

Les deux groupes de distribution annoncent être entrés en "négociations exclusives". La transaction pourrait être effective dès le début de l'année 2024.



Auchan Retail et Les Mousquetaires ont raflé la mise pour 313 magasins Casino.

© Groupe Casino

Ils ont doublé Carrefour et Lidl dans la dernière ligne droite et **remporté la mise**. Dans un communiqué de presse diffusé le 18 décembre, Auchan Retail et le groupe Les Mousquetaires annoncent être entrés en « **négociation exclusive** » en vue du rachat de 313 supermarchés et hypermarchés Casino. Une **offre conjointe** qui d'après les deux groupes permettra de créer « *la première centrale d'achat 100% française* », mais aussi le « maintien du maximum de collaborateurs dans les points de vente actuels ».

« *En s'unissant pour le **rachat des magasins Casino**, Auchan et Les Mousquetaires portent un projet à capitaux 100% français, projet qui renforcerait également la souveraineté alimentaire française et le soutien au monde agricole et aux territoires* », précise le communiqué.

Les représentants du personnel de Casino pas rassurés

Les deux mastodontes de la distribution recevront prochainement les représentants syndicaux de Casino pour parler de la future organisation, même si ces derniers restent furieux de ne jamais avoir été associés à ces négociations et d'avoir appris le nom du duo gagnant comme tout le monde, dans la presse. Casino emploie 200 000 salariés dans le monde dont environ 50 000 en France.

Une négociation à 1,35 milliard d'euros pour 313 magasins

Niveau chiffres, la **transaction** devrait atteindre des **sommes astronomiques**. Les pourparlers se sont basés sur la **valeur de l'entreprise** Casino estimée à 1,35 milliard d'euros hors immobilier. Les 313 magasins réalisaient ensemble, hors essence, un **chiffre d'affaires** de 3,6 milliards d'euros.

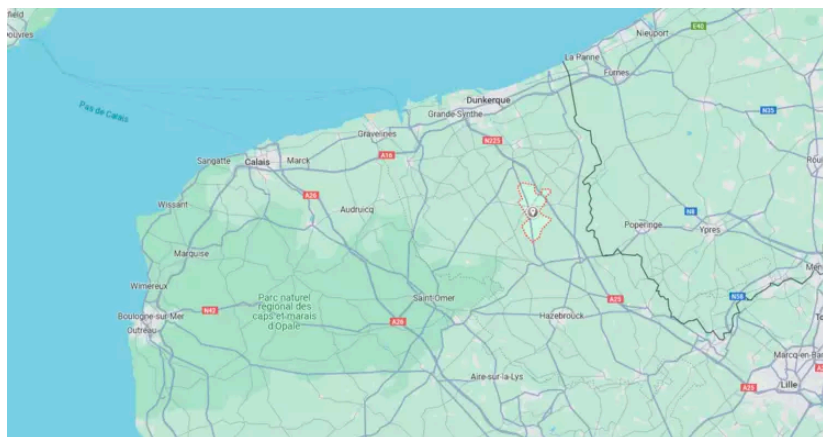
La transaction pourrait être finalisée dès les premiers mois de 2024. Les syndicats craignent désormais une vente à la découpe qui laisseraient bon nombre de futurs ex-Casino sur le carreau.

Les MARCHÉS

Le média de l'alimentaire

Grippe aviaire : un premier cas dans un élevage de poules pondeuses

C'est dans les Hauts-de-France qu'un cas de grippe aviaire a été confirmé dans un élevage de production d'œufs.



Un cas de grippe aviaire dans le département du Nord, à Wormhout.

© Google Maps

Un élevage de poules pondeuses des Hauts-de-France, dans le département du **Nord**, a été identifié comme touché par le virus de **l'influenza aviaire** hautement pathogène le 20 décembre.

La DDPP se réunissait ce 21 décembre en cellule de crise. Selon nos informations, il s'agit d'un élevage produisant notamment des **œufs** de code 2 pour la société **Flandr'œufs**, situé à Warhem, à moins de 20 km de Dunkerque, et déjà touché par la grippe aviaire en novembre 2021. C'est un des plus gros élevages de la région, avec plus de 250 000 poules a priori.

Les MARCHÉS

Le média de l'alimentaire

Accords de libre-échange, à quoi les filières alimentaires doivent s'attendre en 2024 ?

Cette année, de nombreuses avancées ont été enregistrées au niveau des traités commerciaux, Mercosur, Chili, Nouvelle-Zélande, Kenya, bilan des accords en cours et perspectives pour 2024.



L'Union européenne accélère les négociations sur les accords commerciaux bilatéraux.
© Généré par l'IA

Les **négociations bilatérales** entre l'**Union européenne** et plusieurs pays ou communautés économiques ont avancé en 2023. Si certains accords commerciaux peuvent être synonymes d'opportunités pour les filières agroalimentaires françaises, comme celui avec le Japon en 2019 ou le CETA en février 2017 ; d'autres sont redoutés.

Bilan et perspective des accords commerciaux de l'Union européenne

L'accord commercial avec la Nouvelle-Zélande approuvé par les députés européens

Entamées en juin 2018, les négociations entre l'**Union européenne** et la **Nouvelle-Zélande** ont abouti en juin 2022 à un accord commercial. Fin novembre 2023, les députés européens ont voté en faveur de la **ratification** de cet accord avec ce petit pays, géant de l'export agroalimentaire.

L'accord prévoit la suppression des droits de douanes néo-zélandais sur les exportations communautaires (vin, porc, chocolat, confiserie et biscuits). Ils étaient jusque-là taxés à 5 %. Mais pour les filières lait et viande rouge, cet accord apparaît comme une très mauvaise nouvelle. La filière ovine est « sacrifiée » déplore ainsi la FNO, qui dénonce notamment l'absence de clauses miroirs. Pour toutes les filières animales concernées, le risque est de voir l'UE inondée de produits néo-zélandais lorsque ces exportateurs sont confrontés à une mauvaise demande chinoise. Le miel et les kiwis sont aussi des produits qui pourraient arriver plus massivement sur le vieux continent.

L'accord commercial avec le Kenya, un début avant d'autres pays d'Afrique ?

L'accord de partenariat économique entre l'**Union européenne** et le **Kenya**, en négociation depuis près de 10 ans, a été signé le 18 décembre. Au niveau agroalimentaire, le Kenya exporte vers l'UE des fruits, des légumes, du thé, du café. L'Union souhaite la participation d'autres membres de la Communauté d'Afrique de l'Est (EAC) dans des accords bilatéraux.

L'accord commercial avec le Mercosur, le plus redouté par la France

C'est le grand méchant loup parmi les accords en cours. Il faut dire que l'Union négocie avec cette communauté économique qui comprend le gant brésilien à la force de frappe exportatrice redoutable, dans toutes les filières. Si la Commission espérait la ratification ce décembre, finalement l'élection de l'ultra-libéral Javier Milei en Argentine a donné un peu de répit aux filières françaises puisqu'il ne s'est pas encore prononcé sur le sujet. Le répit pourrait n'être que de courte durée puisque « les négociations se poursuivent » avec l'Union européenne sur un accord commercial entre les deux blocs et qu'elles devraient déboucher « rapidement [sur] un accord » ont annoncé les dirigeants des pays du **Mercosur** réunis en sommet à Rio.

Cet accord est redouté de manière unanime par les filières animales françaises. La menace est forte sur les filières bovines, les opérateurs de la volaille s'inquiètent du poulet brésilien et ceux de l'œuf de l'ovoproduit argentin. Avec Intercéréales et l'AIBS (Betterave et sucre), ces opérateurs se sont associés fin novembre pour sommer le président français de mettre un terme à cet accord. Les députés français se sont déjà vivement opposés au projet, mais la voix de la France semble peu audible en Europe.

L'accord commercial avec l'Australie repoussé d'au moins deux ans

En négociation depuis des années, **l'accord UE-Australie** s'est encore retrouvé dans une impasse en novembre. Ce qui bloque, c'est la protection que l'UE accorde à ses **IGP**, jugée trop forte par l'amont agricole australien, qui en utilise certaines (prosecco, feta, parmesan, ou encore pecorino). Le texte mis sur la table par la Commission européenne prévoit, pour l'instant, des quotas de 24 000 t de viande bovine, 20 000 t de viande ovine, 8 000 t de poudre de lait écrémé ou encore 5000t de beurre, le tout à droits nuls. Au vu des dates des prochaines élections européennes (juin 2024) et fédérales australiennes (2025) il est fort probable que les discussions s'interrompent ces prochaines années, peut-on lire dans la presse australienne.

L'accord commercial avec le Chili devrait rapidement prendre effet

En accord d'association avec le Chili est en place depuis 2002, un accord commercial a été conclu en décembre 2022. Il vise l'exemption de droits de douane sur la quasi-totalité des produits, et comprend des clauses sur le respect de l'environnement, des droits de l'homme et des conditions de travail, comme tous les accords en négociation actuellement. Après signature, le Parlement européen sera ensuite invité à donner son approbation, afin que le Conseil puisse adopter les décisions relatives à la conclusion des accords. Une fois que les deux parties auront clos leurs procédures internes, l'accord pourra entrer en vigueur. Cet accord pourrait donc être appliqué dès 2024.

Il est source d'opportunité pour les filières laitières européennes. Les filières bovine et ovine s'inquiètent, tout comme la volaille française. « *La création de nouveaux contingents comme celui pour les préparations de fruits fixé à 10 000 t, pour l'huile d'olive à 11 000 t* » est dénoncée par la FNSEA.

L'accord commercial avec le Mexique reste à ratifier

L'Union européenne et le **Mexique** ont conclu un accord commercial en 2020, qui reste à ratifier. Il inquiète la filière viande bovine française, mais des opportunités sont en vue pour les produits laitiers. Pour la viande porcine, les opportunités devraient être limitées car la concurrence américaine est plus compétitive, mais les aliments pour animaux de compagnie pourraient en profiter.

L'Europe, bénéficiaire des accords, mais pas toutes les filières

Le centre commun de recherche de la Commission européenne (ou Joint Research Center, JRC) a publié le 26 janvier 2021 une étude jugeant que, dans l'ensemble, produits laitiers et porc vont bénéficier des accords de libre-échanges signés par l'UE, tandis que la viande bovine et la volaille vont en souffrir.

L'entrée de l'Ukraine dans l'Union européenne, beaucoup d'incertitudes pour l'agriculture

Les chefs d'État et de gouvernement de l'UE sont finalement parvenus à un accord, lors du Conseil européen du 14 décembre, sur l'ouverture des négociations d'adhésion avec **l'Ukraine** et la Moldavie. L'unanimité des États membres étant requise sur ces sujets, cette décision a été rendue possible par la sortie de la salle au moment du vote du Premier ministre hongrois, Viktor Orban, qui exprime de fortes réticences sur l'adhésion de l'Ukraine depuis plusieurs semaines. Le Conseil de l'UE est à présent invité à adopter un cadre de négociation pour ces deux pays. Toutefois, le chemin vers l'adhésion promet d'être long, les pays candidats devant satisfaire aux exigences de l'acquis communautaire. Certains pays, comme la Turquie (ouverture en 2005), patientent depuis plusieurs années. Par ailleurs, des interrogations, voire des préoccupations, ont d'ores et déjà été exprimées par les ministres de l'UE, les eurodéputés ou les représentants professionnels sur la compatibilité du modèle agricole ukrainien avec la politique européenne en la matière.¹

TROISIEME PARTIE :

L'ACTUALITE TECHNIQUE, JURIDIQUE & REGLEMENTAIRE



LIVRAISONS PARIS 2024

Les leçons des JO de Londres

Les organisateurs des Jeux olympiques de Paris se sont inspirés de l'expérience londonienne pour mettre en place une politique de « Transport Demand Management » destinée à gérer une circulation qui sera malmenée pendant l'événement. Les transporteurs seront parmi les plus impactés.

Grégoire Hamon

Douze ans après les Londoniens, les Parisiens vont, à leur tour, tenter de survivre à l'immense barnum olympique qui se déroulera dans leur ville. L'expérience britannique va s'avérer utile pour gérer au mieux les contraintes. C'est ce qui ressort d'une conférence organisée sur les Jeux olympiques de Paris 2024 lors de la rencontre nationale du programme Interlud+, organisée le 7 décembre 2024 à Paris. Les membres de LUJOP, le comité fédérateur qui regroupe les parties prenantes de la « Logistique Urbaine du quotidien pendant les JOP » ont ainsi indiqué que, d'après les données collectées lors des précédents jeux, les flux logistiques attendus lors de l'événement seront 1,7 à 2,2 fois plus importants que d'ordinaire, pour tenir compte du flux de touristes généré et de l'organisation des épreuves. De quoi mettre à rude épreuve les transporteurs qui devront gérer des plannings de disponibilité qu'on imagine tendus avec les congés d'été, tout en zigzaguant avec les 300 portions de voirie « sanctuarisables ». La capacité routière se verra, en effet, restreinte par les 185 km de voies olympiques et des périmètres réduits pour circuler aux abords des sites (voir BTL no 3951, p. 691).

Privilégier la livraison de nuit

Pour y faire face, Paris va s'inspirer de la politique de « Transport Demand Management » (TDM) mise en place pour les jeux londoniens. « Cette démarche a fait ses preuves à Londres puisqu'elle a permis d'adapter les comportements de 75 % des habitants avec une baisse de 15 % du trafic sur la route et 30 % dans les transports en commun. Il s'agit de communiquer très fortement autour de 4 leviers qui commencent tous par D : diminuer la demande de transport en mettant en place télétravail et congés, décaler les horaires à la fois des salariés et des livraisons, dévier les itinéraires de déplacements et détourner le mode de transport, ce qui est effectivement plus simple pour les voyageurs que pour les marchandises, à moins de privilégier les vélo cargos », indique Odile Roussilot-Besnard, directrice adjointe TDM (Travel Demand Management) au Ministère des Transports.

Pour sa part, Jérôme Douy, directeur délégué Développement durable de TLF et coordonnateur du « Club Logistique en or », a effectivement constaté que 20 % du trafic fret de Londres pendant ses jeux a été déplacé en heure décalée, pendant la nuit. À Paris, un tel changement impliquerait la gestion d'un sas d'ouverture avec des forces de police dédiées, suffisamment formées pour savoir comment et quoi contrôler, sans oublier la nécessité de trouver des conducteurs qui acceptent de travailler de nuit. « Il faut aussi que les commerçants soient là pour les accueillir, ce qui demande une grande synergie entre tous les acteurs et un temps de préparation qui arrive bien tard par rapport à l'échéance des JO ! », plaide-t-il aujourd'hui.

Vers la réservation en ligne de places de livraison pour le post JO Pour circuler en région parisienne pendant les Jeux olympiques, les transporteurs vont pouvoir compter sur une base de données nationale qui comprendra l'ensemble des arrêtés de circulation ainsi que toutes les aires de livraison, numérisées par les collectivités concernées. « Nous demanderons aux collectivités de préciser sous format numérique tout ce qui est utile à un livreur (gabarits, horaires de livraison, etc.) afin d'intégrer ces données dans les logiciels d'itinéraires disponibles sur les smartphones », indique Xavier-Yves Valère, chef de la mission fret et logistique à la DGITM. Ces informations seront aussi présentes dans l'application ZFE Green développée par Interlud avec une mise à jour en temps réel. En complément, les livreurs pourront se servir de « Delivery Park », une seconde application, développée également par Interlud pour permettre d'accéder aux places de livraison. Il faudra en effet les réserver, via cette application, pour livrer dans les zones identifiées comme problématiques. En fonction du retour d'expérience pendant les Jeux, l'obligation de réserver sa place de livraison pourrait ensuite être conservée et étendue aux autres collectivités en donnant ce pouvoir aux maires, a indiqué Xavier-Yves Valère.

Et la rentrée scolaire ?

L'expérience londonienne révèle aussi qu'il y a eu un effet accélérateur 15 jours avant le début de l'événement, les commerçants pouvant gonfler leurs commandes juste avant la mise en place des restrictions. Mais de telles prévisions ne tiennent pas encore compte de la difficile période correspondant à la rentrée scolaire : alors que les écoles ouvriront leurs portes, les Jeux paralympiques ne seront pas encore terminés et continueront à gêner livraisons et fret retour. « Cette période sera probablement encore plus compliquée, avec de gros points de crispation à prévoir puisque les Parisiens seront revenus et ce point a été souvent occulté jusqu'à présent », souligne Jérôme Douy. Pour cela comme pour le reste, là encore, il faudra aux transporteurs trouver à mettre œuvre des moyens adaptés... et à déployer une grande force d'anticipation qui pour le moment, ne semble pas être au rendez-vous de leurs interlocuteurs.



InTerLUD+ à l'heure de la pérennisation des actions

Dans le cadre de sa rencontre nationale 2023, le programme InTerLUD+ est venu partager les résultats des expérimentations et actions mises en place dans les territoires, avec 41 collectivités déjà engagées dans l'élaboration d'une charte de logistique urbaine durable. L'occasion également de présenter sa démarche collaborative LUJOP pour préparer les Jeux olympiques et paralympiques 2024.



La semaine dernière avait lieu la rencontre nationale du programme InTerLUD+ (innovations territoriales et Logistique Urbaine Durable) porté par l'Ademe, le Cerema, ROZO et Logistic Low Carbon. Réunissant plus de 400 acteurs du secteur, ce rendez-vous annuel a eu pour mission de rapporter les avancées du programme, ces pistes d'action et ses questionnements, avec la participation de tout un écosystème réunis autour du sujet de la logistique urbaine durable : élus, techniciens des collectivités, fédérations professionnelles, entreprises, établissements publics, représentants de l'état, chercheurs et bureaux d'études.

Dépasser le stade de l'expérimentation

Une édition présentée comme celle du « *passage à l'action* » en soutenant et pérennisant les initiatives menées dans le cadre d'InterLUD+ reconduit pour quatre ans, début 2023. Doté d'un budget de 20 millions d'euros attribué dans le cadre des CEE (certificats d'économie d'énergie), il consacre 50 % à l'accompagnement de 61 territoires urbains dans la mise en œuvre de charte et de 120 actions opérationnelles, 35 % à l'accélération des transitions à travers l'innovation, la formation, les rencontres ou encore les études, et 15 % à l'évaluation, communication et la pérennisation des ressources du programme. A ce jour 41 EPCI sont engagées dans l'élaboration d'une charte de logistique urbaine durable et 150 collectivités sensibilisées. Interlud+ a pour vocation d'adresser 20 nouveaux territoires, visant en priorité ceux devant mettre en place des ZFE-m. Pour mener à bien cette démarche, le programme Innovations territoriales et logistique urbaine durable a également mené des changements dans sa gouvernance « pour un lien encore plus direct avec ses partenaires dans le territoire » : les représentants des collectivités et les confédérations, fédérations, associations professionnelles ne sont

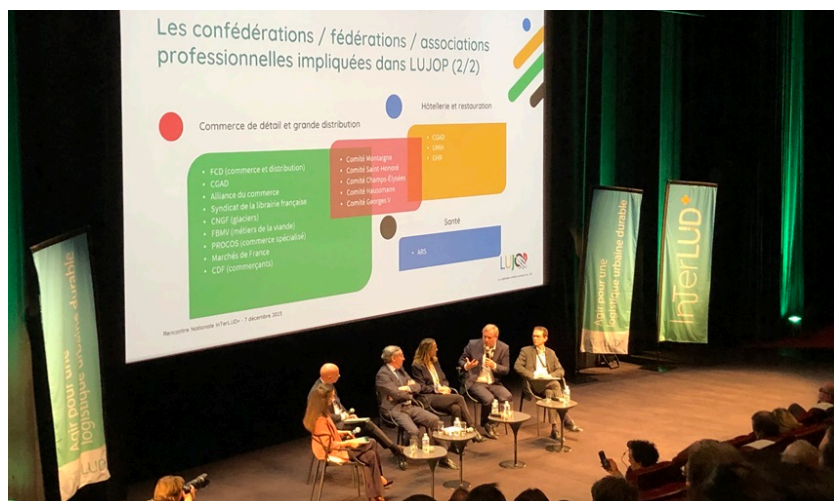
plus uniquement des bénéficiaires, formant désormais les comités techniques de liaison, qui seront consultés quatre fois par ans pour participer aux discussions internes afin de mener à bien le déploiement du programme.

Du coercitif au collaboratif

« Le programme Interlud+ a permis de cimenter un certain nombre d'actions. Il faut aller plus loin et passer à des projets qui fonctionnent en dépassant le stade de l'expérimentation », témoignait Adrien Béziat, chercheur en géographie, spécialiste de l'évaluation environnementale de la logistique urbaine à l'Université Gustave Eiffel de Marne-la-Vallée. Pour mener à bien une démarche de logistique urbaine, était soulignée la nécessité de dépasser l'approche coercitive, pour aller vers le participatif en agissant sur trois axes : sensibiliser et accompagner le passage à l'action, soutenir et pérenniser les initiatives, gouverner en transversalité. Le tout pour être en mesure d'engager l'innovation, sans faire de la réglementation un frein : « Le coercitif fonctionne à court terme mais pas à moyen et long terme. Pour pouvoir inciter des pratiques innovantes, il est impératif d'accompagner et il faut bien évidemment être dans une logique de démarche plutôt normative et de mimétisme afin d'impliquer davantage d'acteurs dans l'innovation », décrivait Gisèle Mendy Bilek, enseignante chercheuse à l'Université de Pau et des Pays de l'Adour et directrice du collège universitaire des études européennes et internationales.

crédit : ©D-Echelard.

LUJOP pour la logistique du quotidien durant les Jeux 2024



Difficile de ne pas mentionner les Jeux olympiques et paralympiques de Paris 2024 dans le cadre de cette rencontre nationale dédiée à la logistique urbaine durable. Pour l'occasion, le programme Interlud+ a participé à la création du groupe de travail LUJOP en partenariat avec le Club Logistique en Or, la Ville de Paris, la Métropole du Grand Paris et 28 fédérations professionnelles. Agissant « pour la logistique du quotidien durant les JOP », sa mission consiste à aider les acteurs de la filière à anticiper les impacts de ces Jeux sur le transport de marchandises en Ile-de-France. Sur le sujet, il peut déjà se fonder sur les cartes dévoilées fin novembre par le Préfet de Paris sur le périmètre de protection mis en place,

indiquant en rouge les accès motorisé interdit, en bleu les accès motorisé réglementé et en noir les sites de compétition. « *Ces cartes montrent très concrètement comment les JO vont impacter les zones de livraison. C'est sur les zones bleues que nous allons beaucoup travailler pour voir comment on peut faciliter leur accès. Nous allons notamment tester un dispositif sur l'obligation de réserver une aire de livraison* », détaillait Xavier-Yves Valère, chef de la mission fret et logistique à la DGITM. Pour ce faire, le LUJOP s'appuie sur 10 copilotes (trois à la Métropole du Grand Paris, quatre chez InTerLUD+ et trois à la Ville de Paris) se partageant trois groupes de travail : 1/« Réglementation et dispositifs : circulation et zones sécurisées », 2/« Production de messages : bonnes pratiques, support de com, cartographie... », 3/« Outils d'accompagnement et d'information pour fluidifier la logistique au quotidien des Jeux »..

Des outils d'information et de fluidification des trafics

Prochaines étapes ? « *Rentrer dans la définition des modes opératoires via le développement des outils d'information et de fluidification des trafics avec près de 90 personnes dans les groupes de travail pour apporter des réponses ciblées. Nous sommes prêts à nous mettre en ordre de marche et cela va être déclenché par les travaux du groupe 1* », indique Jean-André directeur du programme CEE InTerLUD+ chez Logistic Low Carbon. Parmi ces outils pour fluidifier les mobilités durant les Jeux, le ministère des Transports a lancé le projet TDM (Travel Demand Management) qui doit, à travers un site internet mis en ligne fin janvier, donner toutes les indications en termes d'impacts des transports générés par les JOP en apportant des conseils adaptés selon les usages. Dans le même sens, la plateforme DiaLog, qui a pour objectif de numériser la circulation routière, devrait par ailleurs être enrichie, indique Xavier-Yves Valère : « *Nous allons y mettre toute la législation et les les arrêtés de circulation des JO. Nous avons demandé aux collectivités qu'elles nous indiquent leurs aires de livraison accessibles.* » En lien avec l'application Deelivery Park, elle permettra aux livreurs d'y accéder et de pouvoir les réserver.

Par Charlotte Cousin | 13 décembre 2023 | Chargeurs, Digital, Transporteurs - Logisticiens



L'Iru estime que la pénurie mondiale de chauffeurs routiers va doubler d'ici 2028

La pénurie de chauffeurs devrait doubler en cinq ans, a calculé l'Iru (Union internationale des transports routiers). Cela s'explique notamment par le fait que seulement 12% en moyenne des conducteurs ont moins de 25 ans, dont 6% sont des femmes. Dans les 36 pays que l'Iru a étudiés en Amérique, en Asie et en Europe, il manque 7% du total des postes de conducteurs routiers.

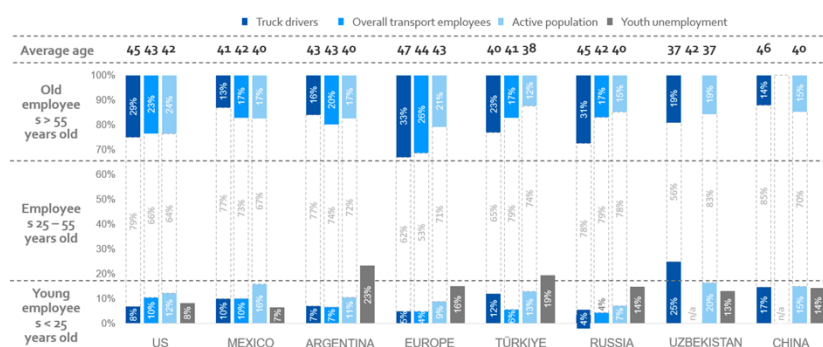
L'énorme écart entre les jeunes et les vieux conducteurs se creusant, la situation risque de s'aggraver au cours des cinq prochaines années si aucune mesure significative n'est prise : « Les gouvernements et les autorités doivent redoubler d'efforts pour améliorer les conditions de travail et l'accès à la profession », affirme l'Iru.

En Europe et aux États-Unis, les pénuries se sont cependant légèrement atténuées en 2023 en raison d'une demande de transport plus faible (résultat de l'inflation et d'une politique monétaire plus stricte qui limitent la consommation et l'investissement).

« Les coûts élevés de formation, de permis et d'assurance rendent coûteux le métier de chauffeur de camion. En France par exemple, le coût moyen pour obtenir un permis de camionneur et un Certificat d'aptitude professionnelle est de 5 250 euros, soit plus de trois fois le salaire mensuel minimum », souligne l'Iru, qui suggère d'abaisser l'âge minimum de conduite (entre 21 et 26 ans selon les pays) et de subventionner les coûts de qualification.

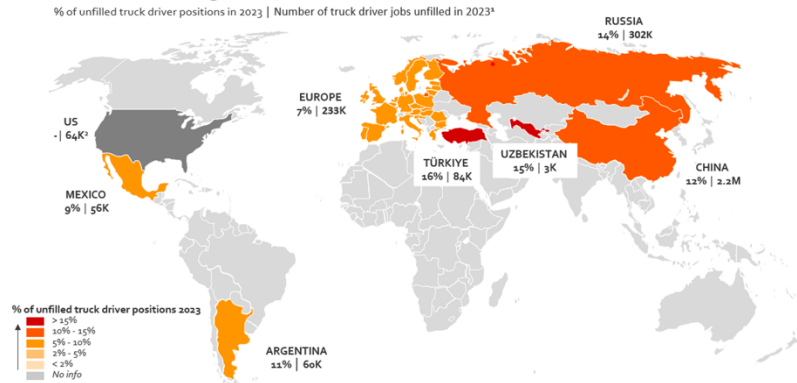
Autre proposition de sa part : faciliter l'accès des conducteurs qualifiés de pays tiers à la profession, ce qui permettrait aux pays disposant d'un excédent de conducteurs professionnels de contribuer à combler les lacunes en cas de besoin. – MF

Age distribution – 2023



Truck driver shortages 2023

% of unfilled truck driver positions in 2023 | Number of truck driver jobs unfilled in 2023*





Aides de l'Etat aux transporteurs : l'Union européenne met le holà aux disparités

L'UE met fin à la discrimination en matière d'aides d'État dans le secteur du transport routier : les États membres peuvent désormais accorder aux transporteurs jusqu'à 300 000 euros sur une période de trois ans (et non plus 200 000 euros maxi) sans avoir besoin de l'autorisation de la Commission européenne.

Cette règle des aides dites « de minimis » (à cause de leur montant assez faible pour les exempter de contrôle, car elles ne peuvent en aucun cas fausser la concurrence au sein du marché intérieur) donne ainsi aux entreprises de transport (de marchandises et de personnes) les mêmes droits qu'aux autres entreprises de l'UE.

Autre avancée : alors que les aides de minimis ne pouvaient être utilisées pour le renouvellement d'une flotte, ce n'est plus le cas... Elles pourront servir à la transition verte, ce qui est plus que nécessaire, sachant que les véhicules électriques coûtent deux à trois fois plus cher que les véhicules diesel. - MF



Une menace pour la fonction de chauffeur-livreur

Le livreur de marchandises ne participerait plus leur chargement ni à leur déchargement, selon un projet de rapport qui inquiète les grossistes.



Pour Isabelle Bernet-Denin, DG de la CGF, le chauffeur-livreur d'un grossiste alimentaire participe forcément au déchargement.

© CGF

Un projet de rapport sur le métier de **chauffeur routier** devant être remis au ministre délégué aux Transports Clément Beaune a fait bondir la **Confédération des grossistes de France** (CGF) lorsqu'elle en a été informée. En effet, il suggère d'interdire aux livreurs en B2B de participer au chargement et déchargement de marchandises, aussi-bien dans le **transport en compte propre** que dans le transport pour compte d'autrui. « *La question d'interdire le chargement et déchargement de marchandises au livreur vient des discussions paritaires dans le transport routier de marchandises en 2022* », explique Isabelle Bernet-Denin, directrice générale de la CGF. « *Elle n'a jamais été mise sur la table entre partenaires sociaux dans le commerce de gros* », assure-t-elle. Christian Rose, directeur Environnement, Transport et Logistique de la CGF, déplore : « *Rien, dans cette note de synthèse, aucun diagnostic, ne justifie cette proposition. L'interdiction de charger et décharger dans le transport pur compte propre demande aussi une étude d'impact* ».

Le livreur du grossiste organise sa tournée

« *Dans la livraison de produits alimentaires, le chargement et déchargement par les livreurs est conventionnel. C'est le métier-même de chauffeur-livreur* », insiste la directrice générale de la CGF. Isabelle Bernet-Denin et Christian Rose en donnent une illustration : le livreur charge son camion en fonction de l'ordre de livraison au cours d'une tournée. Il fera 5 à 15 arrêts chez des **restaurateurs ou cafetiers** qui ne sont pas disponibles pour réceptionner les produits alimentaires et boissons, ou dans des cantines. Pour nombre de grossistes alimentaires, le livreur prolonge l'acte de vente peut même prendre commande pour la prochaine livraison.

50 000 chauffeurs livreurs menacés selon la CGF

En facilitant le travail dans le transport routier, l'interdiction de charger et décharger pourrait condamner les 50 000 postes de chauffeurs-livreurs chez les grossistes, lesquels sont essentiellement dans la **livraison alimentaire**, selon la CGF.

Les MARCHÉS

Le média de l'alimentaire

Peste porcine africaine : Comment la France veut s'en protéger

Face à la propagation de la peste porcine en Europe, le ministère de l'agriculture renforce son plan national d'action.



Le ministère de l'agriculture renforce son plan national d'action contre la peste porcine africaine.
© Généré par l'IA

Un **plan national d'action rénové** vient d'être mis en place par le **ministère de l'agriculture** afin de prévenir l'introduction et la propagation de la **peste porcine africaine (PPA)** en France. Il a été présenté aux acteurs concernés ce jour par **Marc Fesneau** alors que le virus se propage dans plusieurs pays d'Europe (Roumanie, Bulgarie, Croatie, Bosnie, Serbie, Italie). Le plan est accompagné de financements à hauteur de 2,3 millions d'euros.

Un plan d'action dans la continuité des précédents

“Elaboré en concertation avec la **filière porcine** et les acteurs de la **chasse**, ce plan s'inscrit dans la continuité des efforts menés par le Gouvernement et les filières depuis 2018, et renforce le dispositif établi en janvier 2022 autour de trois objectifs”, précise le communiqué de presse.

- Prévenir l'introduction et la diffusion de la maladie sur le territoire français
- Détecter précocement l'éventuelle arrivée de la maladie par une surveillance active
- Anticiper collectivement une situation de crise.

Les objectifs visés par le plan anti-PPA

Ce plan vise avant tout à contenir le virus hors de France, ce qui implique une coopération renforcée avec l'Italie, mais aussi l'amélioration des pratiques de biosécurité en élevage. Dans le cas de la découverte d'un foyer de PPA en France, la filière doit avoir un plan d'action prêt et les conséquences économiques que ce soit en France ou vers l'export.

Espagne : Transporteurs et chargeurs confrontés au défi des temps d'attente



70 % des transporteurs affirment que la durée moyenne des attentes est supérieure à 1 heure, alors que la situation est reconnue par 41 % seulement chez les chargeurs.

Crédit photo Fieldeas

Si l'interdiction du chargement-déchargement des marchandises par les conducteurs des véhicules est bien appliquée en Espagne, les temps d'attente dans les quais demeurent un obstacle majeur à l'optimisation des Supply Chain.

Telle est l'une des principales conclusions d'une étude récente sur « la gestion des quais de chargement et de déchargement en Espagne en 2023 », réalisée par le Centre espagnol de logistique (CEL) et la société CargoON, filiale du groupe Trans.eu. Ce document est basé sur une enquête auprès de 150 directeurs de la logistique et responsables du trafic d'entreprises espagnoles (chargeurs, opérateurs logistiques et transporteurs).

Le décret-loi royal interdisant le chargement-déchargement par les conducteurs de véhicules de plus de 7,5 tonnes est entré en vigueur le 2 septembre 2022. L'étude confirme d'abord l'absence d'impact négatif pour les chargeurs. En effet, 67 % d'entre eux affirment que l'interdiction n'a pas affecté l'efficacité des opérations et 12 % affirment même qu'elle a eu un impact positif.

Un temps d'attente à la hausse

Concernant les temps d'attentes, le bilan est moins flatteur. Le décret-loi royal a réduit de 2h à 1h le délai au-delà duquel l'entreprise de transport peut demander une compensation. Le texte inclut également une révision du barème en termes d'heures et de jour. L'idée du gouvernement était de favoriser une réduction des temps d'attente.

Selon l'enquête, 70 % des transporteurs affirment que la durée moyenne des attentes est supérieure à 1 heure, une situation reconnue par 41 % seulement des chargeurs. Plus de 50 % des transporteurs déclarent informer leurs clients des retards plus d'une fois par jour et 28 % plus de quatre fois par jour. Cela oblige 28 % des chargeurs à reprogrammer les opérations à quai entre une et trois fois par jour, tandis que 17 % doivent le faire entre quatre et dix fois par jour.

Ce phénomène a des conséquences en termes de perte de capacité opérationnelle pour 70 % des chargeurs interrogés. D'où le besoin de mettre en place ressources supplémentaires et le non-respect des délais de livraison avec le client (41 % des chargeurs).

Ecotaxe poids lourds : Union TLF déplore le déploiement dans la Marne en 2027



La mise en place de l'écoredevance dans la Marne servirait à financer les travaux sur les routes du Grand Est.
Crédit photo DR

La Région Grand Est veut instaurer une redevance pour les poids lourds dès 2027 dans la Marne. Une décision sur laquelle l'Union TLF exprime son « profond désaccord ».

À l'occasion du vote du budget 2024 de la Région Grand Est à Metz (57), la question de l'écoredevance pour les poids lourds a été évoquée. Selon la presse locale, Franck Leroy, président de la Région Grand Est, a affirmé sa volonté de déployer cette taxe sur 145 kilomètres de routes dans la Marne dès 2027, en particulier sur la RN4 et RN44. L'instauration de l'écotaxe à l'échelle de la Région devrait permettre de lever un milliard d'euros. Ce qui aiderait à financer la remise en état et l'entretien des axes routiers.

« Un fardeau financier disproportionné »

L'Union TLF a réagi face à ce souhait de déployer l'écoredevance dans la Marne à l'horizon 2027. L'organisation professionnelle « tient à exprimer son désaccord profond », indiquant que « l'application d'une nouvelle taxe "poids lourds" pour le transport de marchandises pourrait imposer un fardeau financier disproportionné sur le secteur ». Considérant que cette taxe serait un signal négatif pour les entreprises du TRM, l'Union TLF souligne que cette mesure « pèserait lourdement sur les coûts opérationnels, notamment des PME », ce qui aurait « des conséquences délétères directes sur l'économie locale ». Dans ce cadre, elle recommande d'avoir « une réflexion approfondie sur l'impact de telles mesures et à la recherche de solutions équilibrées, soutenant le secteur du transport, pilier de notre économie ».

Euro 7 : Accord provisoire entre le Parlement européen et le Conseil



Le seuil d'émissions de gaz d'échappement pour les camions a été abaissé dans la nouvelle mouture du texte Euro 7.
Crédit photo DR

Le Parlement européen et le Conseil ont convenu de nouvelles règles visant à réduire les émissions liées à la mobilité. Les transporteurs vont être confrontés à un abaissement du plafond des émissions de gaz d'échappement.

Les contours des normes liées au règlement Euro 7 ont enfin été définies. Le Parlement et le Conseil européen se sont entendus le 18 décembre sur un accord provisoire concernant les règles sur la réduction des émissions des véhicules à moteur. *« Grâce à cet accord, nous avons réussi à trouver un équilibre entre les objectifs environnementaux et les intérêts vitaux des constructeurs. L'objectif des négociations était de faire en sorte [...] de permettre à l'industrie automobile de se préparer à la transformation globale attendue du secteur. L'Union européenne s'attaquera désormais également aux émissions provenant des freins et des pneus et veillera à une plus grande durabilité des batteries »*, indique Alexandr Vondra, rapporteur du projet de texte au Parlement européen.

Les plafonds d'émissions à l'échappement abaissés

Pour les poids lourds, le texte convenu prévoit *« des plafonds plus stricts pour les émissions de gaz d'échappement mesurées en laboratoires (par exemple, limite de NOx de 200 mg/kWh) et dans des conditions de conduite réelles (limite de NOx de 260 mg/kWh), tout en maintenant les conditions de test actuelles Euro 6 »*. Quant aux camionnettes, les négociations ont abouti à l'inclusion de particules d'échappement plus fines (PN10 au lieu de PN23 auparavant).

Des seuils pour les freins

Le nouvel accord détermine des plafonds d'émission de particules (PM10) liés à l'usure des freins et des pneus à 3 mg/km pour les véhicules entièrement électriques et à 7 mg/km pour la plupart des moteurs

à combustion interne, pour les véhicules hybrides électriques et à pile à combustible. Enfin, le seuil de 11 mg/km a été fixé pour les camionnettes plus grandes à moteur à combustion interne.

À noter que des exigences minimales de performance pour la durabilité des batteries ont été déterminées pour les fourgons à 75 % jusqu'à cinq ans ou 100 000 km et à 67 % jusqu'à huit ans ou 160 000 km.

Le Parlement et le Conseil doivent prochainement approuver de manière formelle l'accord avant de prendre effet. Le texte doit s'appliquer 30 mois après la date d'entrée en vigueur pour les camionnettes, et 48 mois pour les poids lourds.