



## REVUE DE PRESSE

Semaines 39 à 42  
23/09/2024 – 18/10/2024

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

- FROIDNEWS
- L'Officiel des Transporteurs
- Transport Info
- LSA Commerce & Consommation
- Les Marchés
- Les Échos

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@lachainelogistiquefroid.fr](mailto:info@lachainelogistiquefroid.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 I 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

### • FROIDNEWS

- La logistique 4.0 d’Intermarché et de Netto ✨ Synthèse IA ✨
- Primever cultive les fruits de la croissance ✨ Synthèse IA ✨
- Les Transports Brevet renforcent leur maillage ✨ Synthèse IA ✨
- Angers reçoit le premier forum de la cyclologistique ✨ Synthèse IA ✨

### • L’Officiel des Transporteurs

- « Les surcoûts de la cyclo logistique sont compensés par le gain d’efficacité » ✨ Synthèse IA ✨
- Le groupe Ageneau s’implante en Vendée avant d’autres projets ✨ Synthèse IA ✨
- Les transporteurs plein d’énergies ✨ Synthèse IA ✨
- Produits du premier pas ✨ Synthèse IA ✨
- Un effort financier qui « a du sens » ✨ Synthèse IA ✨
- Des coûts mais aussi des records ✨ Synthèse IA ✨
- « Il faut y aller à fond » ✨ Synthèse IA ✨
- Deliver-Assist : un système pour faciliter les livraisons en ville ✨ Synthèse IA ✨
- Prévention : GXO vise le zéro accident du travail et maladie professionnelle ✨ Synthèse IA ✨
- Un effort financier qui « a du sens » ✨ Synthèse IA ✨

### • Transport Info

- Acquisition : Mauffrey rachète la société espagnole Global Feed Ecotrans ✨ Synthèse IA ✨
- Gaëtan Jollivet, président du groupe Jolival : le vent en poupe ✨ Synthèse IA ✨

### • Les Échos

- Le logisticien Mutual Logistics double de taille en s’implantant en Italie ✨ Synthèse IA ✨

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

### • LSA Commerce & Consommation

- Philippe Palazzi, DG de Casino, reprend en main Monoprix et Naturalia
- Intermarché, Auchan... Comment les distributeurs soignent leur rayon fruits et légumes ✨ Synthèse IA ✨
- La famille Zouari reprend la totalité de Picard Surgelés ✨ Synthèse IA ✨
- Changement à la tête d’AMC, la centrale d’achat du groupe Casino
- Qui sont les 100 premiers industriels de l’alimentaire en France en 2023 ? [EXCLUSIF] ✨ Synthèse IA ✨
- Un rapport de l’Institut Montaigne alerte sur la fracture alimentaire en France ✨ Synthèse IA ✨
- « Chaque mois un abattoir ferme », constate Yves Fantou, président de Culture Viande ✨ Synthèse IA ✨
- Un nouveau directeur des opérations chez Monoprix... et un départ ✨ Synthèse IA ✨
- Les premières priorités de la nouvelle ministre de la Consommation ✨ Synthèse IA ✨
- Martinique : la grande distribution signe un accord visant à baisser les prix de l’alimentaire de 20 % ✨ Synthèse IA ✨
- Les tensions avec la Chine pourraient coûter 500 millions d’€ à la filière porcine

- Alexandre Bompard, PDG de Carrefour, juge les hausses d'impôts « confiscatoires » ✨  
[Synthèse IA](#) ✨
- Monoprix : qui remplace Pauline Glaziou ?
- Casino : Hervé Daudin, sur le départ, est remplacé par...
- Hervé Daudin (ex Casino) arrive chez Carrefour

### • Les Échos

- « Les distributeurs n'acceptent plus les caricatures qui sont faites d'eux » ✨ [Synthèse IA](#) ✨
- Le nouveau mercato des centrales d'achats européennes fragilise Super U ✨ [Synthèse IA](#) ✨
- Casino organise la reprise en main de Monoprix ✨ [Synthèse IA](#) ✨
- Sans reprenneur, 18 supermarchés Casino vont fermer ✨ [Synthèse IA](#) ✨
- Les hypermarchés Cora lancent leur mue sous l'enseigne Carrefour ✨ [Synthèse IA](#) ✨
- Ce qui se cache derrière l'ultimatum des agriculteurs de la FNSEA ✨ [Synthèse IA](#) ✨
- Un tiers des entreprises de charcuterie dans le rouge, selon la Banque de France ✨  
[Synthèse IA](#) ✨
- Commerces : les boucheries reprennent du poil de la bête ✨ [Synthèse IA](#) ✨
- La fermeture de l'atelier AIM, nouveau coup dur pour la filière bovine bretonne ✨  
[Synthèse IA](#) ✨
- Le succès fou de l'œuf, produit anti-crise ✨ [Synthèse IA](#) ✨
- La Vie Claire : comment le pionnier du bio a remonté la pente du marché ✨ [Synthèse IA](#) ✨
- Grand Frais veut devenir incontournable en Ile-de-France ✨ [Synthèse IA](#) ✨
- Les secrets de la machine Grand Frais ✨ [Synthèse IA](#) ✨
- Grande distribution : les gagnants et les perdants des futures hausses d'impôts ✨ [Synthèse IA](#) ✨
- Volailles : le parcours du combattant des jeunes éleveurs à l'installation ✨ [Synthèse IA](#) ✨
- Comment l'abandon du poulet certifié a sauvé Duc, le numéro deux du secteur ✨ [Synthèse IA](#) ✨
- Un rapport préconise d'encadrer les négociations entre agriculteurs et industriels de l'alimentaire ✨ [Synthèse IA](#) ✨

### • Les Marchés

- Viande bovine : plus d'export, moins d'import sur la première partie de l'année ✨  
[Synthèse IA](#) ✨
- Viande bovine : « Il faut financer un maillage territorial des abattoirs » pour la FNH ✨  
[Synthèse IA](#) ✨
- Bio : la GMS baisse encore mais les magasins spécialisés rebondissent ✨ [Synthèse IA](#) ✨
- Œufs bio : les 3 obstacles majeurs de la réglementation européenne ✨ [Synthèse IA](#) ✨
- La consommation de viande bio, passée sous son niveau de 2018, peut-elle repartir ? ✨  
[Synthèse IA](#) ✨
- « Construire 400 poulaillers sur cinq ans pour reconquérir 20 % des importations » ✨  
[Synthèse IA](#) ✨
- Arrêt d'abattoir : l'activité d'abattage de Charal à Sablé-sur-Sarthe cessera d'ici 2025 ✨  
[Synthèse IA](#) ✨
- Viande : « la France importe car elle ne produit pas suffisamment ce que le consommateur veut » ✨ [Synthèse IA](#) ✨
- Grippe aviaire : « Nous n'avons pas de visibilité sur le financement de la deuxième saison de vaccination » ✨ [Synthèse IA](#) ✨
- Culture Viande : l'industrie de la viande dans le rouge ✨ [Synthèse IA](#) ✨

- Le manque d'œuf s'aggrave sur le marché ✨ Synthèse IA ✨

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

#### ● L'Officiel des Transporteurs

- Écotaxe, TICPE, infrastructures : le ministre des Transports a échangé avec l'OTRE
- La collectivité envisage une mise en œuvre de la taxe poids lourd en 2027
- Le TRM confronté au vieillissement
- Dans un contexte morose, les fédérations se font entendre
- Périphérique de Paris : une période de tolérance
- Mourad Bensadik est le nouveau président de l'AUTF
- Paquet mobilité : la Cour de justice de l'UE rejette le retour régulier du véhicule dans le pays d'origine
- Florence Berthelot : « Un grand pays économique est un pays de transport » ✨ Synthèse IA ✨
- ZFE : la métropole de Lille revoit ses ambitions à la baisse
- L'écotaxe alsacienne adoptée, "le combat n'est pas fini" selon la FNTR

#### ● Les Échos

- Nucléaire : le gouvernement revient à la charge pour qu'EDF fournisse de l'électricité compétitive aux industriels ✨ Synthèse IA ✨

#### ● Transport Info

- Décarbonation : Tred Union se rapproche de Carbone 4 et vise les chargeurs ✨ Synthèse IA ✨
- François Durovray : ses principaux défis à la tête du ministère des Transports ✨ Synthèse IA ✨
- Les défaillances de transporteurs en hausse de 39 % au 3e trimestre

# PREMIERE PARTIE :

## L'ACTUALITE DES TRANSPORTEURS ET LOGISTICIENS



### La logistique 4.0 d'Intermarché et de Netto

✦ Synthèse IA ✦

#### Synthèse de l'article par notre IA :

L'article présente la transformation logistique d'Intermarché et Netto, illustrée par l'exemple du nouvel entrepôt mixte multi-températures de Roulet-Saint-Estèphe. Ce site, certifié Haute Qualité Environnementale, alimente jusqu'à 8 400 colis par heure. Le plan d'investissement, qui s'étale de 2012 à 2025, représente 1,7 milliard d'euros et vise à optimiser les coûts, améliorer les conditions de travail et réduire l'impact environnemental. Le groupe Les Mousquetaires, à travers son pôle logistique ITM LAI, modernise ses installations avec l'ambition de centraliser les flux et de renforcer ses capacités pour desservir les magasins à l'échelle nationale. Le réseau logistique se compose de sites dédiés à la rotation lente et rapide, intégrant des technologies innovantes pour la gestion des commandes de produits frais.

✦ Synthèse IA ✦

## MÉTIER CHARGEUR



Base logistique mixte - multi-températures à Roulet-Saint-Estèphe.



Alimenté par 12 postes manuels, injectant jusqu'à 8 400 colis par heure, un trieur prépare les commandes de produits frais des magasins Netto et Intermarché.

> INVESTISSEMENT

# LA LOGISTIQUE 4.0 D'INTERMARCHÉ ET DE NETTO

Maîtriser les coûts, améliorer les conditions de travail et réduire l'impact environnemental sont les objectifs du plan de transformation logistique des Mousquetaires. Entre 2012 et 2025, il représente 1,7 Mds€ d'investissement. Inauguré récemment, l'entrepôt mixte - multi-températures à Roulet-Saint-Estèphe, près d'Angoulême, illustre cette stratégie d'ampleur.

**D**es 17 km, la distance moyenne entre les magasins Intermarché et Netto est descendue à 10 avec la reprise des 300 points de vente Casino. Cette opération représente aussi 15 % de flux en plus à gérer par ITM LAI, filiale du groupement Les Mousquetaires chargée de sa logistique alimentaire. « La baisse des distances corrèlée à l'augmentation des magasins et des volumes à livrer permettant des économies d'échelle et d'écraser les coûts », calcule Pierre-Yves Escarpit. Pour le directeur général d'ITM LAI, cette massification préparera et livrera « 1,1 Md de colis en 2024 » ! Or, la maîtrise du « coût colis », consolidant entreposage et transport, est l'un des objectifs du plan de transformation logistique (PTL) lancé dès 2012 par le groupement. Cette finalité a été rappelée par son président, Thierry

Cotillard, lors de l'inauguration de l'entrepôt à Roulet-Saint-Estèphe (16). De son aveu, « notre objectif est d'atteindre un coût d'1,1 à 1,4 € par colis ». Rapporté à 1 Md de colis, le gain d'un seul centime représente une économie de... 10 millions d'€ !

### RÉSULTATS DU PTL

À la condition de mettre en œuvre une organisation et des outils logistiques qui compriment ce fameux « coût colis ». Sans compromis sur les conditions de travail ni les enjeux environnementaux, telle est la finalité du PTL dont le volet « entrepôts » s'achèvera en 2025. Mission d'ITM LAI qui emploie 7 800 salariés, son périmètre avec les actifs Casino couvre l'approvisionnement de plus de 2 000 magasins Intermarché et Netto par 31 bases logistiques. Sur ses bases, totalisant 1,9 million de m<sup>2</sup>, 14 sont

mixtes - multi-températures, dont 5 automatisées, 5 sont centrales pour accueillir les produits à rotation lente, plus une à vocation nationale. À ce réseau intégré, qui gère 80 % de l'activité logistique d'ITM LAI, s'ajoutent des sites prestés auprès d'ID Logistics, GXO, Denjean et STEF.

### L'EXEMPLE DE ROULET-SAINT-ESTÈPHE

Certifié Haute Qualité Environnementale (HQE), l'entrepôt à Roulet-Saint-Estèphe est l'une des 14 bases mixtes - multi-températures. De 72 000 m<sup>2</sup>, il rassemble 3 modes de préparation : manuel, traitant les deux-tiers des produits secs et liquides, les surgelés et les fruits, fleurs et légumes, mécanisé pour les produits frais, gérés en flux tendus, et robotisé pour les boissons sans alcool et quelques références d'épicerie sèche.

De 16 100 m<sup>2</sup>, la zone dédiée aux produits frais héberge un système mécanisé sur plus de 10 000 m<sup>2</sup> fourni par Fives Syleps (comme la robotisation du site). Alimenté par 12 postes manuels injectant jusqu'à 8 400 colis par heure, un trieur prépare les commandes des 160 magasins Netto et Intermarché livrés par Roulet grâce à des goulottes dédiées. Placés dans des rolls et/ou sur des palettes, 24,3 millions de colis seront traités ainsi en 2024. Le reste de la zone est consacrée aux fruits, fleurs et légumes préparés à l'aide d'un système vocal comme les surgelés. Les deux activités représenteront respectivement la préparation de 5,3 et 2,7 millions de colis cette année. L'ensemble de l'entrepôt est piloté par le WMS Infolog appelé à être remplacé en 2026 par le WMS Reflex édité par Hardis. ■

**Erick Demangeon**



## Primever cultive les fruits de la croissance

✦ Synthèse IA ✦

### Synthèse de l'article par notre IA :

L'article détaille la croissance de Primever, un acteur majeur du transport de fruits et légumes. Avec l'acquisition de Mesguen en 2024, Primever renforce sa présence à l'international (Pays-Bas, Espagne, Royaume-Uni, etc.) et exploite une flotte de 1 200 tracteurs. En 2023, son chiffre d'affaires atteint 500 millions d'euros avec 3 000 employés et 200 000 m<sup>2</sup> de logistique répartis sur 60 sites en France. Le groupe adopte une stratégie axée sur la RSE, l'amélioration de l'empreinte carbone, et des tests sur les véhicules à hydrogène et électriques. Primever maintient aussi son engagement envers le transport ferroviaire pour optimiser ses flux logistiques.

✦ Synthèse IA ✦

## MÉTIER TRANSPORTEUR



Le groupe agenais exploite une flotte de 1 200 tracteurs.

> CONSOLIDATION À L'INTERNATIONAL

# PRIMEVER CULTIVE LES FRUITS DE LA CROISSANCE

Avec l'acquisition du breton Mesguen au début de l'année, le groupe spécialisé dans la logistique et le transport de fruits et légumes a renforcé ses positions à l'international. Il doit composer avec les aléas du « train des primeurs ».

**L**e rachat, en janvier 2024, des Transports Mesguen lui a permis de renforcer son maillage territorial et de doper ses structures à l'international

(Pays-Bas, Belgique, Italie, Suisse, Espagne), notamment au Royaume-Uni où le logisticien breton exploite une filiale. « Ce sont les pays d'implantation à court terme sur lesquels

nous allons capitaliser pour piloter notre développement », indique Julien Garnier, le président de Primever qui incarne la troisième génération à la tête du groupe basé à Agen (47). Avec Mesguen, le groupe Primever a non seulement musclé ses positions sur le marché des produits frais, il a dans le même temps donné un coup de fouet à son incursion sur les produits surgelés et de la mer. Mesguen a apporté dans son escarcelle une flotte de 120 tracteurs et 160 remorques frigorifiques. Primever est devenu aujourd'hui un poids lourd dans son secteur. Il pèse un volume d'affaires de près de 500 millions d'euros et emploie un effectif de 3 000 salariés. Sa flotte est constituée de 1 200 tracteurs et son maillage hexagonal repose sur 60 sites. Primever exploite une surface logistique de 200 000 m<sup>2</sup> (100 000 m<sup>2</sup>



« NOUS CONTINUONS DE CROIRE DANS LE TRAIN POUR LE DÉPLACEMENT DE FLUX SUR LES GRANDES LIGNES INTERNATIONALES AINSI QU'EN FRANCE. »

**JULIEN GARNIER, PDG DE PRIMEVER.**





## PRIMEVER EN CHIFFRES

**500 M€**  
DE CA EN 2023

**3 000**  
SALARIÉS

**1 200**  
TRACTEURS

**200 000 m<sup>2</sup>**  
DE LOGISTIQUE

**60**  
SITES EN FRANCE

en logistique maritime et 100 000 m<sup>2</sup> en entrepôts cross-dock). Le groupe du Lot-et-Garonne revendique le traitement de 13 millions de palettes (chiffre 2023). Son activité est aujourd'hui scindée en 4 business units : le transport France (principalement de fruits et légumes), la traction (mises à disposition de véhicules pour les clients sur les produits industriels secs, tempérés ou frais), la logistique (stockage à l'import, préparation de commandes...) et l'international pour lequel Primever opère également des activités de transit et de douanes. Sur ses marchés d'implantation, le groupe s'appuie sur ses propres ressources en transport comme en logistique. « L'expérience pays nécessite un certain temps pour la structuration de nos équipes. C'est la raison pour laquelle nous nous sommes donné deux années avant de longner d'autres territoires », déclare Julien Garnier, élu Transporteur de l'année en 2023.

À ses yeux, l'un des enjeux du moment, dans son secteur d'activité, demeure la capacité du groupe à s'adapter à la mutation du paysage agricole, notamment face à l'émergence des circuits courts (production proche des bassins de consommation) et de l'agriculture raisonnée. « Nous sommes en l'espèce en plein cœur des sujets

RSE et à la recherche de solutions pour améliorer l'empreinte carbone, souligne le dirigeant agenais. Il convient également de prendre en compte les aléas climatiques qui bouleversent les zones de production au travers des enjeux liés à l'eau ou à l'évolution des températures. Tout cela nous impose de demeurer agiles en même temps qu'il nous faut rester actifs dans nos stratégies d'investissement ».

### CONVICTIONS DANS LE FERROVIAIRE

Primever ne reste pas inactif en matière de décarbonation de sa flotte. L'entreprise campe, pour l'heure, sur une politique de tests énergétiques en concertation avec ses fournisseurs de véhicules. Ces tests portent sur le HVO, l'électrique et le gaz. « Pour autant, nous ne restons pas spectateurs sur le thermique avec un important programme interne de renouvellement de nos flottes et nous sommes actifs sur la formation de nos conducteurs », ajoute Julien Garnier. Primever est, depuis plusieurs années, un opérateur actif du train dit « des primeurs », qui relie Perpignan à Rungis. Il en a même été le transporteur unique, rappelle Julien Garnier. Ce train, relancé en 2021 par l'ancien Premier ministre Jean Castex, est appelé à disparaître n'ayant pas apporté la

preuve de sa compétitivité. « Le train des primeurs pesait entre 10 et 12 wagons vers Rungis chaque jour. Nous avons anticipé son évolution mais nos organisations en ont toutefois été impactées », reconnaît le patron du groupe. Pour autant, Primever assure ne pas avoir renoncé à ses convictions. « Nous restons à l'écoute de tout ce qui peut émerger en France et en Europe en termes de solutions ferroviaires. Nous continuons de croire dans le train pour le déplacement de flux sur les grandes lignes internationales ainsi qu'en France », affirme Julien Garnier. Dans sa stratégie de transition énergétique, Primever a également pris le virage du photovoltaïque pour l'alimentation de ses bâtiments en électricité. Le groupe a, en outre, recours aux groupes froids issus des dernières innovations pour ses entrepôts. Et pour ceux installés sur ses véhicules frigo, il teste actuellement un système d'auto-alimentation par la rotation des roues. Primever a mis en place un plan interne QHSE. Celui-ci vient nourrir la qualité de service des exploitations, le processus d'intégration des nouveaux collaborateurs, la dimension hygiène des bâtiments et des véhicules ainsi que la sécurité des salariés au quotidien « afin de tendre vers le zéro défaut ». ■

**Slimane Boukezzoula**



## Les Transports Brevet renforcent leur maillage

✦ Synthèse IA ✦

### Synthèse de l'article par notre IA :

L'article évoque l'acquisition par les Transports Brevet d'une partie du fonds de commerce de Fartrans en Loire-Atlantique, renforçant ainsi leur maillage logistique. Cette opération permet de compléter les activités de Brevet, notamment dans le domaine du transport sous température dirigée, tout en consolidant leur présence sur de nouveaux territoires. Brevet, qui compte 110 tracteurs et 250 collaborateurs, mise également sur l'utilisation de carburants alternatifs comme le B100, soulignant son engagement environnemental. L'entreprise explore aussi le gaz, mais écarte l'électrique en raison de la complexité d'implémentation.

✦ Synthèse IA ✦

## MÉTIER TRANSPORTEUR

› ACQUISITION

# LES TRANSPORTS BREVET RENFORCENT LEUR MAILLAGE

L'entreprise de l'Ain vient de mettre la main sur une partie du fond de commerce de Fartrans, entreprise implantée en Loire-Atlantique. Un complément d'activité stratégique.



Les Transports Brevet SA ont généré un chiffre d'affaires de 28 millions d'euros en 2023.

**U**ne reprise qui se veut stratégique, à la barre du tribunal de commerce. Au-delà du complément de chiffre d'affaires généré par cette acquisition concrétisée en juin dernier, Nicolas Brevet a jeté son dévolu sur Fartrans afin que cette entreprise - son fond de commerce plus précisément - ne tombe aux mains de la concurrence. Un peu, comme lors d'un match de football, la règle de l'occupation de l'espace. « Il est vrai que nous avons effectué cette acquisition dans le principal but de nous protéger. Nous ne souhaitons pas que Fartrans, qui appartenait au groupe Barré (44, Loire-Atlantique), tombe aux mains

d'un autre acteur de la température dirigée. Nous ne partageons pas la même activité que Fartrans, ce qui nous correspondait bien », confie Bertrand Morel, directeur d'exploitation des Transports Brevet et véritable bras droit du PDG, Nicolas Brevet. L'entreprise occupe effectivement le créneau du groupage-dégroupage-massification alors que Fartrans est positionné sur le dédié et le complet en navettes. « Nous faisons entrer dans notre giron une activité véritablement complémentaire », précise Bertrand Morel tout en indiquant que, bien qu'agence filiale du groupe Barré, Fartrans agissait comme un acteur local autonome. « Cette agence

possédait peu de connexions avec les autres entités du groupe Barré. Nous détenions en outre un volant de clients de l'agroalimentaire en commun. Avec cette acquisition, nous nous sommes en quelque sorte repositionnés chez nos clients », souligne Bertrand Morel.

### LE CHOIX DU B100

L'entrée de Fartrans dans le giron des Transports Brevet fait passer les effectifs de l'entreprise de l'Ain - elle est implantée à Villars-les-Dombes - à 250 collaborateurs (dont 170 conducteurs avec - motif de fertè pour l'entreprise - une ancienneté moyenne de 7 ans). Sa flotte frigo compte 110 tracteurs, 110 semis et 27 porteurs. Son volume d'activité s'est établi à 28 millions d'euros en 2023, réalisés à 95 % en compte propre et sur la base d'une croissance à deux chiffres depuis 2021 selon Bertrand Morel. Les Transports Brevet rayonnent sur l'axe Bourgogne-Franche Comté-Rhône-Alpes pour leur activité de distribution. « Sur la seule région Bourgogne, la société traite 27 tournées quotidiennes. Nous pouvons aussi bien livrer les grandes plateformes de la GMS que le petit poucet du coin », assure le directeur d'exploitation de Brevet SA. Les prestations de dégroupage intersites sont assurées à l'échelle nationale, avec des flux nord-sud englobant Bordeaux et la région Alsace.

Les Transports Brevet disposent de trois sites logistiques (10 000 m<sup>2</sup> au total pour l'entreposage et le cross dock) en Saône-et-Loire (71), respectivement à Crissey, Châtenoy-le-Royal et Mâcon. L'entreprise a engagé la décarbonation de sa flotte en passant au B100 pour son activité de distribution (pour le grand national,

les véhicules sont alimentés à l'Euro VI diesel). Environ 13 tracteurs fonctionnent à l'Oleo 100 et une dizaine d'autres doivent rentrer sur parc d'ici la fin de l'année. A la demande d'un client, Brevet SA pourrait également expérimenter le carburant gaz. « A ce stade, nous pensons que l'électrique demeure une énergie trop chère et compliquée à mettre en place. A nos yeux, le B100 paraît comme une évidence. Après une année d'exploitation, nous allons procéder à une analyse des bénéfices que nous avons pu en retirer et, à l'inverse, faire un point sur les éléments de contraintes », déclare Bertrand Morel. Les Transports Brevet SA nourrissent l'ambition de demeurer une belle boutique régionale. La croissance externe est considérée comme « stratégique mais pas à n'importe quelles conditions ». L'entreprise entend rester un acteur du frais et de l'ultra-frais (avec quelques



« AVEC CETTE ACQUISITION, NOUS NOUS SOMMES EN QUELQUE SORTE REPOSITIONNÉS CHEZ NOS CLIENTS. »

**BERTRAND MOREL,  
DIRECTEUR D'EXPLOITATION  
DES TRANSPORTS BREVET.**

véhicules dédiés, complets, en surgelés). Elle avait, dans le passé, exercé une activité de distribution en primeurs, mais qu'elle a dû stopper en raison de sujets de non-qualité. « Nous estimons que la distribution en tri-températures demeure une prestation trop compliquée », explique Bertrand Morel, présent dans la société depuis 21 ans.

Les Transports Brevet ont été créés en 1966 par René Brevet. « parti de sa maison au moyen de quelques camions

sur son parking », selon le bras droit de Nicolas Brevet. L'entreprise se spécialise dès 1969 dans la collecte et la distribution de produits laitiers pour Candia dans le sud de la Bourgogne. En 1980, elle compte déjà 21 salariés et s'installe sur le site de Châtenoy-le-Royal en lieu et place des locaux de ce même Candia. Les Transports Brevet ont rejoint, cette année, le groupement Astre. ■

**Slimane Boukezzoula**

## RKair by Rkcom

NOUS REMERCIONS NOS CLIENTS POUR LEUR LOYAUTÉ ET LEUR CONFIANCE, HEUREUSEMENT NOS RIDEAUX D'AIR **RKAIR** LE LEUR RENDENT BIEN. AVEC **PLUS DE 80 000 OUVERTURES** DE PORTES PAR CAMION SUR 6 ANS, LEUR **FONCTIONNEMENT RESTE IRRÉPROCHABLE !**

Dans l'ombre de nos rideaux d'air, Rkcom vous propose sa gamme de **détecteurs inductifs** dont le très convoité **M30 avec une détection de 20 mm**, nos **convertisseurs étanches 12V-24V et vice-versa**, nos **variateurs de vitesse** et bien d'autres accessoires nécessaires à la bonne marche de vos projets avec l'avantage de pouvoir passer par un fournisseur.



Rkcom

35500 Saint-M'Hervé  
France

Tél. : +33 (0) 632 15 41 84  
email : roland.klingen@rk-com.fr



## Angers reçoit le premier forum de la cyclologistique

✦ Synthèse IA ✦

### Synthèse de l'article par notre IA :

Le premier forum de la cyclologistique à Angers a lancé une série de 30 événements prévus jusqu'en 2026 pour promouvoir le transport de marchandises à vélo. Le forum a mis en lumière plusieurs acteurs clés de la cyclologistique et du transport, tels que STEF, expert en logistique du froid, Coldcab, spécialisé dans les véhicules réfrigérés, et Frais Chez Toi, qui a participé à une table ronde sur l'intégration du vélo-cargo dans la chaîne logistique du froid. Organisé par l'association Boîtes à Vélo – France, ce forum a aussi accueilli des fabricants de vélos-cargos et des opérateurs logistiques venus présenter des solutions innovantes pour le dernier kilomètre, avec un accent sur les défis liés au transport sous température dirigée.

✦ Synthèse IA ✦

## SOLUTION CYCLOGISTIQUE ET NOUVELLES MOBILITÉS

> DERNIER KILOMÈTRE

# ANGERS REÇOIT LE PREMIER FORUM DE LA CYCLOGISTIQUE

Organisés jusqu'à fin 2026 les forums de la cyclologistique se composent d'une série de 30 événements à travers la France visant à faire découvrir le transport de marchandises à vélo. Angers a ouvert le bal, accordant une place d'importance au domaine du froid.



Le programme CEE Cyclo-cargologie, porté par l'association des Boîtes à Vélo - France, a été lancé avec la tenue de ce premier forum de la cyclologistique.

C'était le premier rendez-vous d'une longue lignée. La ville d'Angers accueillait le premier forum de la cyclologistique. 29 autres événements suivront dans d'autres villes de France sur le même format, jusqu'en 2026. L'objectif : faire découvrir le transport de marchandises à vélo-cargo comme solution aux enjeux de la logistique urbaine. Ce premier événement est développé dans le cadre du programme CEE (Certificat d'Économie d'Énergie) Cyclo-cargologie visant à développer la cyclologistique au niveau national et dont l'association

des Boîtes à Vélo - France a été lauréate en 2022.

### LE FROID À L'HONNEUR

Pour son lancement, le forum s'est déroulé dans la ville angevine au cours d'une journée bien remplie : visite du hub de 1000 m<sup>2</sup> de cyclologistique K'livéo (association locale dédiée à la livraison urbaine), salon d'exposants, piste d'essai de vélos-cargos, conférences, témoignages, tables rondes et ateliers « Nous avons pu mettre en place une visite chez K'livéo, un acteur historique de la

cyclologistique à Angers, le matin en plein pic d'activité pour donner l'occasion aux participants d'observer l'organisation sur place, les types de vélo utilisés, les différents types de métier... », détaille Charlotte Robin, cheffe de projet événementielle Les Boîtes à Vélo - France. En parallèle, le salon des exposants s'est ouvert au sein du Campus CCI Pierre Cointreau avec 10 exposants de la filière venus présenter leurs matériels : bipORTEURS, triPORTEURS, vêtements de cyclo-logisticiens... La plénière d'ouverture a été l'occasion de présenter le programme cyclo-cargologie, ses différentes actions et les résultats des études menées (voir encadré) suivie d'une table ronde sous forme de retour d'expérience du programme ColisActiv', au terme de ses trois ans d'activité sur le territoire. L'après-midi débutait quant à lui par une table-ronde sur la logistique du froid à vélo-cargo réunissant trois intervenants : le transporteur et logisticien STEF, le fabricant expert de la chaîne du froid Cold&Co et le spécialiste de la cyclologistique du froid à Angers, Frais Chez Toi. « Ce temps fort a été très apprécié car il s'agit d'un sujet assez concret, parlant et encore un peu méconnu », juge Margherita Alessandrini, responsable de programme Cyclo-cargologie chez Les Boîtes à Vélo. « Nous en sommes encore aux prémices de ce secteur, confirme Anne-Lise Gandon, gérante de Frais Chez toi et administratrice des Boîtes à Vélo. Il existe toujours beaucoup de marchés à aller chercher. L'objectif était de démystifier le froid à vélo, de dire que c'est possible de gérer une chaîne frigorifique en cyclologistique tout en transportant du volume sans problème. » ■

**Charlotte Cousin**

« Les surcoûts de la cyclo logistique sont compensés par le gain d'efficacité »

✦ Synthèse IA ✦

### Synthèse de l'article par notre IA :

L'article présente le programme Cyclo-cargologie, lancé par l'association Boîtes à Vélo en 2019, et soutenu par le dispositif CEE. Ce programme, qui se poursuivra jusqu'en 2026, vise à développer la cyclologistique en France. Il propose des actions telles que des études, des guides, et des événements (webinaires, forums) pour informer et former les acteurs du secteur (transporteurs, logisticiens). L'objectif est de former 1 000 personnes à la cyclologistique d'ici 2026, en offrant des modules dédiés aux livreurs, organisateurs de tournées et gestionnaires. Le programme vise à intégrer des acteurs comme Amazon ou Heppner, qui rachètent des entreprises pour se diversifier dans la cyclologistique.

✦ Synthèse IA ✦

**Au sein de l'association Boîtes à vélo, née en 2019 pour développer la cyclo mobilité professionnelle, le programme « cyclo-cargologie » est né en août 2023, grâce aux dispositifs CEE. Destiné aux professionnels, ce programme doit permettre le développement de la cyclo logistique auprès des transporteurs, logisticiens et chargeurs. L'Officiel des transporteurs a échangé avec Margherita Alessandrini, responsable du programme.**

**Quel est l'objet du programme « cyclo-cargologie » de l'association Boîtes à vélo ?**

Ce programme, qui se poursuit jusqu'en 2026, doit soutenir le développement de la cyclo logistique en France. Il cible les transporteurs, chargeurs, commissionnaires de transport, logisticiens. Nos actions consistent en plusieurs axes, dont l'information sur la cyclo logistique avec la production d'études et de guides analysant les freins et les leviers à son développement, l'organisation d'événements comme des webinaires et des forums qui permettent de faire se rencontrer les acteurs, d'impulser une dynamique et d'essayer aussi des vélos utilitaires. Nous avons également un volet formation, avec l'objectif de former 1100 personnes d'ici 2026. Nous proposerons trois modules : livreur, organisateur de tournée et manager. Nous constatons que le secteur de la cyclo logistique, récent, a besoin de formations mais qu'il en existe peu. Et les logisticiens ou transporteurs qui veulent internaliser cette activité ont aussi besoin de se former. On voit de plus en plus d'entreprises, comme Amazon ou Heppner, qui rachètent des entreprises de cyclo logistique pour les intégrer chez eux.

Enfin, nous travaillons sur un volet technique car l'un des freins à travailler avec les cyclo logisticiens réside dans le fait que les TMS utilisés ne sont pas les mêmes que ceux des logisticiens ou transporteurs, ce qui complique les collaborations. Nous allons démarrer une étude qui permettra de développer un outil d'ici 2026.



Margherita Alessandrini est responsable du programme "cyclo-cargologie" de l'association Boîtes à vélo.

Crédit photo : DR

### **Constatez-vous un intérêt accru des transporteurs et logisticiens ?**

Oui, il y a un intérêt croissant car les politiques d'apaisement du centre-ville (ZFE, ZTL...) les poussent à s'y intéresser. C'est aussi un facteur de gain d'efficacité : car même si cela demande une organisation logistique avec une rupture de charge, le vélo permet de respecter plus facilement les engagements horaires des livraisons.

On constate aussi, du côté des villes, métropoles et collectivités, que beaucoup sont intéressées voire déjà engagées sur des actions de logistique urbaine durable, par exemple via les programmes Interlud+, Colisactiv'... Les collectivités travaillent sur des politiques d'apaisement des centres et repensent l'organisation des villes selon ces nouvelles contraintes. Avec leur aboutissement, la cyclo logistique va se développer encore plus. Et puis, on l'a vu à Paris, quelques entreprises ont franchi le pas à l'occasion des JOP et souhaitent poursuivre. C'est le cas pour Heppner ou Stef.

*« La cyclo logistique n'est adaptée à tout, mais elle a un potentiel qui est méconnu »*

### **Quels sont les freins à lever pour qu'un transporteur puisse intégrer de la cyclo logistique ?**

Il existe des freins culturels et décisionnels, mais aussi des freins de connaissance. La cyclo logistique n'est adaptée à tout ; il y a des zones de pertinence, un emport maximum des vélos... Mais elle a aussi un potentiel qui est méconnu. D'où notre idée de communiquer davantage sur ce sujet. Il existe aussi des freins opérationnels et économiques : la capacité des vélos, le fait qu'ils ne soient pas adaptés aux marchandises transportées, ou le problème du foncier car il faut trouver un espace bien positionné.

### **Quid du surcoût occasionné, qui peut freiner des TPE et PME du transport ?**

Oui, avoir recours à la cyclo logistique engendre un surcoût car cela implique une organisation différente. Mais ceux-ci sont compensés par le gain d'efficacité. On sous-traite en partie mais on a un gain d'efficacité, de temps, de satisfaction des clients et sur le suivi des livraisons. Et puis, les contraintes des centres-villes poussent parfois les petits transporteurs à passer à des véhicules électriques, ce qui représente un investissement conséquent. C'est dans ces moments que la bascule vers la cyclo logistique peut se faire car il y a des choix d'investissement à arbitrer. C'est pourquoi cette option doit être connue des transporteurs. Nous constatons aussi que le bouche à oreille fonctionne très bien : les expériences positives se partagent facilement, ce qui occasionne de l'intérêt d'autres entreprises. C'est aussi le but des forums que nous organisons, qui permet d'échanger sur les expériences réussies sur les territoires.



Publié le : 08.10.2024 Par : **Florence Falvy** Lecture : **2 min.**



**Le groupe Ageneau a ouvert une nouvelle agence aux Herbiers (Vendée) le 30 septembre dernier avec deux collaborateurs.**

*Crédit photo Groupe Ageneau*

**C'est en Vendée, berceau de son fondateur Gustave Ageneau, que le groupe éponyme vient d'ouvrir une nouvelle agence aux Herbiers. Ce retour aux sources, plus de 60 ans après la création de l'entreprise, est un moyen de répondre aux enjeux de proximité et de développement régional.**

Pour le groupe Ageneau, situé près d'Angers, l'implantation d'une agence en Vendée répond à plusieurs objectifs stratégiques : renforcer la proximité avec ses clients et les équipes locales (une trentaine de conducteurs) et ainsi assurer une meilleure gestion des flux dans la région avec une flotte de 30 véhicules dédiée à ce territoire. Pour l'heure, deux collaborateurs sont présents dans ces nouveaux bureaux d'environ 100 m<sup>2</sup> situés dans le Parc Ekho 1 à proximité de l'A87. Ageneau, qui mise sur une stratégie de croissance organique, n'exclut pas de faire grandir cette équipe ni d'envisager de nouvelles implantations selon « les opportunités ». Mais, pour l'heure, le groupe angevin va se concentrer sur son agence du Mans, le site étant « à saturation », d'après Guillaume Ageneau, petit-fils du fondateur, directeur général d'Ageneau Transports et membre du club des 6. « Nous allons trouver un site complémentaire à proximité pour accompagner la progression de l'agence. Ce projet se concrétisera début 2025. »

En parallèle, après plus d'un an de retard, le transporteur prendra définitivement possession de son nouveau site de Trélazé, à environ cinq kilomètres de son siège situé à Saint-Barthélemy-d'Anjou. « Après la liquidation du constructeur cet été, nous avons repris la main sur le chantier. Les travaux viennent d'être relancés. Nous prévoyons de nous installer début janvier. » Après la logistique et le centre de formation, ce sera alors au tour de l'activité transport de déménager.

### **Un club réduit à 5**

Avant cela, une autre étape attend le groupe Ageneau : le départ à la retraite, fin novembre, de Philippe Ageneau, autre membre du club des 6 en charge du développement et du commerce. « C'est la deuxième génération de l'entreprise qui s'en va. » Voilà un an et demi que le groupe s'y prépare. « Ses missions ont été dispatchées entre Alexandre Pasquier (le dernier à être entré au capital suite au rachat des transports éponymes début 2020, ndlr) et moi-même. L'équipe commerciale a elle été étoffée avec Nicolas Chevallier qui connaît bien la maison et le transfert des clients fait avant l'été », indique le transporteur. Avant d'ajouter : « Ageneau restera une entreprise familiale. » Un groupe qui compte désormais 550 collaborateurs pour 102 millions d'euros de chiffre d'affaires (+2% sur un an), avec une flotte de 350 moteurs.

✦ Synthèse IA ✦

### Synthèse de l'article par notre IA :

L'article explore les différentes solutions énergétiques actuellement utilisées par les entreprises de transport routier de marchandises pour réduire leurs émissions de CO2. Bien que des expérimentations soient menées avec des énergies telles que le B100, le GNV et l'électrique, aucune solution ne se démarque comme étant universelle. Les retours d'expérience révèlent que le mix énergétique, adapté à chaque entreprise, est essentiel. Des compétences nouvelles sont également requises, tant pour les dirigeants que pour les conducteurs, face aux nouveaux défis logistiques et à la gestion de l'approvisionnement en énergies alternatives. L'article souligne aussi l'importance du rôle des transporteurs dans le respect des engagements environnementaux des chargeurs, avec une responsabilité croissante dans le choix des solutions énergétiques.

✦ Synthèse IA ✦

Publié le : 01.10.2024 Dernière Mise à jour : **07.10.2024** Par : **Véronique Vigne Lepage** Lecture : **2 min.**

**La transition énergétique est aujourd'hui clairement engagée dans la plupart des entreprises de transport routier de marchandises, mais avec des voies différentes : les solutions disponibles – B100, HVO, GNV, énergie électrique – font toutes l'objet d'expérimentations, voire d'usage quotidien depuis plusieurs années, sans que l'on puisse les départager. Retours d'expérience. Dossier Réalisé par Véronique Vigne-Lepage**

Certes, face aux inquiétudes qui se sont exprimées, plusieurs collectivités locales ont décalé le calendrier des interdictions liées à la mise en œuvre d'une zone à faibles émissions dans leur centre d'agglomération. Certes, elles ont généralement prévu de nombreuses dérogations. Et certes, encore, l'horizon de 2050 fixé par l'État français pour atteindre la neutralité carbone peut paraître loin. Mais le fait est là – et les transporteurs routiers en ont conscience, comme tout citoyen : il faut préserver la planète, car nous n'en avons qu'une.

#### **Un « progrès social »**

Décarboner sa flotte est l'un des axes d'action. Aussi, depuis une dizaine d'années, les transporteurs sont de plus en plus nombreux à étudier les solutions alternatives au diesel proposées sur le marché, à lire – dans *l'Officiel* ou ailleurs – tout ce qui peut nourrir leur réflexion, à échanger leurs points de vue au sein de leurs organisations professionnelles, à faire des simulations puis, même timidement, à tester, expérimenter, renoncer, changer d'option, tâtonner... mais finalement avancer.

Certaines énergies alternatives, comme les XTL et le B100, voire le GNV, sont considérées comme « de transition », c'est-à-dire pour le court ou moyen terme, du fait de ressources potentiellement limitées au-delà. A contrario, l'électrique est souvent vu comme un Graal pour atteindre le but fixé pour 2050 comme pour « *le progrès social* » que représente, selon Bruno Kloeckner, directeur général de XPO Logistics France, l'usage de véhicules roulant « *sans émissions directes de CO2, sans bruit et sans secousses* ». Mais le premier enseignement de ces retours d'expérience est que toutes ces solutions alternatives doivent être mobilisées dès maintenant, dans un mix énergétique proposé à l'échelle de chaque entreprise. Car, comme le résume Pascal Mégevand, directeur R&D de Mégevand frères, « *il n'y a pas de "bonne" solution, aucune n'est "miracle"* ».

#### **Des compétences nouvelles**

Autre enseignement : cette période d'expérimentations en tous sens conduit à une révolution en profondeur du TRM. Les conducteurs ne sont pas les seuls à devoir s'adapter. En effet, les dirigeants des entreprises, leurs acheteurs, leurs exploitants, leurs responsables de parc, leurs formateurs... sont conduits à acquérir de nouvelles compétences et connaissances ou à en renforcer certaines : achats d'énergies multiples aux

modalités de tarification tout aussi multiples, connaissance des impacts d'événements géopolitiques sur les coûts et les disponibilités, nouveaux critères à introduire dans l'élaboration des plans de transport, nouvelles modalités de ravitaillement, voire aussi ruptures de charges supplémentaires à intégrer... Ce qui ressort enfin de ces retours d'expérience est que rares sont les patrons de PME à pouvoir affirmer, comme Bruno Kloeckner : « *Nous proposons toutes les énergies : c'est le client qui choisit, puisque, de toute façon, c'est lui qui participe au financement.* » Pas si simple lorsqu'on ne porte pas la casquette de XPO ou autre grand groupe. Pourtant, assurent les consultants du cabinet Carbone 4 dans ce dossier, les transporteurs ont un argument de poids à faire valoir auprès des chargeurs : ils ont les clés du respect des engagements environnementaux pris par ces derniers. C'est ce qu'on appelle « avoir les clés du camion ».

✦ Synthèse IA ✦

### Synthèse de l'article par notre IA :

L'article met en lumière la popularité croissante des biocarburants de synthèse comme l'HVO (Hydrotreated Vegetable Oil) et le XTL, compatibles avec les motorisations diesel sans adaptation. Faciles à adopter, ces carburants permettent une réduction des émissions de CO<sub>2</sub> de 80 à 90 %. Des entreprises comme DB Schenker et STEF utilisent déjà l'HVO dans certains pays, tandis qu'en France, la distribution est désormais possible dans les stations publiques. Les PME, comme les Transports Dufaur, y voient une opportunité de décarbonation rapide, bien que des inquiétudes subsistent quant à la disponibilité des huiles alimentaires usagées. XPO Logistics, avec son offre Low emission sustainable solution (Less), permet aux clients de choisir précisément la quantité d'HVO injectée dans leurs cuves, garantissant la traçabilité et une réduction des émissions pouvant atteindre 90 %. Ce système offre aux clients un certificat valorisable dans leur politique RSE.

✦ Synthèse IA ✦

Publié le : 01.10.2024 Dernière Mise à jour : **07.10.2024** Par : **Véronique Vigne Lepage** Lecture : **2 min.**

**Qu'elles soient végétales ou de synthèse, les huiles servant de base à la production d'HVO et autres XTL en font des produits miscibles dans le diesel et n'impliquant pas d'adaptation : tellement faciles à adopter que tout le monde (ou presque) se jette sur cette solution pour amorcer une décarbonation. Mais les chargeurs attendent une certification du recours à ce produit.**

Biocarburant de synthèse à base d'huiles végétales hydrotraitées, l'HVO (acronyme de Hydrotreated vegetable oil) et autres gazoles paraffiniques de synthèse (XTL, en anglais) sont « à la mode » : tous les pétroliers mettent en avant leur offre de ce produit compatible, sans adaptation, avec toutes les motorisations diesel, avec lequel il est miscible. Une « *simplicité de mise en place* » qui a par exemple conduit DB Schenker, au titre de ses solutions de transition, à y consacrer dix cuves sur la cinquantaine qui sont installées sur ses sites. Même si la réduction des émissions de CO<sub>2</sub> varie entre 80 % et 90 % selon le type d'huiles utilisées, « *l'HVO permet de décarboner rapidement* », note également Sébastien Dortignac, directeur technique véhicules pour STEF. Pour ce groupe, pourtant, « *ce n'est pour l'heure un sujet qu'hors de France* », c'est-à-dire pour des sites en Grande-Bretagne et, prochainement, en Italie. Mais dans notre pays, ce biocarburant pourrait rapidement accroître ses parts de marché, puisque fin juin, le Gouvernement français a, à son tour, sorti les XTL des flottes captives en autorisant leur distribution dans les stations publiques qui proposent aussi du gazole B7. Ce type de produit permet aux PME de faire, elles aussi, un premier pas vers la décarbonation. C'est le cas des Transports Dufaur (31), forts de quelque 100 moteurs : « *L'HVO est plus raffiné que d'autres biocarburants, comme le B100, et est donc plus adapté à nos motorisations*, estime Franck Schawlb, directeur. *Nous sommes donc naturellement allés vers lui, dès 2021.* »

#### « Un coût additionnel au litre »

Il observe « *un coût additionnel au litre* », mais absorbable par les clients, et une consommation similaire à celle du diesel. « *Pas d'écart de comportement* » non plus ni de « *panne particulière* ». Aujourd'hui, la moitié de sa flotte circulant en région utilise le biocarburant et l'entreprise aimerait atteindre 100 %. « *Nous n'avons pas bloqué les véhicules*, explique-t-il, *mais comme ils ne font que de la courte ou moyenne distance, ils ne se ravitaillent à l'extérieur en diesel qu'occasionnellement.* » Des camions Dufaur partant en longue distance piochent eux aussi dans la cuve HVO. Seul regret de Franck Schawlb : ne pouvoir proposer aux clients qu'un « *engagement intellectuel* » à traiter leurs transports avec un produit hautement décarbonant et n'utilisant pas d'huile de palme. « *Mais jusqu'à quand ? Les huiles alimentaires usagées, c'est un gisement limité, non ?* » s'interroge le transporteur, qui craint que l'engouement pour les XTL ne

conduite à des difficultés d'approvisionnement. Face à cette difficulté, XPO Logistics a développé en 2023 l'offre Low emission sustainable solution (Less) : « *L'idée est d'injecter dans nos cuves exactement la quantité d'HVO demandée par les clients, explique Bruno Kloeckner, directeur France. Selon le process dont nous avons déposé la marque, la société Dekra atteste de la traçabilité des volumes.* » Celle-ci peut être de 20, 50 ou même 100 % du carburant utilisé et être modifiée à tout moment. Le type de raffinage du produit utilisé, permettant de réduire les émissions de CO<sub>2</sub> jusqu'à 90 %, est également garanti. « *Cette offre nous a permis d'atteindre dès le premier trimestre 2024 le résultat que nous en attendions pour la fin d'année* », se félicite-t-il. Le groupe la propose en effet même aux clients pour lesquels « *le réseau existant ne permet pas d'associer l'utilisation du HVO aux activités de distribution les concernant* » : ceux-ci peuvent valoriser dans leur politique RSE le certificat de réduction de leurs émissions qu'ils obtiennent de XPO.

✦ Synthèse IA ✦

### Synthèse de l'article par notre IA :

L'article met en avant l'usage croissant du B100, un biocarburant à base de colza, par les entreprises de transport routier de marchandises (TRM). Bien qu'il soit réservé aux flottes captives, le B100 séduit de plus en plus de transporteurs pour sa naturalité, sa capacité de décarbonation, et l'obtention de la vignette Crit'Air 1. Le groupe STEF et les Transports Simon ont adopté le B100 dès 2021, trouvant dans cette solution un compromis efficace pour réduire leur empreinte carbone tout en favorisant un circuit court, avec des fournisseurs locaux. Cependant, le B100 présente des inconvénients, comme une surconsommation de carburant (+8 %) et un encrassement des filtres supérieur à celui du diesel. Malgré cela, certaines entreprises, comme TVE Logistique, reconnaissent que le B100 a permis de maintenir leurs activités, notamment lors des grèves de raffineries en 2022. Le principal défi reste la valorisation commerciale de cet effort de décarbonation, qui n'est pas encore pris en compte par la majorité des clients, sauf chez les grands chargeurs.

✦ Synthèse IA ✦

Publié le : 01.10.2024 Dernière Mise à jour : **07.10.2024** Par : **Véronique Vigne Lepage** Lecture : **3 min.**

**Encore réservé aux flottes captives, le B100 a déjà conquis pas mal d'entreprises de TRM, pour sa naturalité et sa capacité de décarbonation, mais aussi parfois pour favoriser un circuit court et local. Les surcoûts ne sont pas anodins, mais le jeu en vaut la chandelle.**

Il n'a pas d'odeur et ses fournisseurs le font même goûter, afin de prouver sa naturalité : carburant à base de colza, le B100 séduit de nombreux transporteurs, d'autant que les véhicules l'utilisant à titre exclusif obtiennent la vignette Crit'Air 1. Il vient en outre de bénéficier d'un assouplissement réglementaire : bien qu'il reste réservé aux flottes captives, un arrêté gouvernemental paru fin juin a autorisé les utilisateurs à se ravitailler dans plusieurs cuves et à avoir recours, dans certains cas, à une alimentation en bord à bord par un camion-citerne.

### **Solution de transition**

N'impliquant pas de nouvelle technologie lourde, ce biocarburant est considéré par beaucoup comme une bonne solution de transition. Le groupe STEF en a ainsi fait la première étape du volet véhicules de sa feuille de route « Moving green », lancée en 2019, avec une priorité sur les tracteurs d'ici 2026. Sa flotte en compte déjà 300 (contre 30 porteurs), l'objectif étant d'atteindre un tiers du parc global d'ici 2030. « *Nous laissons la liberté aux agences d'en acquérir, mais nous avons fait le choix général d'une utilisation exclusive, afin de pouvoir rouler avec une vignette Crit'Air 1* », explique Sébastien Dortignac, directeur technique véhicules. Il appelle cependant de ses vœux la fin de la réservation du B100 aux flottes captives, « *pour pouvoir le revendre à nos sous-traitants comme nous le faisons pour le diesel* », explique-t-il. De leur côté, les Transports Simon (Ardennes) ont cherché, eux aussi à partir de 2019-2020, par quelle solution alternative commencer. Après divers tests, l'entreprise a acquis, début 2021, ses premiers véhicules « bloqués » au B100. « *Le gaz manquait d'autonomie et, à l'époque, le réseau de stations n'était pas assez développé*, explique Gilles Simon, directeur. *Mais nous avons aussi choisi le B100 parce que cela a du sens pour nous : le fournisseur est à moins de 200 km de notre siège, utilise du colza cultivé en France et l'huile n'est pas estérifiée très loin de chez nous également.* »

Les conducteurs, au début, se sont montrés un peu réticents, par crainte d'une perte de puissance. Des appréhensions vite balayées par l'usage, assure Gilles Simon, qui constate qu'ils sont même « *plutôt fiers* » de participer à réduire les émissions de leur entreprise. Aujourd'hui, près de 130 véhicules sur 260 sont au B100 et l'objectif est d'atteindre 80 % du parc fin 2025. Pour rester libre par rapport à son fournisseur de biocarburant, les Transports Simon ont acheté leurs propres cuves, l'une pour le siège de Rethel, l'autre pour

l'agence de Reims, qu'ils remplissent en envoyant leurs propres citernes chercher le produit sur le site où il est produit. Plus 8 % de consommation, « *ce n'est pas rien* ». Une contrainte du B100, cependant, est qu'il encrasse davantage les filtres que le diesel, témoigne Gilles Simon, qui se félicite d'avoir des ateliers en interne afin de limiter les immobilisations pour vidange. Une gêne que confirme Emmanuel Millet, responsable du parc de TVE Logistique (Allier). En 2021, cette société, elle aussi, a acheté 19 premiers tracteurs pouvant utiliser ce biocarburant, « *sans les bloquer, dans un premier temps, explique-t-il, pour se laisser la possibilité de rebasculer vers le gasoil* ». Mais en 2024, une nouvelle commande a prévu deux tracteurs bloqués, « *pour pouvoir, à terme, continuer à livrer en ZFE* ». De cette expérience, le responsable de parc rapporte une consommation supérieure de 8 % à ce qu'elle est avec le diesel. « *Même si cela varie selon les mois, ce n'est pas rien, commente-t-il. Cette surconsommation est même exponentielle en fonction du poids transporté.* »

Entre janvier 2022 et mars 2024, la flotte gasoil de TVE Logistique a consommé en moyenne 30,58 l/100 km, contre 33,11 l/100 km pour les véhicules au B100 et jusqu'à 35 l/100 km pour les plus chargés. Autre point : l'indexation du prix du litre de B100 sur les variations de celui du gasoil. « *Si l'on cherche un gain économique, on n'y va pas* », admet Emmanuel Millet. Cependant, il témoigne que le B100 « *a sauvé* » l'entreprise, en 2022, en permettant aux conducteurs de rouler malgré les grèves de raffineries. « *Alors que nous n'utilisions le B100 que pour le régional, rapporte-t-il, sous la contrainte, nous y avons eu aussi recours pour le national et, grâce à la position centrale de notre dépôt où se trouve la cuve, à Lapalisse, ça s'est bien passé.* » Cependant, si TVE Logistique a réussi à convaincre les clients réticents du fait que ce carburant au colza ne « concurrence » pas l'alimentation humaine, elle peine encore à en faire un argument commercial décisif, faute de pouvoir certifier la quantité de B100 utilisée pour chacun. « *Cet effort de décarbonation n'est encore pas valorisé dans les tarifs, hormis chez de très gros chargeurs, regrette Emmanuel Millet. Il va falloir que ce soit pris en compte.* »

✧ Synthèse IA ✧

### Synthèse de l'article par notre IA :

L'article explore la montée en puissance de l'électrique dans le transport routier de marchandises, avec des groupes comme DB Schenker, STEF et XPO Logistics qui adoptent progressivement cette technologie pour réduire leurs émissions de particules fines. Cependant, le coût élevé des véhicules et les contraintes d'infrastructure freinent encore les PME, comme TVE Logistique, qui peine à absorber le surcoût. Certaines entreprises, telles que Mégevand Frères et les Transports Raud, avancent grâce à des partenariats avec des clients, leur permettant de co-construire des solutions adaptées. Si les véhicules électriques offrent des avantages comme une maintenance réduite et des gains environnementaux, les défis restent nombreux, notamment en termes d'autonomie, de coûts de recharge et de variabilité de la consommation en fonction de la météo. Malgré ces obstacles, l'engouement pour l'électrique croît, avec l'espoir d'une valorisation commerciale de la politique environnementale des entreprises.

✧ Synthèse IA ✧

Publié le : 01.10.2024 Dernière Mise à jour : **07.10.2024** Par : **Véronique Vigne Lepage** Lecture : **4 min.**

**Pour beaucoup, l'électrique est l'énergie cible. Cependant, du fait de ses coûts et contraintes d'exploitation, même les grands groupes prennent cette orientation méthodiquement. Quant aux PME, elles sont de plus en plus nombreuses à se lancer à leur tour... pour peu qu'un client les accompagne.**

« L'énergie électrique est la mieux disante pour la réduction des émissions de particules fines. » Au sein de DB Schenker, cette conviction exprimée par le directeur développement durable et logistique urbaine du groupe, Tariel Chamerois, se traduit par l'installation de bornes de charge sur 17 de ses sites et par un parc comptant déjà 66 véhicules électriques parmi les 366 de la flotte « bas carbone » (60 autres sont au bioGNC, le reste à l'HVO), qui représente elle-même 30 % de son parc en propre. Ces 66 « sont principalement dans la région parisienne, mais aussi disséminés sur le territoire national, pour développer la connaissance et l'appétence de nos équipes », a-t-il expliqué en inaugurant un site concerné, en mai, au sein de l'hôtel logistique de Lyon. Le groupe STEF, lui aussi, se dirige vers cet horizon, avec méthode : « Cela concerne actuellement quelques véhicules que nous expérimentons en conditions réelles, explique Sébastien Dortignac, directeur technique véhicules. Nous avons besoin de déterminer pour quels cas d'usage l'électricité sera la plus adéquate et de comprendre comment cela va s'articuler avec la production de froid. » Même démarche par étapes, encore, chez XPO : « Nous avons initié la démarche fin 2021, avec le test d'un porteur en conditions réelles sur les différentes saisons, et nous avons été immédiatement séduits par cette technologie, assure Bruno Kloeckner, directeur France. Nous avons passé une première commande de 65 de ces porteurs en 2022 et, cette année, une autre de 60, plus 105 tracteurs électriques. » Même si XPO Logistics « ne sera jamais full électrique », prévient-il, le groupe a doublé ses ambitions en la matière et 80 % de son réseau de distribution palettisée est aujourd'hui raccordé au réseau pour des charges de nuit. « Celles-ci sont lentes, mais restent efficaces du point de vue des coûts », assure-t-il. Quant aux évolutions organisationnelles, il n'en anticipe qu'à partir de 2026, lorsque la longue distance sera davantage concernée. « En attendant, nous voulons aussi aider nos sous-traitants à aller dans le même sens », précise Bruno Kloeckner.

#### **Maintenance réduite, mais...**

Or, du côté des PME, certains ne voient que le prix élevé des véhicules électriques et les contraintes de leur exploitation. Comme Emmanuel Millet, responsable du parc de TVE Logistique (Allier) : « Des simulations nous ont confirmé que nous ne pouvons pas prendre en charge le surcoût, témoigne-t-il. Par ailleurs, il y a



*peu d'infrastructures de recharge vers chez nous.* » Certains se préparent malgré tout à sauter le pas, comme les Transports Simon (Ardennes), qui viennent de se doter d'une borne de recharge et de répondre à l'appel à projets dédié de l'Ademe. « *L'avantage, avec l'électrique, est que la maintenance est extrêmement réduite* », anticipe Gilles Simon, directeur. Mais il reste un peu inquiet, car « *les constructeurs n'annoncent pas le coût qu'aura, à terme, le changement des batteries* ». Et pas sûr que son entreprise soit de taille à négocier, comme STEF l'a fait auprès de son fournisseur, la garantie d'un remplacement de celles-ci pendant la durée de vie du véhicule.

Aussi, bien souvent, c'est un partenariat avec un client qui s'avère décisif. C'est le cas pour Mégevand Frères (Haute-Savoie) : après avoir rétrofité, en 2022, un véhicule roulant pour les besoins du fabricant de meubles haut-savoyard Mobalpa, l'entreprise a acquis cette année un Volvo 44 tonnes 100 % électrique : « *On a co-construit un plan de navettage de 150 km/jour avec l'un de nos clients qui avait un besoin en inter-sites*, explique Frédéric Mégevand, directeur. *Il nous a confié ses volumes en fonction de ce que peut faire le véhicule. C'est ça, l'enjeu !* » Le transporteur admet que celui-ci coûte trois fois plus cher que son équivalent thermique, qu'il « *n'a pas la même productivité* », qu'on « *y perd en charge utile* » ou encore qu'il faut gérer l'autonomie plus réduite. Mais la PME s'est équipée d'une borne pour limiter les recharges à l'extérieur, trop coûteuses, et espère valoriser commercialement sa politique environnementale : avec cette sixième énergie dans son offre, elle élimine quasi totalement le diesel de ses usages.

### **Une consommation météo-sensible**

C'est aussi un partenariat – avec le groupe industriel Cetih – qui permet aux Transports Raud (Maine-et-Loire) d'expérimenter, depuis février 2023, un Mercedes-Benz 26 t 100 % électrique acquis par leur maison-mère, le groupe Mousset. « *Le véhicule est dédié à 80 % au site Cetih de Roncey*, explique Simon Manceau, coordinateur formation. *Il quitte notre agence du Plessis-Pâté le lundi, effectue éventuellement une ou deux livraisons pour nous en cours de route, puis, du mardi au jeudi assure celles de Cetih en Île-de-France, voire une mission pour nous* ». Le conducteur recharge les batteries sur le site du client, grâce au chargeur mobile qu'il a embarqué, ou à l'agence Raud. « *Mais notre station n'a qu'une puissance de 40 kW*, regrette Simon Manceau, *car nous sommes limités par la puissance du système* ». Autre « point noir » : « *Quand il a fait froid, l'autonomie du véhicule diminue*, pointe-t-il. *Le système qui maintient la température des batteries à 18-20 °C est énergivore. Par deux fois, nous avons eu des recharges faites à l'extérieur, trois ou quatre fois plus cher que chez nous* ». En revanche, la météo fraîche de ce printemps et du début d'été a permis des consommations très réduites, le camion affichant jusqu'à 520 km d'autonomie, contre 400 à 450 km habituellement. « *Nous avons battu régulièrement des records, rapporte-t-il. Les gens de Mercedes eux-mêmes ont été étonnés !* ». Ceux-ci s'expliquent cependant aussi par des chargements toujours inférieurs à 4 t. En outre, « *le conducteur a très vite compris qu'on peut avoir une conduite sport, mais en voyant aussitôt les indicateurs de consommation grimper*, ajoute-t-il. *La conduite est sereine, comme s'il s'agissait d'un vaisseau spatial* ». Pour lui, outre le bénéfice écologique qu'il induit, le développement des véhicules électriques permettrait de réduire la sinistralité.



### Synthèse de l'article par notre IA :

Depuis une dizaine d'années, le gaz naturel véhicule (GNV) attire des entreprises de transport, telles que XPO Logistics et Mégevand Frères, convaincues de ses avantages pour la décarbonation. XPO utilise plus de 200 camions au GNL pour les navettes longue distance, tandis que STEF intègre cette énergie pour obtenir la vignette Crit'Air 1. Toutefois, certaines PME, comme les Transports Dufaur, ont renoncé au GNV en raison des coûts et des contraintes logistiques. Mégevand Frères, pionnière du projet Équilibre, mise sur le GNV et le GNL pour diversifier ses énergies et contractualise à prix bloqué avec ses clients. Avec des autonomies améliorées (1 400 km pour le GNL, 600 km pour le GNC), l'entreprise optimise ses opérations tout en formant ses conducteurs aux risques liés à la manipulation du gaz.



Publié le : 01.10.2024 Dernière Mise à jour : **07.10.2024** Par : **Véronique Vigne Lepage** Lecture : **3 min.**

**Grands groupes ou modestes PME, les pionniers du GNV sont généralement satisfaits. Cependant, certains, qui s'y essaient timidement, renoncent aussi. Le gaz implique un fort engagement, expliquent les dirigeants de Mégevand Frères, l'un de ses précurseurs.**

Voilà dix ans, environ, que des pionniers se sont ouverts au gaz. Comme le groupe XPO Logistics, qui a été parmi les premiers à acquérir des camions au GNL. « *Nous en avons aujourd'hui plus de 200, assure Bruno Kloeckner, directeur France, qui sont surtout utilisés pour des navettes de nuit. Ils s'adaptent très bien à la longue distance.* » Le groupe vient d'ailleurs de procéder à une nouvelle commande. « *Ce sont de bons véhicules, avec une consommation très faible* », ajoute-t-il. Le groupe STEF, lui aussi, s'est lancé depuis plusieurs années, « *parce que c'était alors la seule énergie disponible permettant d'avoir la vignette Crit'Air 1 et d'entrer ainsi dans les ZFE*, explique Sébastien Dortignac, directeur technique véhicules. À Lyon, *100 % de notre flotte de porteurs en propriété est désormais concernée, comme une partie de celle basée à Paris* ». Pour autant, cette énergie n'est pas majoritaire dans le mix du groupe, qui n'y a recours que dans les filiales qui n'ont pas opté pour le B100 ou dans les zones où les stations font défaut. Moins convaincu par les tracteurs au bio GNC, le groupe STEF n'en a que deux sur un parc de 3000 moteurs. C'est aussi le cas des Transports Dufaur (Haute-Garonne), PME qui a fini par renoncer : « *Nous en avons acheté un parce qu'un client nous avait mis la pression en ce sens*, rapporte Franck Schawlb, directeur. *Mais il était cher à l'achat et moins capable, alors que nous avions un engagement de volumes avec la station. Sans compter le détour et le temps passé pour le ravitaillement. La tournée était tout juste rentable.* » Le transporteur a donc revendu le véhicule... « *Par chance, quinze jours avant le début de la guerre en Ukraine !* » se félicite-t-il.

### Contractualiser sur un prix bloqué

« *Le problème, avec cette énergie, c'est qu'il faut y aller à fond* », commente Pascal Mégevand, directeur R&D de Mégevand Frères (Haute-Savoie). Il parle d'expérience, puisqu'il a été, à partir de 2015, l'un des quatre transporteurs à l'origine du projet Équilibre qui a permis d'expérimenter des véhicules au gaz en conditions réelles d'exploitation. Depuis mars, l'association porteuse du projet est dissoute, mais la société haute-savoyarde reste un porte-étendard du GNV. « *Notre stratégie d'entreprise est d'offrir à nos clients un transport le plus décarboné possible et, pour y parvenir, il faut plusieurs énergies*, explique Pascal Mégevand. *Mais l'intérêt du gaz est que l'on peut contractualiser à long terme sur un prix bloqué, que l'on intègre dans un raisonnement en matière de panier global d'achats énergétiques.* » Il ajoute que le prix du gaz est environ 30 % inférieur à celui du gasoil... ce qui permet d'amortir le contrat de maintenance passé avec un atelier spécialisé. De son côté, Frédéric Mégevand, directeur, se félicite qu'ils aient opté, depuis

deux ans, pour du GNV 100 % bio : « *Il est plus cher de 7 à 8 %, mais on peut ainsi passer en garantie d'origine.* » Tous les deux ne cachent pas avoir « *vécu des moments difficiles* » lors de la flambée des prix liée à la guerre en Ukraine, mais leurs clients ont suivi, jusqu'à + 48 % sur la facture de certains d'entre eux. De fait, entre cette année et 2025, Mégevand Frères renouvelle sans hésitation ses véhicules GNL comme GNC, vieux de dix ans. Les progrès technologiques permettent désormais d'avoir des autonomies de 1 400 km avec le premier et de 600 km avec le GNC. La PME a ainsi recours au GNL pour la moyenne et longue distance, soit entre la Haute-Savoie et le Sud de la France, un grand axe où les stations sont nombreuses. Quant au GNC, elle y a recours pour ses activités régionales, les possibilités de ravitaillement étant nombreuses en Auvergne-Rhône-Alpes grâce à des montages associant divers partenaires. « *Les conducteurs ont aussi appris à repérer les stations, assure Frédéric Mégevand, et celles-ci ont beaucoup moins de pannes qu'au début. La disponibilité s'est améliorée graduellement. Il faut juste prévoir une formation des conducteurs aux risques liées à la manipulation du GNL.* » La PME s'est elle-même équipée très tôt d'une station gaz.

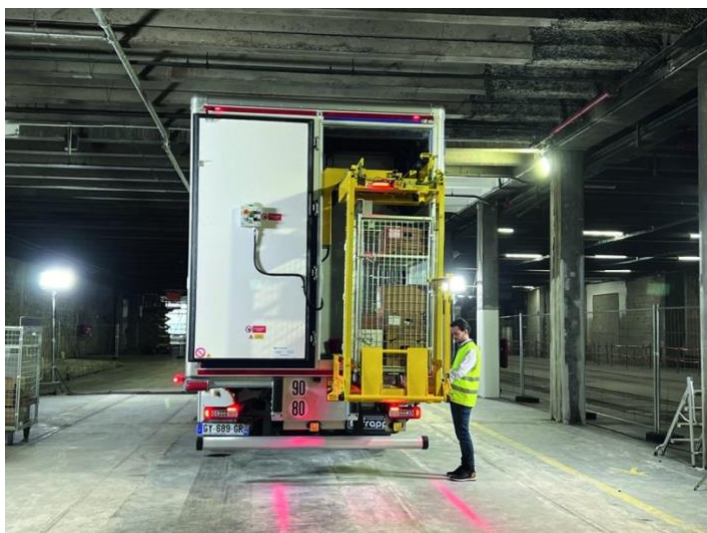
✦ Synthèse IA ✦

### Synthèse de l'article par notre IA :

Le groupe Jacky Perrenot, pionnier en solutions de transport durable, innove avec le système Deliver-Assist, conçu en partenariat avec Renault Trucks, Intermarché et Actemium. Cette technologie associe un camion électrique Renault Trucks E-Tech D Wide de 26 tonnes à un carrousel automatisé qui optimise le chargement et le déchargement en centre-ville grâce à des conteneurs mobiles gérés de façon automatique. Ce système informatisé réduit la pénibilité pour les conducteurs, augmente la sécurité et améliore la traçabilité des marchandises. En réduisant de 30 % le temps de manutention et les embouteillages, Deliver-Assist constitue une solution efficace pour des livraisons plus écologiques et sécurisées dans les zones urbaines.

✦ Synthèse IA ✦

Publié le : 09.10.2024 Par : **Gwenaëlle Ily** Lecture : **2 min.**



**Le groupe Jacky Perrenot, pionnier dans l'adoption de solutions de transport durables et innovantes, sera le premier à utiliser Deliver-Assist pour optimiser les livraisons urbaines des points de vente Intermarché.**

*Crédit photo DR*

**Un partenariat entre différents acteurs – constructeur, transporteur, chargeur et équipementier – a permis de développer une solution ciblée pour répondre aux contraintes des livraisons en ville : Deliver-Assist.**

Moins de manipulations, permettant de gagner en temps de livraison et de limiter les embouteillages, c'est l'objectif de Renault Trucks qui entend révolutionner les livraisons en centre-ville grâce à un dispositif de carrousel embarqué. Mené en partenariat avec le groupe Jacky Perrenot et le distributeur Intermarché, ce système associe un camion électrique Renault Trucks E-Tech D Wide de 26 tonnes à un carrousel automatisé, conçu en partenariat avec Actemium (VINCI Energies). Ce dispositif permet un chargement et déchargement optimisés grâce à des conteneurs mobiles disponibles en diverses configurations. Ces conteneurs sont gérés de façon automatique et sécurisée, permettant une traçabilité des marchandises tout au long des tournées. Ce système informatisé réorganise automatiquement les conteneurs selon les étapes de la tournée. Le conducteur n'a plus qu'à conduire. Grâce à une application, le conducteur sélectionne les box qui seront prêtes à la livraison. Le chargement-déchargement est automatisé, sans hayon.

**Moins de pénibilité**

Le groupe Jacky Perrenot, pionnier dans l'adoption de solutions de transport durables et innovantes, sera le premier à utiliser Deliver-Assist pour optimiser les livraisons urbaines des points de vente Intermarché. « Sur un projet comme celui-ci, il faut être ambitieux mais aussi partager les risques, témoigne Philippe Givone, PDG du groupe Jacky Perrenot, en référence à la collaboration avec un constructeur, Renault Trucks, un chargeur, Intermarché, et la filiale de maintenance industrielle de Vinci Autoroute, Actemium. C'est une vraie solution technique, qui répond à la fois à la problématique environnementale puisque le camion est électrique pour une livraison dans une zone périurbaine, elle réduit le bruit grâce à une caisse frigorifique silencieuses, elle place le conducteur au centre et lui permet de subir moins de pénibilité et réduit l'accidentologie. »

Lors des tests réalisés, plusieurs points positifs ont en effet été mis en avant, comme la sécurité des chauffeurs, des opérateurs magasins car les risques d'accident liés à la manipulation des palettes et du hayon sont éliminés. C'est également le cas pour les piétons, avec par exemple un radar qui permet un arrêt de descente de box lorsqu'une personne passe à proximité. La sécurité des marchandises est également soulignée par Renault Trucks, puisque le système fonctionne sans rolls.

Sur le plan opérationnel, Renault Trucks estime que le système Deliver-Assist permet de réduire de 30 % le temps nécessaire au chargement, au déchargement et à la préparation de la marchandise. Cette efficacité accrue permet également de limiter le temps d'occupation de la voie publique, œuvrant ainsi à la réduction de la congestion urbaine.

✦ Synthèse IA ✦

### Synthèse de l'article par notre IA :

Lors du salon Preventica à Lyon, Samya Bellhari-Trahin, responsable Qualité de Vie au Travail (QVT) chez GXO Logistics, a présenté le programme "Road to Zero", visant zéro accident et maladie professionnelle. GXO, avec ses 10 000 salariés et 70 entrepôts en France, adopte une approche ludique et co-construite de la prévention. L'utilisation d'outils innovants, tels qu'une application qui analyse les mouvements des opérateurs en temps réel, permet d'optimiser les postes de travail et de réduire les risques. La co-construction est au cœur de cette démarche, impliquant les employés dans l'amélioration de leur environnement via des simulations et des jeux interactifs, comme le "Vivre ensemble" ou le "GXO Poly". Cette approche favorise un changement participatif et renforce l'engagement des salariés, tout en proposant des solutions concrètes pour améliorer les conditions de travail. GXO dispose également d'un catalogue de 52 mesures pour améliorer la QVT.

✦ Synthèse IA ✦

Publié le : 16.10.2024 Par : **Florence Roux** Lecture : **2 min.**



**Samya Bellhari-Trahin, responsable QVT de GXO.**

*Crédit photo Capture d'écran réalisée lors de la conférence.*

**Le 8 octobre à Lyon, lors d'une conférence dédiée à la supply chain sur le salon Preventica, Samya Bellhari-Trahin, responsable Ergonomie, Qualité de vie au travail (QVT), maintien dans l'emploi et gestion du handicap chez GXO Logistics a présenté sa démarche de prévention : ludique et co-construite.**

Road to zero : le programme de prévention de GXO met la barre haute, visant le zéro accident du travail et maladie professionnelle... Face à ce défi d'ampleur, Samya Bellhari-Trahin, responsable QVT du groupe de 10 000 salariés et 70 entrepôts en France, mise sur le jeu et la co-construction dans la prévention.

Si prévenir peut requérir des solutions techniques, organisationnelles ou humaines, l'idéal est d'allier deux - voire trois- de ces dimensions, sur le terrain. La responsable montre ainsi une application qui filme un opérateur en action et visualise en couleur l'effet de ses gestes sur son squelette. "Grâce à cet outil, nous analysons les mouvements et identifions les angles articulaires sollicités ou sur-sollicités, ce qui nous permet, entre autres, de coter un poste de travail, explique-t-elle. Nous pouvons aussi montrer clairement à un client comment la composition d'une palette, des boîtes trop hautes, par exemple, peuvent générer chez nous des problématiques de santé. En même temps, nous pouvons cartographier les postes dans notre entrepôt et, en travaillant avec la personne, mieux organiser son activité".

### **Jouer pour changer**

Cette co-construction, qui n'écarte pas des équipements techniques, est centrale pour Samya Bellhari-Trahin qui a également mis en place de la simulation organisationnelle, avec un travail collectif sur une maquette pour imaginer la situation des flux, les règles d'organisation, positionner les accès piétons ou engins...

“Cette co-construction recouvre un réel enjeu de prévention et d'accompagnement du changement, dit-elle. Les gens participent à la construction de leur environnement de travail”.

La responsable QVT, qui aime “faire jouer les gens, car cela les engage dans une démarche de changement qui vient du terrain au lieu d'être descendante”, a également mis en place différents jeux, tel celui du “Vivre ensemble” où des salariés échangent en groupe autour de cartes à thèmes sur la qualité de vie au travail, le GXO Poly, plutôt destiné aux managers, pour parler de prévention, santé ou sécurité... “ Nous avons aussi le module “Préserver votre santé et votre sécurité au travail” qui remplace le module gestes et postures, un peu vieillissant avec des messages un peu culpabilisants, souligne la responsable... Là encore, nous analysons les postes de travail avec les responsables QHSE des sites et nous en tirons une proposition de solutions co-construites avec les salariés... Ce qui ne nous empêche pas d'avoir un catalogue avec 52 mesures pour améliorer la qualité de vie et les conditions de travail !”

✧ Synthèse IA ✧

### Synthèse de l'article par notre IA :

Lors du salon Eco Class Logistics, quatre entreprises – XPO, FM Logistic, Paki Logistics et Deret – ont présenté leurs initiatives RSE. XPO Logistics a mis en avant sa flotte électrique, ayant parcouru un million de kilomètres, avec 170 camions électriques en service et des bornes de recharge installées dans 90 agences. L'électrique, en plus de contribuer à la réduction des émissions, améliore le bien-être des conducteurs et aide au recrutement. FM Logistic, de son côté, s'appuie sur le pooling pour mutualiser les flux et réduire de 30 % le nombre de camions sur les routes, tout en expérimentant le rail-route. Paki Logistics valorise la digitalisation avec son e-voucher, réduisant de 80 % le temps de gestion des échanges de palettes, optimisant ainsi les flux logistiques. Enfin, Deret place l'humain au cœur de sa démarche RSE, avec des actions sociales et des objectifs ambitieux, comme la réduction de 30 % des accidents du travail d'ici 2025. Ces entreprises illustrent les différentes voies vers des objectifs communs en matière de durabilité.

✧ Synthèse IA ✧

**Publié le : 17.10.2024 Par : Erick Demangeon Lecture : 3 min.**



**Les démarches RSE rassemblent les entreprises vers des objectifs convergents. Les routes empruntées pour y parvenir divergent en revanche. XPO, Deret, FM et Paki en ont fait la preuve en valorisant l'une de leurs actions RSE lors du salon Eco Class Logistics, le 3 octobre à Paris.**

Un million de kilomètres ont été parcourus par la flotte électrique de XPO Logistics ! Après un premier test en 2021, 65 porteurs ont été commandés en 2023. Puis, 60 autres plus 105 tracteurs en 2024 à l'issue du deuxième appel à projets Ecosystèmes des véhicules lourds électriques de l'ADEME. « Pour son 3e APP, clôt le 7 octobre, nous avons postulé surtout pour des tracteurs », confie Bruno Kloeckner. Intégré au mix énergétique du transporteur couvrant les biocarburants, le gaz et le biogaz également, « le déploiement de l'électrique associe le bien-être des conducteurs en leur procurant un meilleur confort sans bruit. Croisant notre démarche RSE, l'électrique devient un argument pour recruter et rendre le métier de conducteur plus attractif. De façon plus transversale, l'électrique transforme notre entreprise et le travail des équipes », témoigne le directeur général France de XPO Logistics. Si 170 camions électriques ont été réceptionnés à ce jour, les 90 agences du réseau palettisé de XPO sont déjà toutes équipées de bornes 22/40 kW chargeant ce parc la nuit. « La question de la localisation des bornes pour les tracteurs se pose sachant que les autonomies augmentent ».



### 30 % de camions en moins

Par la voix de Marie-Laure Lafaille, FM Logistic estime que le succès d'une démarche RSE suppose une « approche collective » entre transporteurs, logisticiens, leurs équipes, clients et fournisseurs, ainsi qu'avec les collectivités et les pouvoirs publics. Le pooling (ou gestion mutualisée des approvisionnements) illustre cette approche aux yeux de la directrice des activités Transports de FM. Au sein d'une démarche RSE qui prévoit de baisser de 30 % les émissions de gaz à effet de serre de ses transports d'ici 2030 (par rapport à 2019), « le camion qui pollue le moins est celui qui ne roule pas », rappelle-t-elle. Telle est l'une des finalités du pooling qui massifie les flux de plusieurs industriels vers un point mutualisé unique de la grande distribution livré en camion complet. « Cette mutualisation optimise les coûts et diminue d'au moins 30 % le nombre de camions mis sur les routes ». Aujourd'hui, FM pilote 5 pools en France rassemblant 25 industriels. « Ensemble, ils évitent la circulation de plus de 8 000 poids lourds par an ». Plus récemment, depuis septembre, FM teste le rail-route entre Avignon et Valentignat. Ce report modal pourrait s'intégrer à l'organisation des pools existants.

### À l'écoute de toutes les attentes

Champion du pooling et de la mutualisation dans la gestion et la relocalisation de palettes, Paki Logistics souligne « le rôle clé de la digitalisation » pour améliorer les conditions de travail des personnes et diminuer l'empreinte carbone des entreprises. Pour optimiser le service d'échange palettes, la filiale du groupe Faber a développé « le bon numérique zéro papier. Appelé e-voucher, il permet de gagner plus de 80 % du temps consacré à l'échange palettes lors des livraisons », affirme Fabrice Chenut, son directeur commercial France – Iberia. Une fiabilité et un gain de temps appréciables pour les conducteurs libérés de cette tâche administrative et chronophage. « Les débits et crédits de palettes sont automatiquement mis à jour sur les comptes des transporteurs et chargeurs qui l'utilisent ». Paki se charge ensuite de la relocalisation des supports de manutention par le biais de transports massifiés irriguant son réseau de dépôts. Lesquels interviennent aussi dans l'entretien et la circularité des palettes en fin de vie.



Le bon palette e-voucher diminue de plus de 80 % le temps consacré à l'échange palettes.

Crédit photo : Paki logistics

Dans la démarche RSE du groupe Deret, finalisée il y a un an et demi, « l'humain est au cœur », déclare Yannick Guerin en charge de la mettre en œuvre. Grâce à une grande diversité d'actions, comme la mise à disposition de serviettes hygiéniques ou de boîtes à lire, « nous proposerons à tous nos collaborateurs une façon de participer à notre engagement sociétal d'ici 2025 ». Réduire de 30 % des accidents du travail (vs 2023) et engager les salariés dans un parcours de développement des compétences sont d'autres objectifs poursuivis au cours des 24 prochains mois.

## Acquisition : Mauffrey rachète la société espagnole Global Feed EcoTrans

17 octobre 2024 Arnaud Illié Stratégie & marchés 0



L'année 2024 est marquée par le siseau de la croissance externe pour Mauffrey. Après avoir repris [Loca-Parc](#) (35), [S.T.T](#) (57) et les activités transport du [groupe Patoux](#) (62) dans l'hexagone sans oublier l'entreprise italienne [La Nettatutto](#) en février dernier, le groupe vosgien officialise, ce jeudi 17 octobre, le rachat de Global Feed EcoTrans en Espagne.

Spécialisée dans le transport agricole et la nutrition animale, l'entreprise espagnole dont le siège social est situé à Tarragone au sud de Barcelone, emploie plus de 350 salariés et compte 300 véhicules en propre dont 80 % tournent au gaz. Global Feed EcoTrans a généré un volume d'affaires de 62 millions d'euros en 2023.

« Nos ambitions et valeurs communes vont faire de cette collaboration un succès dans le secteur du transport agricole européen et permettre de développer la visibilité de notre savoir faire et de nos métiers de niche en Espagne » commente [Fabrice Grandgirard](#), président de Mauffrey dans un communiqué.

Cette nouvelle acquisition permet à Mauffrey, implanté à Saint Nabord (88), d'enrichir son offre européenne à travers plus 50 filiales.

AI

## Gaëtan Jollivet, président du groupe Jolival : le vent en poupe

✦ Synthèse IA ✦

### Synthèse de l'article par notre IA :

Gaëtan Jollivet, à la tête du groupe Jolival et récemment élu président d'Astre France, poursuit une croissance dynamique de l'entreprise familiale. Sous sa direction, Jolival a doublé son activité d'affrètement en capitalisant sur le réseau Astre et ses partenariats régionaux. Il a également réalisé des acquisitions stratégiques, comme les Transports Ripoche, consolidant ainsi sa position locale avec 420 collaborateurs et un chiffre d'affaires de plus de 50 millions d'euros. Fortement engagé dans la transition énergétique, Jolival mise sur le biogaz, le XTL et l'électrique pour ses véhicules, avec une station BioGNV en cours de création. Gaëtan Jollivet reste fidèle à sa région, privilégiant les investissements locaux tout en soutenant des initiatives communautaires, comme l'équipe de hockey d'Angers.

✦ Synthèse IA ✦

### 2 octobre 2024 Valérie Chrzavzez Stratégie & marchés 0



**Accession à la présidence d'Astre France, signature du rachat des transports Ripoche... Depuis juin dernier, Gaëtan Jollivet, le boss du groupe Jolival, a le vent en poupe. Bien entouré par une équipe dévouée et fort des valeurs de sa région, ce dirigeant de 43 ans compte bien marquer de son empreinte la success-story familiale.**

Naitre dans une famille de transporteurs crée forcément des vocations. « Mon père m'emmenait souvent dans son camion, mais il ne m'a jamais poussé à reprendre l'affaire et j'ai d'abord envisagé une autre voie », se souvient Gaëtan Jollivet. Bon élève, il se rêvait pilote d'avion avant que sa mauvaise vue ne le disqualifie. Ensuite, malgré sa passion pour l'informatique, l'attraction du transport est trop forte.

« C'était finalement naturel d'embrasser ce métier de passion et d'y faire carrière », souligne-t-il. Après un bac S en poche, Gaëtan Jollivet passe un DUT transport, avant que son père ne lui mette la pression pour qu'il poursuive à l'École de direction du transport et de la logistique (EDTL). Le dirigeant raconte qu'il est entré à l'internat de Monchy-Saint-Éloi (Oise) en traînant les pieds. Pourtant, à sa sortie, il dispose de tous les outils pour assurer la direction d'une entreprise de transport, tandis qu'il s'était forgé un réseau de camarades occupant tous aujourd'hui des postes de direction dans le secteur.

## “L’affrètement pour arrêter de dire non à nos clients.”

La carrière du jeune diplômé démarre loin de l’entreprise familiale : « Je suis entré comme exploitant au sein du groupe Grelier (ALS). » Une entreprise qu’il quittera lorsque son père et ses oncles décident d’organiser leur succession. « J’avais fait les études qui me permettaient de reprendre la société », explique-t-il humblement. En 2006, lorsque la troisième génération arrive à la tête de l’entreprise familiale, qui comptait alors 110 personnes, c’est lui qui est pressenti pour la diriger. Ce n’est qu’en 2011 que Gaëtan Jollivet en prendra officiellement la direction, en binôme avec sa cousine Clotilde Jollivet, chargée de la direction des ressources humaines.

### Prendre les bonnes décisions

Les cousins s’entourent alors d’une équipe de cadres jeunes et motivés : Damien Crepel, directeur financier, Yoann Coudray, chargé de la direction commerciale, Sébastien Guéry, à la production, et, plus récemment, Pierre Coquerie à l’affrètement. « Une activité que nous avons lancée pour arrêter de dire non à nos clients. Pour accepter leur fret, nous avons décidé de capitaliser sur le groupement Astre et nos transporteurs référents », justifie le chef d’entreprise.



Gaëtan Jollivet et sa cousine Clotilde

Le succès est immédiat : l’activité a doublé en deux ans et représente aujourd’hui 15 à 20 % du chiffre d’affaires du groupe. Autre décision importante, celle de valider les deux opérations de croissance externes réalisées ces derniers mois. À commencer par [ALS](#), officialisée en avril 2023 (90 personnes et 13 millions d’euros de CA). « Le groupe d’aviculture pour lequel j’avais travaillé entre 2002 et 2006 cherchait à céder sa branche transport, créée pour assurer les retours des livraisons de poussins », précise le dirigeant.

**« Cela ne m’intéresse pas de racheter une entreprise à l’autre bout de la France. Je préfère me concentrer sur ma région, dont je connais bien la mentalité. »**

En juin dernier, Jolival a aussi conclu l’acquisition de [Ripoche](#). « J’ai contacté Charles-André Ripoche, avec qui nous travaillions déjà, pour lui demander pourquoi il ne nous avait pas approchés. Il m’a répondu que c’était en raison de notre appartenance à des réseaux distincts », détaille Gaëtan Jollivet, membre d’Astre, alors que Ripoche est adhérent d’Evolutrans. Décidé à lever ce frein et poussé par son codir, le chef d’entreprise s’est penché sur le dossier en février, et en juin l’affaire était bouclée. Cette reprise apporte à Jolival 140 salariés et 80 véhicules, et conforte son statut d’acteur prépondérant dans la région. « Dès la première réunion avec les équipes de Ripoche, le courant est bien passé ; les salariés ont été rassurés d’être repris par Jolival », se félicite le transporteur.

### Un homme engagé au sein de son territoire

Le groupe Jolival pèse désormais plus de 50 millions de CA, avec 420 collaborateurs. « Je ne me rends pas vraiment compte », assure le dirigeant. Une chose est sûre, il va prendre le temps de digérer ce rachat et d'organiser les synergies, car le passé lui a appris à être prudent. « Dans les années 2010, la crise nous a fait perdre beaucoup d'argent, nous obligeant à tout réorganiser », se rappelle le chef d'entreprise. Le fait d'avoir su s'entourer de collaborateurs dévoués permet à Gaëtan Jollivet de consacrer du temps au groupement Astre, d'autant qu'en juin dernier, il a été élu président de la branche française.

### **“Une longueur d'avance en matière de transition énergétique.”**

Une fonction qu'il entend bien occuper avec un sens aigu du collectif, au côté de Jérôme Plâ et Vincent Landry (directeurs généraux délégués) et Sébastien Rives (directeur général adjoint). Et pour compléter un agenda déjà bien chargé, le patron de Jolival est aussi membre de la FNTR. « Ce n'est pas redondant avec le groupement, qui ne fait pas de politique. Pour suivre la législation et avoir toujours un coup d'avance, c'est important », confie-t-il. Raison pour laquelle, en matière de transition énergétique, Jolival a déjà une longueur d'avance avec 15 camions au biogaz.

### **BioGNV, XLT et électrique**

L'entreprise a d'ailleurs contribué à la création d'une station BioGNV avec des méthaniers du département. L'entreprise va également se lancer dans le XTL pour la longue distance et a hérité du B100 avec Ripoché, qui fait rouler 30 % de son parc avec cette énergie. Concernant le volet électrique, Jolival a commandé deux camions à Scania pour effectuer des rotations entre usines. Si le groupe continue de grossir, il le fera au sein de son territoire.

« Cela ne m'intéresse pas de racheter une entreprise à l'autre bout de la France. Je préfère me concentrer sur ma région, dont je connais bien la mentalité », confirme le patron angevin, qui n'a pas hésité à adhérer au réseau Produit en Anjou, dont l'objectif est de valoriser les entreprises locales. C'est avec ce même état d'esprit que Gaëtan Jollivet donne un coup de pouce à l'équipe de hockey sur glace d'Angers, deuxième du dernier championnat de France (Ligue Magnus).

Valérie Chrzavzez

# Les Echos

## Le logisticien Mutual Logistics double de taille en s'implantant en Italie

✧ Synthèse IA ✧

### [Synthèse de l'article par notre IA :](#)

Le groupe normand Mutual Logistics renforce sa position internationale en acquérant Safim SpA, leader de la logistique du froid dans le nord-ouest de l'Italie. Avec cette opération, Mutual Logistics double son chiffre d'affaires, passant de 66 à 125 millions d'euros, et voit ses effectifs croître de 650 à 1 200 collaborateurs. Fondée en 1934, Safim, spécialisée dans les produits alimentaires sous température dirigée, apporte à Mutual Logistics sept sites stratégiques en Italie, notamment à Turin et Milan. Cette acquisition ouvre de nouvelles perspectives de croissance et des synergies importantes pour Mutual Logistics, notamment dans la grande distribution et l'e-commerce. Parallèlement, en France, le groupe poursuit ses investissements, avec un nouveau site à Bollène et un projet de plateforme de 30 000 m<sup>2</sup> à Rennes, prévu pour 2025, consolidant ainsi une surface totale de 130 000 m<sup>2</sup> dans l'Hexagone.

✧ Synthèse IA ✧

Installé à Caen, le groupe vient d'acquérir le leader de la logistique du froid, du stockage et du transport de marchandises du nord-ouest de l'Italie. En France, le Normand investit aussi dans deux de ses plateformes, à Bollène et à Rennes.

[Ajouter à mes articles](#)

[Commenter](#)

[Partager](#)

[Hôtellerie - Restauration](#)

[E-commerce](#)



Mutual Logistics a réalisé l'année dernière un chiffre d'affaires de 66 millions d'euros. (Mutual Logistics)

Par [Philippe Legueltel](#)

Publié le 13 sept. 2024 à 09:46 Mis à jour le 16 sept. 2024 à 08:59

Votre abonnement vous permet d'accéder à cet article

Le groupe normand Mutual Logistics ne fait pas que passer la frontière italienne. Sa toute récente prise de participation majoritaire de la société Safim SpA, leader de la logistique du froid, du stockage et du transport de marchandises à température dirigée, située dans le nord-ouest de l'Italie, permet à l'entreprise installée à Caen (Calvados) de changer de dimension.

Fondée en 1934, la Safim SpA intervient principalement sur le marché alimentaire dans les filières des produits surgelés, des produits frais, des fruits et légumes et de l'épicerie avec sept sites installés, notamment, à Turin et à Milan pour une superficie de 45.000 m<sup>2</sup>. Sa clientèle est constituée des entreprises des mêmes secteurs que Mutual Logistics. Avec environ 550 collaborateurs, dont 150 conducteurs, elle a réalisé près de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2023.

### « Dimension internationale »

Avec cette acquisition italienne, le groupe familial normand double de taille, passant d'un chiffre d'affaires de 66 millions d'euros en 2023 à environ 125 millions attendus pour 2024. Il double aussi ses effectifs, passant de 650 salariés à 1.200 collaborateurs. « C'est notre plus importante opération de croissance externe depuis 2015 qui va désormais nous donner une dimension internationale. Elle nous offre des perspectives de croissance prometteuses et des synergies importantes », souligne Vincent Denis, président et fondateur de l'entreprise.

Cette dernière, créée en 2007 et présente dans tous les métiers de la logistique pour les grands noms de la grande distribution, mais aussi les cafés, hôtels, restaurants et [l'e-commerce](#), intervient principalement dans les filières alimentaires. De la préparation de commandes à la tenue et la gestion des stocks en passant par le transport des marchandises (elle ne possède que 50 camions), elle répond aux demandes de ses clients à partir de sept plateformes réparties à travers la France.

**Lire aussi :**

### [PME : les dossiers chauds de la rentrée](#)

#### [Rentrée des PME : « Le contexte n'est pas simple, mais tout ne s'arrête pas »](#)

« Avec notre siège opérationnel installé à Lyon, il y a une proximité géographique et culturelle avec l'Italie et le siège de Safim de Turin. Nous allons y développer notre stratégie commerciale de centres de distribution partagée, en raison de la présence de nombreuses chaînes de supermarchés, et aller au-delà du nord-ouest de l'Italie », ajoute le dirigeant.

En France, Mutual Logistics poursuit le déploiement de son réseau d'entrepôts d'épicerie multi-industriels avec l'ouverture en avril dernier d'un nouveau site à Bollène (Vaucluse), après environ 2 millions d'euros d'investissements. En Bretagne, sur le site de Janzé, au sud de Rennes (Ille-et-Vilaine), le groupe vient d'engager la construction d'une plateforme de plus de 30.000 m<sup>2</sup> attendue fin 2025, pour un investissement situé entre 25 et 30 millions d'euros. Au total, Mutual Logistics cumulera, dans l'hexagone, une superficie de 130.000 m<sup>2</sup>.

**Philippe Legueltel (Correspondant à Caen)**

## DEUXIÈME PARTIE :

### L'ACTUALITE DES DONNEURS D'ORDRES ET DU MARCHÉ



Philippe Palazzi, DG de Casino, reprend en main Monoprix et Naturalia

L'actuel directeur général de Casino prend également la tête de Monoprix et de Naturalia. Alfred Hawawini, directeur de la stratégie du groupe Casino, devient directeur général de Monoprix.

Magali Picard

24 septembre 2024 \ 10h10

3 min. de lecture



© JOEL SAGET / AFP

Philippe Palazzi a travaillé avec Alfred Hawawini alors qu'il était chez Metro comme directeur de la stratégie en 2014, puis directeur des achats alimentaires. Les deux hommes prennent les commandes de Monoprix et de Naturalia.

« Le groupe [Casino](#) a engagé une profonde transformation pour garantir sa pérennité et retrouver le chemin d'une croissance rentable et responsable. [Monoprix](#) doit jouer un rôle majeur dans ce redressement. » C'est par cette phrase que Philippe Palazzi a annoncé aux 20 000 salariés de Monoprix sa nomination à la tête de cette pépite du groupe. Le directeur général de Casino depuis six mois prend en effet la présidence de Monoprix et de Naturalia à partir de ce 24 septembre, succédant ainsi à Guillaume Seneclauze, qui sera resté deux ans et demi à la tête des deux enseignes. L'homme aux commandes de Casino sera accompagné de l'un de ses fidèles, connu chez Metro, où, rappelons-le, il a passé 27 ans, Alfred Hawawini. Ce dernier, directeur de la stratégie de Casino et membre du Comité exécutif, est nommé directeur général de Monoprix. A noter que ce poste de directeur de la stratégie n'est pas remplacé à l'identique au sein du Comex, qui comptera dorénavant 11 membres, au lieu de 12 auparavant. Enfin, Richard Jolivet reste directeur général de Naturalia.



## Monoprix et Naturalia en chiffres

- 4,3 milliards d'euros, +1,8% à périmètre comparable
- 861 magasins Monoprix, dont 338 intégrés
- 170 Naturalia intégrés, 62 franchisés
- 459 millions d'euros d'Ebitda (-7,7%)

Source : Casino, 31 décembre 2023

Un tandem opérationnel pour une stratégie « claire et partagée »

Le duo composé de Philippe Palazzi et de Alfred Hawanini aura pour tâche de relancer commercialement la pépite Monoprix. Pépite stratégique puisqu'elle pèse à elle seule la moitié du chiffre d'affaires du nouveau Casino (4,3 milliards d'euros sur 9 au 31 décembre 2023). Stratégique aussi de par son potentiel : le parc de 861 magasins dont 338 intégrés (à fin 2023) offre des emplacements en centre-ville, recherchés et à proximité d'une clientèle aisée. Les concepts Monop' et Monop City fonctionnent bien. Seulement voilà, au fur et à mesure que le groupe Casino s'est délité de toutes parts, Monoprix en a directement pâti. [Sur le dernier exercice, l'Ebitda s'est dégradé de 7,7%, à 459 millions d'euros.](#) Dans le courrier interne que Philippe Palazzi a adressé aux équipes ce 24 septembre, il définit plusieurs axes de redressement : une stratégie « *claire et partagée* », « *un esprit d'équipe plus transversal* », renforcer les synergies avec les autres enseignes, « *déployer plus largement les concepts et innovations qui ont fait leur preuve* », « *améliorer l'attention portée aux franchisés* », ces derniers représentant plus de la moitié du parc de magasins Monoprix.

Marge de manœuvre financière ?

En attendant la stratégie du nouveau Casino que Philippe Palazzi devrait dévoiler en novembre, se pose [la question de la marge de manœuvre financière](#). Le repreneur de Casino, Daniel Kretinsky, avait annoncé vouloir investir 300 millions d'euros par an jusqu'en 2028. Clément Genlot, vice-président de Bryan, Garnier & Co, a fait ses calculs. Pour relancer Monoprix, il estime qu'il faudrait mettre sur la table... 1,5 milliard d'euros, qui se décomposent ainsi : 300 millions d'euros pour baisser les prix de 10% sur l'alimentaire, 360 millions d'euros par an pour rénover les magasins en prenant une base de 1500 euros par mètre carré, et investir 40 à 50 millions d'euros par an pour recruter. Montant de la facture : 1,45 milliard d'euros pour une seule enseigne, soit l'équivalent de l'enveloppe globale prévue par Daniel Kretinsky sur quatre ans ! Cela dit, l'urgence de la baisse des prix ne paraît pas nécessaire aux yeux de tout le monde. Pour Frank Rosenthal, interrogé par LSA en mars dernier, l'heure des choix a sonné. Il faut procéder dans l'ordre et par degré d'urgence : « *Baisser les prix alors que les coûts d'exploitation de ces magasins de centre-ville sont hauts est risqué. Mieux vaut maintenir les prix à un niveau plus élevé que la concurrence, mais en proposant plus de valeur, en termes de produits et d'environnement commercial. Monoprix doit moderniser son offre, notamment sur les produits frais, mais aussi sur la beauté et le textile, ses points forts historiques.* » Il faudra patienter jusqu'en novembre pour en savoir un peu plus sur le plan de Philippe Palazzi et d'Alfred Hawawini. Nul doute que l'alliance aux achats conclue avec [Intermarché](#) et [Auchan](#) fera partie de l'équation.

## Intermarché, Auchan... Comment les distributeurs soignent leur rayon fruits et légumes

✦ Synthèse IA ✦

[Synthèse de l'article par notre IA :](#)

Face aux défis climatiques et économiques, les distributeurs misent sur leurs rayons fruits et légumes pour attirer les clients et promouvoir la fraîcheur. En 2024, le secteur a enregistré 14,6 milliards d'euros de chiffre d'affaires, malgré une baisse des volumes. Pour répondre aux attentes des consommateurs, les enseignes généralistes, représentant 75 % des ventes, privilégient les produits locaux et abordables. Intermarché, Carrefour, Auchan et Super U multiplient les offres promotionnelles et initiatives locales pour relancer la consommation. Ils misent également sur la simplification des rayons, l'animation en magasin et le soutien aux producteurs français. La conquête des jeunes et des familles, la compétitivité des prix, et l'adaptation aux aléas climatiques sont au cœur des stratégies des grandes enseignes.

✦ Synthèse IA ✦

Axe stratégique majeur pour les distributeurs, le rayon fruits et légumes est synonyme de trafic et de fraîcheur. Stratégique aussi parce qu'en ces temps troublés par l'inflation, les enseignes y jouent plus que jamais la carte du prix et de la provenance des produits. Tour d'horizon chez six distributeurs majeurs.

Charlotte Barriquand

28 septembre 2024 \ 18h00

4 min. de lecture



© Getty Images

Les circuits généralistes pèsent encore près de 75 % des ventes en volume de fruits et légumes.

### Le contexte

- **Marché sensible**, les fruits et légumes ont été très chahutés ces dernières années par les aléas climatiques.
- **À la suite de la crise** des agriculteurs début 2024, les distributeurs accélèrent leurs efforts autour des produits locaux pour redynamiser leur rayon en renforçant leurs liens avec les producteurs.

- **Le pouvoir d'achat** reste toujours au cœur des préoccupations des consommateurs en magasin, poussant les enseignes à jouer la carte des petits prix.

Difficile, voire impossible, d'imaginer un supermarché sans rayon fruits et légumes. Symbole de fraîcheur, il est aussi « *incontournable pour générer du trafic dans les magasins. Tout le monde en achète et les foyers sont présents sur ce rayon 70 fois par an en moyenne* », explique Benoît Meigné, consultant retail chez Kantar.

De fait, ce rayon a toujours pesé lourd au sein des [produits frais](#) traditionnels, avec plus de 14,6 milliards d'euros de dépenses sur un an (CAM à P6 2024 d'après les données Kantar), à + 0,3 % en valeur et - 1,4 % en volume, dont 7,5 milliards pour les fruits (- 1 % et - 2,2 % en volume) et 7,1 milliards pour les légumes (+ 1,7% et - 0,6 % en volume). Toutefois, « *dans le contexte de hausse des prix que l'on connaît, les foyers remplissent moins leurs paniers à chacun de leur passage en caisse* », commente Benoît Meigné. Même si les belles performances en volume de la tomate (+ 3,1 %) ou de la courgette (+ 5,3 %) ont limité la casse.

À cette déconsommation s'ajoutent des problématiques d'approvisionnements liées aux contraintes météorologiques perturbant les productions, comme les fraises, les melons ou les pommes de terre, parmi les légumes les plus consommés. « *Les pommes de terre sont les légumes qui tirent le plus la catégorie vers le bas en volume, avec une baisse de 4,2 % en juin 2024, alors qu'elles pèsent pour près de 14 % dans le total des légumes* », détaille Benoît Meigné.

En cause, les fortes intempéries de cet hiver ayant mis à mal une grande partie de la production, notamment dans le nord de la France. Malgré cela, pour maintenir la consommation dans ce rayon et tenir tête aux spécialistes du frais, comme Grand Frais, dont les parts de marché, qui atteignent 7 % en valeur et 6,2 % en volume, ne cessent de progresser (+ 0,7 point pour l'une et l'autre en CAM à P5 2024), la grande distribution a de nombreuses cartes à jouer.

## 14,6 Mrds €

Le chiffre d'affaires pour le total fruits & légumes en CAM à P6 2024, à + 0,3 % en valeur vs même période 2023 (- 1,4 % en volume), dont



Source : Kantar, tous circuits GMS

## Conquérir les jeunes

Pour s'en convaincre, LSA a rencontré les responsables de six grandes enseignes généralistes qui ont détaillé les points clés de leurs stratégies de relance. Première piste : conquérir les jeunes. « *Le marché continue de vieillir, les plus de 60 ans représentent aujourd'hui près de 50 % des achats en volume. Il y a un besoin de re-sensibiliser les plus jeunes, et spécialement les*

jeunes familles, sur l'importance de la consommation de produits frais et tout particulièrement de fruits et légumes », assure Benoît Meigné.

Et parmi les solutions pour rétablir la consommation, il y a le prix. « Le rayon fruits et légumes est crucial pour améliorer l'image prix de l'enseigne », reconnaît Frédéric Ricateau, associé du Super U de Talange (57) et binôme national pour les fruits et légumes. Placé généralement à l'entrée du magasin, le rayon se doit d'être attractif et de séduire le client. « Si le rayon n'est pas intéressant, il ne reviendra pas », assure Christophe Dejob, adhérent [Intermarché](#) chargé de la SCA FLF (fruits, légumes, fleurs).

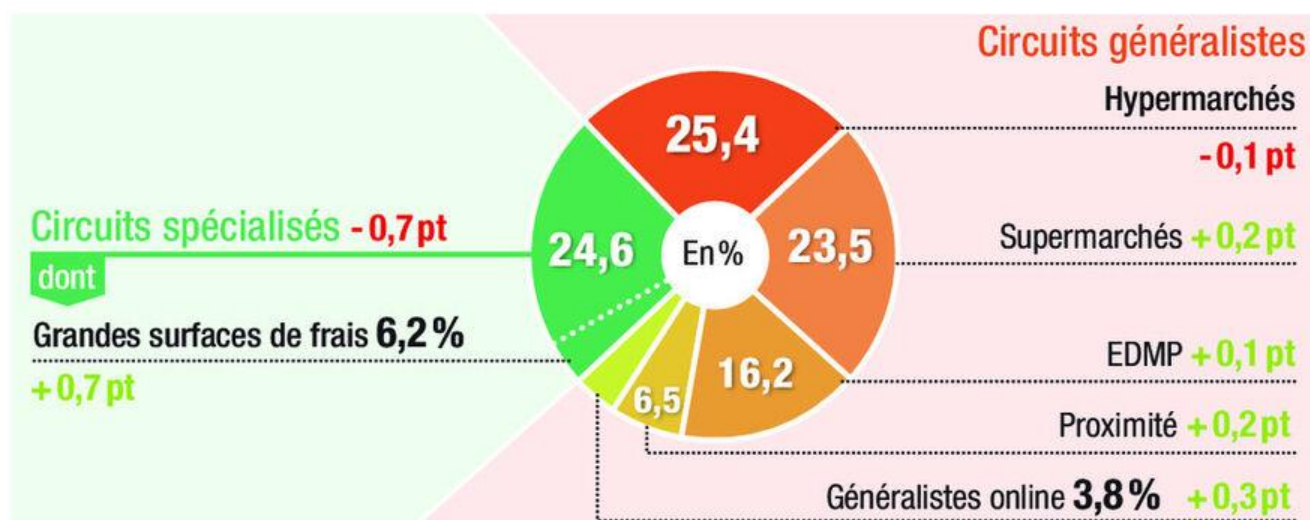
À LIRE AUSSI

### [Dans le Tarn, le Super U de Lavaur cultive aussi ses légumes](#)

Les distributeurs misent donc beaucoup sur les petits prix. [Carrefour](#) propose des offres allant de 0,99 € à 1,29 € sur des îlots anti-inflation composés de 20 produits saisonniers. [Auchan](#) a lancé en juin 2023 une « liste de guerre » avec 10 produits très consommés, « le panier de la ménagère » à des prix « super compétitifs pour que chacun puisse se fournir en produits frais », détaille Antoine Gricourt, chef de groupe des fruits et légumes d'Auchan. Coopérative U s'est aussi lancée dans cette course aux prix avec ses offres fruits et légumes à prix coûtant diffusées à la radio.

### Les circuits généralistes pèsent encore près de 75 % des volumes

Part de marché en volume par circuits de distribution des dépenses de fruits et légumes en CAM à P6 2024, en %, et évolution vs même période 2023, en points



Source : Kantar

Faire vivre son rayon

« L'autre clé importante dans le succès des distributeurs au rayon fruits et légumes, c'est la façon dont ils vont orchestrer leur rayon », fait remarquer Benoît Meigné, de Kantar. Orchestrer, par exemple, avec de la « dramatisation », pour reprendre le jargon Intermarché, où toutes les semaines, du jeudi au samedi, le client peut trouver une viande, un poisson, un fruit et un légume frais vendus à prix coûtant ou à zéro marge en magasins.

Idem chez Carrefour qui, par le biais de son partenariat avec les Jeux olympiques et paralympiques de Paris en fournissant quotidiennement le Village des athlètes, a déployé l'offre 3,2,1 Frais ? Partez ! en magasin, avec également une protéine, un fruit et un légume à petit prix pour constituer un repas équilibré.

### Carrefour reste leader, mais c'est E. Leclerc qui progresse le plus depuis deux ans

Part de marché en valeur des groupes de distribution alimentaire sur les fruits et légumes en CAM à P5 2024, et évolution vs même période en 2023 et 2022, en points

		Évol. vs A-1	vs A-2
<b>Carrefour</b>	<b>14%</b> (dont hypers <b>5,7%</b> et Market <b>5,1%</b> ),	<b>-0,5 pt</b>	<b>-0,5 pt</b>
E.Leclerc	<b>12,4</b>	<b>+0,7</b>	<b>+1,3</b>
Les Mousquetaires	<b>11</b> (dont Intermarché <b>9,4</b> et Netto <b>0,7</b> )	<b>+0,6</b>	<b>+0,3</b>
Lidl	<b>10,4</b>	=	<b>+0,2</b>
Coopérative U	<b>8,8</b>	<b>+0,5</b>	<b>+1</b>
Auchan Retail	<b>6,3</b> (dont hypers <b>4,1</b> et supers <b>1,8</b> )	<b>-0,1</b>	<b>-0,6</b>
Casino	<b>3,4</b> (dont Franprix <b>0,8</b> et Monoprix <b>1,1</b> )	<b>-0,1</b>	<b>-0,1</b>
Aldi	<b>2,2</b>	<b>-0,2</b>	=
Louis Delhaize	<b>1,5</b> (dont Cora <b>1</b> et Match <b>0,5</b> )	<b>+0,1</b>	=

Source : Kantar, d'après distributeurs

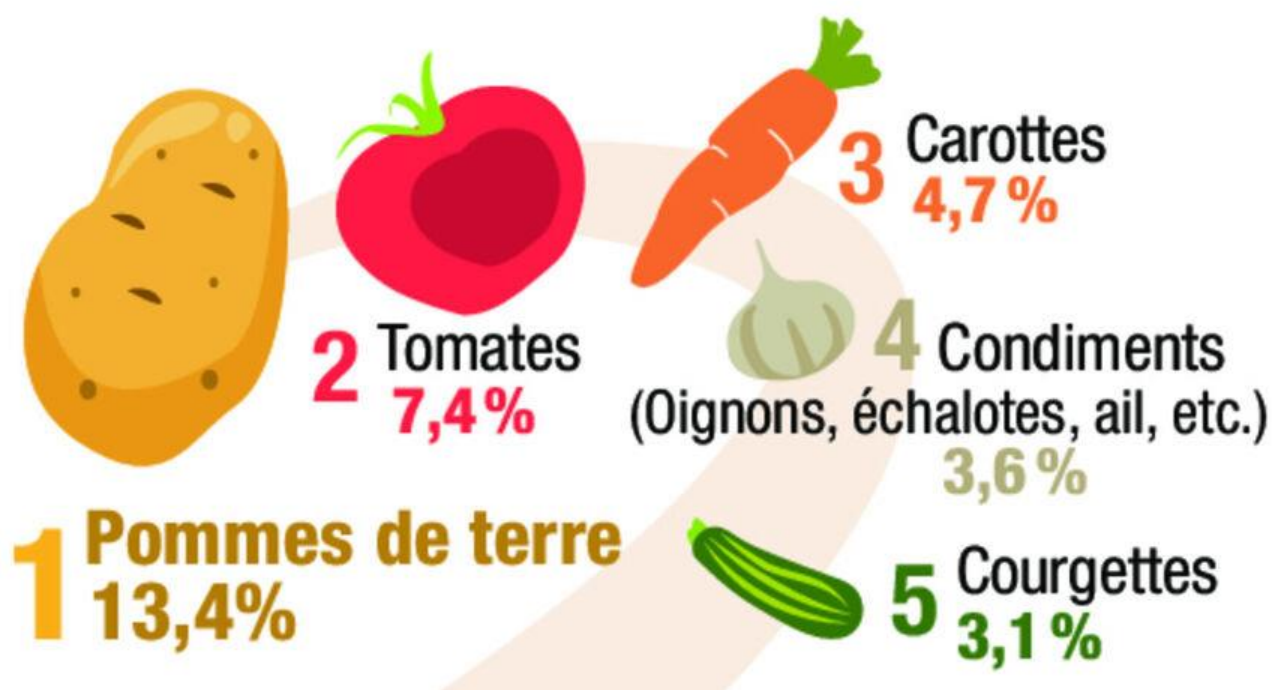
Il s'agit aussi d'un rayon qui doit « vivre, toujours être animé », ajoute Benoît Meigné. Intermarché commence ainsi à réintroduire la vente assistée en rayon dans son magasin d'Oullins, dans le Rhône, « pour qu'il y ait toujours quelqu'un de disponible pour le client. Comme chez les spécialistes du frais, par exemple, vous verrez, les rayons ne sont jamais vides ! Cela doit être pareil chez nous », souligne Christophe Dejob. Même chose chez Auchan avec des animations fraîche découpe d'ananas à l'entrée du rayon, par exemple. « Les clients en raffolent et cela a boosté nos ventes », assure Mylène Pilard, manager commerce fruits et légumes et membre du comité expert fruits & légumes du distributeur nordiste.

### Une consommation plus diversifiée dans les fruits que dans les légumes

Top 5 des fruits les plus consommés par les Français en CAM à P6 2024 sur le total fruits, en %



Top 5 des légumes les plus consommés par les Français en CAM à P6 sur le total légumes, en %



Assurer une production locale

Les prix compétitifs sont aussi rendus possibles en misant sur la proximité avec le monde agricole dans les bassins de production près des magasins. Un mix devenu incontournable : « *Après le prix, c'est le local qui est le plus demandé par les clients* », insiste Christophe Dejob, chez Intermarché. Encore plus après la crise des agriculteurs qui a eu lieu début 2024 et son lot de magasins et d'entrepôts saccagés. Les distributeurs doivent répondre à cette demande, surtout face à la concurrence étrangère.

« *Nous priorisons les filières françaises. Par exemple lorsque ce n'est pas la saison en France, nous n'importons pas de pommes Pink Lady, même si les clients en demandent* », affirme Antoine

Gricourt, chez Auchan. De fait, les enseignes qui ne portaient pas encore trop attention à cette production locale, si chère aux consommateurs, se ravisent, comme [Aldi](#). Les distributeurs développent ainsi clairement leurs efforts pour relancer la consommation et ce rayon clé de leurs magasins. Reste à savoir si ces initiatives porteront leurs fruits.

### **Via les filières**

« Lorsque la production française est présente, elle devient notre priorité. C'est au cœur de notre stratégie. »



*Antoine Gricourt, chef de groupe fruits et légumes d'Auchan*

### **Via les prix**

« Dans les enseignes discount, l'atout maître est le prix, mais pas question de mettre de côté la qualité et la fraîcheur. »



*Stéphane Boulais, directeur achat et offre chez Aldi France*

### **Via l'effet vitrine**

« Les fruits et légumes sont la vraie passion des distributeurs. C'est un rayon vivant par lequel entrent les clients. »



*Christophe Dejob, adhérent Intermarché chargé de la SCA FLF*

## Via les producteurs

« En cas de météo capricieuse, nous aidons nos producteurs à vendre leurs produits déclassés. »



*Frédéric Ricateau, associé du Super U de Talange (Moselle) et binôme national pour les fruits et légumes*

## Via la simplification

« Nous misons tout sur la simplicité et la lisibilité en rayon avec peu de références pour assurer les volumes de nos producteurs. »



*Laurent Dorflinger, responsable achat fruits et légumes de Lidl*

## Via la transition

« Les fruits et légumes occupent une place centrale dans la stratégie de Carrefour en faveur de la transition alimentaire. »



*Éric Caruelle, directeur fruits et légumes chez Carrefour France*





## La famille Zouari reprend la totalité de Picard Surgelés

 Synthèse IA 

### Synthèse de l'article par notre IA :

Invest Groupe Zouari (IGZ) a signé une promesse d'achat pour acquérir la totalité des parts de Lion Capital dans Picard Surgelés, faisant de la famille Zouari le propriétaire à 100 % de l'entreprise. Cette transaction, d'une valeur estimée entre 2 et 2,5 milliards d'euros, conclut 15 années de présence de Lion Capital dans le capital de Picard. Moez-Alexandre Zouari, président d'IGZ, voit cette acquisition comme l'aboutissement d'un engagement de longue date, renforçant le rôle stratégique de sa famille dans le développement de Picard, leader du marché des surgelés en France. Avec un chiffre d'affaires de 1,7 milliard d'euros en 2023 et un réseau de 1 185 points de vente, Picard continue d'innover pour s'adapter aux tendances de consommation.

 Synthèse IA 

Invest Groupe Zouari (IGZ) a annoncé avoir signé une promesse d'achat pour acquérir la participation de Lion Capital dans Picard Surgelés. Ainsi, la famille Zouari détiendra 100 % du capital de l'entreprise.

Sylvie Lavabre

30 septembre 2024 \ 12h17

Mis à jour

2 min. de lecture



© Joel Saget/AFP

Moez-Alexandre Zouari, CEO De Invest groupe zouari (IGZ).

IGZ a conclu une promesse d'achat pour acquérir la totalité de la participation de son co-actionnaire Lion Capital dans Picard Surgelés. « *La réalisation de la transaction marquera la sortie de Lion Capital après 15 ans de présence au capital de Picard Surgelés, indique IGZ dans un communiqué. Pendant toutes ces années, Lion Capital aura soutenu le développement de la société pour en faire le leader incontesté du marché du surgelé en France.* »

Contrôlé par le Family Office Zouari, IGZ détiendra ainsi 100 % du capital de Picard Surgelés, incluant le management. La transaction qui devrait intervenir au cours du premier trimestre 2025 reste soumise aux conditions suspensives habituelles, notamment quant à l'information des organes représentatifs du personnel de Picard Surgelés et aux approbations réglementaires.

Une opération DE PLUS DE 2 milliards d'euros

La famille Zouari met la main sur un des fleurons de la distribution française, qui a généré l'an dernier un chiffre d'affaires de 1,7 milliard d'euros de chiffre d'affaires pour environ 240 millions d'euros d'Ebitda. *"Cette nouvelle étape, s'inscrit dans la continuité du travail démarré il y a 4 ans et nous permet d'accroître encore notre engagement dans la réussite de Picard"*, déclare Moez-Alexandre Zouari, fondateur et président du Family Office Zouari et président d'IGZ.

L'affaire se serait conclue pour 9 à 10 fois l'[Ebitda](#), selon une source proche de l'enseigne, soit entre 2 et 2,5 milliards d'euros d'après nos estimations. Une bonne affaire pour Lion Capital qui a joué dans l'évolution de Picard au cours de ces 15 dernières années. *« Comme nous en avons l'habitude, nous sortons d'une entreprise qui a représenté un excellent investissement, qui est bien positionnée sur son marché et parée pour poursuivre sa croissance, a déclaré Lyndon Lea, directeur général de Lion Capital. Dans le même temps, nous sommes heureux d'offrir un bon rendement à nos investisseurs. Cette transaction marque une transition appropriée pour Picard, son management et ses collaborateurs, qui passent d'un fonds d'investissement à un actionariat familial, stratégique sur le long terme et entre les mains de Moez-Alexandre Zouari et sa famille. »*

Accomplissement personnel

Cette transaction est surtout un accomplissement personnel pour Moez-Alexandre Zouari, fils et petits-fils de commerçants tunisiens qui a débuté à la fin des années 1990 par l'achat d'une supérette à Ménilmontant (Paris 20e), puis d'un magasin [Franprix](#). Progressivement, le couple obtiendra la gestion de près de 500 magasins franchisés de Franprix, [Leader Price](#) et Monop'. Fin 2019, la famille Zouari lâchera 156 millions d'euros au groupe suisse ARytza pour obtenir 44,5 % du capital de Picard, qui génère plus de 1,4 milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2019.

Picard Surgelés, [régulièrement enseignes préférées des Français](#) depuis l'ouverture de son premier magasin à Paris en 1974, propose une large gamme de produits (1500 références) à travers un réseau de 1 185 points de vente. Depuis, Picard n'a cessé de développer le marché des produits surgelés en France, en s'adaptant à l'évolution des tendances de consommation mais également, en transformant la façon dont les Français perçoivent et consomment le surgelé.

## Changement à la tête d'AMC, la centrale d'achat du groupe Casino

Selon nos informations, Béatrice Avril devrait prendre la direction d'AMC, la centrale d'achat interne du Groupe Casino.

Yves Puget

04 octobre 2024 \ 03h32

1 min. de lecture

Béatrice Avril est entrée chez Casino en 2012

Un véritable jeu de pistes. En mai 2024, LSA révélait que Laurent Gallaire, directeur des achats alimentaires [Carrefour](#) depuis 2021, [devenait directeur des négociations pour Eureka](#), la centrale d'achat européenne basée à Madrid. En août, LSA annonçait que Patrice Mounier, qui était directeur des achats alimentaires et non alimentaires du Groupe [Casino](#), [allait prendre la place de Laurent Gallaire](#) à la tête des achats de Casino.

Aujourd'hui, selon nos informations que Casino ne confirme pas, LSA avance que c'est Béatrice Avril (ci-contre), directrice des achats alimentaires marques distributeurs chez AMC depuis 2020, qui devrait prendre le poste laissé vacant après le départ de Patrice Mounier. Elle serait donc la nouvelle directrice des achats alimentaires et non alimentaires d'AMC en sachant que le président d'AMC est toujours Hervé Daudin.

Elle gèrera ainsi la négociation commerciale avec les fournisseurs de l'ensemble des marques du Groupe Casino ([Monoprix](#), [Franprix](#)...), hors du périmètre de [la nouvelle centrale Aura Retail](#) (l'alliance [Intermarché](#), [Auchan](#) et Casino) et s'occupera du « 4 x net » et de la dynamique commerciale du Groupe Casino.





## Qui sont les 100 premiers industriels de l'alimentaire en France en 2023 ? [EXCLUSIF]

👉 Synthèse IA 👈

### Synthèse de l'article par notre IA :

LSA présente son premier classement des 100 premiers industriels de l'agroalimentaire en France, révélant un secteur sous pression mais dynamique. En 2023, les acteurs des marques de distributeur (MDD) et du snacking ont affiché des croissances remarquables, avec Altho (+38 %) en tête. Le chiffre d'affaires cumulé des 100 entreprises a atteint 89 milliards d'euros (+6,3 %), porté par des groupes familiaux comme Lactalis, Bigard et Mars. L'épicerie sucrée et les boissons ont également bien performé. Face à des crises successives (Covid, guerre en Ukraine, hausse des prix de l'énergie), les industriels doivent concilier prix compétitifs, durabilité et innovation, alors que la rentabilité reste un défi majeur.

👉 Synthèse IA 👈

LSA dévoile son premier classement exclusif des 100 premiers industriels de l'alimentaire en France. L'occasion de dresser l'état des lieux d'un secteur sous pression. Premier enseignement : les acteurs des MDD et du snacking tirent leur épingle du jeu. Car si les Français veulent faire des économies, ils ne refusent pas les petits plaisirs.

Réservé aux abonnés

François Biaggini

07 octobre 2024 \ 07h00

5 min. de lecture



© Agromousquetaires – Groupement Les Mousquetaires

Agromousquetaires, le bras industriel du groupement des Mousquetaires, se classe à la cinquième place du Top LSA, ici l'usine de production de pain, à Voulte-sur-Rhône en Ardèche.

**Les faits marquants**

- **Près d'un quart** (24) des groupes et ETI du Top 100 2023 dépasse le milliard d'euros de chiffre d'affaires en France.
- **Si Lactalis, Sodiaal et Bigard** forment le trio de tête des champions tricolores, le chipsier Altho décroche la médaille d'or de la croissance, avec + 38 % en 2023.
- **Les spécialistes des MDD** enregistrent parmi les plus belles progressions du Top 100.

Alors que LSA décrypte depuis près de vingt ans l'état de forme des 100 premières enseignes de distribution en France, le magazine ne s'était pas encore penché sur la santé des principaux industriels agroalimentaires opérant dans l'Hexagone. C'est désormais chose faite avec ce premier Top 100 LSA de l'agroalimentaire en France, qui permet de dresser un état des lieux de l'activité de ceux qui sont aussi les principaux fournisseurs de la grande distribution.

### Les chiffres

- **+ 6,3 %** : l'évolution du CA France des 100 premières entreprises agroalimentaires entre 2022 et 2023
- **89 Mrds €** : le CA France 2023 cumulé des 100 premières entreprises de l'IAA

Source : LSA

Un exercice délicat à réaliser, car si de très nombreux acteurs ont accepté de jouer le jeu de la transparence en nous transmettant ces informations, pour certains, il nous a fallu faire preuve de créativité : épilucher des dizaines de pages de comptes sociaux déposés aux greffes des tribunaux de commerce, croiser les rares informations publiées dans la presse, confronter les données de ventes des panélistes pour proposer des estimations que nous espérons les plus fiables possibles. Même si, dans certains cas, le résultat présenté ici n'a qu'une valeur indicative.

Qui connaît précisément le chiffre d'affaires du groupe [Andros](#) ? Et celui de Roxane et de ses eaux Cristaline qui, pourtant, font partie des meilleures rotations des GMS ? Plusieurs groupes, principalement dans l'univers des [vins](#) comme Castel ou Magrez, sont absents, faute d'informations fiables. Autant de pistes d'amélioration pour les prochaines éditions.

### Commentaires du Top 100 des industriels de l'agroalimentaire

#### 1 • Lactalis

Le groupe laitier de Laval affiche une croissance de 4,5% au niveau mondial grâce à un effet prix et au maintien de ses volumes dans un contexte marqué par l'inflation, un pouvoir d'achat contraint et une demande mondiale déprimée.

#### 21 • LSDH

Emmanuel Vasseneix, le PDG de LSDH, enchaîne les projets. Alors que son nouveau site de conditionnement de boissons et de produits laitiers vient de démarrer à Cholet, il annonce la reprise des activités de salade de 4 e gamme de Bonduelle.

#### 37 • Fleury Michon

Fleury Michon poursuit son redressement. Alors que les ventes de jambon cuit manquent cruellement de dynamisme, le charcutier vendéen fait le pari du végétal, quelques années après s'être déjà diversifié dans la charcuterie de volaille.

#### 44 • Cémoi

Désormais recentré sur ses offres sous marques de distributeurs depuis la cession de deux de ses usines de chocolats saisonniers, le groupe déploie sa stratégie de filière pour garantir des approvisionnements non issus de la déforestation.

#### 54 • Gozoki

Cofondé voilà près de trente-cinq ans par Yann Maus, le groupe Gozoki s'est spécialisé dans les produits de terroir haut de gamme. Né à l'Agropole d'Agen, il exploite aujourd'hui 16 usines en France. Cette année, il projette l'acquisition de deux à trois nouvelles PME.

#### 65 • Euralis

Après cinq crises d'influenza aviaire depuis 2015, le groupe Euralis espère beaucoup de la vaccination, comme tous les acteurs de la filière évidemment, pour relancer une activité foie gras exsangue.

#### 81 • Altho

L'appétit des Français pour les chips semble infini. Pour le satisfaire, Laurent Cavard, le dirigeant du premier fabricant du marché, va investir 100 millions d'euros dans une troisième usine qui devrait entrer en production en 2026.

#### 82 • Affinity Petcare France

Rien n'est trop bon pour les chats et les chiens domestiques, surtout en période de crise. Un engouement qui profite à tous les acteurs de l'alimentation des animaux de compagnie, comme Affinity Petcare et sa marque Ultima.

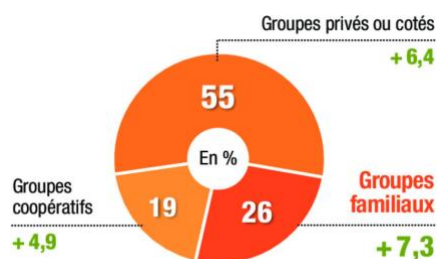
Des groupes familiaux très performants

Ces incertitudes posées, les entreprises recensées dans ce premier Top 100 LSA de l'[agroalimentaire](#) français ont généré un chiffre d'affaires cumulé de 89 milliards d'euros en 2023 en France. Cela représente une petite moitié (42 %) des ventes globales du secteur estimées à 212 milliards par l'[Ania](#) (Association nationale des industries alimentaires), dont 62,2 milliards à l'export (produits transformés, hors tabacs), selon Agreste. Pour mémoire, la liste des 100 premiers distributeurs français établie par LSA cumule 390 milliards d'euros de CA en 2023, dont 246 milliards pour les seules enseignes alimentaires, carburants inclus.

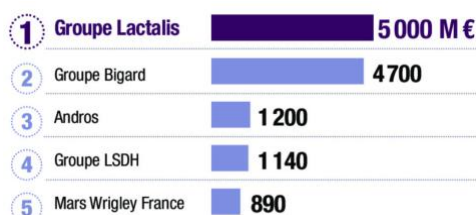
D'après nos estimations, les ventes des champions de l'industrie alimentaire ont progressé de 6,3 %. Une performance en ligne avec l'évolution des ventes de PGC-FLS en GMS estimées à + 6,7 % par Kantar. À titre de comparaison, les ventes des principales enseignes de distribution alimentaire (carburants compris) ont gagné 4,3 % en 2023, d'après les résultats du [Top 100 du commerce publié par LSA fin juin](#). « *Un différentiel lié aux mauvaises performances des rayons non alimentaires, et notamment du DPH, attaqués par les ultradiscounters* », comme l'explique Frédéric Fessart, associé chez EY-Parthenon. La croissance du rouleau compresseur Action (+ 26,2 % en 2023) en est la parfaite illustration.

[Lactalis](#), [Sodiaal](#) et [Bigard](#) occupent les trois premières places du classement, prouvant, s'il en est besoin, que les groupes familiaux et les entreprises coopératives jouent une place centrale dans le paysage alimentaire hexagonal. En termes de croissance, les groupes familiaux (Lactalis, Andros, Bigard, Mars, [Ferrero](#)...) s'affirment nettement comme les plus performants. Réalisant plus du quart du chiffre d'affaires du Top 100, ils ont vu leurs résultats cumulés gagner 7,3 %, quand les entreprises coopératives ([Agrial](#), Sodiaal, Terrena...) affichent un modeste + 4,9 %, pour près de 20 % du chiffre d'affaires cumulé.

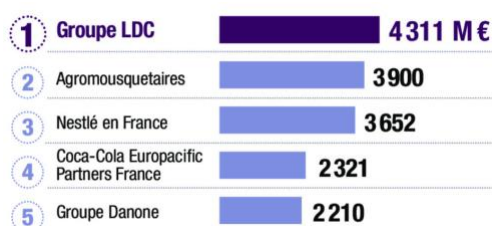
## Les groupes familiaux plus dynamiques



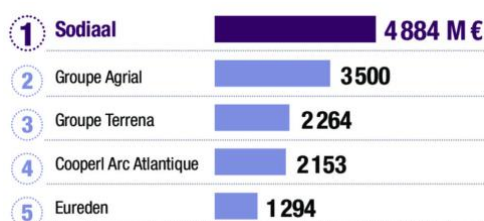
### TOP 5 des groupes familiaux (CA 2023 France en M€)



### Top 5 des groupes privés/cotés (CA 2023 France en M €)



### Top 5 des groupes coopératifs (CA 2023 France en M€)



Agromousquetaires, le bras industriel du groupement des Mousquetaires, se classe à la cinquième place du Top LSA, affichant une croissance de plus de 9 %, porté par le succès des marques de distributeur dans les linéaires en période de pression sur les prix. Les spécialistes des MDD, à l'instar de LSDH (+ 15 %), Mademoiselle Desserts (+ 14,4 %), Groupe Bouvard (+ 13,7 %) ou Cité marine (+ 12 %), enregistrent d'ailleurs parmi les plus belles progressions de notre Top 100.

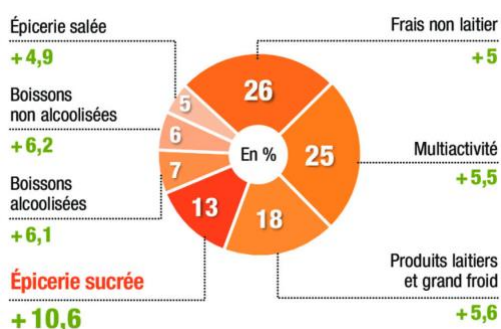
Sans conteste, la médaille d'or revient à [Altho](#), le spécialiste de la chips MDD, avec + 38 % de ventes en 2023. Le propriétaire de la marque Brets se trouve en effet à la croisée des deux tendances les plus porteuses de 2023 : les MDD, dont il fabrique 80 % des volumes du marché, et le snacking, « *un secteur refuge anticrise* », comme le souligne Frédéric Fessart. JDE France (L'Or, Jacques Vabre...), décroche la médaille d'argent, avec des ventes en hausse de 20,3 %, dans un marché toujours dynamisé par le succès du café portionné. De son côté, [Jacquet](#) Brossard signe la troisième meilleure progression (+ 19,4 %), à un cheveu de Solinest, et d'Affinity Petcare France (+ 19 %).

## Bonne tenue de l'[épicerie](#) sucrée

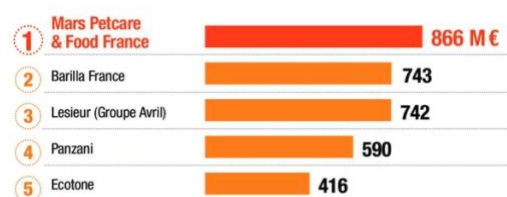
Crise du bio oblige, Ecotone et Compagnie [Léa Nature](#) ont clôturé de leur côté une année très moyenne, affichant des évolutions respectives de + 0,4 % et + 2 %. L'épicerie sucrée reste une valeur sûre en 2023. Générant 13 % du chiffre d'affaires cumulé des 100 premiers industriels, ce secteur a vu ses ventes progresser de 10,6 % en 2023, apportant encore une fois la preuve de la bonne tenue en période de crise des offres « indulgentes », comme les appellent les Anglo-Saxons. Les ventes des acteurs spécialisés dans les boissons avec ou sans alcool progressent quant à elle de 6,1 et 6,2 %. Ils devancent les industriels des [produits laitiers](#) et du grand froid (+ 5,6 %, 18 % du CA cumulé du Top 100), du [frais non laitier](#) (+ 5 %, 26 % du CA) et de l'épicerie salée (+ 4,9 %).

En 2024, les acteurs de l'alimentaire devront affronter un recul des prix, sans que les volumes ne soient pour autant au rendez-vous. Les mauvaises récoltes agricoles européennes laissent en effet présager des tensions sur les céréales. Déjà, [Jean-François Loiseau, élu président de l'Ania en juin dernier](#), appelle le nouveau gouvernement « à engager au plus vite un choc de compétitivité et de simplification indispensable à l'avenir de notre industrie ».

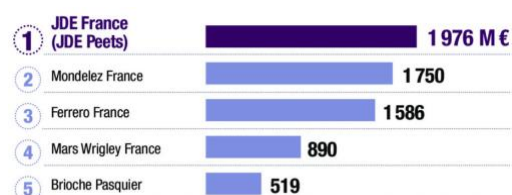
## L'épicerie sucrée en forte croissance



## Top 5 épicerie salée (CA 2023 France en M €)

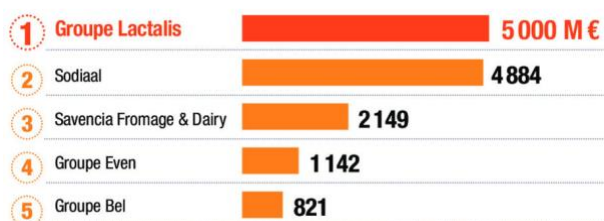


## Top 5 épicerie sucrée (CA 2023 France en M €)

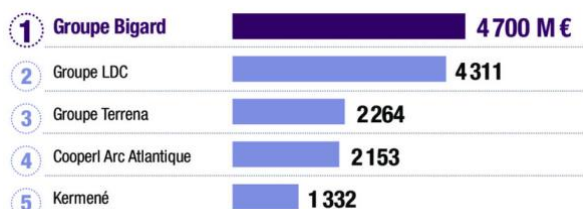


## Top 5 Produits laitiers et surgelés (CA 2023 France en M €)

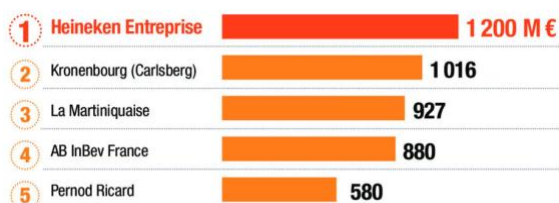




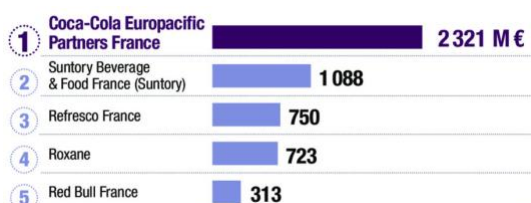
### Top 5 Frais non laitier (CA 2023 France en M €)



### Top 5 Boissons alcoolisées (CA 2023 France en M €)



### Top 5 Boissons sans alcool (CA 2023 France en M €)



## Besoin d'apaisement

Plus, toujours plus. Plus de responsabilité, plus de santé, plus de durabilité, plus de performance... On demande toujours plus à l'industrie alimentaire. « *Il y a des injonctions contradictoires chez les consommateurs. Malgré les efforts des industriels à produire des produits toujours plus durables, le prix reste le principal critère de choix* », résumait Jean-François Loiseau, à l'occasion des rencontres 2024 du Medef. Avec plus de 19 000 entreprises, à 98 % des TPE et des PME, cette première industrie de France emploie plus de 510 000 salariés.

Covid, guerre en Ukraine, flambée du prix des énergies, et leur conséquence, l'explosion des prix, sont venus durablement bouleverser les habitudes de consommation et fragiliser un secteur clé de la souveraineté alimentaire. « *Il est impératif que les relations s'apaisent dans la filière alimentaire, en particulier avec la grande distribution. Depuis plus de dix ans et au titre du pouvoir d'achat, il y a eu une forte baisse de la rentabilité des entreprises. Cela a conduit à l'affaiblissement de leur capacité à innover, à décarboner et à exporter* », expliquait le président de l'Ania devant les Entrepreneurs de France. Sera-t-il entendu ?

## Un rapport de l'Institut Montaigne alerte sur la fracture alimentaire en France

✦ Synthèse IA ✦

### Synthèse de l'article par notre IA :

Le rapport de l'Institut Montaigne, dévoilé le 16 octobre 2024, alerte sur la fracture alimentaire en France, où un tiers de la population ne parvient pas à se nourrir correctement et près de 50 % des adultes sont en surpoids. Co-présidé par des dirigeants d'entreprises alimentaires comme Cécile Béliot (Bel) et Dominique Schelcher (Coopérative U), il propose six mesures pour réduire la précarité alimentaire. Parmi les recommandations : un chèque alimentaire de 30 € par mois pour les plus précaires, un soutien accru aux acteurs sociaux, et la généralisation d'une TVA de 20 % sur les produits sucrés. Le rapport souligne aussi la nécessité de réintégrer l'éducation alimentaire à l'école, face à la déconnexion croissante des jeunes avec les produits frais. Les auteurs appellent à un effort collectif pour faire de l'alimentation un droit humain, impliquant toute la chaîne alimentaire.

✦ Synthèse IA ✦

À l'occasion de la Journée nationale de l'alimentation, l'Institut Montaigne dévoile un rapport sur la fracture alimentaire en France. Il propose 6 mesures chiffrées pour la réduire.

Sylvie Lavabre

16 octobre 2024 \ 14h42

2 min. de lecture



© Archives/Pierre VASSAL

Le rapport recommande également d'agir sur le niveau de sucre des produits alimentaires et suggère de généraliser une TVA à 20 % sur l'ensemble des produits concernés.

Alors qu'un Français sur trois n'arrive pas à se nourrir correctement tous les jours et que près de 50 % des adultes en France sont aujourd'hui en surpoids, l'Institut Montaigne a dévoilé ce mercredi 16 octobre son nouveau rapport "Fracture alimentaire : maux communs, remède collectif", coprésidé par Cécile Béliot, directrice générale du groupe Bel, [Dominique Schelcher](#), président-directeur général de Coopérative U, Bruno Vaquette, président-directeur général de Sodexo France.

*« Nous sommes à la fin d'un cycle, celui de cette consommation née dans les années 1960, explique Dominique Schelcher. La précarisation est grandissante. Les gens se précipitent sur les bacs de produits à date courte. Cela s'accélère et cela s'aggrave. Le déséquilibre alimentaire et la précarité pèsent sur les dépenses publiques à hauteur de 125 milliards d'euros par an. Il faut réfléchir et essayer d'agir. »*

Une taxe de 20 % sur les produits sucrés ?

À partir d'une analyse collégiale menée au travers de plus d'une centaine d'auditions et d'un groupe de travail mobilisé sur une période de 18 mois, le rapport formule 6 recommandations majeures, chiffrées et testées pour lutter contre la précarité alimentaire. Parmi les mesures préconisées :

- Le soutien aux acteurs en première ligne face à la crise sociale
- Un soutien budgétaire aux plus précaires sous forme de chèque alimentaire de 30 € par mois destiné à faciliter l'achat de fruits et légumes
- La pérennisation de l'éducation alimentaire

Pour limiter l'expansion des déséquilibres alimentaires, le rapport recommande également d'agir sur le niveau de sucre des produits alimentaires et suggère de généraliser une TVA à 20% sur l'ensemble des produits concernés. *« À huit ans, un enfant a déjà ingéré en moyenne plus de sucre que ses grands-parents au cours de toute leur vie, souligne Dominique Schelcher. Les jeunes ne savent plus reconnaître les fruits et légumes, les gens ne savent plus cuisiner le chou-fleur et les clients les plus précaires achètent les produits les plus transformés. La transmission ne se fait plus. L'éducation à l'alimentation doit revenir à l'école. »*

Effort collectif

Pour faire bouger les lignes, l'effort doit être global et collectif avec le soutien des pouvoirs publics. *« L'alimentaire n'est pas qu'un business, assure Cécile Béliot. C'est un droit humain avec une responsabilité collective dans toute la chaîne alimentaire. Je reste optimiste. On connaît les solutions. Les pistes sont là. »*

## « Chaque mois un abattoir ferme », constate Yves Fantou, président de Culture Viande

✦ Synthèse IA ✦

### Synthèse de l'article par notre IA :

Lors de son congrès annuel, Culture Viande, le principal syndicat des entreprises de transformation de viande, a alerté sur la crise que traverse le secteur. Entre 2017 et 2023, le cheptel bovin a diminué d'un million de vaches, entraînant une baisse de 50 000 tonnes de viande bovine en 2023, soit l'équivalent de la fermeture de plusieurs abattoirs. Le cheptel porcin a également souffert, avec une perte d'un million de têtes. Les abattoirs, en sous-production, doivent réorganiser leurs opérations tout en subissant l'explosion des coûts de l'énergie et des pressions des grandes surfaces. Les produits importés dominent désormais, représentant 55 % du marché, tandis que la rentabilité de la filière bovine et porcine est devenue négative. Yves Fantou, président de Culture Viande, appelle à un soutien pour préserver la production française, face à une dépendance croissante aux importations.

✦ Synthèse IA ✦

La réduction des cheptels précipite les difficultés des abattoirs. À l'occasion de son congrès annuel qui s'est tenu ce mardi 15 octobre, Culture Viande, le principal syndicat des entreprises de transformation de viande, tire la sonnette d'alarme.

Marie Cadoux

16 octobre 2024 \ 10h50

2 min. de lecture



© PHOTOPQR/LA NOUVELLE REPUBLIQUE/JABOUTIER

La fermeture de site de Socopa (Bigard) de Celles-sur-Belle (79), prévue pour fin 2024, a été accélérée par l'incendie qui l'a touché en septembre 2023.

À l'occasion de son congrès annuel qui s'est tenu ce mardi 15 octobre, Culture Viande a dressé un sombre tableau du secteur. Et même, la venue sur la scène du salon des Arts et Métiers du boxeur Brahim Asloum, champion olympique de Sydney en 2000 vantant les vertus nutritionnelles

de la viande n'aura pas suffi à faire oublier les tracas du secteur. Ils sont nombreux. « *Le métier change et nous devons nous adapter* », a reconnu Yves Fantou, président du principal syndicat des sociétés de transformation de viande.

Des difficultés liées en premier lieu à l'amont. Entre 2017 et 2023, le cheptel bovin a perdu près de 1 million de vaches. Rien qu'en 2023, les abattoirs ont dû faire avec 50 000 tonnes de viande bovine en moins. « *50 000 tonnes, c'est 5 abattoirs de 10 000 tonnes. Ou 10 abattoirs d'une capacité de 5 000 tonnes. Cela représente une perte énorme pour le secteur* », a insisté le président de Culture Viande.

En ce qui concerne, la filière porcine, la situation n'est guère meilleure puisqu'en 2023, le cheptel a perdu 1 million de têtes. Cette décapitalisation, qui touche les principales filières de production, s'est traduite par une hausse du prix des animaux de 40 % en moyenne pour le bœuf et le porc entre 2019 et 2023, selon Yves Fantou. Elle signe aussi la fin des économies d'échelle puisque les abattoirs, qui manquent d'animaux, sont contraints de réorganiser leur production avec des outils qui fonctionnent au mieux 4 jours sur 5.

De plus en plus de produits importés

« *Partout, c'est compliqué. En plus de ces difficultés, le prix de l'électricité a flambé. On est passé de 70 à 240 € le prix du MWh. Le marché des coproduits s'est effondré et avec l'[inflation](#) et la pression des GMS, cela a été difficile de répercuter les prix* », poursuit le président de Culture Viande.

Alors que le circuit de la restauration hors domicile représente 25 % des débouchés et que la part des produits importés est dominante (55 %), Yves Fantou met en garde : « *Il faut faire attention à ne pas reproduire la stratégie française sur la volaille qui a été dénoncée par la Cour des comptes.* »

De fait, selon l'Observatoire de formation des prix et des marges, le résultat net courant avant impôt est pour la première fois négatif de -0,9 % pour la filière bovine et de -1,7 % pour la filière porcine. Une situation qui fait dire à Yves Fantou : « *Il faut savoir ce que l'on veut. Avoir les moyens de produire en France de la viande de qualité avec des capacités de production renouvelées ou dépendre des importations.* »



## Un nouveau directeur des opérations chez Monoprix... et un départ

Selon nos informations, Hubert Desroche est nommé directeur des opérations de Monoprix.

Yves Puget

16 octobre 2024 \ 11h16

1 min. de lecture



© Monoprix

Hubert Desroche, un ancien de Carrefour

Alors qu'Alfred Hawawini, directeur de la stratégie de [Casino](#) et membre du Comité exécutif, a été nommé [directeur général de Monoprix](#) fin septembre 2024, l'organigramme de [Monoprix](#) continue de changer. Selon nos informations, Hubert Desroche est nommé directeur des opérations de l'enseigne. À noter qu'il sera également membre du comité exécutif et qu'il sera directement rattaché à Alfred Hawawini.

Hubert Desroche est titulaire d'un master en relations internationales Europe/USA et d'un MBA stratégie-marketing-finance obtenu à l'INSEAD. Initialement, il a intégré l'École spéciale militaire de Saint-Cyr, et a servi sur des missions opérationnelles à l'étranger. Il a ensuite occupé de multiples fonctions chez [Carrefour](#) : directeur d'hypermarché, directeur de projets e-commerce alimentaire et directeur de la transformation omnicanale. Hubert Desroche a enfin rejoint Aprium Pharmacie (enseigne de 450 pharmacies) en qualité de directeur des opérations. Depuis 2019, il était CEO de Tackops, entreprise qu'il a fondée pour accompagner les acteurs du retail.

À noter également que Sandra Hazelart, qui a été chez Monoprix directrice des ressources humaines puis directrices des opérations, quitte l'entreprise.



# Les premières priorités de la nouvelle ministre de la Consommation

✦ Synthèse IA ✦

## Synthèse de l'article par notre IA :

Laurence Garnier, nouvelle secrétaire d'État à la Consommation, a présenté ses priorités lors d'une conférence à Bercy le 16 octobre 2024. Elle souhaite promouvoir une consommation « saine, durable et française », notamment pour les plus démunis. Garnier soutient l'initiative Origin'Info, visant à mieux informer les consommateurs sur l'origine des produits, avec un objectif de mise en œuvre au niveau européen début 2025. Concernant la loi Egalim, elle reconnaît sa complexité et propose de rouvrir le débat pour clarifier et améliorer le cadre existant. Sur l'encadrement des promotions, notamment pour les produits d'hygiène et beauté, elle reste ouverte à une révision, mais prône une approche globale.

✦ Synthèse IA ✦

Nommée le 21 septembre 2024 au sein du gouvernement Barnier, Laurence Garnier a délivré ses premiers messages lors d'une conférence de presse à Bercy ce 16 octobre. Réforme d'Egalim, origine des produits, encadrement des promotions, autant de sujets sur lesquels la nouvelle secrétaire d'Etat à la consommation compte bien se pencher.

Magali Picard

16 octobre 2024 \ 16h38

2 min. de lecture



© Service photographique de Matignon

La nouvelle ministre veut pousser une consommation "saine, durable et française", notamment pour les plus démunis.

[Dominique Schelcher](#) (PDG de Coopérative U) et Daniel Sauvaitre (président d'Interfel, l'interprofession des fruits et légumes) lundi, Jérôme Foucault (président de Pact'Alim) mardi, Nicolas Facon (délégué général de l'Ilec, qui représente les grands industriels) et la presse mercredi... [Trois semaines après sa nomination](#), Laurence Garnier, sénatrice Les Républicains (LR) de la Loire-Atlantique, fait ses premiers pas en tant que secrétaire d'État à la Consommation.

L'intitulé a son importance : de la consommation, et de la seule consommation. Une première depuis... 36 ans, la précédente secrétaire d'État n'ayant que la consommation dans ses attributions s'appelait Véronique Neiertz. C'était entre 1988 et 1991. Les [décrets](#) d'attribution précisant d'ailleurs ce qui relève exactement des fonctions de Laurence Garnier (quid du Conseil national du Commerce par exemple ?) devraient être publiés dans les prochaines semaines.

Une consommation « saine, durable et française »

En attendant, l'ancienne vice-présidente de la région des Pays de la Loire, où elle s'occupait de la culture, du sport et de l'égalité hommes-femmes, découvre le secteur. « *Nous avons en charge le ministère de la vie quotidienne des Français et, à ce titre, nous souhaitons aider les Français à aller vers une consommation saine, durable et française, a énoncé la nouvelle locataire de Bercy en guise de préambule. La conjoncture nous interpelle. Les prix vont rester durablement élevés, mais les Français n'ont pas besoin d'un État qui les infantilise.* »

Pour aider les consommateurs à y avoir plus clair, Laurence Garnier soutient notamment l'initiative sa prédécesseure, Olivia Grégoire, [à savoir l'Origin'Info](#). Démarche volontaire, [80 industriels s'y étaient engagés avant l'été](#), lors du lancement de la démarche. « *Nous porterons les débats au niveau européen en révisant le règlement Inco* », a précisé la nouvelle ministre. Quant au calendrier, elle a évoqué « *le début de l'année 2025* ».

« Tout est ouvert sur l'encadrement des promos pour le DPH »

Au sujet d'une réforme de la loi Egalim, Laurence Garnier a utilisé plusieurs fois le mot « *complexe* ». « *Plus on s'y plonge, moins on y comprend quelque chose ! J'ai été contente de recevoir [le rapport Babault-Izard](#). La loi Egalim a du sens et a apporté un certain nombre de choses, mais il faut l'améliorer et la clarifier.* » Sans vouloir donner de calendrier précis, elle assure rouvrir le débat avec Annie Genevard, ministre de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire.

Sur un point précis comme [l'encadrement des promotions pour l'hygiène beauté](#) qui court jusqu'en mars 2026, la ministre estime que « *tout est ouvert* ». « *Je réfléchis, mais je me méfie aussi de la simplicité. Egalim est un édifice complexe. Il vaut mieux privilégier une approche globale, plutôt que de remettre en cause des morceaux.* » Les prochains patrons de la distribution, qui seront reçus très prochainement, pourront lui en parler directement.





# Martinique : la grande distribution signe un accord visant à baisser les prix de l'alimentaire de 20 %

✦ Synthèse IA ✦

[Synthèse de l'article par notre IA :](#)

Le 16 octobre 2024, un protocole visant à réduire de 20 % les prix de certains produits alimentaires en Martinique a été signé par le préfet Jean-Christophe Bouvier, le président de la Collectivité Territoriale Serge Letchimy, et les acteurs économiques, dont les distributeurs. Ce protocole concerne 54 familles de produits essentiels, dans le but de lutter contre la vie chère, un sujet à l'origine de récentes émeutes. L'accord inclut des mesures comme la suppression de la TVA et de l'octroi de mer sur ces produits, ainsi que la réduction des frais de transport. En parallèle, il soutient la relocalisation de la production alimentaire pour garantir une baisse durable des prix, avec un financement de 2 millions d'euros pour soutenir l'agriculture locale.

✦ Synthèse IA ✦

Un protocole pour faire baisser de 20 % les prix de certains produits alimentaires en Martinique a été signé le 16 octobre par le préfet Jean-Christophe Bouvier, le président de la Collectivité Territoriale Serge Letchimy ainsi que les acteurs économiques, notamment les distributeurs.

Emilie-Xuân Nguyen

17 octobre 2024 \ 10h40

2 min. de lecture



© georgerudy/123RF

Ce protocole permettra aux hypermarchés de procéder à une réduction de 20 % en moyenne des prix de vente actuellement pratiqués sur une liste de 54 familles de produits correspondant aux produits alimentaires les plus consommés en Martinique.

Depuis septembre, le collectif "Rassemblement pour la protection des peuples et des ressources afro-caribéens" (RPPRAC) mène une mobilisation contre la vie chère en Martinique. Des manifestations ont eu lieu, mais certaines ont débordé, entraînant des émeutes. [Comme en Nouvelle-Calédonie](#), touché en mai dernier par des émeutes, des commerces ont été touchés. Le

magasin [Auchan](#) les Coteaux Sainte-Luce a par exemple été entièrement détruit par les flammes dans la nuit du 10 au 11 octobre, [rapporte France Antilles](#).

Pour apaiser la situation, le préfet Jean-Christophe Bouvier, le président de la Collectivité Territoriale Serge Letchimy, les parlementaires, l'observatoire des prix, des marges et des revenus, les socioprofessionnels et les représentants du monde économique (importateurs grossistes, distributeurs, Grand Port Maritime, CMA-CGM) ont signé le 16 octobre un protocole d'objectifs et de moyens de lutte contre la vie chère.

*"L'accumulation des efforts collectifs prévus dans le protocole permettra aux hypermarchés de procéder à une réduction de 20 % en moyenne des prix de vente actuellement pratiqués sur une liste de 54 familles de produits correspondant aux produits alimentaires les plus consommés en Martinique"*, détaille la préfecture de la Martinique dans un communiqué.

#### Accompagner la relocalisation

L'objectif de ce protocole est de faire baisser les prix des produits alimentaires, d'augmenter la transparence et de renforcer les contrôles dans la constitution des prix de l'ensemble des produits consommés en Martinique. Enfin, pour faire baisser les prix des produits alimentaires, dont une partie est importée, ce protocole prévoit de doper la production alimentaire locale ainsi que le développement économique de la Martinique.

L'État s'engage ainsi à financer, au mieux à hauteur de 2 millions d'euros dès 2025, une expérimentation de trois ans portant sur une mesure de soutien à l'agriculture locale dans le cadre de leur transition agroécologique.

#### Garantir une baisse des prix durable

En plus de soutenir la production locale pour garantir une baisse des prix durable en Martinique, le protocole prévoit :

- **La baisse de la TVA et de l'octroi de mer à taux nul.** Plus précisément, il s'agit de supprimer ces taxes sur 54 familles de produits alimentaires essentiels (lait, pâtes, beurre, etc.) avec une extension à 69 familles de produits pour la TVA (incluant des fruits et biscottes).
- **La réduction des frais d'acheminement** avec la mise en place d'un mécanisme de compensation pour réduire les coûts de transport des produits alimentaires depuis la métropole. *"Ce mécanisme sera abondé par des contributions des acteurs privés, notamment, mais aussi par l'État, qui précisera les conditions de sa participation financière"*, précise le communiqué.

Mais aussi :

- **La négociations avec les centrales d'achats européennes** avec l'appui de l'État aux distributeurs martiniquais afin de diminuer les prix d'achats qu'elles pratiquent en revenant aux prix « exports » pour l'outre-mer.
- **Le renforcement de la transparence des prix** via augmentation des contrôles, communication des marges des distributeurs et financement d'outils de comparaison via l'Observatoire des Prix, des Marges et des Revenus (OPMR).



# Les tensions avec la Chine pourraient coûter 500 millions d'€ à la filière porcine

Les professionnels de la filière porcine française représentés par l'Inaporc s'inquiètent des conséquences des mesures de représailles envisagées par la Chine après l'annonce par l'Union européenne d'une taxation supplémentaire sur les voitures électriques chinoises. L'Inaporc estime que les pertes pourraient atteindre jusqu'à 500 millions d'euros.

Jérôme Parigi

17 octobre 2024 \ 13h59

1 min. de lecture



Dans un communiqué, paru de ce 17 octobre, l'interprofession nationale porcine craint, après le cognac, d'allonger la liste des victimes du bras de fer entre la Chine et l'Union européenne au sujet des voitures électriques. L'Inaporc estime que « *l'Europe sacrifie ainsi une à une les filières agroalimentaires de ses pays membres, mettant en danger leur autonomie alimentaire.* »

L'organisme rappelle que la Chine est un partenaire essentiel pour la filière porcine française, à la fois son premier marché à l'exportation mais aussi l'un des seuls débouchés pour des morceaux peu consommés en Europe, principalement des abats (oreilles, pieds, etc.). Chaque année, la France exporte 115 700 tonnes de produits porcins vers la Chine, soit 16 % des exportations totales de porc en 2023.

Un scénario désastreux pour tous les acteurs de la filière et ses 130000 emplois

« *Une surtaxe appliquée sur les produits porcins exportés en Chine anéantirait tous les efforts de la France pour favoriser les exportations vers la Chine* », estime l'Inaporc. L'organisme rappelle qu'en mai dernier, un accord entre le président chinois Xi Jinping et [Emmanuel Macron](#) a permis d'augmenter le volume des ventes en autorisant l'exportation d'abats blancs français (estomac, intestins) vers la Chine, avec à la clé une hausse de 10 % des exportations (près de 30 millions d'euros).

Selon l'interprofession, « *des taxes supplémentaires à l'export vers la Chine déstabiliseraient l'ensemble de la filière porcine française car les flux d'exportation de toutes les viandes européennes vers la Chine diminueraient et la valorisation des abats de porcs baisserait fortement. Un scénario désastreux pour tous les acteurs de la filière. Les pertes directes vont se doubler d'un engorgement du marché européen. La Chine est en effet la première destination pour l'exportation du porc européen (2,5 milliards d'euros en 2023). Cet engorgement risque d'entraîner une spirale à la baisse des prix à l'échelle européenne. Au final, le montant global des pertes est estimé à 500 millions d'euros pour la filière française qui affiche un chiffre d'affaires sortie élevage de 4,2 milliards d'euros et un chiffre d'affaires aval de 11 milliards d'euros (viandes et charcuteries).* » La filière porcine représente 130 000 emplois sur le territoire français, dont 25 000 en élevage.



## Alexandre Bompard, PDG de Carrefour, juge les hausses d'impôts « confiscatoires »

✦ Synthèse IA ✦

[Synthèse de l'article par notre IA :](#)

Lors d'une interview sur France Inter, Alexandre Bompard, PDG de Carrefour, a critiqué le projet de loi de finances du gouvernement Barnier, qui prévoit une hausse de l'impôt sur les sociétés pour les grandes entreprises. Selon lui, cette augmentation de 25 à 35 % est « confiscatoire » et risque de freiner la compétitivité, les investissements et l'emploi. Il a également réagi à la proposition de l'Institut Montaigne d'augmenter la TVA sur les produits sucrés, la jugeant inapplicable pour les consommateurs. Concernant l'inflation, Bompard perçoit les premiers signes d'un redémarrage de la consommation, notamment dans le bio, même si des incertitudes persistent. Enfin, il a appelé à plus de transparence de la part des industriels dans les négociations sur les prix des matières premières agricoles, qu'il considère comme essentielles pour soutenir les producteurs.

✦ Synthèse IA ✦

Un Invité de la matinale de *France Inter* ce jour, le patron de Carrefour a réagi au projet de loi de finances visant, notamment, à augmenter l'impôt sur les sociétés. Une mesure « confiscatoire », qui aura pour conséquence, selon lui, de freiner les investissements et la croissance.

Magali Picard

17 octobre 2024 \ 12h51

3 min. de lecture



© Nicolas Gouhier/Carrefour

Pour le PDG de Carrefour, alourdir l'impôt sur les sociétés va pénaliser la croissance et l'emploi.

Interviewé durant une demi-heure par Léa Salamé et Nicolas Demorand, Alexandre Bompard a passé en revue tous les sujets de cette rentrée, à commencer par le plus « chaud » d'entre eux : le projet de loi de finances et [l'effort demandé par le gouvernement Barnier aux entreprises](#) pour un montant total de 12 milliards d'euros.

Pour une entreprise comme [Carrefour](#) qui fait évidemment plus de 3 milliards d'euros de chiffre d'affaires en France (42,5 milliards d'euros en 2023), cet impôt exceptionnel sur les bénéfices bondirait de dix points, de 25 à 35%. Beaucoup trop aux yeux du PDG de Carrefour. « 67 % de ce que Carrefour gagne est imposé. C'est 20 % de plus que les autres. Ajouter dix points, c'est confiscatoire. Cela veut dire moins de compétitivité, moins d'investissements dans les prix et moins de créations d'emplois. »

Et de confirmer les prédictions de l'OFCE qui prévoit une croissance divisée par deux l'an prochain. « Quand les prélèvements obligatoires augmentent à un niveau record, les entreprises se posent des questions sur les investissements. » Alexandre Bompard s'est bien gardé en revanche de faire allusion à une éventuelle distorsion de concurrence qu'induirait cette augmentation de l'IS.

« C'est notre métier et notre responsabilité de participer à la qualité de l'alimentation »

Une autre mesure sur la fiscalité émerge depuis que [l'Institut Montaigne a rendu son rapport le 16 octobre sur la fracture alimentaire](#). Celui-ci suggère d'augmenter la TVA sur les produits sucrés à 20 %, en échange d'un chèque alimentaire de 30 euros par mois pour les plus démunis. Une fausse bonne idée pour Alexandre Bompard, qui loue l'intention, mais la juge inapplicable. « Beaucoup de Français ne peuvent tout simplement pas. Je ne renvoie pas à la fiscalité ce qui est ma mission, à savoir trouver les moyens pour investir dans la qualité alimentaire. Quand nous investissons 100 millions d'euros dans le bio ou dans les filières qualité Carrefour, nous participons à la qualité alimentaire. »

« Nous percevons les premiers signaux d'un redémarrage de la consommation »

Une fois ces deux sujets d'actualité abordés, difficile d'oublier l'[inflation](#) lors d'une interview d'un grand patron de la grande distribution. « Le moteur de la consommation a calé ces deux derniers mois à cause d'un choc d'inflation fou. Les Français achètent moins de produits, 14 au lieu de 11. Et un certain nombre renonce à la qualité. Le moteur de la conso n'a pas redémarré. »

De son poste d'observation de la consommation française, Alexandre Bompard perçoit des « premiers signaux de redémarrage », même si « les incertitudes restent nombreuses : budgétaires, géopolitiques, etc ». Or, « l'attentisme est l'ennemi numéro un de la consommation. » Présent dans une quarantaine de pays, Carrefour permet d'avoir des points de comparaison. « Dans les pays comparables à la France, comme l'Espagne, l'Italie ou la Belgique, les volumes de consommation repartent à la hausse. Chez nous, ils se stabilisent. » Parmi les signes de redémarrage, le bio, qui va « repartir de manière pérenne », estime le PDG.

« Les industriels n'ont pas intérêt à la transparence »

Enfin, alors que les industriels envoient leurs conditions générales de vente pour des négociations qui vont commencer le 1<sup>er</sup> décembre, Alexandre Bompard compte bien se battre sur deux sujets : aller chercher des baisses de prix pour répercuter les baisses de prix des matières premières comme le sucre, le blé ou l'huile d'olive, mais aussi sanctuariser la matière première agricole. « C'est simple : il faut une première négociation entre les agriculteurs et les industriels qui débouche sur un prix connu de tous, afin de pouvoir ensuite négocier la matière première industrielle. »

À Léa Salamé qui s'étonnait que cela ne soit pas le cas, Alexandre Bompard a fait une réponse aussi simple : « Les industriels n'ont pas intérêt à la transparence ».



## Monoprix : qui remplace Pauline Glaziou ?

La désormais présidente de la centrale d'achats AMC et directrice marchandises du groupe Casino est remplacée par Romain Pobé. Recruté chez Metro, celui-ci devient directeur de l'offre et de l'e-commerce alimentaire et beauté de Monoprix.

Magali Picard

17 octobre 2024 \ 17h26

1 min. de lecture



© Casino

Romain Pobé a effectué une grande partie de sa carrière chez Metro.

Peu à peu, Philippe Palazzi, qui dirige le groupe [Casino](#) dans sa nouvelle configuration, met en place ses équipes. [Celui qui a pris également la présidence de Monoprix](#) et nommé l'un de ses proches, Alfred Hawawini, directeur de la transformation et de la stratégie du groupe, au poste de directeur général de l'enseigne, vient de désigner Romain Pobé recruté, comme Alfred Hawawini, chez... Metro. Rappelons que Philippe Palazzi y a travaillé près de trente ans. Entré en 2011 chez le spécialiste allemand du cash & carry, Romain Pobé y a effectué toute sa carrière. Depuis quatre ans, il était directeur commercial chez Metro Italie.

Directeur de l'offre, et pas des achats

Romain Pobé ne reprend pas poste pour poste la place laissée vacante laissée par Pauline Glaziou, celle de directrice alimentaire et [beauté](#), mais devient directeur de l'offre et de l'e-commerce alimentaire et beauté. Un signe supplémentaire de la réorganisation en cours chez Casino qui vise à mutualiser les achats et, de manière générale, toutes les fonctions support du groupe entre les différentes enseignes.

Cette réorganisation résulte également de [la mise en œuvre du plan de sauvegarde de l'emploi \(PSE\)](#), qui concerne 9 % des effectifs du siège de [Monoprix](#) (103 départs sur 1100 postes). D'autres mouvements ont eu lieu cette semaine. LSA a annoncé en effet [la nomination d'Hubert Desroches](#) comme directeur des opérations à la place de Sandra Hazelart.



## Casino : Hervé Daudin, sur le départ, est remplacé par...

Le directeur des marchandises et président de la centrale d'achats AMC quitte le groupe et sera remplacé à partir du 1er novembre par Pauline Glaziou, actuelle directrice alimentaire et beauté chez Monoprix. Celle-ci fait son entrée au comité exécutif de Casino.

Magali Picard

17 octobre 2024 \ 16h59

1 min. de lecture



Venue de Monoprix, Pauline Glaziou fait son entrée au Comex de Casino... qui devient majoritairement féminin (six femmes et cinq hommes).

C'est une page de l'histoire de [Casino](#) qui se tourne. Selon nos informations, non confirmées par Casino, Hervé Daudin, 22 ans de maison, quitte le groupe de Saint-Etienne et sera remplacé à son poste par Pauline Glaziou, l'actuelle directrice alimentaire et [beauté](#) de [Monoprix](#). Connue pour être l'homme de l'ombre de l'ex PDG [Jean-Charles Naouri](#), normalien comme ce dernier, et diplômé de l'école des Ponts et Chaussées, Hervé Daudin a été longtemps considéré comme le numéro deux du groupe Casino.

En bon connaisseur de la maison, il a d'ailleurs assuré la transition en quelque sorte entre Jean-Charles Naouri et les nouveaux dirigeants du groupe et participé de près à l'[adhésion de Casino à la centrale d'achats Aura](#). Entré chez Casino en 2002, il a occupé divers postes opérationnels à l'informatique et à la [logistique](#) notamment, avant d'être nommé en 2009 directeur des achats et de faire son entrée, à ce titre, au [comité exécutif de Casino](#).

Pauline Glaziou devra renforcer les synergies

Sa remplaçante, Pauline Glaziou, connaît également bien la grande distribution et l'industrie. Après un master en distribution et [agroalimentaire](#) à l'ESC de Marseille et des débuts pendant un an comme chef de rayon chez [Auchan](#), elle passe côté industriels : Bel, Marie, [Red Bull](#), [Labeyrie](#), [Heineken](#), Intersnack (Vico...), toutes ces marques n'ont aucun secret pour elle.

En 2020, elle entre au sein du groupe Casino à la centrale d'achats AMC comme directrice des achats alimentaires pour les marques nationales. Quatre ans après, la voilà aux commandes de la centrale, comme présidente et directrice marchandises. Dans la droite ligne des [premiers contours de la nouvelle stratégie dévoilée par Philippe Palazzi](#), directeur général de Casino, elle devrait avoir pour mission de renforcer les synergies entre les trois "marques-enseignes" du nouveau Casino, Monoprix, [Franprix](#) et la proximité.



# Hervé Daudin (ex Casino) arrive chez Carrefour

Après avoir passé 22 ans chez Casino comme directeur des marchandises et président de la centrale d'achats AMC, cet expert des achats et des négociations arriverait chez Carrefour selon nos informations.

Magali Picard

18 octobre 2024 \ 06h00

1 min. de lecture



© Jules Despretz

Hervé Daudin, Normalien et diplômé des Ponts et Chaussées, connaît parfaitement toutes les arcanes de la grande distribution alimentaire.

Et de cinq ! [Carrefour](#) continue de faire son marché chez [Casino](#). Après [Patrice Mounier](#), nommé directeur produits libre-service/marchandises régionales, [Emmanuel Grenier](#), débauché chez [Cdiscount](#) pour transformer le groupe en « digital retail company », [Jean-Paul Onillon pour les achats PGC](#) et [Tina Schuler](#) comme patronne de la franchise, voici Hervé Daudin.

Considéré pendant longtemps comme le numéro deux du groupe Casino aux côtés de l'ex PDG [Jean-Charles Naouri](#), l'ancien directeur des marchandises et patron des achats, membre du Comex de Casino, remplacerait, selon nos informations (non confirmées par Carrefour), Guillaume de Colonges, actuellement directeur exécutif marchandises, flux et formats. Hervé Daudin prendrait le titre de directeur marchandises du Groupe Carrefour et serait membre du Comité exécutif (Comex) du distributeur.



# Les Echos

« Les distributeurs n'acceptent plus les caricatures qui sont faites d'eux »

✧ Synthèse IA ✧

[Synthèse de l'article par notre IA :](#)

Layla Rahhou, nouvelle déléguée de la Fédération du commerce et de la distribution (FCD), appelle à une révision des lois Egalim, jugées inflationnistes par les distributeurs. Elle critique notamment la complexité des relations entre agriculteurs, industriels et distributeurs, et souligne que les lois Egalim ont contribué à une hausse des prix alimentaires de 20 %. Rahhou plaide pour plus de transparence de la part des industriels, notamment sur la part des matières premières agricoles dans leurs tarifs, et demande une date butoir pour les négociations agricoles. Elle s'oppose également à la limitation des promotions sur les produits d'hygiène, une mesure qui affecte le pouvoir d'achat. Concernant la fiscalité, elle exprime des réserves sur d'éventuelles surtaxes des entreprises, estimant que les marges faibles des distributeurs (1 à 2 %) ne permettent pas d'absorber de nouveaux coûts, en particulier face aux défis de la décarbonation.

✧ Synthèse IA ✧

Layla Rahhou, récemment nommée à la direction du syndicat des grandes enseignes, souhaite que le renouvellement de la plupart des instances de la filière alimentaire soit l'occasion de renouer le dialogue avec les agriculteurs et les industriels.



Les distributeurs estiment que les lois Egalim ont favorisé la montée des prix. (Kermalo/REA)

Par **Philippe Bertrand**

Publié le 20 sept. 2024 à 12:28 Mis à jour le 20 sept. 2024 à 16:57

Votre abonnement vous permet d'accéder à cet article

La nouvelle déléguée du syndicat des Carrefour, Auchan, Leclerc, Intermarché et autres géants de la distribution, Layla Rahhou, qui succède à Jacques Creyssel à la tête de la Fédération du commerce et de la distribution (FCD), explique pourquoi la distribution aimerait revenir ou corriger les lois Egalim. Ces

lois inflationnistes, selon elle, régissent les relations entre les agriculteurs, les industriels et les distributeurs. La jeune femme qui s'occupait auparavant des affaires publiques de la FCD en profite pour réagir aux mesures potentielles du gouvernement Barnier.

***La plupart des organisations professionnelles de la filière alimentaire, de la FNSEA à l'Association nationale des industries alimentaires, en passant par l'association des grandes marques (Ilec), viennent de changer de dirigeant. Vous-même venez de prendre la tête de la fédération des distributeurs. Est-ce l'occasion d'un nouveau départ dans les relations agriculture, industrie et commerce ?***

Les lois Egalim qui régulent les négociations commerciales ont crispé les relations entre les acteurs de la filière alimentaire. Le renouvellement des instances est l'occasion de renouer le dialogue et de porter ensemble des propositions constructives. La crise de l'inflation et du pouvoir d'achat ainsi que ses conséquences sur la baisse des ventes en volume nous obligent. Plus généralement, il nous paraît important de redonner du pouvoir aux corps intermédiaires, qui ont parfois été trop négligés. Nous pouvons, et devons, réussir à travailler ensemble, en bonne intelligence.

**LIRE AUSSI :**

**Alimentation : les industriels ont obtenu moins de 1 % de hausse des prix**

***Sous la dernière législature, une loi Egalim 4 était en préparation. Attendez-vous une nouvelle loi sur les relations entre fournisseurs et distributeurs ?***

Force est de constater qu'avec les lois Egalim 1, 2 et 3, le principe de « construction du prix en marche avant » [qui part du prix fixé par le producteur, NDLR] ne fonctionne pas. Les lois Egalim ont participé à nourrir **l'inflation qui a atteint 20 % dans l'alimentaire**. On a imposé aux distributeurs de ne pas négocier le coût de la matière première agricole.

En parallèle, les industriels ne respectent pas le jeu de la transparence, car la plupart utilisent ce qu'on appelle « l'option 3 », qui leur permet de ne pas communiquer la part de la matière première agricole dans leur tarif. C'est une boîte noire, sans méthodologie claire, où personne ne s'y retrouve. Il faut la supprimer. Par ailleurs, nous soutenons la proposition de la FNSEA d'établir une date butoir pour les négociations de premier niveau.

**LIRE AUSSI :**

**Dans la grande distribution, le prix est redevenu le nerf de la guerre**

En effet, il n'est pas acceptable que des industriels négocient avec les distributeurs sans avoir préalablement contractualisé avec les **agriculteurs**. C'est complètement contraire à l'esprit de la loi ! Enfin, il faut revenir sur la disposition de la loi Descrozaille, dite Egalim 3, qui a limité les promotions sur les produits d'hygiène-beauté. C'est une mesure injuste qui n'a rien à voir avec le revenu agricole et qui contraint le pouvoir d'achat des Français.



Layla Rahhou a succédé à Jacques Creyssel au poste de délégué général de la Fédération du commerce et de la distribution.DR

***Demandez-vous aussi le retrait de l'article qui entend soumettre les centrales d'achats européennes à la loi française ?***

Nous estimons depuis le début que cette disposition est contraire au droit européen, contraire à la libre circulation des biens et au marché unique. A ce titre, la Belgique a d'ailleurs déjà interdit à la Direction de la concurrence et des fraudes [DGCCRF, NDLR] de mener des inspections dans les centrales installées à Bruxelles.

**LIRE AUSSI :**

**[Distribution : Leclerc à l'amende pour avoir traîné des pieds dans les négociations commerciales](#)**

Sur le fond, [les centrales d'achat européennes](#) ne négocient qu'avec les plus grosses multinationales qui, pour beaucoup, ne s'approvisionnent pas auprès de l'agriculture française. Et ces gros industriels ont des stratégies de fragmentation des marchés pour vendre plus cher dans certains pays, dont la France, au détriment des consommateurs. Faire baisser le prix de ces produits à faible composante agricole permettrait de redonner du pouvoir d'achat aux Français.

***Michel Barnier a évoqué la possibilité d'économies sur les allègements de charges en vigueur sur les bas salaires. La distribution compte de nombreux employés au SMIC. Êtes-vous favorables à cette mesure ?***

Ce dont nous avons besoin, c'est d'un système cohérent et stable. Prenons garde à des mesures purement budgétaires qui auraient des effets délétères sur l'emploi. Il est essentiel que les allègements

restent concentrés sur les premiers niveaux de qualification qui sont les plus vulnérables en termes d'emploi.

*Les distributeurs font de gros chiffres d'affaires mais réalisent de petites marges nettes, comprises entre 1 % et 2 %. Nous avons besoin de conserver des marges d'investissement.*

L'Etat a déjà supprimé la capacité des entreprises à redonner facilement du [pouvoir d'achat](#) à leurs salariés via des dispositifs comme le 13<sup>e</sup> mois ou la prime de vacances, en les intégrant dans le calcul du taux d'allègement. Prenez notre branche : avec le 13<sup>e</sup> mois et les pauses payées, les salaires débutent à 3.000 euros bruts au-dessus du SMIC à l'année, soit une rémunération qui atteint déjà 1.600 euros par mois. En revanche, ces avantages conventionnels réduisent le montant des allègements pour nos entreprises. Où est la cohérence ?

### ***Quelle est votre position sur les éventuelles surtaxes des profits des entreprises ?***

Les distributeurs font de gros chiffres d'affaires mais réalisent de petites marges nettes, comprises entre 1 % et 2 %. Nous avons besoin de conserver des marges d'investissement, notamment pour mener à bien le défi de la décarbonation de notre chaîne d'approvisionnement. Défi que nous devons relever avec nos partenaires agricoles et industriels.

Mais nos capacités d'investissement sont déjà fortement contraintes : le coût pour notre secteur des dernières lois environnementales a été estimé à 5,5 milliards d'euros par an. C'est la moitié des « capex » [enveloppes d'investissement, NDLR] actuels des distributeurs.

### ***Leclerc et Intermarché ont rejoint Carrefour, Coopérative U et Auchan dans votre fédération. Cela change-t-il beaucoup de choses pour vous ?***

[Nous représentons aujourd'hui toute la distribution alimentaire](#) . Et des grandes enseignes non alimentaires comme Action, Leroy Merlin et Ikea ont aussi récemment adhéré à la FCD qui comptait déjà Boulanger, FNAC-Darty, ou Decathlon dans ses rangs. Cela nous donne du poids quand nous parlons aux parlementaires ou aux pouvoirs publics et face aux industriels. Nous n'acceptons plus les caricatures qui sont faites de nous.

**Philippe Bertrand**

## Le nouveau mercato des centrales d'achats européennes fragilise Super U

🌟 Synthèse IA 🌟

[Synthèse de l'article par notre IA :](#)

La Coopérative U se retrouve isolée dans les négociations d'achats en France et en Europe après l'adhésion d'Intermarché, Auchan et Casino à la centrale d'achat Everest. Cette alliance, qui inclut également des distributeurs allemands et néerlandais, renforce leur position avec une part de marché de 30,2 % en France, contre seulement 12 % pour U. Ce coup dur pour U intervient après plusieurs ruptures d'alliances, notamment avec Carrefour en 2022. L'adhésion des trois distributeurs à Everest soulève des critiques de l'Association nationale des industries alimentaires (ANIA), qui accuse les distributeurs d'utiliser ces centrales pour contourner les lois françaises, notamment celles liées aux négociations sur les matières premières agricoles. Les distributeurs, quant à eux, réfutent ces accusations, soulignant que ces centrales n'achètent qu'aux plus grandes multinationales, souvent déconnectées de l'agriculture française.

🌟 Synthèse IA 🌟

Alliés en France aux achats, Les Mousquetaires et Auchan retrouvent une structure européenne pour négocier avec les multinationales. Coopérative U fait les frais de cette nouvelle donne, sans réelle alternative en France.



La coopérative U se retrouve isolée aux achats en France et à l'international. (Kermalo / REA)

Par **Philippe Bertrand**, **Marie-Josée Cougard**

Publié le 24 sept. 2024 à 17:16 Mis à jour le 24 sept. 2024 à 17:55

Les centrales d'achats européennes des distributeurs font à nouveau parler d'elles. Au détour de l'officialisation de leur alliance à l'achat en France dans une structure baptisée Aura Retail, Intermarché,

Auchan et Casino ont annoncé lundi soir leur adhésion à la centrale Everest, installée aux Pays-Bas, ainsi qu'à la centrale dite de services Epic, installée à Genève.

Everest réalise des achats auprès des multinationales des produits de grande consommation. Epic leur vend des opérations de coopération commerciale : mises en avant dans les magasins, promotions, etc. Everest réunit, outre les trois distributeurs français, l'allemand Edeka, le trublion hollandais de la livraison à domicile Picnic et Jumbo, la chaîne de supermarchés elle aussi néerlandaise. Epic réunit Edeka, la Migros suisse, le suédois ICA et l'italien Esselunga.

## Un poids considérable

Intermarché avait quitté en 2021 Agecore, une autre centrale d'achat européenne, avec d'autres partenaires. Visant la barre des 20 % de part de marché en France, après le rachat de 300 supers et hypermarchés Casino, l'enseigne des Mousquetaires se devait de retrouver une structure continentale pour rivaliser avec Leclerc, uni de son côté avec l'allemand Rewe dans Eurelec. Auchan et Casino suivent. Carrefour est, lui, en train de construire sa propre centrale européenne à Madrid.

### LIRE AUSSI :

#### Casino : Auchan et Intermarché renforcent leur duo en s'alliant dans les achats

Conséquence de ce mouvement, Coopérative U quitte Everest deux ans après son arrivée. Le magazine « LSA » l'a annoncé et les U n'ont pas démenti. Everest ne peut avoir qu'un partenaire par pays. Selon nos informations, Intermarché a été démarché par Everest. Les membres de cette dernière ont manifestement préféré s'allier à un bloc qui représente 30,2 % de part de marché en France (à fin août selon Kantar) plutôt qu'à un acteur plus petit qui ne pèse que 12 % du secteur.

## Coopérative U isolée

C'est un coup dur pour Coopérative U et son président Dominique Schelcher. En février, l'Alsacien de Fessenheim expliquait aux « Echos » que la croissance des Super U et autres Hyper U reposait sur les centrales européennes. En 2022, l'ex-Système U a vu Carrefour mettre fin à leur alliance en France, dans une structure nommée Envergure. Les U, véritables vilains petits canards de la distribution française, se retrouvent seuls dans l'Hexagone comme en Europe.

Jusqu'au moment où ils auront trouvé de nouveaux partenaires. Les alliances aux achats tournent en effet souvent au vaudeville alternant serments de fidélité et portes qui claquent. Coopérative U, par exemple, a été partenaire en France de Leclerc dans Lucie jusqu'en 2006, puis d'Auchan en 2014 dans Eurauchan, avant de rejoindre Carrefour.

### LIRE AUSSI :

#### TRIBUNE - Grande distribution : miser sur les centrales d'achat européennes

Reste que si des perspectives d'alliance peuvent exister au niveau européen, dans l'Hexagone, les cartes de la partie en cours sont distribuées : Carrefour qui a avalé Cora fait cavalier seul comme Leclerc. Intermarché, Auchan et Casino font cause commune. Restent Lidl et Aldi mais ces discounters allemands vendent essentiellement leurs marques propres...

## Une « dérive »

Le ralliement d'Intermarché, Auchan et Casino à Everest ouvre un autre débat. Cette alliance n'est pas du tout au goût des entreprises agroalimentaires françaises, qui y voient une nouvelle manoeuvre de leurs clients distributeurs pour échapper aux lois françaises et mieux tirer les tarifs vers le bas au moment des négociations commerciales.

« Pour ne pas payer le juste prix, [les distributeurs français](#) créent ou rejoignent des centrales d'achat européennes afin de contourner allègrement la loi française », alors que « tout ce qui est produit et vendu en France, mais négocié à l'étranger doit respecter la loi française », s'insurge l'Association nationale des industries alimentaires (ANIA).

« Les mauvaises pratiques de ces centrales sont désormais avérées », poursuit l'association, stigmatisant « le non-respect de la date butoir des négociations, le non-respect d'Egalim et du principe fondamental de sanctuarisation de la matière première agricole ». Faute de « rectifier rapidement le tir, le problème s'étendra d'ici peu aux ETI et aux PME », selon Jean-François Loiseau, président de l'ANIA, et pour qui il n'est pas question d'accepter une telle « dérive ».

## Les distributeurs réagissent

Un procès d'intention que réfutent les distributeurs. Ils considèrent par ailleurs que [la loi Descrozaille](#) va à l'encontre du droit européen. La Fédération du commerce et de la distribution (FCD) a répondu mardi aux industriels. « Le sujet des centrales européennes est une stratégie de diversion que les plus grands industriels agitent à chaque fois que leur responsabilité dans les dysfonctionnements des lois Egalim est pointée du doigt », écrit-elle. Une référence au fait que les industriels ne sont pas transparents sur le coût auquel ils achètent la matière première agricole.

« Les enseignes de la distribution française qui négocient au sein de centrales européennes [...] ne négocient qu'avec les plus grosses multinationales qui, pour beaucoup, ne s'approvisionnent pas ou peu auprès de l'agriculture française. A l'inverse, ces dernières mènent des stratégies de cloisonnement du marché européen en vendant plus cher dans certains pays, dont la France, au détriment des consommateurs », poursuit la FCD.

**Philippe Bertrand et Marie-Josée Cougard**

## Casino organise la reprise en main de Monoprix

✦ Synthèse IA ✦

Synthèse de l'article par notre IA :

En septembre 2024, le groupe Casino, désormais recentré sur Monoprix, Franprix et les supérettes de proximité, annonce un remaniement stratégique majeur. Guillaume Sénéclauze, PDG de Monoprix, est remplacé par Philippe Palazzi, directeur général de Casino, qui prend aussi la présidence de Naturalia. Ce changement fait suite à une "divergence stratégique" et vise à renforcer l'intégration et les synergies au sein du groupe, désormais plus réduit. Avec la fermeture de 20 magasins Monoprix non rentables et une légère hausse des ventes (+0,8%), la baisse des prix pour attirer les clients pèse sur les marges. Casino, en perte nette de 349 millions d'euros au premier semestre, doit maximiser la rentabilité de Monoprix, son enseigne phare.

✦ Synthèse IA ✦

Philippe Palazzi se propulse président de l'enseigne de centre-ville avec le départ pour divergence stratégique de Guillaume Sénéclauze. Dans un groupe à la taille réduite et en quête de mutualisations, l'indépendance de Monoprix ne peut plus être totale.



Le directeur général de Casino prend en direct la présidence de Monoprix. (Andbz/Abaca)

Par **Philippe Bertrand**

Publié le 24 sept. 2024 à 10:33 Mis à jour le 24 sept. 2024 à 11:31

**PREMIUM** Votre abonnement Premium vous permet d'accéder à cet article

C'est le signe que la relance du nouveau Casino recentré sur Monoprix, Franprix et les supérettes de proximité ne se passe pas comme prévu. Le groupe qui conserve son siège à Saint-Etienne malgré la vente de ses supers et hypermarchés a annoncé ce mardi le départ de Guillaume Sénéclauze, le PDG de Monoprix.



Il est remplacé à la présidence par [Philippe Palazzi, le directeur général de Casino](#), et à la direction générale par Alfred Hawawini qui était directeur de la stratégie du groupe. Philippe Palazzi prend aussi la présidence de Naturalia, le spécialiste du bio filiale de Monoprix qui conserve son directeur général Richard Jolivet.

Le mouvement répond à « une divergence stratégique », selon nos informations. Dans le communiqué annonçant l'évolution de la gouvernance, Philippe Palazzi évoque « une nouvelle organisation, plus intégrée ». Dans le courrier envoyé aux collaborateurs que « Les Echos » ont pu consulter, il prône « un esprit d'équipe plus transversal » et explique qu'il s'agit de « renforcer les synergies au sein de Monoprix et avec les autres entités du groupe ».

En résumé, dans un groupe à la taille réduite et dans lequel, pour éviter plus licenciements au siège de Saint-Etienne, des fonctions ont été mutualisées entre les enseignes, l'indépendance de Monoprix qui dispose de ses propres bureaux à Clichy à l'ouest de Paris ne peut plus être totale.

## Fermeture de magasins

Au deuxième trimestre 2024, les ventes de Monoprix ont enregistré une très légère hausse de 0,8 %, mais la marge opérationnelle a fléchi de 1,3 %. Depuis la fin 2023, 20 magasins non rentables ont été fermés. Il en reste 842. Ces fermetures ont joué sur l'évolution des ventes, ainsi que la baisse des prix engagée pour faire revenir les clients, laquelle met aussi la marge sous pression.

Avec une perte opérationnelle courante de 56 millions au premier semestre et une perte nette part du groupe de 349 millions, Casino doit tirer un meilleur profit de son enseigne phare placée aux meilleurs emplacements des centres-villes.

### LIRE AUSSI :

#### [Auchan, Lidl, Aldi, Casino : ces enseignes qui ne doivent surtout pas rater la rentrée](#)

Dans sa lettre aux salariés, Philippe Palazzi demande de « généraliser et déployer plus largement les concepts et innovations qui ont fait leur preuve ». Venu en 2022 d'Exito, la filiale colombienne de Casino aujourd'hui vendue, [Guillaume Sénéclauze avait lancé « Monopetitprix »](#) une gamme de 300 produits alimentaires à prix cassé et il vantait la capacité de Monoprix à continuer à faire émerger de nouvelles marques.

Le retournement n'aura pas été assez rapide. En reprenant les rênes de Monoprix, Philippe Palazzi, qui avait pourtant promis de conserver les dirigeants des enseignes quand Casino est passé dans le giron de Daniel Kretinsky, prend la mesure d'un groupe rétréci qui n'a plus les moyens d'états-majors pléthoriques.

**Philippe Bertrand**

# Les Echos Sans repreneur, 18 supermarchés Casino vont fermer

✧ Synthèse IA ✧

## Synthèse de l'article par notre IA :

Casino a annoncé la fermeture de 18 de ses supermarchés, après avoir échoué à trouver des repreneurs pour la majorité des 24 magasins restants, suite à la vente de plus de 400 points de vente à Intermarché, Auchan et Carrefour. Ce plan social, le plus important en France en 2024, pourrait concerner près de 3 000 emplois, bien que Casino tente de réduire ce nombre en favorisant le reclassement interne, avec 1 200 postes vacants disponibles. En plus des magasins, quatre entrepôts ne sont pas repris. Des négociations sont toujours en cours pour quatre autres magasins, et des indemnités supralégales sont promises aux employés concernés par les licenciements.

✧ Synthèse IA ✧

Le groupe de Saint-Etienne a annoncé ce mardi que sur les 24 points de vente qu'il n'avait pas vendus, seuls deux avaient été repris et quatre faisaient l'objet de discussion. En fin de compte, le plan social devrait frôler les 3.000 emplois.



« 1.200 postes sont actuellement vacants et ouverts au reclassement interne », recense le groupe. (JEFF PACHOUD/AFP)

Par **Philippe Bertrand**

Publié le 30 sept. 2024 à 18:55 Mis à jour le 30 sept. 2024 à 19:10

C'est la fin d'un long suspense, cruel pour les salariés concernés. C'est aussi le bouclage du plan social lancé par Casino à la suite de son rachat par Daniel Kretinsky et à la cession de ses réseaux de supermarchés et d'hypermarchés.

Après la vente de plus de 400 points de vente, dont l'essentiel à Intermarché et Auchan, Carrefour en reprenant une trentaine, le groupe Casino conservait en portefeuille 24 magasins en difficulté qui n'ont intéressé aucun repreneur. Du sort de ces points de vente dépendait l'amplitude du plan social négocié avec les partenaires sociaux depuis avril dernier. [La direction avait établi une fourchette](#) comprise entre 1.293 et 3.267 suppressions de postes.

### **Quatre entrepôts sans repreneur**

Dans tous les cas, il s'agissait du plus grand plan social en France depuis le début 2024. Ce mardi, le groupe aujourd'hui dirigé par Philippe Palazzi a indiqué que sur les 24 magasins, seuls 2 ont trouvé un repreneur. Quatre autres font l'objet de discussions. Casino n'indique pas avec qui elles ont lieu. En fin de compte, 18 points de vente se dirigent vers la fermeture. Quatre plateformes logistiques ne sont pas reprises non plus.

#### **LIRE AUSSI :**

[Casino organise la reprise en main de Monoprix](#)

[Les hypermarchés Cora lancent leur mue sous l'enseigne Carrefour](#)

Le personnel de ses unités sera donc intégré au plan social qui devrait ainsi se rapprocher du chiffre des 3.000 personnes. « Le nombre de postes finalement supprimés pourrait être inférieur à 3.000 à l'issue des négociations en cours sur les magasins à reprendre » indique Casino dans son communiqué.

Le groupe qui a décidé de mutualiser des fonctions pour les enseignes qu'il conserve, Franprix, Monoprix et des milliers de supérettes de proximité, a réussi à conserver plus de [1.000 emplois au siège historique de Saint-Etienne](#). Un plan de départs volontaires a tout de même été lancé. La direction a promis des indemnités supralégales pour les employés licenciés. Leur montant est encore en discussion devant la justice saisie par les syndicats.

Mais le groupe recense, au gré de tous ces mouvements auxquels s'ajoutent les départs en retraite naturels, « 1.200 postes sont actuellement vacants et ouverts au reclassement interne ». Ce qui pourrait limiter l'ampleur du plan social.

**Philippe Bertrand**

## Les hypermarchés Cora lancent leur mue sous l'enseigne Carrefour

✦ Synthèse IA ✦

[Synthèse de l'article par notre IA :](#)

Carrefour entame la transformation progressive des 60 hypermarchés Cora qu'il a rachetés en 2023. Le changement d'enseigne se fera par vagues, avec une première bascule à Sainte-Marie-aux-Chênes, symbolique pour l'enseigne historique du nord et de l'est de la France. Ce processus, qui s'achèvera le 19 novembre, intègre l'arrivée de 1 500 produits à marque Carrefour dès cette année, avec 6 000 prévus en 2025. Carrefour maintient l'autonomie des magasins Cora, conservant leurs directeurs et une gestion séparée des régions Carrefour. Un investissement de 250 millions d'euros est prévu pour intégrer Cora et Match, avec des synergies annuelles de 130 millions d'euros escomptées.

✦ Synthèse IA ✦

Rachetés en 2023 par le groupe dirigé par Alexandre Bompard, les 60 hypermarchés du nord et de l'est de la France changeront de nom progressivement d'ici au 19 novembre. Carrefour change les panonceaux, mais conserve aux Cora une certaine autonomie.



Alexandre Bompard visite un Cora après le rachat de l'enseigne par Carrefour dont il est le PDG, à la mi-2023... (Fred Marvaux/REA)

Par [Philippe Bertrand](#)

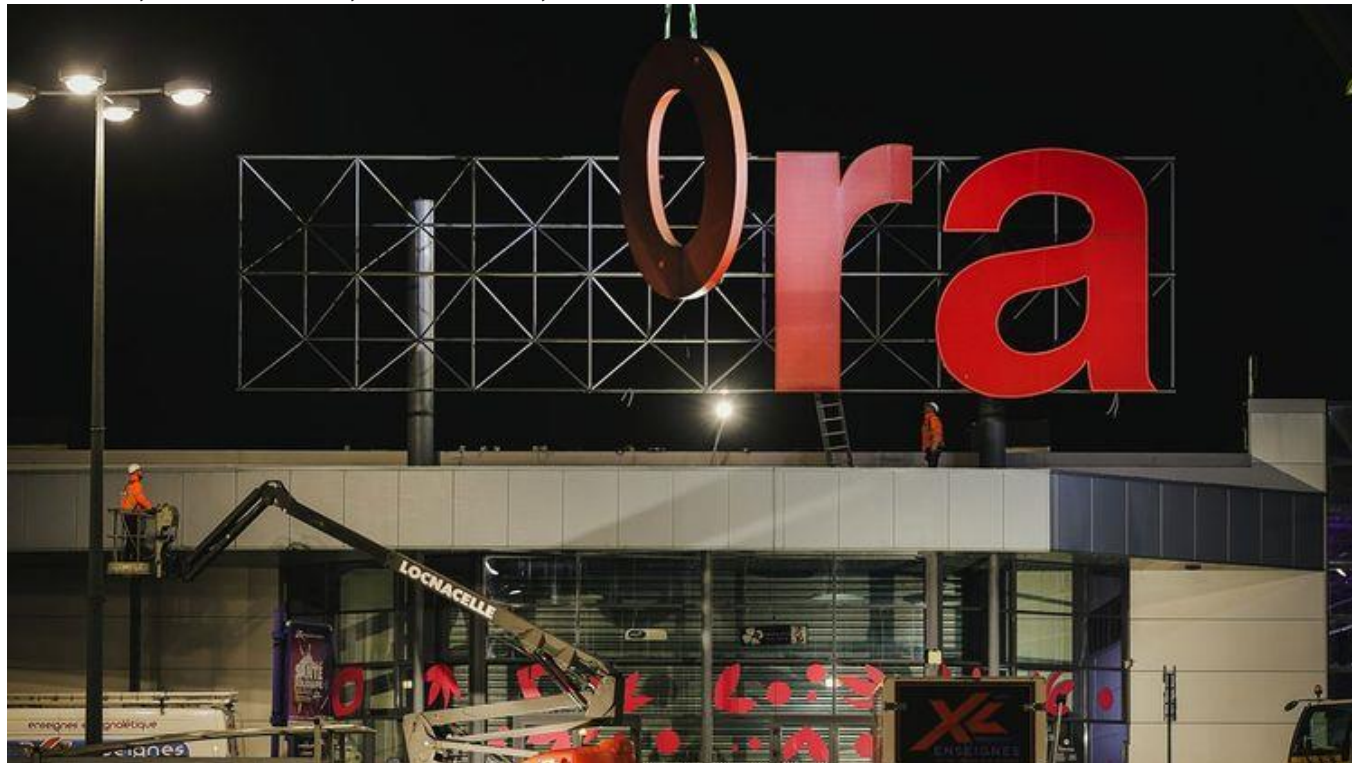
Publié le 30 sept. 2024 à 12:34 Mis à jour le 1 oct. 2024 à 13:07

Votre abonnement vous permet d'accéder à cet article

Deux rachats, deux stratégies d'intégration. Carrefour a fermé pendant au moins quinze jours la trentaine de supermarchés et hypermarchés Casino qu'il a rachetés. Il lance ce mardi la bascule des

soixante hypermarchés Cora qu'il a repris il y a un an sans arrêt de l'activité. Le premier changement d'enseigne interviendra à Saint-Marie-aux-Chênes, dans la périphérie de Metz. Tout un symbole : Cora siège dans l'est et le nord de la France depuis sa création par la famille Bouriez à la fin des années 1970.

Le transfert du réseau, qui réalise 4 milliards d'euros de chiffre d'affaires et [a été acquis pour un milliard d'euros \(avec 113 supermarchés Match\)](#), se fera en trois vagues. La première s'achèvera le 25 octobre ; la deuxième, le 5 novembre ; et la dernière, le 19 novembre.



Retrait de l'enseigne du supermarché Cora de Sainte-Marie-aux-Chênes le 30 septembre 2024. Loic Wacziak

« A chaque fois, précise Julien Munch, le directeur des opérations de Carrefour France, les changements d'enseigne seront suivis d'une opération promotionnelle pour rassurer et séduire les clients. » Rassurer les fidèles de Cora, une enseigne rentable, et séduire de nouveaux clients. Les magasins Casino étaient, eux, en si mauvais état, qu'il a fallu tirer le rideau pour tout changer.

### Arrivée des produits Carrefour

La marque de Carrefour ne sera pas visible que sur le fronton des magasins. Une première série de 1.500 produits à marque propre arrivera d'emblée dans les rayons. Ils seront 6.000 en 2025, dont Simpli, la gamme des premiers prix. Les tarifs de 3.000 articles de marques nationales baisseront. L'assortiment à la mode Carrefour remplacera pas à pas celui de Cora, le temps d'écouler les stocks.

#### LIRE AUSSI :

[Cora : Carrefour s'offre l'un des derniers des distributeurs régionaux Distribution : les clés du Meccano](#)

[Carrefour a décidé de conserver l'enseigne des supermarchés Match.](#) La question s'est posée pour les hypermarchés Cora. Leur empreinte est forte dans leur zone de chalandise. Le groupe dirigé par

Alexandre Bompard change les panonceaux, mais conserve aux Cora une certaine autonomie. Ils n'intégreront ainsi pas les régions Carrefour. Les directeurs de magasin demeurent par ailleurs à leur poste, tout juste aidés par des chefs de projets et des directeurs « parrains » venus de chez Carrefour.

Carrefour dépensera 250 millions sur trois ans pour intégrer Cora et Match, dont 100 millions d'investissement, notamment, dans quinze unités qui ont besoin d'une rénovation. Un montant de 130 millions d'euros de synergies annuelles est attendu, pour moitié issue de l'optimisation des coûts, notamment sur les achats et le marketing, et pour l'autre moitié générée par les gains commerciaux attendus grâce aux gammes et aux services Carrefour. La bascule sera d'autant plus fluide que Cora a longtemps été partenaire de Carrefour aux achats et qu'à l'origine, même, les premiers Cora ont ouvert en franchise sous la marque Carrefour !

**Philippe Bertrand**

## Ce qui se cache derrière l'ultimatum des agriculteurs de la FNSEA

✦ Synthèse IA ✦

[Synthèse de l'article par notre IA :](#)

La FNSEA et les Jeunes Agriculteurs ont fixé un ultimatum à la nouvelle ministre de l'Agriculture, Annie Genevard, demandant des mesures financières pour soutenir les agriculteurs d'ici le 16 octobre. Ils exigent notamment le versement anticipé des aides de la PAC, en raison des nombreuses crises (inflation, aléas climatiques) qui ont affaibli le secteur. Les viticulteurs, éleveurs et producteurs de blé subissent des pertes, bien que certains secteurs, comme le lait, se portent mieux. La pression monte avant les élections des chambres d'agriculture, où la FNSEA espère maintenir sa position dominante.

✦ Synthèse IA ✦

La FNSEA a donné quinze jours à Annie Genevard, la toute nouvelle ministre de l'Agriculture, de la Souveraineté alimentaire et de la Forêt, le jour de la passation de pouvoir avec son prédécesseur Marc Fesneau, pour débloquer des aides financières en faveur des agriculteurs. Cette pression rarement vue dans ces circonstances trouve son origine ailleurs que dans la seule conjoncture.



Kristelle Rodeia (Kristelle Rodeia pour Les Echos)

Par [Marie-Josée Cougard](#)

Publié le 1 oct. 2024 à 07:00 Mis à jour le 2 oct. 2024 à 22:14

Votre abonnement vous permet d'accéder à cet article

Quinze jours. C'est le délai qu'a donné Arnaud Rousseau, le président de la FNSEA à Annie Genevard, la nouvelle ministre de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire pour prendre des mesures financières en direction des agriculteurs. Un délai lancé avant même la cérémonie de passation du

pouvoir avec son prédécesseur Marc Fesneau le 23 septembre : rarement le locataire de la rue de Varenne se sera-t-il vu poser un tel ultimatum.

La FNSEA et les Jeunes Agriculteurs réclament de toute urgence, avant le 16 octobre, le versement de la majorité des aides liées à [la politique agricole commune \(PAC\)](#) . La Commission européenne a donné son feu vert à chaque Etat membre pour verser des avances plus élevées que le minimum réglementaire compte tenu des difficultés rencontrées par les agriculteurs de nombreux pays membres.

Inflation consécutive à la guerre en Ukraine, inondations, gel, sécheresse et canicule, la situation a été abondamment dénoncée sur les barrages autoroutiers en début d'année. En conséquence de quoi, les organisations agricoles ne comprendraient pas que l'Etat français la néglige.

Mais, selon les deux syndicats, ces avances « très attendues » sur les aides de la PAC (politique agricole commune) ne suffiront pas car d'autres difficultés sont venues obscurcir les horizons agricoles. « Plus que jamais les exploitations ont besoin de soutiens à la trésorerie », enchérissent la FNSEA et JA, qui se disent « pleinement engagés pour que d'autres dispositifs d'allègement de charges et de soutiens à la trésorerie soient mobilisés très rapidement ».

## Conjoncture

[Les viticulteurs se sont enfoncés dans la crise de la déconsommation du vin rouge avec la perspective de l'arrachage des vignes](#) , l'effondrement de la valeur de la terre afférente et la disparition du fruit de la vente sur lequel comptaient les plus âgés d'entre eux pour financer leur retraite. La grippe aviaire a recommencé à sévir dans les élevages de volailles. La fièvre catarrhale menace les troupeaux ovins... [Les producteurs de blé ont fait leur pire récolte en quarante ans.](#)

### LIRE AUSSI :

[Les prix agricoles s'assagissent, le revenu baisse](#)

[LEGISLATIVES : les agriculteurs appellent les futurs députés à se mettre au travail](#)

Pourtant tout ne va pas mal en agriculture. Certains secteurs, et ce n'est pas le moindre, comme le lait, se portent plutôt bien. Les prix du lait au producteur sont élevés. A 453 euros la tonne en juin dernier, ils représentent une hausse proche de 29,4 % depuis décembre 2020. La marge des éleveurs est « très élevée », selon l'Institut de l'élevage et leur revenu supérieur à la moyenne des revenus agricoles. De ces situations positives, pas un mot.

A 54.000 euros selon le Rica (Réseau d'information comptable agricole), les producteurs de lait ont gagné deux fois mieux leur vie que les producteurs de viande bovine, qui sont, il est vrai, la lanterne rouge de l'échelle des revenus, et presque deux fois plus que les maraîchers à 29.000 euros, selon les derniers chiffres disponibles (2022). Les céréaliers étaient alors mieux lotis à 66.000 euros que cette année et les éleveurs de porcs particulièrement gâtés à 124.000 euros.

Pourtant le risque de débordement du terrain, de manifestations spontanées en région, la perte de contrôle d'une situation existent et les craintes qui vont avec sont bien réelles. Comme [le danger de fracturation d'une population agricole, selon un modèle « gilets jaunes »](#) et face à une telle évolution, la difficulté pour la FNSEA à préserver son influence majoritaire.



La colère, qui a éclaté dans les campagnes en début d'année, et les manifestations qui s'en sont suivies ne répondaient pas à un mot d'ordre national. Elles étaient concentrées dans le Sud-Ouest et n'étaient pas initiées par la FNSEA. Celui qui s'est fait le porte-voix du mouvement, Jérôme Bayle, éleveur en Haute-Garonne, n'a pas plus d'appartenance syndicale qu'il n'a d'engagement politique.

Il a fallu tout un travail et l'aide d'un réseau local très bien organisé pour que le syndicalisme majoritaire reprenne les choses en main. Les premières réponses du gouvernement aux revendications portées par la FNSEA et les Jeunes Agriculteurs se sont avérées un secours précieux dans ce sens aussi.

## **Une question de crédibilité**

La deuxième raison pour laquelle le discours syndical dépasse la réalité tient à la proximité des élections aux chambres d'agriculture, prévues en janvier 2025. Ce scrutin, qui amène plus de 2 millions d'acteurs du monde agricole (dont 416.000 exploitants) aux urnes est l'occasion de mesurer l'audience des organisations professionnelles. Selon le verdict des urnes, tel ou tel syndicat sera jugé représentatif. Sa crédibilité en dépend mais aussi ses finances.

Les syndicats agricoles vivent des adhésions, mais aussi d'une contribution non négligeable de l'Etat d'un montant de l'ordre de 14,5 millions d'euros. Celle-ci est répartie entre tous en fonction des résultats des élections. L'attribution des fonds publics dépend pour 75 % du nombre de voix obtenues et pour 25 % du nombre d'élus aux chambres.

### **LIRE AUSSI :**

[« Le terrain », méthode de la nouvelle ministre de l'Agriculture, Annie Genevard](#)  
[La colère des agriculteurs gagne petit à petit l'ensemble de la France](#)

L'enjeu de ce scrutin est donc considérable. D'autant plus que les agriculteurs, qui se sont longtemps distingués du reste de la population par un sens civique plus aigu et un vote assez constant, sont aussi désormais frappés par une forme de dépolitisation et de désyndicalisation qui a conduit à une participation en forte baisse de 46 % en recul de 8 points par rapport à 2013.

Lors du dernier scrutin, la FNSEA est sortie grande victorieuse avec un score proche des 55 %, qui lui a valu de remporter toutes les chambres, sauf quatre. Trois étaient allées à la Coordination Rurale, la Vienne, la Haute-Vienne et le Lot-et-Garonne. Précisément le département, qui a été l'initiateur et le porte-voix des mouvements syndicaux en début d'année. La Coordination Rurale qui est née d'un mouvement dissident de la FNSEA compte bien faire un meilleur score en janvier prochain. Son discours lui a valu de remporter 1.500 nouvelles adhésions fin février lors d'un Salon de l'Agriculture en pleine période de manifestations et de blocage des routes. Elle avait remporté 20,17 % des suffrages en 2019, tandis que la Confédération paysanne en avait totalisé 18,66 %. Une raison de plus pour pousser à la dramatisation !

**Marie-Josée Cougard**

## Un tiers des entreprises de charcuterie dans le rouge, selon la Banque de France

✨ Synthèse IA ✨

[Synthèse de l'article par notre IA :](#)

La situation des entreprises de charcuterie en France s'est détériorée en 2023, avec 30 % d'entre elles en difficulté, contre 25 % en 2022, selon une étude de la Banque de France. Cette dégradation est due à l'incapacité à répercuter les hausses des coûts du porc, de l'énergie et des salaires. Le taux de marge nette du secteur a chuté à 0,9 % en 2023, contre 2,6 % en 2021. La trésorerie des entreprises s'est aussi affaiblie, et leur capacité d'investissement a reculé. La FICT, qui représente la profession, craint une perte de compétitivité face à la concurrence étrangère et appelle les distributeurs à modérer leurs marges, notamment sur la charcuterie, qui reste leur rayon le plus rentable. Le secteur demande également que les négociations commerciales excluent les entreprises de charcuterie et plaide pour le maintien de la date butoir du 1er mars dans le cadre des lois Egalim, afin de garantir des hausses tarifaires plus justes pour les producteurs.

✨ Synthèse IA ✨

La situation des entreprises de la charcuterie a empiré en 2023, selon une étude de la Banque de France. Le pourcentage de PME en difficulté est passé de 25 % à 30 % en un an. Le secteur appelle les distributeurs à faire un effort sur leurs marges jugées confortables.



La charcuterie est la meilleure source de marge nette pour les enseignes de la distribution avec un taux six fois supérieur à la moyenne des autres rayons, selon l'Observatoire des prix. (Shutterstock)

Par **[Marie-Josée Cougard](#)**

Publié le 1 oct. 2024 à 14:17 Mis à jour le 1 oct. 2024 à 14:32

Les entreprises de charcuterie s'enfoncent dans la crise. Un tiers d'entre elles étaient dans le rouge en 2023, contre 25 % un an avant, selon une étude de la banque de France. Rien ne permet aujourd'hui de croire dans une amélioration prochaine, car « les premiers signaux enregistrés en 2024 ne le laissent pas présager », s'alarme le Fédération des entreprises françaises de charcuterie traiteur (FICT).

Le mal viendrait, selon la FICT, de la difficulté que [les entreprises ont eue à répercuter suffisamment les coûts de production des deux dernières années](#), parmi lesquels la hausse des prix du porc, de l'énergie

et des salaires... En deux ans le taux de marge nette a chuté de 65 %. De 1,1 % en 2022, il est tombé à 0,9 % du chiffre d'affaires. En 2021, il était de 2,6 %. Au total, 30 % des entreprises affichent un résultat net négatif en 2023.

La trésorerie nette s'est dégradée. Elle n'est plus que de quinze jours du chiffre d'affaires en 2023, soit moitié moins qu'en 2022. Le taux d'investissement d'exploitation, qui mesure l'intensité de l'effort d'investissement, a reculé de 25 % sur un an et de 33 % sur deux ans pour atteindre 18 % de la valeur ajoutée en 2023.

## **Les incapacités à payer augmentent**

La FICT redoute que cela ne se répercute sur [la compétitivité des entreprises face à la concurrence étrangère en obérant leurs capacités d'innovation](#). Aujourd'hui, une référence de charcuterie sur cinq est déjà importée, insiste l'interprofession Inaporc.

### **LIRE AUSSI :**

[La charcuterie garde les faveurs des Français](#)  
[Pourquoi charcutiers et associations s'affrontent sur la question des nitrites dans le jambon](#)

Les premiers mois de l'année 2024 n'augurent pas d'un redressement de la situation. « Au contraire la tendance se confirme », souligne la FICT. La Banque de France a relevé que les montants cumulés des incapacités à payer augmentent de manière importante par rapport aux années précédentes. Au premier semestre 2024, ils étaient supérieurs à ceux de la même période en 2023, et près de quatre fois supérieurs à ceux du premier semestre de l'année 2022.

## **Les distributeurs appelés à faire un effort**

Face à ces difficultés, la FICT demande un effort sur les tarifs aux enseignes de la distribution lors des négociations commerciales, dans la mesure où la charcuterie est la meilleure source de marge nette pour les GMS avec un taux six fois supérieur à la moyenne des autres rayons. Selon l'Observatoire des prix et des marges, la marge nette générée par le rayon est passée de plus de 400 millions d'euros en 2020 à près de 600 millions d'euros en 2022. La FICT réclame également un engagement des distributeurs à « [exclure les entreprises de charcuterie, qui ont un impact fort sur les filières agricoles, du champ des négociations des centrales européennes](#) ». Près des trois quarts de la viande de porc produite en France sont transformés en charcuterie et produits traiteurs.

Craignant « un nouvel affaiblissement des PME » avec le retour des discussions sur EGALIM, les entreprises de charcuterie souhaitent que soit « préservée la date butoir du 1<sup>er</sup> mars, sans laquelle les demandes tarifaires pourraient être repoussées sans fin ». Et qu'« on évite de rajouter des dispositions permettant aux distributeurs de refuser les tarifs de leurs fournisseurs ». En parallèle, poursuit la FICT, il faut « renforcer la clause de révision de prix en demandant qu'elle soit définie par le fournisseur, comme le préconise le médiateur des relations agricoles ».

**Marie-Josée Cougard**

# Les Echos

## Commerces : les boucheries reprennent du poil de la bête

✦ Synthèse IA ✦

**Synthèse de l'article par notre IA :**

Malgré une baisse de 5,8 % de la consommation de viande en France sur les vingt dernières années, les boucheries de détail parviennent à tirer leur épingle du jeu face aux grandes surfaces. Le secteur, comptant 15 000 entreprises pour 18 000 boutiques, regagne progressivement des parts de marché (+4,3 points entre 2018 et 2022). Les clients privilégient de plus en plus la qualité, optant pour des achats plus rares mais plus sélectifs, en boutique plutôt qu'en supermarché. Le métier évolue avec des artisans qui proposent des produits préparés, des services traiteur et une présence active sur les réseaux sociaux. Le secteur reste dominé par des TPE, avec des initiatives comme celles de jeunes bouchers qui créent des concepts novateurs autour de la convivialité et de la transparence avec des éleveurs locaux. Toutefois, les enseignes peinent à s'imposer, et certaines chaînes comme Maxiviande voient leur chiffre d'affaires reculer, tandis que d'autres, comme le groupe André, prospèrent avec des offres complètes « du pré à l'assiette ».

✦ Synthèse IA ✦

Même si la consommation de viande a reculé de 5,8 % en France depuis vingt ans, les boucheries de détail tirent leur épingle du jeu face aux grandes surfaces avec des artisans plus ambitieux et en phase avec les nouvelles habitudes alimentaires.



Le secteur, qui compte 15.000 entreprises pour 18.000 boutiques, reprend progressivement des parts de marché aux grandes surfaces. (Patrick Allard / REA)

Par **Léa Delpont**

Publié le 2 oct. 2024 à 11:00 Mis à jour le 2 oct. 2024 à 17:11

Une première femme meilleure bouchère de France l'année dernière ; une boucherie traditionnelle du 17<sup>e</sup> arrondissement de Paris qui fait 20 % de son chiffre d'affaires en [e-commerce](#) avec des gens qu'elle n'a jamais vus, destinataires de sacs isothermes transportés par des coursiers Stuart ; des artisans qui tiennent table d'hôtes - soirées Barback chez John Gillot à Paris - et qui postent leurs pâtés de tête sur Instagram. Il se passe quelque chose derrière le comptoir réfrigéré...

La vague d'attaques de militants vegan s'étant tassée, le secteur - qui compte 15.000 entreprises pour 18.000 boutiques - reprend progressivement des parts de marché (40 % environ) aux grandes surfaces : +4,3 points entre 2018 et 2022, selon le cabinet d'études Xerfi. Après une année de tassement liée à la [baisse du pouvoir d'achat](#), la dynamique repart en 2024 : Xerfi anticipe une hausse de 3 % du chiffre d'affaires des boucheries, porté par une hausse de la demande et une augmentation modérée des prix.

### « Le métier change »

Le recul de la consommation de viande en France (de 5,8 % en vingt ans, selon FranceAgriMer), sous l'effet de régimes alimentaires moins carnés et plus récemment de [l'inflation](#), « ne se ressent pas sur les boucheries artisanales : de plus en plus de gens préfèrent acheter une fois en boutique que deux fois au supermarché », explique Jean-François Guihard, président de la Confédération française de la boucherie. « Le métier change beaucoup », dit-il. Les clients veulent moins de pièces brutes et plus de brochettes, paupiettes, rôtis, qui nécessitent de la préparation. Tout comme l'activité traiteur, qui prend de plus en plus de place sur les étals et dans la caisse : un tiers des revenus. En conséquence, la masse salariale augmente (+2 % par an) au sein d'un nombre stable de commerces.

### LIRE AUSSI :

[DECRYPTAGE - Ruralité : le retour connecté du petit commerce](#)  
[ANALYSE - Comment peut-on être un viandard responsable ?](#)

La profession, qui emploie 45.000 salariés pour 11 milliards d'euros de chiffre d'affaires, attire [5.000 nouveaux apprentis par an](#), deux fois plus qu'il y a dix ans. Sans oublier 1.500 à 2.000 adultes en reconversion, tels Vincent Deniau, international de rugby à sept, ou Simon Bricard, ancien concierge privé. Ce dernier, propriétaire de Viande & Chef à Paris, illustre parfaitement la nouvelle génération de patrons-bouchers communicants, présents sur les réseaux sociaux et proches de petits éleveurs de races locales : « On achète les bêtes en direct, on les prend entières et on se débrouille pour travailler aussi les bas morceaux dans des plats du jour cuisinés, hachis, blanquettes, bourguignons... »

Son étal de viande ne dépasse pas deux mètres de long : « Qu'avez-vous aujourd'hui ? » demandent les habitués. Car il ne propose du filet ou de la bavette qu'une fois par semaine - au prix fort. « La qualité, ça se paie », dit-il. Ses clients « ne viennent plus tous les jours comme il y a dix ans, mais deux ou trois fois par semaine ». Le commerçant, qui organise aussi plusieurs fois par mois des ateliers de confection de saucisses, envisage d'ouvrir bientôt une seconde boutique.

### « Du pré à l'assiette »

« Les nouveaux bouchers ont des business plans plus ambitieux que leurs prédécesseurs », souligne Véronique Langlais, présidente des bouchers parisiens et franciliens. Ils veulent plus de place pour développer des activités complémentaires - [maturation des viandes](#), laboratoire de cuisine, espace de convivialité... « Nombreux sont ceux qui rachètent des voisins au moment de la retraite », ajoute Jean-François Guihard. En exploitant deux à trois points de vente, à l'instar de [la meilleure ouvrière de France Stéphanie Hein](#) dans la région de Tours, « ils contribuent à une consolidation de la profession », qui reste largement dominée par les TPE.

Les enseignes ne représentent que 3 % de l'activité. La principale, le groupe stéphanois Despi avec 300 comptoirs de vente (800 millions d'euros de chiffre d'affaires), notamment dans les magasins [Grand Frais](#) dont il est actionnaire, est en passe d'être absorbée par Prosol. Celui-ci, pilier majeur du GIE alimentaire Grand Frais, a déjà racheté cet été [Novoviande](#), son partenaire boucher en région parisienne.

**LIRE AUSSI :**

**[PORTRAIT - Jean-Baptiste Bissonnet \(Boucheries Nivernaises\), des ambitions affutées](#)**  
**[SERIE - La viande charolaise, un élevage au milieu des bocages](#)**

Avec ses 70 boutiques axées sur les prix bas avec des formules de colis, le groupe normand Maxiviande, lui, affiche 46 millions de chiffre d'affaires, mais celui-ci recule depuis 2017, un signe de plus que les mangeurs de viande recherchent en priorité la qualité, les races françaises et le supplément d'âme d'un commerçant capable de lui parler du terroir. La [franchise](#) Le Boeuf Tricolore semble aussi marquer le pas, stagnant à 25 magasins. A Bordeaux, l'ensemble Boucherie du Sud-Ouest, qui comptait une poignée de magasins réputés bon marché, est en instance de liquidation. A l'inverse, à Lyon, le petit groupe familial André, « du pré à l'assiette » avec ses propres élevages de charolaises et de black angus, approche les 50 millions de chiffre d'affaires. Ses huit boucheries font aussi primeur, crémier et caviste pour offrir tous les ingrédients d'un bon repas.

A Paris, « qui n'est pas la France », Véronique Langlais note une recrudescence des établissements communautaires, halal dans les 11<sup>e</sup> et 14<sup>e</sup> arrondissements, kasher dans le 17<sup>e</sup>. Et malgré le succès des bouchers hipsters aussi, le nombre de commerces recule légèrement : la ville, qui compte 500 boucheries intra-muros, en a perdu une vingtaine en trois ans. La faute « aux loyers trop chers », selon elle : « Cela favorise les créations plutôt que les reprises dans un contexte commerçant global où les pas-de-porte vacants se multiplient dans la capitale. »

**Léa Delpont (Correspondante à Bordeaux)**

## La fermeture de l'atelier AIM, nouveau coup dur pour la filière bovine bretonne

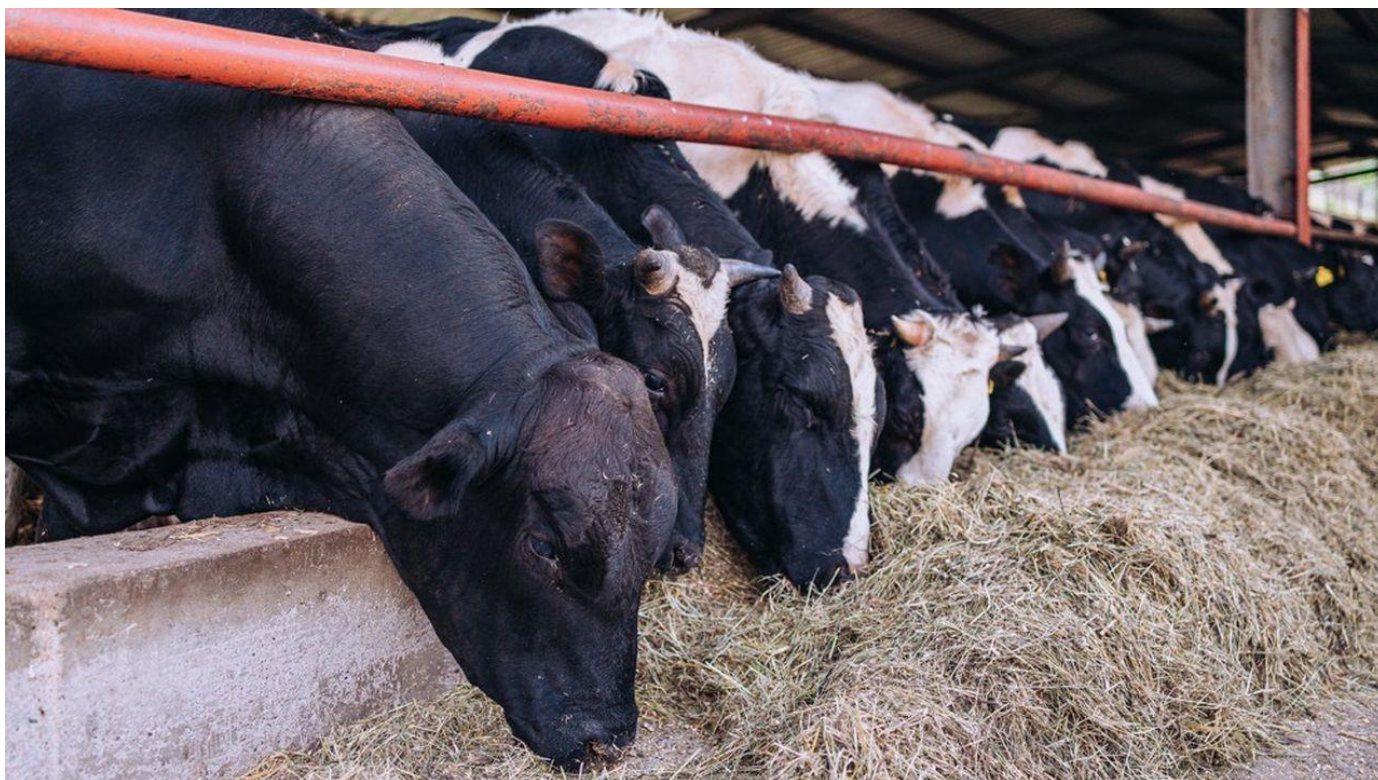
✦ Synthèse IA ✦

[Synthèse de l'article par notre IA :](#)

La fermeture soudaine de l'atelier de découpe AIM à Val-Couesnon, en Ille-et-Vilaine, cet été, a ravivé les inquiétudes autour de la filière bovine bretonne, déjà en crise. Cette fermeture, qui a entraîné le licenciement de 57 salariés, est liée à des insuffisances en matière d'hygiène et de protection animale, ainsi qu'à l'abandon des travaux de modernisation, jugés trop coûteux par le groupe belge Sopraco. Ce cas n'est pas isolé : d'autres abattoirs, comme Quintin Viandes et La Viande d'Henri dans les Côtes-d'Armor, ont également fermé récemment, menaçant les circuits courts. En 2023, la production de viande en Bretagne a chuté de 7 %, reflétant la fragilité croissante de cette filière, qui a perdu un quart de ses exploitations en dix ans. Les organisations agricoles réclament un soutien politique pour éviter une dégradation supplémentaire de l'élevage bovin régional.

✦ Synthèse IA ✦

En plein coeur de l'été, la fermeture soudaine de l'atelier de découpe AIM de Val-Couesnon, en Ille-et-Vilaine, a ravivé les craintes quant à l'avenir de la filière bovine bretonne, déjà très fragile.



En Bretagne, la fermeture des abattoirs et ateliers de découpe fragilise une filière bovine déjà en pleine crise. (iStock)

Par [Guillaume Roussange](#)

Publié le 2 oct. 2024 à 13:45 Mis à jour le 2 oct. 2024 à 13:55

Au coeur de l'été, l'affaire a fait grand bruit en Bretagne. En quelques semaines, AIM, un atelier de découpe de viande de boeuf et de veau situé à Val-Couesnon, près de [Fougères, en Ille-et-Vilaine](#), a fermé ses portes. Une décision qui a suscité d'un gros coup de colère des pouvoirs publics, des organisations professionnelles agricoles et, bien sûr, des 57 salariés licenciés.

Le site appartenait à une filiale du [groupe belge Sopraco](#), un géant du secteur. Pour moderniser cet outil vieillissant, celui-ci avait obtenu, en 2020, une aide de l'Etat de plus d'un million d'euros. De son côté, la commune a investi dans une station d'épuration absorbant les effluents de l'abattoir, capable de traiter plus de 600 bovins par semaine.

### « Règles d'hygiène »

Or, le groupe n'a jamais entrepris les travaux. Les services de la préfecture ont donc été contraints, d'abord, de suspendre, puis de retirer, les autorisations d'exploitation du site pour cause d'une « maîtrise insuffisante des règles d'hygiène et de protection animale ». Le groupe s'est retranché derrière la conjoncture pour justifier l'abandon du programme de travaux. Selon ses calculs, [l'inflation](#) aurait fait bondir le coût du chantier à mener de 5 à 9 millions d'euros. Un montant inenvisageable dans la conjoncture actuelle marquée par une baisse des abattages, selon le groupe.

### LIRE AUSSI :

[DECRYPTAGE - Boeuf, agneau, porc, volaille : le recul généralisé du cheptel français](#)  
[Les petits abattoirs cherchent la parade à leur saignée économique](#)

Très rapide, la décision de fermeture n'a pas permis de retrouver un repreneur. De quoi renforcer un peu plus la colère des professionnels de la filière viande, des organisations syndicales en particulier, très inquiètes pour l'avenir de l'élevage dans la région. Dans un communiqué, la Fédération des syndicats d'exploitants agricoles de Bretagne a ainsi déploré la multiplication des fermetures d'ateliers de ces derniers mois.

Dans le département voisin des [Côtes-d'Armor](#), l'abattoir Quintin Viandes et un atelier de découpe, La Viande d'Henri, ont mis la clé sous la porte, quelques semaines avant AIM. Un collectif de bouchers et d'éleveurs, soutenus par les collectivités, étudie, depuis, la relance de l'activité. L'outil de Quintin permettait en effet de répondre « à la demande spécifique des circuits courts pour lesquels les abattoirs adaptés se font de plus en plus rares », insistait la Fédération des syndicats d'exploitants, exigeant « un véritable soutien politique » pour l'élevage breton.

En 2023, la production de viande régionale a diminué de près de 7 %, selon le GIE Elevages de Bretagne, l'organisation interprofessionnelle du secteur. En dix ans, la Bretagne - troisième région productrice de l'Hexagone en tonnage - a vu disparaître plus du quart de ses exploitations bovines.

**Guillaume Roussange (Correspondant à Rennes)**



## Le succès fou de l'œuf, produit anti-crise

✦ Synthèse IA ✦

### Synthèse de l'article par notre IA :

Les achats d'œufs ont progressé de 4,4 % en volume sur les huit premiers mois de 2024, tandis que les prix ont légèrement baissé de 0,8 %, une tendance qui pourrait se poursuivre. Cette baisse est liée à la diminution des coûts de production, notamment de l'alimentation des poules. La filière, grâce à une forte contractualisation, parvient à répercuter efficacement ces fluctuations des coûts. Considérés comme un produit anti-crise, les œufs attirent de plus en plus de consommateurs en quête de protéines animales à moindre coût. La production, après avoir chuté de 8 % en 2022 à cause de la grippe aviaire, s'est stabilisée. Toutefois, la filière cherche à renforcer l'autosuffisance pour répondre à la demande croissante et limiter les importations, notamment celles en provenance d'Ukraine.

✦ Synthèse IA ✦

Sur les huit premiers mois de l'année, la progression des achats d'œufs a accéléré, avec une hausse de 4,4 % des volumes. Les prix reculent en lien avec la baisse des coûts des éleveurs.



Les oeufs ont vu leurs prix reculer de 0,8 % dans les rayons entre janvier et août. (Shutterstock)

Par **Dominique Chapuis**

Publié le 4 oct. 2024 à 11:00 Mis à jour le 4 oct. 2024 à 11:14

C'est l'un des rares produits, dont le prix baisse tandis que l'inflation se poursuit. Sur les huit premiers mois de l'année, les oeufs ont vu leurs tarifs reculer de 0,8 %. Pour ceux issus de poules élevées en plein air, la diminution atteint même 1,8 %.

Une baisse encore timide : depuis la guerre en Ukraine, les étiquettes avaient flambé de quelque 25 % dans les magasins. Elle pourrait se poursuivre, alors que [la consommation](#) atteint un nouveau record.

### Une filière très intégrée

La filière est une des rares dans l'élevage à se féliciter du bon fonctionnement de la loi Egalim, qui régit les relations commerciales avec la grande distribution. Elle permet aux éleveurs et aux centres de conditionnement des œufs de répercuter les coûts de production à la baisse, comme à la hausse. Ce qui n'est pas toujours le cas, par exemple dans le secteur laitier, où les éleveurs ont du mal à se faire entendre.

« Des agriculteurs d'autres filières animales s'intéressent à la production d'œufs, car c'est un métier qui permet de sécuriser un revenu, et où on peut contrôler son temps de travail et la pénibilité », souligne Yves-Marie Beudet, éleveur dans les Côtes-d'Armor et président de l'Interprofession (CNPO).

### **LIRE AUSSI :**

[\*\*ZOOM - Loi Egalim : les distributeurs et les industriels épinglés sur le non-respect des délais\*\*](#)  
[\*\*ZOOM - Alimentation : vers une légère hausse des prix dans les supermarchés\*\*](#)

Le résultat d'une forte contractualisation, avec des organisations de producteurs, des coopératives ou des industriels. « Il y a une intégration des coûts à tous les maillons de la chaîne jusqu'au consommateur », poursuit le professionnel. C'est la baisse du prix de l'alimentation des poules (à base de céréales), engagée depuis un an, qui joue dans cette déflation. Un poste qui pèse 65 % des charges.

### **Un produit anti-crise**

Ce rabais est une bonne nouvelle pour les clients. D'autant que la consommation accélère. « Nous sommes face à un essor de la demande, avec une progression de 4,4 % des achats en volume depuis janvier, après une hausse de 3 % en 2023 », indique Alice Richard, la directrice de l'Interprofession.

Plus de 7 Français sur 10 considèrent l'œuf comme un produit anti-crise, selon une enquête de la filière, et « une alternative bon marché pour consommer des protéines animales ! » Les achats ont porté à 80 % sur des œufs issus d'élevages au sol, en plein air, ainsi que sur [des œufs Label rouge ou bio](#), lesquels résistent (11,6 % des ventes).

De son côté, la production repart, mais « timidement ». Après une chute de 8 % en 2022, à cause des ravages de la grippe aviaire, elle a augmenté de 4 % en 2023. « Elle devrait rester stable cette année, autour de 14,9 milliards d'œufs, souligne Loïc Coulombel, vice-président de l'interprofession. Nous sommes sortis de deux ans de turbulences du fait du manque de disponibilité. »

### **Les œufs ukrainiens**

Face à la croissance des besoins, les professionnels veulent s'assurer d'avoir les quantités suffisantes. La France a un taux d'auto-provisionnement élevé (99 %). Mais la filière veut aller au-delà, pour faire face aux à coups et continuer à exporter. « En juillet, la grande distribution a vendu 520 millions d'œufs. On est passé le mois suivant à 640 millions. On doit être capable de répondre à cette variation, ce n'est pas toujours facile », constate Yves-Marie Beudet.

L'enjeu est aussi de limiter les importations, en hausse de 10,8 % sur le premier semestre. L'Interprofession redoute en effet de voir arriver les œufs [ukrainiens](#). Par conséquent, elle prévoit d'investir 300 millions d'euros dans la construction de 300 poulaillers d'ici à 2030, et 90 % de poules en élevages alternatifs (73 % aujourd'hui).

**Dominique Chapuis**

## La Vie Claire : comment le pionnier du bio a remonté la pente du marché

✦ Synthèse IA ✦

[Synthèse de l'article par notre IA :](#)

Après une période difficile, La Vie Claire, pionnière du bio, montre des signes de reprise. Sous la direction de Christelle Le Hir, ancienne patronne de Grand Frais, l'enseigne relance son activité après avoir fermé 40 magasins en deux ans. Dix nouveaux points de vente seront ouverts d'ici fin 2024. L'enseigne a souffert de l'inflation et des lois Egalim, mais elle se réinvente en offrant des produits plus accessibles, en insistant sur le goût et en renforçant ses campagnes marketing. Les ventes progressent de 8 % en 2024, bien que la fréquentation reste inférieure à celle d'avant-crise.

✦ Synthèse IA ✦

Après deux ans difficiles, l'enseigne créée en 1948 va rouvrir une dizaine de magasins d'ici à la fin de l'année. Dans un entretien exclusif, sa patronne, Christelle Le Hir, explique comment La Vie Claire a réussi à sortir d'une crise qui a fait chuter les ventes du secteur.



Pour contrer la crise du marché, les magasins La Vie Claire ont revu leur offre en termes de prix et de goût. (Aline Roy/La Vie Claire)

Par [Philippe Bertrand](#)

Publié le 7 oct. 2024 à 08:00 Mis à jour le 7 oct. 2024 à 08:16

Qui mieux qu'un pionnier peut marquer la tendance d'un marché ? La Vie Claire confirme la reprise du bio. Une reprise progressive qui n'a pas encore effacé la chute des ventes des deux dernières années. L'enseigne, créée en 1948 par le journaliste Henri-Charles Geffroy, un ancien gazé de la Première Guerre mondiale qui prônait l'alimentation saine, et rendue célèbre dans les années 1980 par Bernard Tapie et l'équipe cycliste de Bernard Hinault, rouvre des magasins.

« Nous avons fermé quarante points de vente en deux ans. Nous en avons inauguré trois ce mois de septembre et en ouvriront sept autres d'ici à la fin de l'année », énumère Christelle Le Hir pour « Les Echos ». L'ancienne patronne de Grand Frais, le dernier grand succès de la distribution française, est venue relancer La Vie Claire en 2022, au plus fort de la crise, à la demande du propriétaire Régis Pelen, fondateur avant sa revente du groupe de produits bio Distriborg.

### Inflation et Egalim

Le marché du bio (« la » bio, disent les spécialistes militants) a été percuté de plein fouet par l'inflation provoquée par la guerre en Ukraine. [Les prix alimentaires ont grimpé de 20 % en deux ans.](#) Le pouvoir

d'achat des consommateurs a diminué d'autant. Beaucoup n'ont plus accepté d'investir 20 % à 50 % de prix en plus pour se nourrir de fruit et légumes cultivés en pleine terre sans pesticides de synthèse.

Les lois Egalim qui ont interdit à partir de 2018 aux grands distributeurs de faire baisser de 1 % à 2 % chaque année les prix des grandes marques, comme ils le faisaient depuis dix ans, ont enrayé la « premiumisation » de la consommation. Le phénomène modélisé par les sociétés d'études permettait à des consommateurs qui économisaient sur le Coca-Cola et le Nutella de dépenser plus sur le bio.

La Vie Claire a suivi la pente du marché, en résistant un peu mieux, comme ses concurrents Biocoop et Naturalia (qui a élargi ses rayons au bien-être), que les nombreux indépendants ayant tiré le rideau. Les ventes ont baissé de 8 % en 2022. Elles ont été tout juste stables en 2023.

## Reconquérir les novices

« A la fin août 2024, nous étions en progression de 8 % », se réjouit Christelle Le Hir. Elle précise aussitôt qu'il manque encore 6 à 7 points de fréquentation par rapport à l'avant-crise. Les fidèles sont revenus. Pas tous. Et il faut reconquérir les novices.

« La chute du marché, après dix ans de croissance continue, a été l'occasion d'une remise en question chez les spécialistes de la bio que nous sommes », explique la dirigeante. « Nous avons fait le constat qu'au-delà du prix, notre secteur était victime d'une sorte de crise de confiance. [La multiplication des labels, comme la Haute Valeur environnementale \(HVE\)](#) a créé de la confusion. La vente de produits bio importés de pays aux cahiers des charges moins exigeants a choqué. Nous nous sommes aussi aperçus que bio n'était pas toujours synonyme de bon goût pour le consommateur ».

## Campagne marketing et effort sur le goût

Le marché a redémarré parce que les clients ont vu que les prix de l'agriculture bio qui n'utilise pas les engrais ukrainiens avaient moins monté que ceux de l'agriculture conventionnelle. Sans attendre, la direction de La Vie Claire a trouvé le chemin du marketing.

Dans les 350 m<sup>2</sup> de surface moyenne des 329 boutiques, une gamme de 150 « petits prix » a été mise en place. Les 2.000 références de produits à marque La Vie Claire, souvent moins chers, ont été mises en avant. Des promotions ont été instaurées. Des campagnes de publicité ont été lancées à la radio. Et les acheteurs ont veillé à la qualité gustative des fruits et légumes.

Plus question pour l'ancêtre du bio de se laisser porter par la seule vague des militants. « Nous sommes des experts reconnus pour le conseil en magasin. Nous nous interdisons d'être excluants », résume Christelle Le Hir. Comme chez McDo, chacun peut venir comme il est chez La Vie Claire. La crise aura eu du bon.

**Philippe Bertrand**

## Grand Frais veut devenir incontournable en Ile-de-France

🌟 Synthèse IA 🌟

[Synthèse de l'article par notre IA :](#)

Jean-Paul Mochet, ancien dirigeant de Franprix et Monoprix, a rejoint Prosol en mars 2024, l'enseigne pilier de Grand Frais, avec l'objectif ambitieux de doubler le nombre de magasins gérés par Prosol d'ici 2029. Prosol, spécialiste des produits frais, est un acteur central du modèle collaboratif de Grand Frais, aux côtés d'autres partenaires comme Euro Ethnic Foods. Mochet veut aussi étendre l'enseigne en centre-ville, notamment à Paris, tout en améliorant la collecte de données clients. Prosol continue d'étendre son influence, avec des rachats stratégiques dans la boucherie et la pêche.

🌟 Synthèse IA 🌟

Dans un entretien exclusif, Jean-Paul Mochet, ancien de chez Franprix et Monoprix, donne sa feuille route pour le développement de l'enseigne, dont Prosol qu'il dirige est le pilier central.



Grand Frais compte actuellement 320 supermarchés consacrés exclusivement aux produits frais (ici à Argenteuil, en région parisienne). (Stephane Lagoutte/Challenges-rea)

Par [Philippe Bertrand](#)

Publié le 8 oct. 2024 à 15:00 Mis à jour le 9 oct. 2024 à 17:41

Jean-Paul Mochet était attendu. Celui qui a révolutionné Franprix, avec ses bars à salades et ses cuisses de poulet rôties à 9,99 euros, a été recruté en mars dernier à la présidence du directoire de Prosol, enseigne pilier de Grand Frais, après vingt-deux ans chez Casino et un départ peu avant la débâcle du distributeur stéphanois.

Que venait faire l'inventeur du « concept mandarine » (services, petite restauration) dans cette enseigne spécialiste des fruits et légumes, de la viande et des fromages créée en 1992 à Givors, dans le Rhône ? « Je prends un plaisir énorme, je retrouve le sens du client, le goût des produits et le bon sens commerçant », répond Jean-Paul Mochet aux « Echos ». Denis Dumont, le créateur de Prosol qui a depuis cédé la majorité au fonds Ardian, se préoccupe en effet d'abord des clients.

## Chaque partenaire exploite ses rayons

Grand Frais fait un peu figure d'ovni dans le monde de la distribution. Un groupement d'intérêt économique exploite l'enseigne. A l'origine, il réunissait Prosol, [Despi](#) - le petit groupe des bouchers Despinasse -, Euro Ethnic Foods des frères Bahadourian et le crémier du Comptoir Central du Fromage. Prosol a rapidement racheté ce dernier. Plusieurs fonds ont soutenu le développement du réseau : 3i, Sagard, Siparex, Abénex, etc. Deux ont pris ces dernières années une position centrale : Ardian chez Prosol et PAI qui a pris 60 % d'Euro Ethnic Foods en 2020. Le fonctionnement est simple, chaque partenaire exploite ses rayons.

Le comité de direction de Grand Frais Gestion valide, ou non, les propositions d'ouvertures que fait une autre société, Grand Frais Développement. L'enseigne compte 320 unités qui s'étalent sur 999 m<sup>2</sup> au maximum pour ne pas passer sous les fourches caudines de l'urbanisme commercial.

« Nous voulons multiplier par deux le nombre de magasins gérés par Prosol d'ici à 2029, dont 150 Grand Frais de plus », annonce Jean-Paul Mochet, à raison de 25 à 30 ouvertures par an. Le dirigeant a aussi été recruté [pour sa connaissance fine de l'immobilier commercial](#), notamment en Ile-de-France. La région aux 11 millions d'habitants n'abrite que 49 Grand Frais. le potentiel est important. « Nous souhaitons aller en centre-ville, y compris à Paris, et en périphérie », précise le président du directoire de Prosol.

## Des locaux inattendus

Pour investir un territoire déjà largement couvert par Franprix, Monoprix et Carrefour, Grand Frais fait flèche de tout bois. L'enseigne prend des locaux dans des centres commerciaux non alimentaires où on ne l'attend pas, comme à Vélizy où elle côtoie un Castorama. Elle pénètre aussi dans les centres commerciaux classiques qui faisaient jusqu'à présent peu de place à l'alimentaire, notamment à Bry-sur-Marne.

Jean-Paul Mochet entend également mettre Grand Frais sur le chemin de la gestion des données clients que l'enseigne ne collecte pas, faute de carte de fidélité. Prosol entend enfin développer, en solo cette fois, ces autres activités : Fresh, une enseigne de fruits et légumes de centre-ville de 500 m<sup>2</sup> qui compte une soixantaine d'unités, et le site marchand Monmarché.fr. Là aussi, l'objectif est de doubler la taille du réseau.

Pour peser sur la destinée de Grand Frais, Prosol étend petit à petit son emprise. Après le rachat du Comptoir Central du Fromage, la société a repris en 2022 Océalliance, le premier mareyeur français, puis [Novoviande](#), le premier réseau de boucherie d'Ile-de-France présent dans 39 Grand Frais franciliens. En région parisienne, la voix de Prosol compte triple.

**Philippe Bertrand**

## Les secrets de la machine Grand Frais

✧ Synthèse IA ✧

### Synthèse de l'article par notre IA :

Grand Frais, une enseigne unique dans la distribution française, se spécialise dans les produits frais comme les fruits, légumes, viandes, poissons et crèmerie, sans vendre de produits de grande consommation courante. Organisé en groupement d'intérêt économique, l'enseigne regroupe plusieurs partenaires indépendants : Prosol pour les fruits et légumes, Despi pour la viande, et Euro Ethnic Foods pour l'épicerie. Chaque partenaire gère son personnel, ses approvisionnements, et sa logistique. Grand Frais mise sur des produits locaux et frais, avec une logistique rigoureuse et des produits de qualité, notamment grâce à ses mûrisseries.

✧ Synthèse IA ✧

L'enseigne alimentaire qui monte a construit son succès sur un partenariat entre spécialistes du frais, fruits et légumes, viande, crèmerie. Avec une organisation très stricte qui ne mélange pas les genres. Plongée dans ses coulisses.



Grand Frais construit son succès sur des fruits et légumes frais et savoureux, avec un système d'approvisionnement original. (Allili Mourad/SIPA)

Par [Philippe Bertrand](#)

Publié le 8 oct. 2024 à 06:51 Mis à jour le 8 oct. 2024 à 06:53

Grand Frais n'a pas d'équivalent dans le monde de la distribution française. [L'enseigne créée en 1992 à Givors](#) dans le Rhône est unique à bien des égards.

Ses magasins ressemblent à des supermarchés - même si les dirigeants parlent de « halles » - avec une surface de 1.000 m<sup>2</sup>, un parking et des lignes de caisses à la sortie. Mais les 320 Grand Frais (500 prévus à l'horizon 2029) ne sont pas des supermarchés. Ils ne vendent pas de lessive, de savon, de dentifrice ou de papier toilette. Les consommateurs sont obligés de pousser une autre porte pour compléter leurs courses du quotidien.

### « Esprit commerçant »

Grand Frais s'érige en spécialiste des produits frais : les fruits et légumes, la viande, le poisson, la crèmerie. Un rayon épicerie vend du sel, de l'huile, des pâtes, etc. Il permet de compléter le repas. Autre originalité - pour l'instant Grand Frais ne dispose pas de carte de fidélité et fait peu de promotion.

Son créateur Denis Dumont, pense pourtant d'abord aux clients. Le chiffre d'affaires vient après, au moins lors des premières semaines d'ouverture d'un magasin. « L'esprit commerçant l'emporte sur tout », insiste [Jean-Paul Mochet, le nouveau président du directoire de Prosol](#), le spécialiste des fruits et légumes qui est le pilier central de l'enseigne.

### LIRE AUSSI :

[Grand Frais, le nouveau souffle de la distribution alimentaire](#)  
[La Vie Claire : comment le pionnier du bio a remonté la pente du marché](#)

Cette philosophie se traduit par une organisation très particulière. Grand Frais est un groupement d'intérêt économique qui regroupe trois entreprises : Prosol, Despi, - le groupe des bouchers lyonnais Despinasse, pour la viande -, et [Euro Ethnic Foods, la société des frères Bahadourian](#), pour l'épicerie (avec une connotation épicerie fine). A l'origine, le Comptoir central du fromage faisait office de quatrième mousquetaire avec la crèmerie. Il a été vite racheté par Prosol qui dispose de ce fait de deux parts de voix dans les décisions du GIE.

Chaque partenaire emploie son personnel, utilise une réserve attenante au magasin et organise sa propre logistique avec ses propres camions. En conséquence, les légumes et les fromages sont toujours manipulés à la bonne température dirigée. Dans la grande distribution « classique », il n'est pas rare que les tomates voyagent à 0 °C avec le poisson.

### Produits et approvisionnements locaux

La spécialisation est poussée si loin que Prosol gère ses rayons crèmerie avec des équipes différentes de celles des fruits et légumes, alors même que les deux fournisseurs lui appartiennent. Une structure baptisée Grand Frais Gestion assure l'encaissement des magasins et redistribue le fruit des ventes aux différents partenaires. Grand Frais a été créé comme un marché dans lequel l'on paie ses achats en une fois à la sortie, seule concession au modèle d'un supermarché, et non pas chez chacun des commerçants. Les autres charges sont réparties comme dans une copropriété.

Une visite au magasin qui a ouvert en juin à Vélizy, à l'ouest de Paris, suffit à comprendre le concept. A l'entrée, près des caisses, un petit rayon vin qui débouche tout de suite sur les fruits et légumes. Sur le côté droit du magasin, les rayons épicerie, sur le côté gauche la boucherie traditionnelle face à un rayon de poissons préemballés. Au fond règne la crèmerie avec ses fromages, ses yaourts, son lait. Pas de



grandes marques, ni Nutella, ni Danone. Des produits locaux les remplacent ou des copies comme les yaourts Les Grands Cirés, fabriqués par la Laiterie de Saint-Malo qui produit les Malo...

Les fruits et légumes viennent de producteurs locaux. « Chaque fin de journée, nos entrepôts sont vides », explique Maikel Troost, directeur régional Ile-de-France sud de Grand Frais qui supervise l'ouverture de Vélizy. Vide, cela signifie que les produits ne restent pas dans les zones frigorifiques des jours et des jours. Grand Frais dispose aussi de ses propres mûrisseries de bananes, d'avocats et de mangues afin d'assurer le goût des fruits. L'enseigne construit son succès, dans une ambiance gourmande, sur l'angle mort des Carrefour, Auchan et autres Leclerc : la qualité des fruits et légumes.

**Philippe Bertrand**

# Les Echos

## Grande distribution : les gagnants et les perdants des futures hausses d'impôts

✧ Synthèse IA ✧

### Synthèse de l'article par notre IA :

L'article traite des inquiétudes des grandes enseignes de distribution, comme Carrefour, face à la hausse de l'impôt sur les sociétés proposée dans le projet de loi de finances du gouvernement Barnier. La hausse imposée par cette loi, avec des taux progressifs basés sur le chiffre d'affaires, touche particulièrement les grands distributeurs, qui génèrent d'importants volumes de revenus, mais avec des marges nettes faibles (1 à 2 %). Les entreprises du secteur estiment que cette mesure renforce les distorsions de concurrence entre les groupes intégrés comme Carrefour et les réseaux d'indépendants comme Leclerc et Intermarché, moins affectés par la mesure. En effet, les réseaux de coopératives ne consolident pas les résultats de leurs magasins, leur permettant d'éviter les seuils de taxation. Cette situation pourrait pousser certains distributeurs à franchiser davantage leurs magasins. En parallèle, les distributeurs s'inquiètent des répercussions économiques de cette augmentation, arguant qu'elle freinera les investissements, notamment dans la baisse des prix et la transition écologique. Les syndicats, quant à eux, s'opposent à ces transformations, craignant une détérioration des avantages sociaux pour les salariés des grands groupes.

✧ Synthèse IA ✧

Pour les Carrefour et consorts, la hausse de l'impôt sur les sociétés se chiffrerait en dizaines de millions d'euros, alors que leurs marges sont faibles. Le projet de loi de finance du gouvernement Barnier crée aussi une distorsion de concurrence au sein du secteur.



Les groupes de distribution intégrés comme Carrefour considèrent que la hausse envisagée de l'impôt sur les sociétés renforce les distorsions de concurrence avec les réseaux d'indépendants comme Leclerc. (Loïc Venance/AFP)

Par **Philippe Bertrand**

Publié le 14 oct. 2024 à 14:00 Mis à jour le 14 oct. 2024 à 20:12

Aucun chef d'entreprise n'a envie de payer plus d'impôts sur les sociétés. Les distributeurs pas plus que les autres. Mais ceux-ci s'estiment de surcroît discriminés par le projet de loi de finances élaboré par le gouvernement Barnier.

« Le critère qui détermine le seuil à partir duquel se déclenche la hausse de l'impôt sur les sociétés, à savoir le chiffre d'affaires, pénalise les groupes de distribution », argumente Layla Rahhou, la déléguée générale de la Fédération du commerce et de la distribution (FCD). Les seuils sont fixés à un milliard de chiffre d'affaires pour le passage d'un taux de 25 % à 30 %, soit une hausse de 20 %, et à 3 milliards pour l'augmentation du taux jusqu'à 35 % du résultat, soit une élévation de 40 %.

## 67 % de prélèvements

« Les distributeurs sont par définition des entreprises qui réalisent [de gros volumes de chiffre d'affaires, mais qui n'en tirent que de faibles marges nettes, comprises entre 1 % et 2 %](#) », poursuit la représentante des Carrefour et autres Auchan. Les dirigeants restent discrets pour le moment. Difficile de donner l'impression de ne pas vouloir participer à ce qui s'apparente à un mouvement de redressement national. Ils n'en pensent pas moins.

### LIRE AUSSI :

[« Les distributeurs n'acceptent plus les caricatures qui sont faites d'eux »](#)

Les champions des grandes surfaces rechignent d'autant plus à l'augmentation de leurs impôts qu'ils en paient déjà beaucoup. Selon les calculs de leur syndicat professionnel, le montant des prélèvements obligatoires acquittés par les distributeurs représente 67 % de leur résultat d'exploitation, contre 44 % pour les autres industries. Les supermarchés acquittent par exemple [la taxe sur les surfaces commerciales \(Tascom\)](#) ou une taxe sur les enseignes lumineuses. Autant d'impôts déconnectés d'une quelconque activité économique.

Ni la FCD ni les groupes concernés n'ont achevé leurs calculs sur l'impact précis de la hausse demandée, mais « cela se chiffre en centaines de millions d'euros », estime Layla Rahhou. Un dirigeant parle de dizaines de millions d'euros pour sa seule entreprise, « autant d'argent qui ne sera pas investi dans la baisse des prix ou la décarbonation », peste-t-il.

## Passages en franchise

[Auchan et Casino étant déficitaires en 2023](#), ils risquent de l'être encore en 2024 et d'échapper donc à tout impôt sur les sociétés. Dans l'alimentaire Carrefour est le premier concerné, mais dans d'autres secteurs, les Decathlon et autres Leroy Merlin ne seront pas épargnés. La colère est d'autant plus vive chez Carrefour que la hausse de l'impôt sur les sociétés accentue les distorsions de concurrence entre eux et les commerçants indépendants comme Leclerc, Intermarché ou U.

*C'est à croire que tout est fait pour favoriser les réseaux d'indépendants*

## Actionnaire d'un groupe intégré

Ces derniers, organisés en coopératives, ne consolident pas les résultats de leurs magasins. Ils demeurent donc au-dessous des seuils du milliard ou des 3 milliards d'euros de chiffre d'affaires. L'Etat n'augmente pas les impôts des adhérents Leclerc et Intermarché, pourtant millionnaires pour beaucoup.

« C'est à croire que tout est fait pour favoriser les réseaux d'indépendants », s'écrie l'actionnaire d'un groupe intégré. Il ajoute avec malice : « Cela va devenir difficile de reprocher à une enseigne de passer ses magasins en location-gérance ou en franchise. » Carrefour, mais aussi Auchan ou Kingfisher, la maison mère de Castorama, ont en effet tous mis au point des programmes de passage de points de vente en difficulté en franchise, via la location-gérance dans un premier temps.

Les syndicats de salariés sont vent debout contre ces mutations, considérant que les employés perdent les avantages sociaux des grands groupes. Des groupes auxquels on demande d'être à la fois mieux-disants socialement et mieux-disants fiscalement.

**Philippe Bertrand**

# Les Echos

## Volailles : le parcours du combattant des jeunes éleveurs à l'installation

✨ Synthèse IA ✨

### Synthèse de l'article par notre IA :

La filière avicole française souhaite construire 80 poulaillers par an d'ici 2030 pour répondre à la hausse de la consommation et limiter les importations de poulets, qui représentent aujourd'hui la moitié des volumes consommés. Cependant, de nombreux projets sont bloqués par des oppositions locales, comme l'exemple de Nicolas Bourdon en Bourgogne, qui a mis six ans à finaliser son projet de poulailler en raison de contestations. Malgré la demande croissante de poulet standard, moins cher, les projets peinent à avancer. Des aides financières sont proposées par les coopératives pour soutenir ces initiatives.

✨ Synthèse IA ✨

La filière veut construire 80 poulaillers par an afin d'accompagner la hausse de la consommation en France et de contrer les importations de poulets. Mais la plupart des projets sont bloqués par les riverains, ce qui décourage les candidats. Retour d'expérience en Bourgogne.



Dans les élevages de poulets standards, les volailles sont engraisées 35 à 45 jours sans sortir des bâtiments. (ANVOL\_ADOCOM-RP)

Par **Dominique Chapuis**

Publié le 14 oct. 2024 à 10:45 Mis à jour le 14 oct. 2024 à 11:20

Nicolas Bourdon (28 ans) est soulagé. A la fin du mois, son poulailler flambant neuf à Sergines (Yonne) va accueillir ses premiers poussins, un lot de 38.600 poulets. Un soulagement, six ans après le lancement du projet avec son père Eric, au sein de la ferme familiale. Ce dossier a suscité [une tempête médiatique](#), les chaînes TV se relayant face à des agriculteurs dépassés par une contestation XXL.

Ce n'est pas la seule cause du retard, le projet cumulé les problèmes. Lancé début 2019, il a subi la crise du Covid qui a provoqué une hausse du devis, puis le veto du maire de la commune inquiet pour la nappe phréatique. Et surtout une pétition lancée par une association qui a recueilli plus de 40.000

signatures - alors que le village compte 1.300 habitants - dénonçant une « mégaferme ». Le permis de construire a aussi été retardé.

## Une diversification

Bref, une véritable course d'obstacles avant de pouvoir construire ce bâtiment de 1.800 m<sup>2</sup>, en plein champ. L'association locale n'ayant pas déposé de recours, le dossier a pu finalement aboutir. « Aujourd'hui, elle combat un projet de méthaniseur ailleurs dans le département », indique l'éleveur encore traumatisé par ce déferlement.

Pas facile de croiser ses opposants au supermarché du coin, ou à la poste. « On a failli abandonner, mais comme on avait commencé à investir, on n'a pas pu reculer », relève Nicolas. La facture est salée : près de 800.000 euros financés par emprunt sur quinze ans.

Pour cette exploitation céréalière (120 hectares), l'élevage est un moyen de s'assurer un revenu, et pour Nicolas, jusque-là ouvrier agricole, une occasion de s'installer. « Le cours des céréales est très variable. Une année on gagne, l'autre on perd. Ce poulailler va me permettre de toucher un revenu fixe autour d'un SMIC. »

### LIRE AUSSI :

[Les poulets fermiers haut de gamme peinent à trouver des clients](#)  
[Pourquoi le roi du poulet LDC mise gros sur le rayon traiteur](#)

Le cas de ce jeune éleveur n'est pas isolé. « Environ la moitié des demandes de construction de poulaillers pose problème, regrette Damien Calandre, directeur général de Duc, le second producteur de poulets en France. Au lieu de deux ans, certains projets mettent quatre à six ans avant d'aboutir. » C'est à son entreprise que Nicolas Bourdon va vendre ses poulets pour alimenter l'usine voisine.

Des bâtiments trop grands, trop denses, selon les associations. Ils sont pourtant 4 à 5 fois plus petits que ceux des voisins européens, répond la filière, avec 50 fois moins d'animaux. Des consommateurs qui veulent du bas prix. Et des éleveurs qui pointent la vague d'importations de poulets low cost menaçant leurs exploitations, alors qu'aujourd'hui, un poulet sur deux est importé en France. Un dialogue de sourds.

Ces blocages à répétition partout en France découragent les candidats. Or selon Anvol, l'interprofession de la volaille de chair, les besoins sont là, surtout depuis la poussée de l'inflation. La filière estime qu'il faut construire 80 poulaillers par an jusqu'en 2030 [pour limiter les importations](#). « La consommation progresse de 4 à 5 % par an. Malgré la hausse des prix, c'est la viande qui reste la moins chère, souligne Jean-Michel Schaeffer, éleveur en Alsace et président d'Anvol. Le problème, c'est que cette croissance est tirée par la transformation des produits et la restauration hors domicile, où la part du poulet venant de l'étranger est très forte. Notre filière doit aller de l'avant. »

## Une question de souveraineté alimentaire

Dans ces secteurs, les volailles venues de Pologne, Hollande ou même Brésil et Thaïlande représentent les trois quarts des volumes. La filière est celle, dans le secteur de l'élevage, dont la souveraineté alimentaire est parmi les plus faibles, une dépendance aggravée par la grippe aviaire. « Il y a 800.000

tonnes de poulets importés par an. Si la production française veut en récupérer 20 %, il va falloir construire 400 poulaillers d'ici à 2030 », résume Yann Nédélec, le directeur d'Anvol. La France compte aujourd'hui 14.000 élevages, dont près de 6.000 en Label rouge.

Pour relever ce défi, la priorité est donnée à l'élevage de poulets standards. Des volailles à croissance rapide, élevées entre trente-cinq à quarante-cinq jours (contre quatre-vingt-un jours sous label), sans sortir des bâtiments. « Ce sont ces produits qui sont demandés par les clients, car ils sont moins chers », souligne Jean-Michel Schaeffer, éleveur lui en Label rouge.

*Depuis l'inflation, tout le monde réclame du poulet du quotidien pour satisfaire la demande.*

Dominique Grasset éleveur à Cholet

Le poulet standard représente 72 % de la production. Mais 90 % de la consommation. « Ces dernières années, on ne parlait que de bien-être, d'environnement et de montée en gamme. Depuis l'inflation, tout le monde réclame du poulet du quotidien pour satisfaire la demande », résume Dominique Grasset, éleveur à Cholet

La filière a de sérieux atouts. Grâce à des contrats, industriels et coopératives assurent un revenu stable aux éleveurs. Ils leur fournissent les poussins et leur alimentation (65 % des coûts), ce qui évite les avances de trésorerie. Une facilité qui a séduit Gildas André (34 ans), producteur de céréales à Courson-les-Carières (Yonne), après la reprise de la ferme familiale.

« J'ai beaucoup vu d'éleveurs de bovins qui ne gagnaient rien, avec en plus une vie de famille compliquée, raconte ce dernier. Le poulet est lui compatible en temps de travail avec le reste de mon activité. Tout est géré, l'arrivée des poussins, les départs. Je n'aurais pas pu faire ça seul. » Son poulailler lui fournit en plus un apport de matières organique pour son blé, son orge ou son colza.

## **Des aides à la construction**

En plus de ces 264 hectares, le jeune agriculteur exploite ainsi un poulailler de 1.350 m<sup>2</sup>, avec 29.000 poussins, histoire d'éviter une enquête publique. Un projet sorti sans difficulté en deux ans. Car il avait pris ses précautions. « Je suis allé voir mes voisins pour en parler. Et j'ai positionné le bâtiment de sorte que les vents dominants évitent les odeurs dans le village, même si j'ai eu un surcoût pour le raccordement EDF. »

Pour encourager ces installations, les transformateurs n'hésitent pas à mettre la main à la poche, en proposant des aides à la construction. C'est aussi le cas de certaines régions. Dans l'Ouest, Galliance, la branche volailles de la coopérative Terrena (Père Dodu, Douce France...), finance entre 10 % à 15 % sur neuf ans les poulaillers. Elle accorde aussi des prêts bonifiés, et des cautionnements bancaires à hauteur de 30 %. Une nécessité pour arriver à construire 30 bâtiments dans les trois ans.

Dans l'Yonne, Duc a fait plus fort. Nicolas Bourdon, comme les futurs installés, a vu son emprunt pris en charge à moitié par l'industriel sur quinze ans. « Du jamais vu, souffle un professionnel. C'est aussi un moyen de le ficeler dans la durée ».

**Dominique Chapuis**

## Comment l'abandon du poulet certifié a sauvé Duc, le numéro deux du secteur

✦ Synthèse IA ✦

[Synthèse de l'article par notre IA :](#)

Duc, le numéro deux du poulet en France, a transformé son modèle après son rachat en 2017 par le groupe néerlandais Plukon Food. L'entreprise s'est recentrée sur le poulet standard, représentant désormais 70 % de sa production, et a réduit ses références de 1.500 à 500. Ce virage stratégique a permis de répondre à la demande croissante des distributeurs, notamment Carrefour, ainsi qu'à la restauration rapide. Avec une production annuelle de 71.000 tonnes, le chiffre d'affaires de Duc a doublé en cinq ans, atteignant 308 millions d'euros. L'entreprise doit maintenant recruter de nouveaux éleveurs pour accompagner sa croissance.

✦ Synthèse IA ✦

Le numéro deux du poulet en France a été racheté en 2017 par un géant hollandais du secteur. Depuis, le volailler tricolore a totalement revu son modèle et élargi sa clientèle.



Sur son site de Chailley dans l'Yonne, Duc a investi 100 millions d'euros en cinq ans. (ANVOL\_ADOCOM-RP)

Par **Dominique Chapuis**

Publié le 14 oct. 2024 à 14:00 Mis à jour le 14 oct. 2024 à 19:37

A Chailley, dans l'Yonne, le site historique de Duc, numéro deux du poulet en France, tourne à plein régime. Abattage découpe, conditionnement, tout est fait sur place. Sur les lignes de découpes, les robots débitent sans relâche : filets, haut de cuisses, aiguillettes, ailes... Des morceaux aussitôt mis en barquettes avant d'être expédiés. « Les volailles sont abattues au petit matin vers trois heures et se retrouvent vingt-quatre heures après chez nos clients », explique Hubert Montigny, le responsable de l'usine.



Proche du dépôt de bilan en 2016, Duc - qui compte 9 outils de production (826 salariés) en Bourgogne, dans la Drôme et en Bretagne, elle, spécialisée dans la dinde - a repris son envol. Racheté en 2017 par le géant néerlandais Plukon Food, un groupe familial avicole (3,5 milliards d'euros), le volailler tricolore a totalement revu son modèle et élargi sa clientèle.

## **Un recentrage sur le poulet standard**

« Au départ, Duc était spécialisé dans le poulet certifié. Aujourd'hui, 70 % de notre production est consacrée aux poulets du quotidien, le marché où les besoins en volume se développent », précise Damien Calandre, son directeur général. Des animaux abattus entre trente-cinq à quarante-cinq jours contre quatre-vingt-un jours pour le Label rouge, et qui ne sortent pas. En plus de ce recentrage, l'entreprise a réduit le nombre de ses références de 1.500 à 500, en jouant la carte de la qualité, avec le lancement d'une nouvelle gamme « volailles françaises ». C'est elle qui tire la croissance. La production annuelle atteint 71.000 tonnes de produits.

### **LIRE AUSSI :**

[La France n'a jamais importé autant de poulets](#)

[La Cour des comptes fustige l'erreur stratégique qui a marginalisé la volaille française](#)

Ce virage stratégique a été opéré pour répondre à la demande des distributeurs, les principaux clients du groupe (70 %), Carrefour en tête. Les marques distributeurs (MDD) représentent près de la moitié de son activité. L'entreprise est aussi un fournisseur historique de Picard. Elle veut développer son offre à la restauration rapide (McDonald's, KFC...) et aussi collective et commerciale, très dépendante des importations. Dans les cantines et les restaurants, 80 % des poulets dans les assiettes proviennent de l'étranger.

Avec l'inflation, l'entreprise a ainsi profité à plein des reports de consommation sur ces pièces de volailles moins chères. Entre janvier et juillet, la consommation, tous circuits confondus, a bondi de 11, 4 %, par rapport à la même période l'an dernier. La volaille est la seconde viande la plus mangée en France après le porc.

## **Des besoins en éleveurs**

Résultat, en cinq ans, le chiffre d'affaires de Duc a doublé, à 308 millions d'euros. La rentabilité reste confidentielle. Mais les lourds investissements dans la rénovation du site de Chailley témoignent du redémarrage. « Tout le process a changé, avec la robotisation, l'accélération des cadences et une adaptation de nos services pour répondre à la restauration. En cinq ans, nous avons investi 100 millions d'euros, précise Damien Calandre. Ce sont ces technologies qui nous permettent de mettre sur le marché les produits attendus par les consommateurs, avec le bon prix. »

En janvier, une nouvelle plateforme logistique sera opérationnelle. Duc vise désormais un million de poulets transformés chaque semaine, contre 700.000 aujourd'hui. « Le site sera ainsi au niveau européen en termes de productivité, même s'il reste petit, avec des technologies de pointe », poursuit le dirigeant.

### **LIRE AUSSI :**

[Les poulets fermiers haut de gamme peinent à trouver des clients](#)

Pour relever le pari, le groupe doit trouver plus de poulets et donc recruter [de nouveaux éleveurs](#), en plus des 207 avec lesquels il a un contrat. Duc a dans son giron 300 poulaillers, à qui il fournit poussins et aliments. Grâce à cette intégration, 80 % des volailles transformées, sont produites en propre. « Depuis quinze ans, le nombre de mètres carrés d'élevage est resté stable, et a pu absorber la hausse de la production, précise Damien Calandre. Pour faire face à l'accélération de la demande, nous devons trouver de nouveaux prospects. »

Pas évident, quand cette activité pour être rentable nécessite deux bâtiments, soit plus d'un million d'euros d'investissements. D'où la mise en place d'aides à l'installation jusqu'à 50 % du financement sur quinze ans. Mais c'est sans parler des nombreux projets bloqués par les oppositions d'associations écologistes ou de riverains.

**Dominique Chapuis**

## Un rapport préconise d'encadrer les négociations entre agriculteurs et industriels de l'alimentaire

✦ Synthèse IA ✦

**Synthèse de l'article par notre IA :**

Les ex-députés Anne-Laure Babault et Alexis Izard, mandatés par Gabriel Attal, ont proposé des réformes pour améliorer les lois Egalim, qui visent à protéger les prix des matières premières agricoles dans les produits alimentaires. Le rapport recommande 27 mesures, dont la pérennisation des limites sur les promotions introduites par les lois Egalim et Descrozaille, malgré les critiques des distributeurs. Il propose également une meilleure transparence des négociations commerciales, notamment en obligeant les industriels à indiquer l'origine française des matières premières agricoles utilisées.

✦ Synthèse IA ✦

Les ex-députés Anne-Laure Babault et Alexis Izard qui avaient été mandatés par Gabriel Attal émettent une série de propositions pour améliorer les lois Egalim destinées à sanctuariser le coût de la matière première agricole dans les prix des produits alimentaires.



Le rapport conseille d'entériner définitivement les limitations des promotions des lois Egalim et Descrozaille (loi dite Egalim 3). (ROMUALD MEIGNEUX/SIPA)

Par **Philippe Bertrand**

Publié le 15 oct. 2024 à 16:03 Mis à jour le 15 oct. 2024 à 16:19

Un nouveau gouvernement formé, une ministre de l'Agriculture, Annie Genevard, et une secrétaire d'Etat à la Consommation, Laurence Garnier, nommées : le décor est planté pour [une nouvelle réforme des lois Egalim](#).

Ce vendredi après-midi, les anciens députés Anne-Laure Babault et Alexis Izard, qu'avait mandaté l'ancien Premier ministre Gabriel Attal et qui ont été battus après la dissolution, ont fini par remettre aux nouveaux entrants le rapport qu'ils ont rédigé après l'audition de 70 représentants du monde agricole, de l'industrie agroalimentaire et de la distribution. Un texte qui devait servir de rampe de lancement à une loi dite Egalim 4 et qui peut encore y prétendre.

## Négociations en amont et transparence

Selon [les informations révélées par le magazine « LSA »](#) et confirmées par les principaux syndicats professionnels, l'épais document de 63 pages qui émet 27 propositions pointe le coeur des débats en cours autour des négociations commerciales entre les enseignes et leurs fournisseurs. « Le rapport va dans le bon sens en essayant de corriger les défauts des précédentes lois », estime ainsi Layla Rahhou, la déléguée générale de la Fédération du commerce et de la distribution.

### LIRE AUSSI :

[Les trois raisons qui rendent la loi Egalim compliquée à appliquer](#)  
[DECRYPTAGE - Comment la fin des grosses promos change le monde des rayons non alimentaires](#)

La question est de savoir si tous les maillons de la filière alimentaires respectent la règle de base de la loi Egalim III : la sanctuarisation du coût de la matière première agricole qui est déterminé par les organisations de producteurs et qui ne doit pas être négocié par ceux qui l'achètent.

Si la loi Egalim, qui a posé le principe d'une construction du prix des produits alimentaires « en avant » de la ferme au supermarché, a enrayé dix ans de déflation, sa petite soeur n'a pas permis de dissiper les doutes sur le respect des coûts de production. Les distributeurs crient au manque de transparence des industriels qui, au nom du secret des affaires, confient à des tiers de confiance le soin de certifier que le prix de sortie de ferme a bien été suivi.

Pour surmonter cette difficulté, le rapport Babault-Izard propose de revoir ce recours à des tiers et d'instaurer un cycle de négociations amont entre les agriculteurs et les industriels.

## Pérenniser la limitation des promotions

« L'idée fondatrice de la loi de construire le prix final à partir du prix agricole ne fonctionne pas dans toutes les filières et si ce système devient obligatoire, cela va poser un vrai problème. Se mettre d'accord un 14 décembre pour des mois sur un prix quand l'entreprise est directement exposée à la volatilité des prix des matières premières, comme le cacao, le café ou les céréales, c'est extrêmement dangereux », répondait mi-septembre dans les « Echos » Jean-Louis Loiseau, le nouveau président de l'Association nationale des industries alimentaires.

*La lourde réglementation qui veut protéger l'agriculture tricolore fait comme si tous les acteurs achetaient en France. Or rien n'interdit à un fabricant de yaourt d'acheter du lait en Allemagne ou aux Pays-Bas. Mais bien sûr, personne ne veut le dire.*

Pour tenir compte de cet argument, Anne-Laure Babault et Alexis Izard préconisent une période de négociations amont « mobile », jusqu'à trois mois après l'envoi par le fournisseur de ses conditions

générales de vente. Mais une autre proposition dessine les limites de ces négociations. Elle demande aux industriels d'indiquer si la matière agricole qu'ils utilisent est française. C'est mettre le doigt dans la plaie.

La lourde réglementation qui veut protéger l'agriculture tricolore fait comme si tous les acteurs achetaient en France. Or rien n'interdit à un fabricant de yaourt d'acheter du lait en Allemagne ou aux Pays-Bas. Mais bien sûr, personne ne veut le dire et reconnaître qu'à bien des égards les lois Egalim sont vaines et n'apparaissent solides que grâce au volontarisme des différents acteurs de la filière...

Pour le reste, le rapport conseille d'entériner définitivement les limitations [des promotions des lois Egalim et Descrozaile \(dite Egalim III\)](#) . Au grand dam des distributeurs qui rappellent que la loi Descrozaile limite les rabais sur la lessive et le savon qui n'ont rien à voir avec la rémunération des agriculteurs.

Une dernière proposition demande l'interdiction de la publicité comparative sur les prix de l'alimentaire. Moins de promotions, moins de concurrence entre les enseignes, matière première non négociable : on voit bien que les politiques tournent autour du fantasme d'un prix unique, comme pour le livre...

**Philippe Bertrand**

# Les MARCHÉS

Le média de l'alimentaire

## Viande bovine : plus d'export, moins d'import sur la première partie de l'année

✦ Synthèse IA ✦

[Synthèse de l'article par notre IA :](#)

Malgré un solde de la balance commerciale encore négatif, la France améliore ses exportations de viande bovine. Sur les sept premiers mois de 2024, les exportations françaises ont augmenté de 10,3 % pour atteindre 132 600 tonnes équivalent carcasse (téc), soutenues principalement par les pays tiers comme la Turquie (+188 %) et le Ghana (+104 %). Les exportations vers l'Union européenne ont aussi progressé (+6,7 %). En parallèle, les importations de viande bovine ont légèrement reculé (-2,2 %), avec les Pays-Bas et l'Irlande comme principaux fournisseurs. Le mois de juillet 2024 a vu une forte hausse des exportations (+21,8 %) et des importations (+6,6 %).

✦ Synthèse IA ✦

Si le solde de la balance commerciale française pour la viande bovine reste encore largement négatif, il n'en reste pas moins qu'il s'est amélioré en juillet comme sur l'ensemble des 7 premiers mois de l'année.

Publié le 26 septembre 2024 - Par [Virginie Pinson](#)



Les exportations françaises de viande bovine vers la Turquie frôlent les 3 000 téc sur les 7 premiers mois de l'année

© Virginie Pinson

+10,3 %, c'est la hausse des [exportations françaises de viande bovine](#) sur les sept premiers mois de l'année, selon les données des Douanes relayées par FranceAgriMer, pour atteindre quasiment 132 600 tonnes équivalent carcasse (téc).

Lire aussi : [FCO : la France pourra-t-elle importer la viande d'agneau qu'elle ne produira pas ?](#)

### **Les exportations françaises sont en progression**

Une hausse portée avant tout par **les pays tiers** ([Turquie](#), +188 %, à 2 960 téc, Ghana, +104 % à 2 150 téc et Royaume-Uni, +24 % à 2 038 téc). La dynamique est plus hétérogène sur l'Union européenne, même si le total progresse de 6,7 % à près de 118 500 téc.

Lire aussi : [Space Rennes 2024 : FCO, Mercosur, importations, ce qu'attend Interbev du ministre de l'agriculture](#)

### **Les importations de viande bovine se tassent**

Toujours sur ces 7 premiers mois de 2024, les **importations françaises de viande bovine** reculent de 2,2 % à 208 180 téc. Les Pays-Bas restent, de loin, notre premier fournisseur (47 400 téc, -7,6 %), devant l'Irlande (36 340 téc, -8,6 %), [le Royaume-Uni \(26 720 téc, +5 %\)](#) et la Pologne (24 870 téc, +10,5 %).

### **Un mois de juillet tonique pour les échanges de viande bovine**

Sur le seul mois de juillet 2024, les exportations françaises de viande bovine ont bondi de 21,8 % par rapport à un mois de juillet 2023 très calme, avec de belles performances en Allemagne (+31 %), Grèce (+18,2 %) et Espagne notamment (doublement des envois). Mais les importations étaient aussi en croissance sur ce seul mois (+6,6 %), notamment de Pologne (+31,5 %) et du Royaume-Uni (+20 %).

# Les **MARCHÉS**

Le média de l'alimentaire

## **Viande bovine : « Il faut financer un maillage territorial des abattoirs » pour la FNH**

🌿 Synthèse IA 🌿

[Synthèse de l'article par notre IA :](#)

La Fondation pour la Nature et l'Homme (FNH) alerte sur la crise profonde que traverse la filière bovine en France. Les subventions publiques n'ont pas réussi à enrayer la baisse des revenus des éleveurs, tandis que le marché du steak haché, dominé par des viandes laitières moins coûteuses, aggrave la décapitalisation des élevages allaitants. La FNH propose une restructuration complète de la filière, incluant des races plus rustiques, la territorialisation de l'engraissement et l'extension des critères de qualité (comme ceux d'Egalim) à la grande distribution. La fondation appelle également à une réduction des volumes de production pour des raisons économiques et écologiques, et à un soutien des abattoirs dans cette transition.

🌿 Synthèse IA 🌿

La Fondation pour la Nature et l'Homme (FNH) le dit sans tabou : la filière bovine est enlisée dans une crise économique catastrophique. Elle fait l'état des lieux d'une filière sous perfusion, avec des éleveurs en détresse et des abattoirs qui ferment en cascade. La Fondation appelle à une réflexion structurelle des pouvoirs publics et des interprofessions, en prenant en compte les enjeux environnementaux. Bio, Label Rouge, changement de races, extension d'Egalim, modes de consommation, la FNH livre ses propositions.

Publié le 24 septembre 2024 - Par Virginie Pinson



La FNH ouvre le débat sur un changement de modèle dans la filière bovins viande, en crise à tous les maillons  
© Virginie Pinson



Deux ans de travail, c'est le temps que la Fondation pour la Nature et l'Homme a pris pour travailler sur les « causes profondes de la détresse des **éleveurs** » et livrer un rapport qui pousse à l'action en faveur de l'**agroécologie**.

## Des subventions à l'élevage allaitant inefficaces

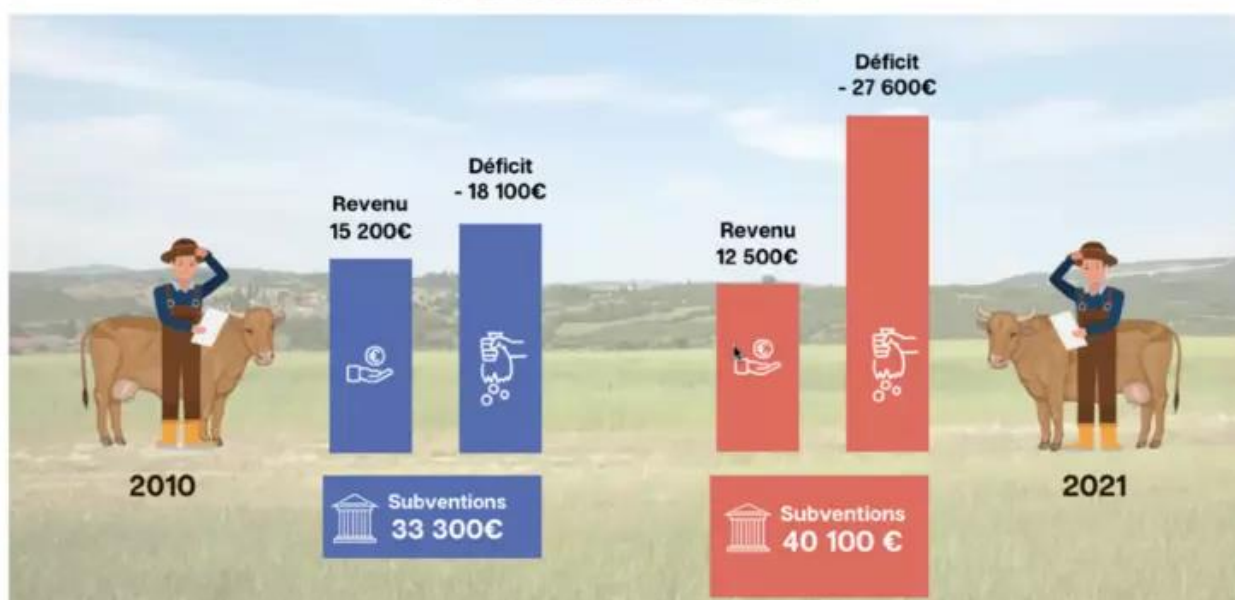
« On craint une catastrophe économique et industrielle, c'est un constat sévère mais lucide », explique d'entrée de jeu Thomas Uthayakumar, directeur des programmes et du plaidoyer de la fondation.

« **On craint une catastrophe économique et industrielle, c'est un constat sévère mais lucide** »

Et les politiques actuelles ne servent à rien face à la crise, « en 10 ans, les **subventions à l'élevage allaitant** ont progressé de 20 %, mais les **revenus des éleveurs** ont baissé », illustre-t-il, posant la question de « l'efficacité de la dépense publique ».



### Éleveurs allaitants : Malgré des subventions publiques en hausse, un revenu qui décroît



## Un coupable, le steak haché

Le poids du **steak haché** dans la consommation de viande bovine a gagné 34 points en 25 ans, et pèse pour plus de la moitié des volumes désormais. « Or c'est défavorable à l'élevage allaitant, notamment face aux vaches laitières 30 % moins chères » explique Elyne Etienne, responsable élevage durable à la fondation, décryptant le cercle vicieux de la filière : « Il y a une **décapitalisation par manque de rentabilité**. Pour les abattoirs, cela signifie une perte d'activité, avec un taux d'activité autour de 60 %. Ils s'orientent vers le haché pour plus de rentabilité. Or les vaches à viande y sont en concurrence avec les vaches laitières, et du coup, les élevages allaitants ferment, c'est la spirale de la décapitalisation ».

Lire aussi : Filière viande : les restructurations marquantes du premier semestre 2024

## Une chaîne de valeur qui profite peu aux éleveurs... ni aux abattoirs

La FNH a décrypté les quatre chaînes de valeur de la viande bovine :

- Faire du **volume, d'entrée de gamme** : avec 49 % de parts de marché, c'est la chaîne qui domine, mais aucun maillon n'en bénéficie, puisque tous présentent un résultat économique négatif.
- Créer de la valeur par le **lieu de consommation** : avec 31 % de part de marché, cette chaîne regroupe les volumes vendus en boucherie ou RHD. Mais seul le maillon final bénéficie de cette valeur.
- Créer de la valeur par le **marketing** : avec 12 % de part de marché, c'est le cas de Charal qui a su installer une marque forte. Cette chaîne profite à la distribution comme au transformateur, mais pas à l'éleveur.
- Création de valeur par la **pratique agricole** : avec seulement 8 % de part de marché, les Label Rouge et le Bio ne sont pas pour autant une solution idéale dans les conditions actuelles puisque si l'amont agricole et la distribution en profitent, l'abattage découpe ne parvient pas à dégager assez de valeur.

Voir l'infographie : La volaille décolle, la viande de boucherie recule, la consommation des Français en infographie

## Face à ce constat, que propose la FNH pour la filière bovine ?

Thomas Uthayakumar est catégorique, « *si l'on poursuit dans le système actuel, ce modèle destructeur de valeur, on aura des abattoirs qui ferment à tour de bras, quelques-uns survivront, concentrés à l'Ouest. Du côté des fermes, il faudra s'attendre à une intensification ; et plutôt qu'un élevage à l'herbe valorisant les prairies, un engraissement au maïs et soja ; de la déforestation importée* ».

« *On aura des abattoirs qui ferment à tour de bras, quelques-uns survivront, concentrés à l'Ouest.* »

### Manger moins mais mieux

« *On importe 20 à 25 % de notre consommation de viande, on peut diminuer d'autant la consommation sans impact sur la filière française* », réagit Elyne Etienne, qui pousse vers « *un mix plus équilibré sur le maillon distribution, avec davantage de boucheries, de circuits courts* ».

## Refondre le cadre commercial pour la viande bovine

« *Les éleveurs vendent à perte alors même qu'on a eu Egalim 1, 2 et 3 ! Il faut appliquer les sanctions et forcer à la contractualisation, et même aller plus loin, et instaurer un prix plancher* », avance Elyne Etienne, demandant ensuite « *plus de transparence sur les bénéficiaires* », évoquant Bigard qui ne publie pas ses comptes, « *mais aussi sur les exonérations sociales et fiscales dont bénéficient l'abattage découpe et la distribution* ».

Lire aussi : Viande, volaille, lait, comment ont évolué les marges des entreprises agroalimentaires ?

### Restructurer la filière

La FNH s'appuie sur deux piliers, une re-territorialisation de la production, « *faire coïncider l'offre et la demande, avec la relocalisation de l'engraissement* », explique Thomas Uthayakumar et un changement dans le Cheptel. Des races plus rustiques, plus légères, et il incite le Cniel et Interbev « *à se concerter pour implanter des races mixtes engraisées localement* ».

« *Implanter des races mixtes engraisées localement* ».

## Transposer les critères Egalim à tout l'aval

La proposition la plus disruptive de ce rapport est peut-être celle qui vise à étendre les obligations instaurées pour la restauration collective, avec un **seuil de produits sous signe de qualité**, à l'ensemble des débouchés, soit aussi la GMS et la restauration commerciale. « *La Cour des Comptes européenne vient de fustiger l'UE sur la promotion de la bio, il faut reprendre un morceau de chaque pilier de la PAC, les flécher vers les MAEC, on aura la capacité de redynamiser les filières !* » explique Thomas Uthayakumar. C'est d'ailleurs cette utilisation des financements PAC qui « *ne devrait pas produire un delta de prix pour le consommateur aussi important qu'on pourrait l'imaginer* », justifie Elyne Etienne, « *d'ailleurs actuellement au rayon steak haché le prix varie de 1 à 3 pour des produits pouvant venir de la même exploitation, il faut y remettre du sens* ».

« **Il faut déstandardiser ce produit basique qu'est le steak haché** »

## Reconnecter les consommateurs

« *L'enjeu, c'est de reconnecter le consommateur et le produit* », résume Christophe Alliot du Bureau d'analyse sociétale pour une information citoyenne (BASIC), qui a travaillé au rapport. Il continue « *pour que tous les maillons puissent en vivre, il faut déstandardiser ce produit basique qu'est le steak haché. C'est faisable comme nous l'a montré l'exemple de la brique de lait* », devenue vecteur d'un positionnement du consommateur (**bio**, équitable...). Alors que le **Label Rouge** était un axe du plan de filière bovine, et qu'il est actuellement empêtré dans la crise, Christophe Alliot pose la question du rôle de l'aval « *L'amont fait son travail, il faut que l'aval le fasse aussi en ne présentant pas au consommateur un simple label, mais une reconnexion* ».

## Quelles solutions pour les abattoirs ?

« *Il ne faut pas se mentir, la situation des abattoirs est aujourd'hui catastrophique, la décapitalisation se fait pour des raisons économiques mais elle est, de toutes façons, nécessaire pour des raisons écologiques. Les volumes vont devoir se réduire* » tranche Thomas Uthayakumar.

« **La situation des abattoirs est aujourd'hui catastrophique** »

Deux solutions s'ouvrent, concentrer les outils géographiquement, surtout dans le **Grand Ouest**. Ou la réduction de capacité de chaque site. « *Certes ce sera coûteux, mais les deux voies le sont. Il faut financer un maillage territorial, avec un état des lieux et une contribution bien fléchée au titre du deuxième pilier de la PAC* », explique-t-il, insistant sur le Massif Central.

Lire aussi : Filière viande : 20 % des sites d'abattages pourraient fermer d'ici 2035

## Quel devenir pour ce plan pour la filière bovine

Interrogés par Les Marchés sur la suite, les rédacteurs du rapport répondent « *Nous ferons part de ces travaux à la ministre de l'Agriculture. Il est important d'assumer l'état de santé de cette filière et il faut avoir une discussion constructive pour trouver une nouvelle voie, ce qu'on a pu avoir avec Interbev* ».

Lire aussi : FCO, Mercosur, importations, ce qu'attend Interbev du ministre de l'agriculture

« **Nous serons présents au Sommet de l'élevage pour en discuter** »

Thomas Uthayakumar précise qu'« *il nous reste aussi le véhicule de la LOA laissé de côté suite à la dissolution, et pourquoi pas un Egalim 4, nous serons présents au Sommet de l'élevage pour en discuter, notamment avec les politiques* ».

Voir le rapport complet

# Les MARCHÉS

Le média de l'alimentaire

## Bio : la GMS baisse encore mais les magasins spécialisés rebondissent

✨ Synthèse IA ✨

[Synthèse de l'article par notre IA :](#)

Au premier semestre 2024, le marché du bio montre des signes de reprise dans les circuits spécialisés, avec une hausse de 8,4 % en valeur dans les magasins comme Biocoop et Natureo, selon un bilan de l'Agence Bio présenté au salon La Terre est Notre Métier. La vente directe progresse également de 3 %. En revanche, les ventes de produits bio dans la grande distribution continuent de reculer (-5 % en valeur), avec un rétrécissement des assortiments (-8,7 %). Le bio ne représente désormais que 4,4 % du chiffre d'affaires de la grande distribution, marquant une perte de 0,3 point en un an.

✨ Synthèse IA ✨

Les chiffres de la bio sur le premier semestre 2024 donnent une indication positive du marché bio dans les circuits spécialisés, même si la grande distribution ne bénéficie pas encore de ce rebond.

Publié le 26 septembre 2024 - Par [Virginie Pinson](#)



La vente directe en bio, reprend au premier semestre

© Virginie Pinson

Pour la première fois, l'Agence **Bio** dresse un bilan de mi-année à l'occasion du salon La Terre est Notre Métier en Bretagne. Elle met ainsi en lumière le rebond des **ventes des magasins spécialisés** (type Biocoop, Natureo...), chiffré à +8,4 % en valeur au premier semestre. La **vente directe** bénéficie aussi de cette reprise, avec une croissance de 3 %.

Lire aussi : [Lait bio : production, consommation, la baisse ralentit](#)

## Toujours moins de bio en GMS

En revanche, les ventes en valeur du **bio** reculent de 5 % dans la **GMS**. Les assortiments continuent de se réduire avec une baisse chiffrée à -8,7 % sur le premier semestre « alors que le déréférencement pour l'ensemble des produits de grande consommation n'a été que de 0,2% » écrit l'Agence Bio. Le bio ne représente plus que 4,4 % du chiffre d'affaires de la GMS sur le premier semestre, reculant de 0,3 point sur un an.

Lire aussi : [Œufs bio : du surplus à la pénurie ?](#)

# Les MARCHÉS

Le média de l'alimentaire

## Œufs bio : les 3 obstacles majeurs de la réglementation européenne

🌱 Synthèse IA 🌱

[Synthèse de l'article par notre IA :](#)

La filière œuf bio française est confrontée à une crise exacerbée par la réglementation européenne mise en place en 2022. Celle-ci impose l'alimentation 100 % bio des poules, entraînant des déséquilibres nutritionnels qui nuisent à la productivité et à la qualité des œufs. De plus, un délai de déclassement pour les œufs traités aux antiparasitaires complique la gestion des élevages bio. Enfin, la limitation à 10 000 poulettes par lot et l'obligation de parcours extérieur posent des défis logistiques et sanitaires pour les éleveurs. Ces règles menacent la viabilité de la filière française, qui peine à se développer.

🌱 Synthèse IA 🌱

Le changement de réglementation bio, en 2022, était appréhendé par la filière œuf. Après deux ans de recul, le constat est sombre, cette réglementation européenne pensée à l'origine pour développer le bio plombe complètement la production d'œufs.

Publié le 3 octobre 2024 - Par Virginie Pinson



La réglementation bio européenne adoptée en 2022 met en péril la filière œuf bio française, alertent certains opérateurs

© Being Organic in UE

« La nouvelle **réglementation bio** a des impacts très négatifs pour la **filiale œufs en France** », prévient d'emblée Marie Guyot, directrice du Synalaf, le syndicat national des labels avicoles de France, qui identifie 2 principaux

points d'achoppement, alors que l'équilibre de marché se redresse actuellement, à tel point que l'offre manque. Un opérateur du bio nous fait part d'un troisième obstacle réglementaire à la production AB.

## 1 : L'aliment 100 % bio, un problème technico-économique

Le passage à l'aliment 100 % bio des poules pondeuses a été complexe au lendemain du changement de réglementation, avec des éleveurs qui rapportent toujours des problèmes de qualité qui nuisent à la productivité des poules et au poids des œufs.

« C'est un vrai problème technique, car on a un déséquilibre en acide aminé »

Pour l'heure, les **poulettes** bénéficient d'une dérogation et peuvent être nourries avec **5 % d'aliment non bio**, « or cette dérogation devrait s'arrêter en 2027 et c'est une vraie menace pour les éleveurs, car cette alimentation est déséquilibrée en acides aminés, et engendrera une fragilité des poulettes et des impacts sur les œufs (taille, qualité de coquille) », s'inquiète Marie Guyot. Tous les pays européens n'ont pas le même problème, « en Scandinavie, ils utilisent ainsi des farines de poissons bio dans la ration ». <sup>1</sup> Par ailleurs, l'aliment 100 % bio est un surcoût très important.

<sup>1</sup>Plus de 11% de la production de saumon de l'UE est bio.

## 2 : Un délai de déclassement pour les antiparasitaires

La nouvelle réglementation a fixé arbitrairement un délai de déclassement de 48h dans le cas d'**utilisation d'antiparasitaires**, ce qui n'était pas le cas auparavant. « Les poules conduites en extérieur ont des **parasites**, il faut les traiter pour éviter que les parasites s'installent. Les éleveurs bio sont dans une **impasse technique et économique** car il n'y a pas de produits alternatifs efficaces et le **déclassement** coûte très cher à la filière », explique Marie Guyot. « Les œufs bio sont déclassés alors que la réglementation générale valable sur tous les œufs a fixé un délai de retrait égal à 0, cette règle en bio n'a donc aucun sens d'un point de vue sanitaire ». La directrice explique que l'Itavi a mené une étude chez des producteurs européens qui montre que tous subissent cette contrainte de la même façon.

« Cette règle en bio n'a donc aucun sens d'un point de vue sanitaire »

## Faire évoluer la réglementation bio européenne, un long chemin

« Tous les **producteurs européens d'œufs bio** pâtissent de cette réglementation, nous espérons donc la faire évoluer. Mais il faut comprendre que ce sera sur un temps sans doute long », prévient la directrice du Synalaf.

« Nous espérons donc la faire évoluer. Mais il faut comprendre que ce sera sur un temps très long »

La réglementation entrée en application en 2022 avait ainsi commencé à être discutée en 2014. « Nous allons déjà sensibiliser la nouvelle ministre de l'agriculture à la question », explique Marie Guyot, concluant « la réglementation de 2022 était censée pousser la bio, mais elle fragilise énormément la filière œuf, entraînant plus d'arrêts que de développement ! ».

Lire aussi : Œufs: quelles nouvelles règles pour les petits conditionneurs

## 3 : La limite du nombre de poulettes par lot

Autre contrainte pour les **éleveurs de poulettes**, désormais ils doivent se spécialiser, il n'est plus possible d'alterner des lots de poulettes destinées à être conduites en bio et en plein-air. Comme le marché global du bio est sous pression et les contraintes techniques importante, c'est donc un risque pour l'éleveur. D'autant plus que les poulettes doivent dorénavant avoir accès à un parcours extérieur, il faudra donc un nouveau temps de rodage pour les éleveurs.

*« C'est un non-sens logistique, sanitaire et technique ! ».*

De plus, les poulettes doivent être conduites par lot de 10 000 maximum. *« Or en France, les éleveurs conduisent en général des élevages qui contiennent un multiple de 3 000 poules, souvent 12 000. Il faut donc faire venir des poulettes de deux éleveurs différents »* regrette notre interlocuteur chez Le Gouessant, coopérative du bio *« C'est un non-sens logistique, sanitaire et technique ! ».*

*« Cette réglementation manque de sens. Ce règlement européen, au lieu de nous aider, handicape nos éleveurs »*

*« Cette réglementation manque de sens. Ce règlement européen, au lieu de nous aider, handicape nos éleveurs, c'est toute la filière française qui est menacée »* continue l'opérateur, qui conclut *« Le Gouessant s'oppose fermement à ce règlement inepte et réfléchit à un moyen de pression. Nous ne pouvons pas tolérer des règles absurdes comme celles sur les 10 000 poulettes, et leurs conséquences sanitaires et économiques qui menacent notre modèle et ne permet que de faire un bio hors de prix qui n'est pas accessible à tous ».*

Lire aussi : Plan Œufs 2030 : combien de nouveaux bâtiments, quelle part de l'alternatif, quelle stratégie de filière ?



# Les MARCHÉS

Le média de l'alimentaire

## La consommation de viande bio, passée sous son niveau de 2018, peut-elle repartir ?

✦ Synthèse IA ✦

[Synthèse de l'article par notre IA :](#)

En 2023, la filière des viandes bio a traversé une crise profonde, marquée par une baisse de la production et des ventes. Le porc bio a connu une chute de 23 % des abattages, tandis que la viande bovine bio a reculé de 14 %. La consommation en grande distribution a fortement diminué, notamment pour la charcuterie bio (-54 % en volume en deux ans). Cependant, la vente directe et la restauration collective ont montré des signes de résistance. Philippe Sellier, président de la commission bio d'Interbev, reste optimiste, estimant que la consommation peut repartir en s'adaptant à la demande des consommateurs et en renforçant la communication sur les avantages du bio. Il appelle également à une meilleure intégration du bio dans la restauration collective, en lien avec les objectifs de durabilité imposés par la loi Climat et Résilience..

✦ Synthèse IA ✦

L'année 2023 a été marquée par la crise pour les viandes biologiques. Pour Philippe Sellier, président de la commission bio d'Interbev, la consommation peut revenir, et la filière y travaille.

Publié le 8 octobre 2024 - Par Virginie Pinson



Boeuf, veau, agneau et porc, toutes les viandes bio sont en difficulté en 2023.

© Réussir Archives

La Commission bio d'Interbev vient de publier son observatoire des **viandes bio**, avec des chiffres de production négatifs pour 2023, pour la seconde année consécutive.

## Le porc bio dans la tourmente

Les **abattages de porc bio** ont à peine dépassé 21 000 tonnes équivalent carcasse en 2023, en chute de 23 %. En cause, la chute de la consommation de viande de porc bio comme de charcuterie bio.

### « Il y a eu beaucoup d'arrêts »

« Les éleveurs ont dû s'adapter, il y a eu beaucoup d'arrêts, des passages vers le Label Rouge, une réduction du nombre de truies sur les exploitations », explique Philippe Sellier, éleveur bovin et président de la commission bio d'Interbev, notant aussi l'apparition d'un petit courant export, « de petits volumes mais qui ont tout de même soulagé le marché ».

Lire aussi : Crise du bio : « Nous sommes beaucoup trop dépendant de la consommation à domicile »

## En agneau bio, encore de nouvelles conversions

Si les **abattages d'ovins bio** ont reculé de 12 % en 2023, le cheptel continue d'augmenter avec une hausse de 3,3 % des brebis viande et de 5,6 % des éleveurs. Une partie de la production a été valorisée dans le réseau conventionnel, d'autant plus que les prix records des agneaux limitaient l'écart avec le bio. « On peut aussi être bio et Label Rouge dans certaines régions, et donc s'adapter aux débouchés », explique Philippe Sellier.

## Le veau bio dans l'incertitude

Les **abattages de veaux bio** ont reculé, de leur côté de 12 %. Philippe Sellier s'inquiète pour l'an prochain de l'application de la **nouvelle réglementation bio européenne**. « Cette modification du cahier des charges prévoit la sortie des veaux bio. Nous avons bénéficié d'un délai mais elle touche à sa fin. Les animaux doivent avoir accès aux pâturages ou à l'extérieur si pas de pâturage possible. Ce qui nécessite des travaux, et une gestion des effluents qui n'est pas la même que celle de l'esprit du bio ! »

Lire aussi : Œufs bio : les 3 obstacles majeurs de la réglementation européenne

## Une baisse de la production de viande bovine bio

La **production de viande bovine bio** a reculé de 14 %, dépassant à peine 26 100 tonnes en 2023. En cause, la chute de 18 % des **abattages de bovins allaitants bio**. Le cheptel stagne et certains animaux ont été valorisés dans le circuit conventionnel, qui manquait de volume et où les prix ont nettement progressé. Les **abattages de bovins laitiers** n'ont reculé que de 7 % car l'**écart de prix bio et conventionnel** restait plus marqué.

Lire aussi : Viande bovine : « Il faut financer un maillage territorial des abattoirs » pour la FNH

## La vente directe dynamique, la GMS en chute libre

Du côté de la demande, 2023 a été résolument une année difficile. Les **ventes de viande bio** ont reculé dans la plupart des circuits.

### La GMS chute en 2023

On distingue des dynamiques différentes par espèces. Ainsi « la consommation de veau bio évolue positivement en restauration collective, dans le bassin de production, dans le Sud », se réjouit Philippe Sellier. L'**agneau bio**, dont le quart est commercialisé en vente directe, a lui aussi connu des hausses en RHD (+3 %). Pour le **porc bio**, la réduction des assortiments en GMS a été un coup sévère, avec une baisse de 30 % des ventes sur ce circuit,

ce qui s'est conjugué à une chute de 30 % en boucherie traditionnelle et 17 % en magasins spécialisés. Mais la vente directe a résisté (+7 %), davantage d'éleveurs se concentrant sur ce débouché. Enfin, en deux ans, les volumes de **viande bovine bio** vendus en GMS ont chuté de 37 %.

## « La consommation de veau bio évolue positivement en restauration collective »

La **consommation de viande bio** a reculé de 17 % en 2022, pareil en 2023, « elle est passée sous son niveau de 2018, mais les consommateurs peuvent revenir » résume Philippe Sellier.

## Des chiffres maussades sur le premier semestre 2024

A noter que les **magasins spécialisés** renouent avec la croissance cette année, ce qui se ressent aussi au rayon viande selon les opérateurs de la filière. Pour autant, selon les derniers chiffres de l'Agence Bio, les ventes globales sont encore en berne (haché de bœuf frais bio en GMS : -11 % en volume au premier semestre, charcuterie bio -20 %). En volume **la part de marché bio** a été de 4,0 % au premier semestre 2024, contre 4,5 % au premier semestre 2023.

## Le marché de la charcuterie bio était deux fois plus petit au deuxième trimestre 2024 qu'il ne l'était au deuxième trimestre 2021

On constate cependant une stabilisation autour de 4,0 % depuis plusieurs trimestres. Le **marché de la charcuterie bio** était deux fois plus petit au deuxième trimestre 2024 qu'il ne l'était au deuxième trimestre 2021 (recul de 54 % en volume et de 49 % en valeur).

## Bio, comment séduire de nouveau le consommateur ?

« *Il faut produire ce que le consommateur demande* » tranche Philippe Sellier, évoquant les 80 % de viande bovine bio consommée sous la forme hachée, « *sur ce type de segment le bio a été précurseur, on s'est adapté à cet essor du haché et des élaborés* ».

## « Il faut produire ce que le consommateur demande »

Désormais, la commission bio d'interbev a pour priorité de redonner une impulsion à la consommation. « *Nous allons nous appuyer sur la communication de l'Agence Bio, il faut communiquer sur le cahier des charges de la bio, ses aspects positifs* », explique Philippe Sellier qui précise « *travailler auprès des GMS pour le référencement, c'est un des vecteurs importants de la consommation* ».

Lire aussi : Les préoccupations environnementales sur l'alimentation ont reculé, mais à quel point ?

## Convaincre les élus de choisir la viande bio

Dans le cadre de la loi Climat et Résilience, 60 % de la **viande servie en restauration collective** doit être durable, 100 % même pour la restauration collective gérée par l'État. « *Il faut faire un vrai travail auprès des élus pour qu'ils pensent au bio, leur montrer l'impact local, bio et local ne sont pas antagonistes dans la viande puisque nous n'importons pas de viande bio* », conclut le président.

Lire aussi : « Le bio consommé en France est principalement made in France »

# Les MARCHÉS

Le média de l'alimentaire

« **Construire 400 poulaillers sur cinq ans pour reconquérir 20 % des importations** »

✦ Synthèse IA ✦

[Synthèse de l'article par notre IA :](#)

L'Anvol souhaite construire 400 poulaillers en cinq ans pour réduire de 20 % les importations de poulet, qui représentent aujourd'hui plus de la moitié de la consommation en France. Avec une hausse de 3,2 % des importations sur les sept premiers mois de 2024, la filière peine à atteindre l'autosuffisance. Bien que les importations ukrainiennes et brésiliennes aient légèrement reculé, elles restent significatives, surtout face à la menace du traité UE-Mercosur, qui pourrait augmenter encore les volumes importés. L'Anvol appelle également à une révision des réglementations pour faciliter les constructions et à renforcer les actions contre la déforestation importée.

✦ Synthèse IA ✦

L'Anvol veut construire 400 poulaillers en l'espace de cinq ans pour réduire un cinquième des importations de poulet. Aujourd'hui plus d'un poulet sur deux est importé.

Publié le 14 octobre 2024 - Par [Sheila Kolani](#)



L'Anvol souhaite la construction de 400 poulaillers pour réduire les importations

© Réussir

« *Nous voulons construire 400 **poulaillers** sur cinq ans pour reconquérir 20 % des **importations*** », déclare Dominique Grasset, président du comité international du **poulet de chair** (CIPC), lors d'un point presse, mercredi 9 octobre. Autrement dit, « *il est question de construire 80 poulaillers par an pendant cinq ans* », explique le président du CIPC, soit « *un poulailler par département pendant cinq ans* », indique à son tour le président de l'Anvol, Jean-Michel Schaeffer.

Lire aussi : Volaille française : les 3 erreurs stratégiques que pointe la Cour des comptes

« *Nous ne voulons plus de surtransposition de loi pour pouvoir construire. Nos seuils sont anormalement bas (40 000 têtes) par rapport à la directive européenne (80 000 têtes). Nous sommes beaucoup plus restrictifs que ce que dit l'Europe* », dénonce le président de l'interprofession.

Lire aussi : Poulet : la revanche du standard face au certifié, exemple chez Duc

## Progression des importations de poulet en France

Les importations de volailles et surtout de poulet ne ralentissent pas en France. Au cours des sept premiers mois de l'année 2024, les achats de poulet sur le marché extérieur ont augmenté de 3,2 % comparé à la même période en 2023 selon l'Itavi d'après les douanes françaises. La reprise de la production de poulet en France a permis de légèrement réduire la proportion de poulet importé dans la consommation totale en passant de 50 % en 2023 à 47,6 % en 2024, toujours au cours des sept premiers mois de l'année. Pour autant, la filière est loin de l'autosuffisance.

Lire aussi : Importations de volailles : pas de baisse au premier semestre 2024

## Réel recul des importations de poulet ukrainiens ?

Au premier semestre 2024, les importations de poulets ukrainiens représentaient 21 % des importations de l'Union européenne (UE) contre 25 % à la même période en 2023. Mais c'est loin d'être un soulagement pour la filière car les « *exportations augmentent vers les pays où MPH à des ateliers de découpe* », constate le directeur de l'Anvol.

Lire aussi : Volaille : Comment, malgré les quotas, l'Ukraine continue d'exporter vers l'UE

## Le poulet brésilien toujours dans le viseur de l'Anvol

Les importations ont légèrement reculé en provenance du Brésil, -4 % au cours des six premiers mois de l'année comparé à la même période en 2023 selon l'Itavi d'après Eurostat. Cependant, elles restent importantes. D'autre part, le traité en négociation avec le Mercosur continue de menacer la filière. « *L'Anvol souhaite que le nouveau gouvernement français confirme l'opposition ferme de la France à l'accord de libre-échange entre l'Union européenne et le Mercosur* », insiste Yann Nédélec, le directeur de l'Anvol. « *180 000 tonnes de plus pourraient être importées, en plus des 340 000 déjà importées par l'Union européenne* ».

Lire aussi : Accord UE-Mercosur : et si c'était pour novembre ?

Yann Nédélec dénonce aussi un manque dans le cadre du règlement européen contre la déforestation importée. Le directeur de l'Anvol estime que le règlement devrait s'étendre au poulet car un doute pourrait persister sur l'alimentation des poulets brésiliens, surtout en soja. Dans le même temps, « *la filière s'est engagée dans l'amélioration continue de ses bonnes pratiques. Elle s'est organisée pour que 100 % des aliments utilisés contiennent uniquement du soja non issu de zones déforestées dès le 1<sup>er</sup> janvier 2025* », peut-on lire dans le communiqué.

Lire aussi : Pourquoi le poulet brésilien ne séduit plus l'Union européenne ?

# Les MARCHÉS

Le média de l'alimentaire

## Arrêt d'abattoir : l'activité d'abattage de Charal à Sablé-sur-Sarthe cessera d'ici 2025

✦ Synthèse IA ✦

[Synthèse de l'article par notre IA :](#)

Charal a annoncé la fermeture de l'activité d'abattage de son site à Sablé-sur-Sarthe d'ici 2025, transformant le site en une plateforme logistique du groupe Bigard, sa maison mère. Cette restructuration affecte les éleveurs locaux, qui devront transporter leurs bovins vers d'autres abattoirs, augmentant les coûts de transport et le stress pour les animaux. Sur les 300 employés du site, une centaine devraient rester pour l'atelier de découpe. Les éleveurs, représentés par Laurent Ragot de la FDSEA 72, expriment leurs inquiétudes et espèrent obtenir des concessions lors d'une rencontre avec la direction de Bigard.

✦ Synthèse IA ✦

Un an après l'arrêt de la chaîne de production de porc à Sablé-sur-Sarthe (Sarthe), Charal annonce la fermeture de l'activité d'abattage du site dès 2025. D'après Laurent Ragot, le président de la section viande bovine de la FDSEA 72, en pourparlers avec la direction, le site deviendra une plateforme logistique du groupe Bigard. L'atelier de découpe devrait être maintenu.

Publié le 16 octobre 2024 - Par [Lucie Pouchard](#)



Le 23 septembre dernier, une vingtaine d'éleveurs sarthois dont six en délégation s'étaient rendus devant les grilles du site Charal à Sablé-sur-Sarthe pour obtenir des réponses sur le devenir de la chaîne bovine d'abattage. Une nouvelle rencontre avec la direction de l'abattoir est prévue le 22 octobre 2024.

© FDSEA 72

Les rumeurs couraient dans les campagnes depuis quelques mois sur le devenir de la chaîne bovine à l'**abattoir Charal à Sablé-sur-Sarthe** (Sarthe). Face à cette attente insupportable, une vingtaine d'éleveurs dont six en délégation s'étaient rendus devant les grilles du site sabolien pour obtenir des réponses. Jamais ils n'auraient pu imaginer que cet outil historique ferme un jour ses portes.

**L'atelier de transformation reste en place**

La mauvaise nouvelle a pourtant fini par tomber. Charal a annoncé la restructuration du site au comité de groupe le 2 octobre dernier, d'après *Ouest-France*. D'ici à 2025, l'**activité d'abattage** cessera pour laisser place à une **plateforme logistique** du groupe Bigard, la maison mère bretonne qui possède le site. Les bovins concernés seront redirigés vers deux autres sites du groupe, Socopa à Cherré-Au, dans la Sarthe et Charal à Cholet dans le Maine-et-Loire, distants de 100 km par rapport à l'abattoir de Sablé-sur-Sarthe.

Contactée par *Réussir Bovins viande*, la direction du **groupe Bigard** n'a pas voulu communiquer sur le nombre de bovins apportés en moyenne sur le site par semaine ou encore sur la fréquence d'abattage actuelle.

« Sur les 300 **employés** que compte l'entreprise, une centaine de personnes devrait rester en place sur le site de Sablé-sur-Sarthe pour continuer à faire tourner l'**atelier de découpe** », rapporte Laurent Ragot, le président de la section viande bovine de la FDSEA 72 à *Réussir Bovins viande*. Le reste du site accueillera une **plateforme de logistique** du groupe Bigard. Le représentant syndical ne souhaite pas imaginer le pire, mais il n'exclut pas le passage de produits en transit, en PAD notamment, issus de l'**importation**.

**Lire aussi** | [Liquidation judiciaire : la Sicaba cherche à se réinventer autour d'une nouvelle organisation](#)

## « On en vient à industrialiser nos savoir-faire »

Pour l'éleveur sarthois, cette restructuration forcée détruit la **proximité de services** qui s'était créée au cours de ces cinquante dernières années. « On en vient à industrialiser nos savoir-faire », pointe amèrement Laurent Ragot. L'ouest de la Sarthe et l'est de la Mayenne représentent de gros **bassins d'élevage**, où de nombreux éleveurs avaient pour habitude d'amener directement leurs animaux à l'abattoir, avec leur van ou leur bétailière, en lien avec le travail à façon pour la **vente directe**, la **boucherie traditionnelle** ou encore les **collectivités**.

## Des coûts de transport et du stress en plus

« Bigard a assuré que les autres sites d'abattage du groupe seraient en capacité d'absorber les volumes supplémentaires livrés et que des camions seraient mis à disposition pour acheminer les bêtes mais les **coûts de transport** seront forcément plus élevés pour les éleveurs », estime Laurent Ragot. Sans parler du **bien-être animal**. « Les trajets plus longs et les éventuels transferts en centre d'allotement seront source d'inconfort et de stress pour les bovins avant l'abattage », ajoute le représentant syndical.

Laurent Ragot, situé à Viré-en-Champagne, a déjà fait ses calculs. L'acheminement de ses animaux jusqu'à Cherré-Au par un camion lui coûtera 60 euros par animal. Pour son boucher, le rapatriement des carcasses jusqu'à l'atelier de transformation de Sablé-sur-Sarthe, au vu de l'écart kilométrique entre les deux sites, augmentera également mécaniquement la facture de la **prestation de services**.

**Lire aussi** | [Porc : Bigard restructure ses outils](#)

La prise en charge des **bovins accidentés** est une autre source d'inquiétude. Cette question fera partie des nombreux points qui seront discutés à l'occasion d'une rencontre à Cherré-Au (Sarthe) le 22 octobre prochain entre la direction du site Charal et une délégation d'éleveurs. « Nous appelons tous les éleveurs impactés par la fermeture de l'abattoir, ainsi que les élus, à se mobiliser ce jour-là », soulève Laurent Ragot. Le président de la section viande bovine de la FDSEA 72 espère convaincre le groupe Bigard de maintenir un minimum d'activité sur le site pour les **abattages d'urgence** et obtenir des engagements pour la pérennisation de l'**activité de transformation** à Sablé-sur-Sarthe.

**Lire aussi** | [« Un abattoir ferme tous les mois depuis septembre 2023 », alerte Culture Viande](#)

**Lire aussi** | [Culture Viande : « Nous cherchons à mieux cibler la contractualisation avec les éleveurs »](#)

# Les MARCHÉS

Le média de l'alimentaire

**Viande : « la France importe car elle ne produit pas suffisamment ce que le consommateur veut »**

✧ Synthèse IA ✧

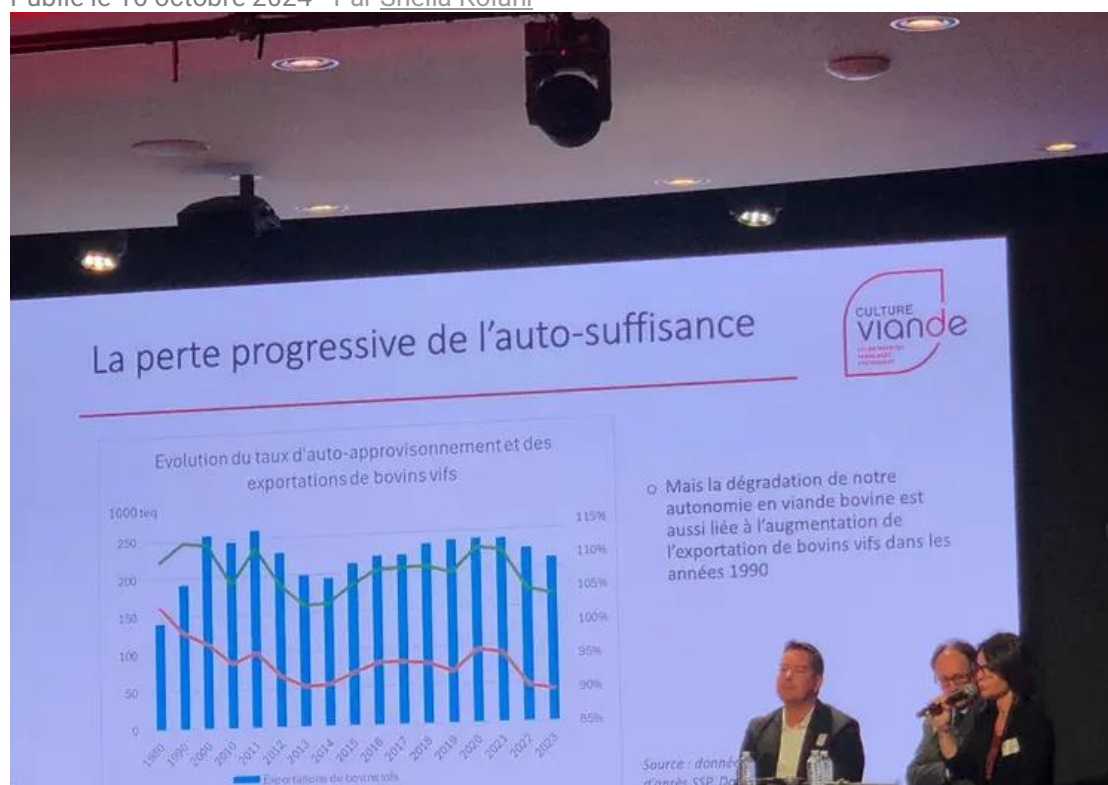
Synthèse de l'article par notre IA :

Alessandra Kirsch, directrice générale d'Agriculture Stratégies, estime que l'augmentation des importations de viandes persillées en France, ainsi que la part croissante de viande hachée d'origine laitière, s'expliquent par un manque de compétitivité de l'outillage industriel français et une production souvent déconnectée des attentes des consommateurs. Elle souligne que la France exporte des produits bruts à faible valeur ajoutée et importe des produits transformés, faute d'une capacité industrielle adaptée. Pour elle, la solution réside dans une meilleure adéquation entre la production et les attentes du marché, plutôt que dans la réduction des coûts de production.

✧ Synthèse IA ✧

Les importations françaises progressent pour les différentes viandes. Pour Alessandra Kirsch, à défaut de remettre en cause nos coûts de production, il faut plutôt s'attarder sur l'outillage industriel français et le manque d'adéquation entre la production et ce que veut le consommateur pour comprendre pourquoi les importations ne tarissent pas.

Publié le 16 octobre 2024 - Par Sheila Kolani



Pour Alessandra Kirsch, directrice générale d'Agriculture Stratégies, une production parfois éloignée des attentes des consommateurs contribue à faire grimper les importations.

© Sheila Kolani



« Les **importations françaises de viandes persillées** augmentent d'année en année et ça c'est vraiment très inquiétant parce que c'est là qu'on est sensé faire le plus de valeur ajoutée et c'est là qu'on se fait de plus en plus concurrencer », constate Alessandra Kirsch, lors du congrès de Culture viande qui s'est tenu ce 15 octobre à Paris. La part de haché d'origine laitière qui augmente est aussi pointée du doigt. « En France nous sommes très forts pour **exporter** du brut à faible valeur ajoutée et importer du transformé dans tous les secteurs de **l'agroalimentaire** », regrette la directrice générale d'Agriculture Stratégies.

Lire aussi : Décapitalisation : le délicat jeu d'équilibriste de la filière bovine entre engraissement et export

## Un manque de compétitivité à l'échelle communautaire

Cette spécificité française en termes d'échanges internationaux s'explique selon Alessandra Kirsch du fait « d'un manque de **compétitivité** de notre appareil **industriel**. On le voit dans le secteur de l'abattage avec une quantité d'abattoirs qui ont fermé. On le voit dans toute l'industrie agroalimentaire française avec une capacité à générer de la valeur ajoutée qui est inférieure à celle de nos voisins européens ». Pour la directrice générale, « ce n'est pas non plus la faute des **accords de libre-échange**. Ce que l'on importe majoritairement vient de nos voisins européens qui ont des appareils de transformation beaucoup plus pertinents que les nôtres ».

Lire aussi : Viande bovine : « Il faut financer un maillage territorial des abattoirs » pour la FNH

« Ce n'est pas non plus la faute au coût du travail. Le Danemark n'a pas le coût du travail le plus bas d'Europe. Il faut aussi regarder la réalité en face et voir ou est-ce qu'on a des perspectives d'amélioration », soulève Alessandra Kirsch.

Lire aussi : Agroalimentaire : la balance commerciale française se dégrade, le point en infographie

## En viande bovine, une production éloignée des besoins du consommateur

« En **filière bovine allaitante** on a toujours raisonné en flux poussé plutôt qu'en flux tiré. C'est-à-dire je suis éleveur, je fais mon métier par passion, parce que j'aime les bêtes, et donc je vais travailler mes bêtes par rapport à l'image qui me plait et non par rapport à l'attente du consommateur, aux attentes du marché », déplore Alessandra Kirsch qui ajoute « On a un tiers des exploitations de bovins viandes qui a moins de 20 vaches, c'est quand même compliqué d'être compétitive quand on est en plus à temps partiel ».

**« Il va falloir se prendre en main et produire ce que le consommateur français attend »**

Parmi les solutions que la directrice générale propose, la nécessité d'orienter la filière en réponse à des attentes des consommateurs. « Il va falloir se prendre en main et produire ce que le consommateur français attend », table la directrice générale. « La France importe car elle ne produit pas suffisamment ce que le consommateur veut », insiste-t-elle.

# Les MARCHÉS

Le média de l'alimentaire

## Grippe aviaire : « Nous n'avons pas de visibilité sur le financement de la deuxième saison de vaccination »

✦ Synthèse IA ✦

[Synthèse de l'article par notre IA :](#)

La filière du foie gras exprime sa préoccupation face à la nouvelle répartition du financement de la vaccination des canards, qui a débuté sa deuxième saison en octobre 2024. Alors que l'État avait initialement couvert 85 % des coûts, sa contribution est désormais réduite à 70 %, laissant à la filière un « reste à charge doublé » sur les 32 centimes à payer par canard. Le Cifog, par l'intermédiaire de ses représentants Marie Laborde et Fabien Chevalier, appelle à un retour au financement initial et s'inquiète du manque de visibilité pour 2025. Ils demandent un soutien accru de l'État pour sécuriser la campagne de vaccination, qui est perçue comme une mesure de santé publique cruciale pour protéger la filière avicole et les autres animaux.

✦ Synthèse IA ✦

La nouvelle répartition du coût de la vaccination ne convient pas à l'interprofession du foie gras qui veut revenir à ce qui avait été convenu lors de la première saison. Par ailleurs, le manque de communication pour l'année 2025 inquiète la filière qui craint d'être davantage fragilisée.

Publié le 17 octobre 2024 - Par [Sheila Kolani](#)



Fabien Chevalier et Marie Laborde du Cifog expliquent pour la filière à besoin du soutien de l'Etat dans le cadre de la vaccination des canards.

© Sheila Kolani

La deuxième saison de la **vaccination** des **canards** a débuté ce 1<sup>er</sup> octobre. « L'État a réduit son financement de 85 à 70 % du coût de la vaccination sur les trois premiers mois », déplore Marie Laborde, directrice adjointe de l'interprofession du **foie gras** (Cifog) lors d'une conférence de presse jeudi 17 octobre à Paris. De quoi inquiéter l'ensemble de la filière. « Nous ne savons pas ce qu'il se passera après », explique la directrice adjointe. « Nous

*n'avons pas de visibilité sur le financement de la deuxième saison », s'offusque le président du Cifog Fabien Chevalier.*

Lire aussi : Influenza aviaire : Les filières canard déçues par le financement de la vaccination

## Un reste à charge trop lourd pour la filière foie gras

Ce désengagement de l'État met la filière à mal. Désormais, elle doit supporter « *un reste à charge qui a doublé* » sur les 32 centimes à déboursier par canard. Pour Marie Laborde, « *la filière ne peut pas faire plus* ». Fabien Chevalier insiste aussi sur le fait que la vaccination des canards « *est une mesure de santé publique. Elle permet de protéger la filière avicole, mais aussi les autres animaux* ». Cette incertitude autour de la vaccination est grandissante à l'approche des **négociations commerciales**. Des répercussions pourraient avoir lieu sur les **prix aux consommateurs**.

Lire aussi : Grippe aviaire : le bilan de la vaccination des canards en neuf points

## Un appel lancé au ministère de l'Agriculture et de la souveraineté alimentaire

Pour la filière, il est donc urgent de réagir. « *Nous avons demandé un rendez-vous à Madame la Ministre de l'Agriculture. Nous avons rencontré son cabinet. Nous avons demandé la même répartition des charges que l'année dernière* », indique Fabien Chevallier. « *Nous avons besoin du soutien de l'État pour la fiabilité de la deuxième campagne. On découvre encore [la vaccination]. Il faut que nous soyons accompagnés* », ajoute le président du Cifog. « *On appelle Madame la ministre à défendre le budget de la vaccination. C'est un appel solennel* », lance Marie-Pierre Pié, directrice du Cifog.

# Les MARCHÉS

Le média de l'alimentaire

## Culture Viande : l'industrie de la viande dans le rouge

🌟 Synthèse IA 🌟

[Synthèse de l'article par notre IA :](#)

La filière d'abattage-découpe en France traverse une période critique en raison de la baisse des abattages bovins, de l'augmentation des coûts des animaux et des charges, plongeant le secteur dans des résultats déficitaires en 2023. Lors du congrès de Culture Viande, il a été souligné que le nombre d'abattoirs a fortement diminué, avec une fermeture par mois depuis septembre 2023. Malgré quelques signaux positifs, comme l'augmentation des génisses allaitantes et des brouards pour l'engraissement, les abattoirs doivent s'adapter pour préserver leur activité. La contractualisation est perçue comme un levier crucial pour sécuriser les relations entre éleveurs et entreprises et assurer un approvisionnement plus stable.

🌟 Synthèse IA 🌟

Les entreprises d'abattage-découpe traversent une passe particulièrement délicate avec la baisse des abattages. À l'occasion du congrès de Culture Viande, tenu le 15 octobre 2024, elles ont tenté de tracer quelques pistes pour préserver leur activité.

Publié le 17 octobre 2024 - Par Bruno Carlhian



La baisse des abattages bovins, la hausse des prix des animaux et surtout des charges expliquent la dégringolade de l'industrie de la viande bovine française en 2023.

© Gutner

L'érosion de la **production bovine**, et dans une moindre mesure, porcine, pourrait hypothéquer l'avenir de bon nombre de sites d'abattage-découpe en France. C'est le constat qu'ont tiré le 15 octobre dernier les participants au congrès annuel de **Culture Viande**, la fédération des entreprises du secteur, certaines traversant actuellement de graves **difficultés économiques**.

La baisse des **abattages bovins**, la hausse des **prix des animaux** et surtout des **charges** expliquent la dégringolade de l'industrie de la viande bovine française en 2023. « *Habitée à vivre avec des taux de résultat courant avant impôt très faibles mais malgré tout légèrement positifs, les résultats des entreprises du secteur sont devenus déficitaires en 2023* », note le rapport d'activité de la fédération. Selon l'**Observatoire de formation des prix et des marges** de juillet 2024, le résultat courant moyen avant impôt des industries d'abattage et de transformation s'établit en effet à -0,9 %.

## Un abattoir en moins par mois

Cette situation a contribué à accélérer une **restructuration** du maillon intermédiaire du secteur pourtant déjà bien entamée. En France, « *entre 2010 et 2020, on est passé de 270 **abattoirs de boucherie** à 180* », a précisé Boris Duflot, directeur du département Économie à l'Institut de l'élevage (Idele) lors de l'assemblée générale de Culture Viande, citant les statistiques du ministère de l'Agriculture. « *C'était déjà un rythme important, mais il s'est accentué, puisqu'on en est aujourd'hui à un abattoir qui ferme chaque mois* ».

**Lire aussi** | « Un abattoir ferme tous les mois depuis septembre 2023 », alerte Culture Viande

À ce jour, une trentaine d'abattoirs seraient en grande difficulté, a-t-on appris au cours du congrès. Le phénomène affecte même le leader du secteur, le **groupe Bigard**, comme en témoigne le plan annoncé par l'entreprise sur le site Charal de Sablé-sur-Sarthe (72). Ce dernier va en effet être dépossédé de son **activité d'abattage** de bovins pour être recentré sur des missions logistiques, une évolution qui menace directement 200 postes sur les 300 **emplois** actuels mais prive également les éleveurs locaux d'un interlocuteur important.

## La décapitalisation se poursuit

Même si le rythme de décapitalisation du cheptel tend à se ralentir (-2,5 % en 2023, -2,1 % au premier quadrimestre 2024), la situation reste préoccupante, a poursuivi Boris Duflot d'Idele qui souligne que les **abattages de gros bovins** ont continué à baisser de 8 % en 2023. Selon la société de conseil Ceresco, la poursuite de la baisse du cheptel au rythme de 2 % par an aboutirait à une chute de 15 % du cheptel laitier et de 23 % du cheptel allaitant d'ici 2030. Une mauvaise nouvelle pour les **prairies** - et donc pour la captation du **carbone** - puisque les besoins en prairies permanentes plongeraient d'ici quinze ans de 1,1 à 1,4 Mha, selon Ceresco.

Les entreprises ont cependant tenté de mettre en lumière les quelques évolutions favorables actuelles comme l'augmentation des effectifs de **génisses allaitantes** et celle des **achats de broutards** destinés aux ateliers d'engraissement français. « *Ces premiers signaux positifs, encore insuffisants, devront se confirmer et s'accroître dans les prochains mois afin de retrouver une situation plus saine* », estiment les responsables de la fédération qui ont planché sur les leviers dont disposaient les entreprises pour alimenter leurs outils.

**Lire aussi** | Décapitalisation bovine : « Nous devons impérativement sécuriser les naisseurs et naisseurs engraisseurs »

## Relance de l'engraissement et contractualisation

En matière de troupeau allaitant, Ludovic Paccard, le directeur général du groupe **Sicarev**, a évoqué la possibilité, à court terme, de relancer l'**engraissement de jeunes bovins** « *en captant une partie du million d'animaux qui franchissent chaque année les Alpes ou les Pyrénées* ». « *Nous voyons apparaître de nouveaux marchés sur le **jeune bovin**, en France, mais aussi à l'**export** comme vers la Turquie, l'Algérie ou le Maroc qui sont demandeurs auquel les entreprises ont accès* ». À plus long terme, le dirigeant du géant coopératif de la viande a évoqué la volonté de s'appuyer « *sur une **jeune génération d'éleveurs** engagés dans des projets d'entreprise innovants, associant par exemple le biogaz ou le photovoltaïque* ». « *On peut aussi améliorer l'adaptation de notre produit au marché sur des segments où nous avons perdu du terrain* », a-t-il expliqué. « *Certaines races ont un potentiel génétique permettant de travailler sur leur précocité, de manière à sortir des animaux plus jeunes, aux poids carcasses plus faibles et aux niveaux de persillé correspondants aux attentes des consommateurs* ».

**Lire aussi** | Décapitalisation : le délicat jeu d'équilibriste de la filière bovine entre engraissement et export

Les différents intervenants ont aussi insisté sur le rôle positif joué par la **contractualisation** pour approvisionner les abattoirs. « *La contractualisation a considérablement augmenté depuis 2023* », s'est félicité en conclusion le président de Culture Viande Yves Fantou, même si elle est plus adaptée aux animaux « *à cycle court* ». « *Avec cet outil, il y a matière à relancer la machine et sécuriser les relations entre les éleveurs et les entreprises* ».

**Pour en savoir plus, lire l'interview d'Yves Fantou, président de Culture Viande** | « Nous cherchons à mieux cibler la contractualisation avec les éleveurs »

# Les MARCHÉS

Le média de l'alimentaire

## Le manque d'œuf s'aggrave sur le marché

🌿 Synthèse IA 🌿

### Synthèse de l'article par notre IA :

Le marché des œufs français connaît une forte tension au 17 octobre 2024, avec une demande élevée pour les œufs de table, notamment pour les œufs issus de poules élevées en plein air et bio, où des ruptures sont signalées. Les grossistes ont du mal à trouver des œufs calibrés et se tournent vers des fournisseurs européens, à des prix moins attractifs. La situation est aggravée par des cas récents de salmonelles et de grippe aviaire, notamment en Bretagne et en Italie. Dans l'industrie, les commandes à l'étranger sont en hausse, mais la production de fin d'année reste incertaine.

🌿 Synthèse IA 🌿

L'évolution des prix des œufs français, au 17 octobre 2024, expliquée par Les Marchés qui publie trois fois par semaine la TNO (Tendance Nationale Officieuse).

Publié le 18 octobre 2024 - Par [Virginie Pinson](#)



Comment évoluent les prix des œufs destinés à l'industrie cette semaine ?

© CNPO

**Œuf de table :** Sur le marché de l'œuf tout-venant pour le conditionnement, tous les opérateurs rapportent une demande très tonique qu'ils ne peuvent pas satisfaire. On recense des ruptures notamment sur les œufs de poules élevées en plein-air et bio.

En œufs calibrés, la tension reste forte. Il semble que plusieurs grossistes n'arrivent pas à trouver la matière nécessaire pour leurs besoins, et doivent s'orienter vers l'origine UE, mais à des prix peu incitatifs. Ils limitent

donc leurs achats. Ce qui aggrave la tension sur le marché, c'est notamment les nouveaux cas de salmonelles qui ont touché plusieurs élevages ces derniers jours.

A noter, un nouveau cas de grippe aviaire sur un élevage de dindes à Taulé, près du foyer précédent sur des poules a été rendu officiel le 15 octobre. En Italie, on annonce 6 nouveaux foyers, tous sur des dindes, toujours dans le Nord, zone où il y a de nombreux élevages de poules.

#### Réussir Volailles relance sa carte mise à jour en temps réelle des foyers de grippe aviaire

**Industrie** : De nouveau, très peu d'affaires en spot nous ont été rapportées ce jour. Les industriels peinent à trouver des œufs, et certains sont contraints à passer commandes à nos voisins européens, à des prix supérieurs à ceux pratiqués en France. Certains évoquent le fait de pouvoir récupérer les œufs des élevages contaminés à la salmonelle comme une vraie bouffée d'air, car la situation est très tendue et on note beaucoup d'inquiétude quant aux fabrications de fin d'année. La cotation retrouve son niveau de l'an dernier, même date.

*Sur le site Les Marchés, tous les articles parlant de l'évolution du marché et des prix des œufs, de l'actualité réglementaire, des tendances de consommation et de la filière sont disponibles à cette adresse : <https://www.reussir.fr/lesmarches/oeufs>*

## TROISIEME PARTIE :

### L'ACTUALITE TECHNIQUE, JURIDIQUE & REGLEMENTAIRE

**l'Officiel**  
des transporteurs

### Écotaxe, TICPE, infrastructures : le ministre des Transports a échangé avec l'OTRE

Publié le : 27.09.2024 Par : Gwenaëlle Ily Lecture : 1 min.



*Crédit photo Gwenaëlle Ily*

**Le nouveau ministre des Transports, François Durovray, a rencontré l'OTRE ce 27 septembre. Cet entretien a été l'occasion pour la fédération d'aborder les dossiers clés du secteur.**

Moins d'une semaine après avoir pris ses fonctions, le ministre des Transports a rencontré l'OTRE. Une rencontre attendue alors que face à la dette colossale que cherche à rembourser le gouvernement, un tour de vis est attendu sur toutes les dépenses. **François Durovray avait d'ailleurs indiqué en début de semaine qu'il était favorable à l'Écotaxe**, Après avoir rappelé le contexte de grande difficulté économique auxquelles sont confrontées les entreprises du TRM, accompagnées d'un nombre de défaillances « historiquement élevé » depuis deux ans, l'organisation patronale a réaffirmé son opposition ferme et à toute augmentation de la fiscalité. Outre la généralisation de l'écotaxe régionale pour les poids lourds, elle cible notamment le risque de déremboursement de la TICPE.

#### **La question du financement des infrastructures**

Ces échanges, auxquels le ministre portait « une écoute attentive et une volonté d'agir au service du transport routier », a également permis d'aborder le financement des infrastructures. Sur ce point, la fédération a souligné que l'effort « ne peut peser sur les seuls transporteurs routiers » : « Nous avons rappelé qu'une position saine et équilibrée serait de réorienter une partie des recettes actuelles, sans créer de nouveaux prélèvements ni augmenter la fiscalité du transport routier », a précisé l'OTRE. Elle a également abordé « l'urgence d'une plus juste répartition de la valeur dans le transport routier de marchandises », notamment la lutte contre les prix abusivement bas, la transparence des prix proposés par les opérateurs de service numérique de mise en relation commerciale, des revenus décents et fixes aux transporteurs...



## La collectivité envisage une mise en œuvre de la taxe poids lourd en 2027

Publié le : 01.10.2024 Dernière Mise à jour : 07.10.2024 Par : Marie Albessard Lecture : 2 min.

Le calendrier de l'écotaxe alsacienne s'accélère : dès le 21 octobre prochain, la Collectivité européenne d'Alsace (CEA) pourrait voter le principe de la taxe poids lourd alsacienne R-Pass, pour une mise en œuvre au 1<sup>er</sup> janvier 2027. Le 9 septembre, la très attendue étude d'impact économique avait été présentée par la CEA. Appliquée sur l'A35, cette taxe pourrait être d'un montant de 15 centimes par kilomètre. À la suite de la restitution de l'étude d'impact, a indiqué la FNTR Alsace, « *l'étude d'impact révèle une sous-estimation flagrante des conséquences dévastatrices pour les entreprises de transport routier de marchandises* ». Pour l'organisation patronale, qui entend défendre le TRM, le document cherche à minimiser les conséquences de la taxe. « *Le secteur du transport fonctionne avec des marges très faibles et une nouvelle charge fiscale pourrait être destructrice, soutient-elle. Contrairement aux affirmations selon lesquelles l'impact serait "limité", cette taxe viendra écraser des entreprises déjà en difficulté.* » Par ailleurs, l'étude indique que les transporteurs pourront répercuter à 90 % les coûts de cette taxe sur leurs clients. Une affirmation qui relève « de la pure fiction », s'insurge la fédération.

### « Manque de concertation »

De son côté, l'Union TLF, membre du collectif pour la compétitivité de l'économie alsacienne (collectif opposé à cette taxe), a également critiqué l'étude : sur la forme, le syndicat pointe un manque de concertation et de dialogue autour de ce rapport et un calendrier trop rapide. Sur le fond, elle estime que l'étude ne reflète pas le réel impact économique de la taxe. « *La méthode de calcul adoptée, centrée sur les coûts de transport final vers les consommateurs, néglige les effets réels sur la logistique de production, élément central pour les entreprises alsaciennes. De plus, le rapport contient de nombreuses informations erronées ou manifestement orientées pour parvenir à une conclusion prédéfinie.* » Pour appuyer ce dernier argument, le syndicat professionnel cite les chiffres de transit : « *Selon l'étude, le taux de transit passerait de 7 % en 2021 à 51 % en 2024, une augmentation basée sur un tronçon de seulement 15 km entre Sélestat et Logelheim. Cette estimation trompeuse repose sur la confusion entre camions immatriculés à l'étranger et camions réellement en transit.* » Les syndicats sont donc vent debout face à ce projet, en raison de l'impact économique qu'il pourrait avoir sur les professionnels, alors que ce sont des transporteurs locaux qui circulent en grande majorité dans la région. Cette taxe sur les poids lourds vise à financer les infrastructures routières, beaucoup plus empruntées du fait du report de poids lourds qui veulent esquiver la taxe allemande LKW-Maut en empruntant un itinéraire en Alsace. Il y aurait, selon le président de la CEA Frédéric Bierry pour Rue89Strasbourg, « *plus de 1 400 poids lourds supplémentaires par jour depuis l'augmentation de la Maut* ».

Publié le : 01.10.2024 Dernière Mise à jour : 07.10.2024 Par : Daniel Solano Lecture : 2 min.

**Depuis 2007, l'âge du parc de poids lourds ne cesse d'augmenter. Les aides mises en place à ce jour n'ont pas permis d'enrayer le phénomène. La profession demande un plan de grande ampleur mais sa concrétisation est, pour l'heure, incertaine.**

Selon les statistiques publiées par le ministère des Transports et de la Mobilité durable, l'âge moyen des camions des entreprises travaillant pour le compte d'autrui est passé de 5,9 ans au 1<sup>er</sup> janvier 2007 à 14,9 ans au 1<sup>er</sup> juillet 2024 et de 4,7 à 8 ans pour les tracteurs routiers. L'âge moyen est encore supérieur dans le transport en compte propre : 17,6 ans pour les camions et 14,7 ans pour les tracteurs. En 2023, pour ce qui est du compte d'autrui (287 000 véhicules), la majorité des camions (51,2 %) avait au moins 15 ans d'âge, la situation étant nettement plus favorable pour les tracteurs (15 %).

Seules les entreprises travaillant à l'international échappent au vieillissement (voir encadré). Pour rajeunir le parc et favoriser la décarbonation, le ministère des Transports a lancé, en novembre 2021, un plan d'appui à la transformation des flottes de véhicules de transport de marchandises et de passagers. Doté d'une enveloppe de 400 millions d'euros sous forme de subventions, provenant des fonds européens, celui-ci est arrivé à échéance le 30 avril 2024. Le bilan est cependant décevant. Les aides attribuées ont bénéficié davantage aux autobus et aux autocars (1 120 véhicules) qu'aux poids lourds (492). Principale explication, le ministère n'a accepté de financer que l'achat de véhicules électriques, hybrides ou à hydrogène mais pas ceux roulant aux gaz, alors que cette motorisation a été acceptée pour les autocars.

### **Une incertitude budgétaire**

Les organisations du TRM souhaitent la mise en place d'un nouveau plan mais avec des modalités différentes. « *Nous demandons un plan global qui finance l'acquisition de véhicules de transport propulsés par n'importe quelle technologie, y compris les diesels de dernière génération* » indique Juan José Gil, secrétaire général de la Fédération nationale des associations de transports d'Espagne (Fenadismer), qui regroupe principalement des PME et des travailleurs indépendants.

Du côté de l'Association du transport routier international (Astic), on plaide également pour la neutralité technologique et un allègement des procédures. « *Il faut minimiser les coûts administratifs superflus et accorder ces subventions sous la forme d'une remise directe au moment de l'achat du véhicule et non sous la forme d'une aide que les entreprises de transport mettent jusqu'à deux ans à recevoir* » affirme Ramón Valdivia, vice-président exécutif d'Astic et membre de la présidence exécutive de l'IRU. Au ministère, on indique la volonté de lancer un nouveau plan en 2025. Celui-ci sera cependant subordonné au vote du projet de loi de finances pour 2025, qui demeure incertain en raison de l'absence d'un appui parlementaire stable à l'actuel gouvernement.

**Entre les mauvais chiffres des défaillances dans le secteur, les incertitudes politiques, les craintes concernant le rabet du remboursement de la TICPE... Les fédérations n'ont, en cette rentrée, pas hésité à faire part de leurs craintes, alors que le secteur attend, à l'écriture de ces lignes, un nouveau ministre avec qui dialoguer.**

C'est une rentrée pour le moins morose pour le TRM. À peine septembre entamé que nous publions les chiffres des défaillances du deuxième trimestre 2024 (données Ellisphere). Sans grande surprise, les données sont mauvaises : on a compté sur cette période 603 procédures collectives, dont 469 qui se sont traduites par une liquidation judiciaire. Malgré une légère baisse par rapport au trimestre précédent (632 défaillances), ces chiffres interpellent. Ils s'expliquent par un effet « rattrapage » post-Covid, correspondant pour une partie aux entreprises qui seraient tombées plus tôt sans les aides de l'État attribuées pendant la crise Covid mais également par la baisse d'activité globale. Cette tendance n'a pas manqué de faire réagir les fédérations de transport, parmi lesquelles l'Union TLF qui a souligné la morosité ambiante pour les transporteurs : *« Faute de demande, le climat des affaires sectoriel se situe sous sa moyenne de longue période depuis 21 mois consécutifs. Parallèlement, les coûts de production des transporteurs restent en forte progression : + 5,4 % sur un an en juillet 2024 hors gazole, selon le Comité national routier. À cela s'ajoutent des crises régulières qui frappent durement le secteur : mouvements des retraites, crise des agriculteurs, intempéries, blocages des ports. »*

### **Des attentes pour le futur gouvernement**

Les fédérations en ont profité pour marteler à nouveau leurs revendications en vue du projet de loi de finances : la baisse du niveau de fiscalité des entreprises, la suppression du bonus-malus, le maintien du soutien au verdissement des flottes... La FNTR a appelé les pouvoirs publics à maintenir le mécanisme de remboursement partiel de la TICPE sur le carburant pour le TRM et à le conserver à son niveau actuel. *« Il y va de la compétitivité de la France au niveau européen et de la survie de nombreuses entreprises. »* La FNTR estime également que *« toute révision de la fiscalité sur le carburant ne pourra être examinée qu'au regard de la mise en place du nouveau marché européen du carbone (ETS) prévue pour 2027 »*. Dans ce contexte, il était évident que les fédérations attendaient de pied ferme la nomination du Premier ministre, intervenue après un délai record de 51 jours. Alors, dès l'annonce de la nomination de Michel Barnier (Les Républicains), l'Union TLF a rappelé les enjeux et les défis qui attendent le secteur : *« L'Union TLF sera un interlocuteur proactif et exigeant. Toute hausse de fiscalité ou de charges qui alourdirait nos coûts de production engendrerait mécaniquement de nouvelles défaillances en masse et des pertes d'emploi considérables chez les transporteurs, logisticiens et commissionnaires de transport. »* À l'heure où nous écrivons ces lignes, le gouvernement de Michel Barnier n'a pas encore été constitué. Mais nul doute que les acteurs du TRM attendent avec impatience de connaître leur futur ministre des Transports. Pour les transporteurs, si la fin d'année s'annonce encore morose une éclaircie semble poindre. La Banque de France prévoit en effet un léger rebond à partir de 2025, avec une croissance du PIB à 1,2 %.



*Crédit photo Christophe Barette*

**C'était la saga de la rentrée : le périphérique parisien passera-t-il ou ne passera-t-il pas à 50km/h au lieu de 70km/h ? Dans un communiqué conjoint, le ministre des Transports et la maire de Paris ont confirmé sa mise en place dès le 1er octobre. On en sait (un peu) plus sur sa mise en place.**

C'est aujourd'hui que la vitesse sur le périphérique parisien est abaissée de 70km/h à 50km/h. La mesure va se faire par tronçons : le premier concerne celui entre la porte des Lilas et la porte d'Orléans. Pour la limitation de l'ensemble du périphérique, il faudra attendre le 10 octobre, selon la mairie de Paris.

Il en sera de même pour la verbalisation, comme l'a indiqué Patrick Bloche, premier adjoint à la mairie de Paris sur France Bleu Paris ce matin : « Concernant les radars, il va y avoir une période d'adaptation. Il faut que l'on change les 160 panneaux et la préfecture de police, en charge des verbalisations, va adapter les radars au fur et à mesure. La période de tolérance sera de 10 jours environ. »

L'annonce de cette réduction de vitesse, bien que le dossier ne soit pas nouveau, a suscité l'opposition de la région, de fédérations professionnelles, etc.

### **D'accord sur leur désaccord**

**Le nouveau ministre des Transports François Durovray s'était dit « pas convaincu »** par cette mesure. **Mais après un entretien avec la Maire de Paris Anne Hidalgo, les deux parties ont acté leur désaccord et annoncé le passage à 50km/h le 1er octobre.** Le ministre a indiqué souhaiter « que les futures politiques publiques relatives au périphérique, voie empruntée par les Franciliens et non uniquement par les Parisiens, soient prises avec une approche plus collaborative et équilibrée. »

Néanmoins, indique le communiqué, « le ministre et la maire sont tombés d'accord sur la mise en place d'un suivi de la mesure associant le ministère des Transports, la Ville de Paris et la Région Ile-de France, avec un bilan complet dans un an. »

Toutefois, selon plusieurs médias dont Capital, le ministre réfléchirait à faire évoluer la législation pour que la mairie de Paris ne soit plus la seule décisionnaire sur le sujet de la vitesse sur le périphérique parisien.

**Mourad Bensadik est le nouveau président de l'AUTF**

Publié le : 02.10.2024 Par : Marie Albessard Lecture : 1 min.

*Crédit photo AUTF*

- Association des Utilisateurs de Transport de Fret (AUTF)

**L'Association des Utilisateurs de Transport de Fret a annoncé la nomination de Mourad Bensadik comme le président du conseil d'administration de l'association. Le directeur exécutif supply chain France de Carrefour succède à Denis Choumert.**

À l'occasion du conseil d'administration le 1er octobre, Mourad Bensadik a été élu président de l'AUTF (Association des Utilisateurs de Transport de Fret). Son prédécesseur, Denis Choumert, demeure vice-président et trésorier du European Shippers' Council.

Dans son communiqué, l'association indique que Mourad Bensadik aura à son programme la continuité de certains sujets, parmi lesquels : [les enjeux de la décarbonation](#) et de son financement, l'interopérabilité et le partage des données, les stratégies nationales fluviale et ferroviaire, la logistique urbaine, le déploiement des implantations de clubs de chargeurs à l'échelon régional... Il devra également mener des projets comme celui d'une flotte de porte-conteneurs véliques mené par une coalition de chargeurs au sein d'une co-association de l'AUTF et France Supply Chain.

Le nouveau président est le directeur exécutif supply chain France de Carrefour. Il a auparavant œuvré dans les ressources humaines au sein du groupe Kering, comme DG chez Relai Colis, comme directeur logistique chez FNAC-Darty et en tant que directeur technique et logistique du groupe Pomona. « Alors qu'une large part des entreprises adhérentes à l'AUTF est issue des secteurs de l'industrie, l'expertise de Mourad Bensadik dans le domaine de la distribution et du e-commerce, en lien direct avec les attentes des consommateurs, enrichit la vision de l'AUTF » indique l'association.

Publié le : 08.10.2024 Par : Marie Albessard Lecture : 2 min.

**La Cour de justice européenne a confirmé la validité du paquet mobilité adopté au Parlement et au Conseil européen en 2020. Seule exception : elle a annulé l'obligation de retour des véhicules toutes les huit semaines dans le pays d'établissement, mesure destinée à mieux contrôler le cabotage.**

La Cour de justice de l'Union européenne a estimé « que le législateur de l'Union n'a pas établi qu'il disposait de suffisamment d'éléments lui permettant d'apprécier la proportionnalité de cette mesure », indique le communiqué du ministère des Transports. C'est l'explication fournie par la CJUE pour argumenter l'annulation de l'obligation de retour des véhicules toutes les huit semaines dans le pays d'établissement.

« Il s'agit d'une mauvaise nouvelle pour les entreprises de transport routier qui ont déjà transféré leur siège social dans l'État membre dans lequel elles exercent leurs activités de transport à la suite de la mise en place du Paquet Mobilité. L'obligation de retour est par ailleurs essentielle pour garantir des conditions de travail bonnes et équitables aux entreprises de transport routier et à leurs conducteurs en Europe, pour lutter contre les pratiques de « pavillon de complaisance » et pour établir un bon équilibre entre les textes législatifs du Paquet Mobilité liés entre eux » ont indiqué, dans un communiqué, le bureau commun du transport routier de marchandises du BGL (fédération du transport routier de marchandises et de la logistique en Allemagne), la NLA (qui représente à Bruxelles les principales associations du transport routier de marchandises dans les pays nordiques) et la FNTR.

Ceux-ci ajoutent : « Le Bureau commun du transport routier de marchandise demande à la Commission européenne de présenter une proposition législative dans les plus brefs délais, après une « analyse d'impact », afin que les législateurs de l'UE puissent réintégrer l'obligation de retour du véhicule dans le paquet Mobilité. »

### **Le reste du paquet mobilité validé**

Néanmoins, les acteurs du transport saluent la validation du reste du paquet mobilité. « Ces arrêts confirment pour les trois fédérations, l'engagement à assurer une concurrence égale et à lutter contre les pratiques de dumping social dans le transport routier de marchandise en Europe. » De son côté, le ministre des Transports François Durovray a souligné l'importance du paquet mobilité pour créer un cadre harmonisé pour le transport routier en Europe avec des normes plus strictes en matière de sécurité, de conditions de travail et d'équité face à la distorsion de concurrence dans le secteur du TRM. « Les services de contrôle sont à l'œuvre pour assurer le respect de la réglementation ainsi consolidée. La France a beaucoup œuvré avec ses partenaires de l'Alliance du routier pour parvenir à l'adoption du paquet mobilité, obtenu après deux ans et demi d'âpres négociations. Elle a pris part au contentieux et soutenu le Conseil et le Parlement européen pour défendre ces avancées majeures », a déclaré le ministre par voie de communiqué.

🌟 Synthèse IA 🌟

### Synthèse de l'article par notre IA :

Florence Berthelot, déléguée générale de la FNTR, partage les défis actuels du secteur du transport routier. Elle souligne l'augmentation des défaillances d'entreprises, la difficulté d'investir dans la transition énergétique, notamment avec les véhicules électriques trop coûteux et les infrastructures insuffisantes. Elle plaide pour des échéances plus réalistes en matière de décarbonation, critique les taxes écologiques inadaptées, et met en avant la nécessité d'une meilleure gestion du fret. Berthelot appelle aussi à davantage de reconnaissance pour le rôle crucial du transport dans l'économie, notamment à travers des initiatives comme le label "Transport et Logistique Responsables".

🌟 Synthèse IA 🌟

Publié le : 09.10.2024 Dernière Mise à jour : **11.10.2024** Par : **Propos recueillis par Gwenaëlle Ily** Lecture : 7 min.



**Défaillances, baisse du budget de l'Ademe ou encore taxes écologiques qui ne reviennent pas à la route... Les problématiques rencontrées par le secteur ne manquent pas. Entretien avec Florence Berthelot, déléguée générale de la FNTR, rencontrée à la rentrée.**

**Le secteur enregistre de nombreuses défaillances depuis le début de l'année. Comment les adhérents de la FNTR traversent-ils cette période ?**

La note de conjoncture de juillet publiée par la FNTR témoigne d'une activité morose. L'activité ne s'effondre plus mais elle est arrivée à un point historiquement bas, avec effectivement une augmentation significative des défaillances. Dans cette période d'attentisme, les investissements sont donc gelés, ce qui pose un souci pour la transition énergétique. Les objectifs des premières échéances de la stratégie nationale bas carbone à horizon 2025 ne sont pas tenus. Les ventes de véhicules électriques sont faibles. Heureusement, sur ce point, il y a eu un appel à projets, mais nous craignons fortement qu'il ne soit pas reconduit. Le budget de l'Ademe a en effet été singulièrement rabaissé. Nous pensons également qu'il y aura un tour de vis un peu partout dans la loi de finances. Le dispositif des certificats d'énergie devrait évoluer aussi, mais de quelle façon ?

## **Sur ce point, l'électrique reste l'énergie la plus poussée par le gouvernement et l'Union européenne. Qu'en est-il sur le terrain ?**

On est allés trop vite sur les véhicules électriques. Ils restent chers et les bornes aussi. De plus, elles ne sont pas toujours accessibles à des entreprises implantées en zone rurale où il faut parfois tirer des lignes haute puissance. Le maillage autoroutier est inexistant. En parallèle, les autres alternatives ont été laissées de côté, comme le gaz, or nous avons beaucoup investi sur ce carburant. Mais avec la guerre en Ukraine, ceux qui avaient sauté le pas se sont sentis abandonnés. Cela a été un mauvais signal pour la transition énergétique. Il y a maintenant un problème de confiance, les transporteurs ont besoin d'être rassurés. On met aussi trop de côté les carburants liquides bas carbone, comme le XTL qui est déjà bien moins polluant que le diesel. Or, pour les plus petites entreprises, cette solution leur permet de garder leurs camions. Bien sûr, ces énergies seraient de transition mais cela aiderait les plus petites entreprises à faire un pas.

*Nous ne sommes pas contre un objectif de 90% des véhicules mis en circulation à zéro émission, mais pas en 15 ans !*

## **Outre garder en tête les autres énergies de transition, qu'est-ce qui pourrait aider les transporteurs à s'engager ?**

Il faudra réfléchir à une autre approche de financement. Cet effort ne peut pas être porté par les petites entreprises. Un camion électrique coûte 3 à 3,5 fois plus cher qu'un camion au diesel. En outre, les trésoreries sont tendues et mais un emprunt auprès d'une banque est quasi impossible pour les petites sociétés dans ces conditions. Il faudra donc forcément raisonner autrement, en menant par exemple des réflexions au niveau des constructeurs, carrossiers, clients... Il faudrait aussi des échéances réalistes. L'Europe veut aller trop vite. Nous ne sommes pas contre un objectif de 90% des véhicules mis en circulation à zéro émission, mais pas en 15 ans ! Nous devons faire comprendre à nos interlocuteurs institutionnels mais aussi au grand public que l'on fait ce que l'on peut et que l'on n'a pas attendu pour faire cette transition. Sans oublier qu'il y a la décarbonation de la flotte mais aussi celle du fret, c'est-à-dire l'optimisation du remplissage du véhicule, des tournées, le report modal quand il est possible, etc.

## **Avec le nouveau Parlement européen élu, pensez-vous qu'il pourrait y avoir des changements de direction ?**

On pense que l'on restera dans la logique décarbonation, notamment avec le Green Deal. Néanmoins au niveau européen, il se dit que les Eurodéputés sont peut-être allés un peu vite. Ils voient aussi que l'Allemagne ne va pas bien sur le plan économique, notamment au travers de l'industrie automobile qui fait grise mine. Peut-être que des réflexions sur les délais pourraient émerger...



## **Un déploiement des mégacamions en France est-il encore envisageable ?**

Tout le monde aborde avec idéologie le sujet des mégacamions, que nous préférons appeler écocombis, par idéologie. Que l'on ne puisse même pas faire une expérimentation dans le pays, sur des corridors bien précis, parce que l'on imagine qu'ils vont traverser les routes, détruire les chemins de terre, les infrastructures, c'est un non-sens ! Il y a eu un rapport auquel nous avons contribué mais qui n'a jamais été publié. Selon nos informations, il aurait été plutôt favorable à une expérimentation... À la différence d'un 48t betteravier - sur lequel nous ne sommes pas d'accord - les écocombis ont une meilleure répartition par essieu et abîment donc moins les infrastructures. Ce système marche très bien dans les pays nordiques et aussi en Espagne, où les infrastructures sont très similaires. Le problème, c'est que le lobby ferroviaire est monté au créneau en opposant les modes alors que la route ne va pas capter le marché ferroviaire. Ce mode ne fonctionne pas de manière optimale mais le transport routier n'y est pour rien.

## **Le transport routier pâtit donc encore de la méconnaissance du secteur par le public...**

On ne s'aperçoit de son importance que lorsque les rayons sont vides. Or, un grand pays économique, c'est un pays de transport. Les Pays-Bas sont un exemple, la Chine est en train de faire une conquête avec la route de la soie à travers le système « One belt, one road » dont on parle peu mais il est totalement axé sur le transport. Le pays apporte de l'argent pour créer des routes, des ports, des voies ferrées. C'est une vraie manière de conquérir le monde.

On met en place des initiatives au sein de la FNTR qui mettent en valeur le secteur, notamment le label « Transport et Logistique Responsables », cocréé avec EthiFinance. La remise des trophées aura lieu en ce mois d'octobre. Ce label s'adresse à toutes les entreprises du secteur, quelle que soit sa taille. Par exemple, les Transports Luc Bouillon dans la Marne ont eu deux fois le trophée avec moins de 10 salariés. Le Label met en avant notamment ce que les entreprises peuvent faire en matière de RSE et leur permet de s'engager dans une dynamique de progression pour gagner en attractivité.

## **Où en sont les différents dossiers sociaux ?**

Les organisations syndicales, depuis presque six mois, boycottent toutes les négociations dans tous les secteurs pour protester contre les propositions des NAO en logistique. C'est regrettable car de notre côté, à la FNTR, nous avons abouti l'année dernière en NAO à un accord plutôt généreux, à +5,4% dans le TRM. Nous avons eu raison de faire cette proposition car il est très probable que le Smic augmente d'ici la fin de l'année et les grilles seront encore au-dessus. Ce boycott empêche plusieurs négociations importantes comme la réforme des classifications, sur laquelle nous essayons de voir si les nouvelles grilles envisagées seraient inflationnistes et comment cette évolution pourrait entrer en vigueur... La refonte de la convention collective est aussi en attente ; elle doit être modernisée d'urgence. Il y a également la phase 2 du congé de fin d'activité. Si l'État s'était engagé lors de la réforme des retraites, nous ne savons pas quelle sera la marge de manœuvre budgétaire.

## **Qu'en est-il de l'interdiction du chargement-déchargement par les conducteurs ?**

Avec le retour fait par les premiers rapports, il faut s'atteler au sujet de l'accueil des conducteurs dans les entreprises. Au-delà du problème de recrutement, la qualité de vie au travail est très certainement un enjeu pour les conducteurs de demain. Les entreprises du TRM se sont emparées du sujet, maintenant il faut que les clients suivent. Les entreprises du TRM doivent davantage mettre en valeur leurs actions et leurs métiers car il y a une méconnaissance de leur activité par le public,

Sur le recrutement, les entreprises sentent moins de tension, mais ça peut revenir à tout moment à cause des départs en CFA ou en retraite. Nous menons des actions pour attirer les jeunes mais aussi des personnes en reconversion. Diplômées ou non, on peut les former !

## **Quel sera le thème et le programme du congrès de la FNTR qui se déroulera les 6 et 7 novembre ?**

Pour cette 78e édition, nous avons choisi le thème « Roulez jeunesse ». Entre les anciens qui passent la main, pas toujours à leurs enfants d'ailleurs, et les jeunes qui s'installent, on est dans l'idée de la transmission et il est intéressant d'écouter ce qui les motive.

Lors du Congrès, il s'agira de prendre de la hauteur et d'avoir une vision prospective de l'entreprise de transport de demain, de connaître les attentes des adhérents. Nous aurons notamment une présentation de la Banque de France sur la conjoncture, l'intervention de l'économiste Olivier Babeau. Nous signerons aussi une convention avec France Travail, avec qui nous travaillons notamment pour un meilleur sourcing. Et nous renouvelons nos instances cette année, les élections se tiendront la première journée de Congrès, réservée aux adhérents.

## **Entre les départs à la retraite des dirigeants, les défaillances, les fusions-acquisitions... Constatez-vous une érosion des adhérents ?**

Non, nous ne constatons pas d'érosion. Les entreprises ont besoin plus que jamais d'être soutenues par une fédération au vu des nombreux sujets, de la réglementation et du contexte. Nous avons donné priorité au développement pour aller à la rencontre de nouvelles entreprises aussi. Nous disons souvent aux transporteurs qu'ils trouvent ce qu'ils apportent, ce sont eux qui impulsent la politique professionnelle via nos nombreuses commissions. Beaucoup se font des idées sur les organisations professionnelles mais elles apportent un réel soutien. Les entrepreneurs sont souvent bien seuls. Nous apportons ponctuellement du partage dans leur activité, avec leurs confrères, sans parler de concurrence mais de dossiers professionnels.



**Après avoir annoncé une ZFE particulièrement restrictive, les élus métropolitains ont rétro-pédalé suite à l'opposition des communes et annoncent une ZFE réduite au strict minimum. Seraient interdits de circuler au 1er janvier uniquement les véhicules non classés.**

C'est une ZFE qui redescend comme un soufflé ! A Lille, alors que le projet de ZFE devait prévoir l'interdiction des véhicules diesel produits avant 2006 (vignettes Crit'air 4 et 5 et non classés) au 1er janvier 2025, la métropole a finalement rétro-pédalé. Et les ambitions de la ZFE – annoncée comme stricte – ont été largement revues à la baisse pour un service minimum. Le scénario retenu concernera uniquement les véhicules non classés et les véhicules Crit'air 4 et 5 seront autorisés à rouler dans la métropole. **Selon Médiacités Lille, les véhicules non classés « représentent seulement 6 290 véhicules sur le périmètre des 95 communes de la MEL.** Il est d'ailleurs à noter que les véhicules de plus de 30 ans sont considérés comme des voitures de collection. Conséquence : à partir de 2027, plus aucun véhicule ou presque ne sera concerné par la ZFE. »

Cette interdiction de circulation ne concernera également plus que des « territoires de vigilance ».

## **L'opposition des communes**

C'est une concertation organisée entre mai et juillet 2024 auprès des habitants et des communes, qui aurait poussé la métropole à revoir ses plans. Toujours selon Médiacités Lille, ce serait surtout l'opposition des communes qui aurait pesé dans la balance.

Reste que l'effet attendu des ZFE – la réduction des émissions d'oxydes d'azote appelés Nox qui jouent un rôle important dans la pollution des villes et délétère pour la santé – risque d'être assez limité. Ces polluants seraient responsables de 1700 décès annuels selon les élus écologistes au conseil métropolitain.

Le nouveau projet de ZFE pourrait être soumis au vote du conseil métropolitain le 18 octobre, pour une mise en place au 1er janvier prochain.



**C'est ce 21 octobre que les élus de la CEA (collectivité européenne d'Alsace) ont voté le principe de l'écotaxe alsacienne. Le vote, intervenu entre 12h et 13h30, a acté la mise en place d'une écotaxe alsacienne. Le projet pourrait être mis en place dès 2027. Les fédérations professionnelles, dont celles du transport, y sont fermement opposées.**

"Nous sommes écoeurés, et déçus de ce monde politique qui ne nous représente plus", a réagit Brigitte Kempf, co-présidente de la FNTR Alsace. Entre 12h et 13h30, les élus de la Cea ont voté l'adoption du principe de l'écotaxe alsacienne.

C'était la journée de tous les dangers pour les transporteurs alsaciens puisque la collectivité européenne d'Alsace soumettait au vote le principe de l'écotaxe qu'elle souhaite mettre en place sur certaines routes alsaciennes.

« Un hommage public sera rendu à la Compétitivité alsacienne le lundi 21 octobre à 9h30 sur le parvis de la Cea, au 100 avenue d'Alsace à Colmar (Haut-Rhin) », explique Angélique Vogler présidente du transporteur Voglertrans et membre du bureau de la FNTR Alsace à France Routes. A 9h30, des représentants de différentes filières avaient mis en scène "une cérémonie d'obsèques de la compétitivité des entreprises alsaciennes" selon la FNTR. Ces fédérations, regroupées au sein du collectif pour la compétitivité alsacienne, se réunira mercredi pour décider de la suite à donner. "On poursuivra certainement les actions de sensibilisation auprès des consommateurs et élus. Après tout, on peut toujours faire machine arrière, on l'a bien vu en 2014 lorsque Mme Royal y a renoncé, alors que des portiques étaient déjà installés, espère Brigitte Kempf. En tous cas, le combat n'est pas fini".

Depuis de nombreux mois, des fédérations professionnelles – parmi lesquelles celles du transport - y sont fermement opposées, arguant que cette taxe impactera fortement les transporteurs locaux et pénalisera l'économie régionale du secteur. Rappelons que cette écotaxe vise à réduire le trafic de certaines routes alsaciennes, utilisées par des transporteurs de toutes nationalités pour contourner la taxe côté allemand (LKW Maut).

### **Un dialogue infructueux jusque là**

Le 7 octobre dernier, une opération escargot avait été organisée à l'appel de la FNTR pour manifester contre cette écotaxe. Une rencontre avait été organisée avec Frédéric Bierry, président LR de la Cea, mais celle-ci n'avait pas été fructueuse. « Au cours de notre réunion

avec le président de la Cea, celui-ci n'a pas lâché de lest ni sur le principe ni sur la date du vote. Nous, transporteurs, avons quitté la table avant la fin de la réunion », nous avait indiqué Brigitte Kempf, co-présidente de la FNTR Alsace.

La crainte de la FNTR, et des autres fédérations, est que, comme du côté allemand, cette écotaxe ne soit qu'un début : qu'ensuite le tarif augmente, concerne davantage de routes... et s'étende à d'autres régions, comme cela pourrait être le cas dans le Grand Est. D'autant que le nouveau ministre des Transports François Durovray, à peine nommé, a laissé planer la possibilité d'un retour d'écotaxes régionales.

A lire aussi : « On prélève beaucoup d'argent sur les transports, mais il n'est que peu redirigé vers les transports », l'interview d'Yves Crozet, économiste au laboratoire aménagement économie transports.

## Nucléaire : le gouvernement revient à la charge pour qu'EDF fournisse de l'électricité compétitive aux industriels

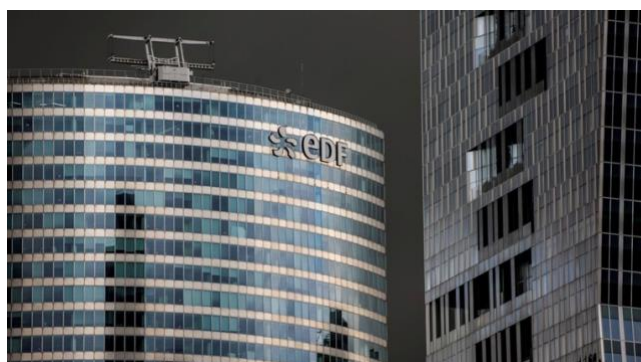
✧ Synthèse IA ✧

### Synthèse de l'article par notre IA :

Le ministre de l'Industrie, Marc Ferracci, a rencontré ce mercredi Luc Rémont, PDG d'EDF, pour demander des efforts dans la signature de contrats d'approvisionnement à long terme en électricité nucléaire, essentiels à la compétitivité des industriels électro-intensifs. Les négociations, engagées depuis la fin 2023, sont au point mort selon les industriels, qui attendent des tarifs plus compétitifs avant la fin de l'Arenh en 2026. À ce jour, seules cinq lettres d'intention ont été signées pour 10 TWh, loin des attentes. Certains plaident pour inclure l'hydroélectricité dans les contrats afin de réduire les coûts.

✧ Synthèse IA ✧

Le ministre de l'Industrie, Marc Ferracci, rencontre ce mercredi Luc Rémont, le PDG de l'énergéticien. Il demande « des efforts » au groupe public afin d'assurer de l'électricité compétitive aux industriels électro intensifs.



EDF indique avoir signé cinq lettres d'intention pour contrats d'allocation de production nucléaire pour 10 TWh. (Laurent GRANDGUILLOT/REA)

Par [Sharon Wajsbrot](#)

Publié le 9 oct. 2024 à 07:05 Mis à jour le 9 oct. 2024 à 07:10

C'est l'un des dossiers les plus urgents pour les industriels, et Marc Ferracci, le nouveau ministre de l'Industrie, promet de le prendre à bras-le-corps. Face à l'immobilisme d'EDF et des industriels, censés signer des contrats d'approvisionnement en électricité nucléaire, à très long terme pour prendre le relais du mécanisme Arenh à partir de 2026 et assurer la compétitivité de l'industrie française, le ministre revient à la charge.

Mardi, sur Public Sénat, il a demandé des « efforts » à l'énergéticien public pour permettre la signature de ces fameux contrats [promis en novembre 2023](#), dans le cadre d'un accord entre l'Etat et EDF portant sur les modalités d'accès à l'électricité nucléaire. « Il faut que des contrats soient signés dans des bonnes conditions pour les industriels », a-t-il insisté. Un message qu'il doit encore marteler à [Luc Rémont](#), le PDG d'EDF, qu'il rencontre pour la première fois ce mercredi matin.

## Aucun contrat ferme conclu

Pour les industriels, ce rendez-vous et ce nouveau coup de pression ravivent les espoirs de voir aboutir ce dossier qui depuis le remaniement ne cesse de s'enliser. « Les négociations avec EDF sont au point mort, ou quasiment. Nous n'avons plus aucune réunion de suivi de l'accord entre EDF et l'Etat. Il faut se mettre en ordre de marche pour faire aboutir ce dossier vital pour les chimistes français », estime Magali Smets, directrice générale de France Chimie.

### LIRE AUSSI :

#### [Electricité : EDF et les industriels pressés par Bercy de signer des contrats à long terme](#)

Un appel partagé par l'ensemble des industriels électro-intensifs, des producteurs d'acier, en passant par les industriels de l'aluminium. « EDF a obtenu la liberté commerciale de ses contrats au forceps. Mais la contrepartie était bien la signature de ces contrats d'approvisionnement à long terme à un tarif compétitif avec les industriels. Il est impératif que cet accord soit exécuté », insiste Nicolas de Warren, le président de l'Uniden, le syndicat qui rassemble toutes ces industries fortement consommatrices d'énergie.

En dépit des négociations engagées depuis la fin de l'année dernière, aucun contrat ferme n'a été conclu à ce stade, faute à en croire les industriels de tarifs proposés suffisamment compétitifs. Pour le moment, seuls cinq industriels ont signé des lettres d'intention avec l'énergéticien public pour un volume de consommation de 10 TWh. Or, à partir de 2026, l'accès au tarif Arenh très attractif de 42 euros le MWh ne sera plus possible, compte tenu de l'extinction du dispositif négocié avec la Commission européenne.

## Le rôle de l'hydroélectricité en question

Sur le volet des contrats à moyen terme, destinés aux entreprises dont la consommation énergétique est moins importante, le bilan est un peu plus flatteur. EDF revendique 2.700 contrats signés pour 10 TWh en 2028 et 8 TWh en 2029.

En ligne de mire pour les industriels la date anniversaire de la signature de l'accord entre EDF et l'Etat pour faire aboutir les négociations, soit le 14 novembre prochain. Pour y parvenir, ils misent sur plusieurs leviers, et notamment l'hydroélectricité. Selon nos informations, certains plaident pour adjoindre à la production nucléaire d'EDF, une part de production hydraulique afin de faire baisser le coût de production et améliorer la compétitivité des contrats.

Reste à convaincre le groupe public, qui jusqu'ici avait restreint le périmètre des négociations à ses centrales nucléaires existantes, et qui traditionnellement commercialise l'électricité de ses barrages sur les marchés de gros. Le sujet risque aussi de faire tiquer à Bruxelles compte tenu [de l'incertitude juridique](#) qui plane sur l'exploitation de certains de ces actifs dont la concession est échue.

**Sharon Wajsbrot**

## Décarbonation : Tred Union se rapproche de Carbone 4 et vise les chargeurs

✦ Synthèse IA ✦

[Synthèse de l'article par notre IA :](#)

Tred Union, groupement d'entreprises de transport, a dévoilé un plan ambitieux pour accompagner ses adhérents dans la décarbonation de leurs activités. Ce plan repose sur des outils concrets comme des fiches-actions pour estimer les gains de CO2, en partenariat avec le cabinet Carbone 4. L'objectif est d'impliquer les clients dans la réduction des émissions, avec la taxe carbone prévue pour 2028 en ligne de mire. Tred Union vise une réduction annuelle de 5 % des émissions de CO2 pour atteindre -30 % d'ici 2030. Actuellement, 80 % des membres ont investi dans des alternatives au diesel.

✦ Synthèse IA ✦

[24 septembre 2024 Arnaud Ilié Stratégie & marchés 0](#)



Paul-Antoine Jung et Olivier Perrin

**Le groupement Tred Union vient de présenter son plan de bataille en faveur de la décarbonation. Ce programme passe par l'élaboration d'outils pour aider les adhérents à convaincre leurs clients de s'engager dans une démarche plus vertueuse. Explications.**

Tred Union franchit un nouveau cap dans l'accompagnement de ses adhérents dans la décarbonation de leurs activités en leur proposant une nouvelle feuille de route. Après avoir travaillé le sujet de l'empreinte carbone au sein de leur commission « nouvelles énergies », les responsables du groupement ont dévoilé les moyens qu'ils se donnent pour atteindre des objectifs chiffrés.



Et pour calculer l'empreinte carbone de l'écosystème transport, il convient de prendre en compte plusieurs scopes comme le souligne Olivier Perrin, directeur du réseau : *« il faut d'abord considérer le premier qui concerne les émissions de gaz à effet de serre directes à partir des véhicules, puis le scope 2 qui touche aux différentes émissions indirectes provenant des réseaux d'alimentation en énergies ».*

### **Rapprochement avec Carbone 4**

Pour satisfaire les exigences de ce travail à 360 degrés autour d'une entreprise de transport, le groupement a fait appel aux conseils du cabinet Carbone 4 (présidé par Jean-Marc Jancovici). Parmi les leviers d'action, on retiendra des outils concrets à l'image des quinze fiches-actions permettant d'estimer les gains d'économies de CO2.

Elles proposent un décryptage des différentes thématiques comme le recours à des panneaux photovoltaïques ou la pratique de l'écoconduite. Parce que le troisième scope du calcul de l'empreinte carbone concerne les émissions liées la relation entre le transporteur et le chargeur, cela nécessite de travailler directement avec les clients. Selon Paul-Antoine Jung, les donneurs d'ordre n'ont pas le choix dans la mesure où le transport représente la part la plus importante de leur bilan carbone.

### **Sensibiliser les chargeurs**

*« Pour les chargeurs qui ne s'y intéressent pas ou ne réagissent pas, précise le président de Tred Union, ce scope 3 risque de leur coûter cher en 2028 avec l'arrivée de la taxe carbone ».* C'est dans cette perspective que Tred Union a édité une BD et un livre blanc avec l'aide de Carbone 4.

De quoi former leurs adhérents à l'ensemble des outils pour convaincre les chargeurs de s'engager dans une démarche de décarbonation. *« On s'est mis en route avant tout le monde avec l'objectif de maintenir cette avance et d'amener nos adhérents sur cette trajectoire »* avance Olivier Perrin. Non seulement la décarbonation devient un critère de recrutement de nouveaux adhérents mais en plus, elle permet aux membres de Tred Union de s'en saisir pour en faire un argument concurrentiel.

Arnaud Ilié

---

### **La décarbonation de Tred Union en quelques chiffres :**

Tred Union a dévoilé l'empreinte carbone de l'activité globale de ses adhérents : elle s'élève à 1,85 tonnes de CO2. Leur objectif est de réduire ces émissions de 5 % chaque année, pour parvenir à - 30% en 2030.

Selon le groupement, près de 80 % de ses membres auraient au moins réalisé un investissement alternatif au B7, en optant pour le gaz, les biocarburants ou l'électrique. Sachant qu'en France, 98,5% de la flotte transport roule encore au diesel, Tred Union déclare se situer entre 5 et 6 % en deçà de cette moyenne. Côté consommation de carburant, les adhérents du groupement économisent environ 6 % de carburant par rapport à la moyenne nationale de 33 litres aux 100 kilomètres.

## François Durovray : ses principaux défis à la tête du ministère des Transports

✧ Synthèse IA ✧

[Synthèse de l'article par notre IA :](#)

François Durovray, nouveau ministre délégué aux Transports, fait face à des défis majeurs, notamment la taxe poids lourds. Après avoir évoqué cette mesure pour financer les infrastructures, il a suscité une forte opposition des transporteurs. Le projet de taxe locale R-Pass en Alsace, prévue pour 2027, accentue les tensions. Les transporteurs s'opposent également à une éventuelle hausse de la fiscalité sur le carburant, alors que la disponibilité des camions électriques reste limitée. Les aides à l'achat de camions « verts » et les allègements fiscaux pourraient aussi être revus, mettant en danger la transition énergétique du secteur.

✧ Synthèse IA ✧

[9 octobre 2024](#) [Marc Fressoz](#) [Politique & réglementation 0](#)



**Fin connaisseur des problématiques du transport, François Durovray n'a pas eu besoin de période d'adaptation au sein de son ministère. À l'heure des économies budgétaires, quelles seront ses marges de manœuvre ? Voici les principaux défis auxquels il devra faire face.**

### La taxe poids lourds : un sujet épineux

Nommé le 21 septembre, le nouveau ministre délégué aux Transports a effectué un démarrage pied au plancher suivi d'un dérapage sur la taxe poids lourds. [Le 24 septembre](#), il s'est mis à dos les transporteurs en évoquant sur TF1 la possibilité d'une taxe poids lourds pour financer les infrastructures. « Il faut des recettes », a justifié [François Durovray](#), indiquant proposer cette piste au Premier ministre avant son discours de politique générale. Mais le 1<sup>er</sup> octobre devant l'Assemblée nationale, Michel Barnier n'a révélé aucune de ses intentions sur le transport de marchandises.

À la recherche de rentrées urgentes face à un déficit incontrôlable, quel intérêt aurait-il de remuer un sujet épidermique ? Il n'empêche, le nouveau locataire de l'hôtel de Roquelaure a un peu plus chauffé à blanc les transporteurs et les chargeurs contre le projet de taxe poids lourds alsacienne R-Pass, dont [l'avenir est en jeu](#). Le 21 octobre, la décision d'installer une taxation locale des camions en 2027 devait être soumise au vote des élus de la collectivité européenne d'Alsace (CeA). À Paris, les organisations patronales comme la FNTR ont fait du retrait de cet « impôt » une cause nationale.

**“Un défenseur de l'écotaxe depuis des années.”**

Garant de sa survie, le ministre délégué aux Transports se trouve forcément obligé de sortir du bois sur ce sujet épineux qui relève des collectivités locales. « Notre objectif vise à dissuader les élus régionaux d'en mettre une en place, Grand Est étant la prochaine sur la liste », résume Jean-Marc Rivera, le délégué général de l'OTRE. **Défenseur de ce dispositif** depuis des années, le ministre souhaite que « les choses se passent du mieux possible », a-t-il indiqué après sa rencontre avec le président de la CeA à Strasbourg le 3 octobre. « Frédéric Bierry a souhaité solliciter un certain nombre d'exonérations qui ne sont pas possibles par la loi, mais que j'espère pouvoir porter dans le cadre du projet de loi de finances 2025 », a souligné l'ancien maire de Montgeron (91). Reste à savoir si celles-ci seront euro-compatibles.

### **Des espoirs quant à la TICPE**

Bercy forcera-t-il François Durovray à défendre devant les transporteurs une hausse de la fiscalité sur le carburant ? Le sujet est sensible et la position des organisations patronales (OP) bien connue : pas question d'anticiper la réduction des allègements de TICPE, qui doivent cesser en 2030. Gravée dans le marbre de la loi Climat et résilience, cette trajectoire négociée avec les OP part du principe qu'il est injuste de taxer les transporteurs s'ils ne peuvent trouver sur le marché une offre de camions électriques suffisamment développée pour verdir leur activité. Pour défendre cette logique, le secteur peut compter sur un allié inattendu.

### **“L'assurance d'un « statu quo » de la part de l'exécutif.”**

Dans un rapport publié le 9 septembre (« La place de la fiscalité de l'énergie dans la politique énergétique et climatique »), la Cour des comptes constate l'absence de « disponibilité de solutions technologiques alternatives, (...) actuellement limitées au recours au gaz naturel ». De quoi rendre « très incertaine » la mise en place d'un rattrapage et donner confiance au secteur. À l'approche de la présentation du projet de loi de finances, un responsable d'organisation patronale nous confiait même avoir reçu l'assurance d'un « statu quo » de la part de l'exécutif.

### **Des allègements de charges pour le meilleur ou pour le pire**

Grand employeur de main-d'œuvre, le secteur du TRM suit avec une attention particulière la façon dont le gouvernement entend revoir le dispositif d'allègement de charges salariales, accusé par Michel Barnier de « freiner la hausse des salaires au-dessus du smic ». Car selon la façon dont le curseur sera positionné, cette réforme pourrait augmenter les coûts salariaux ou améliorer l'attractivité de la profession.

« Nous n'avons pas encore suffisamment d'éléments pour en mesurer l'impact, souligne Jean-Marc Rivera, délégué général de l'OTRE. S'il s'agit simplement d'une baisse des allègements Fillon, notamment sur les premières tranches, cela équivaudra à une fiscalité nouvelle pour les entreprises. En revanche, si on réduit ces allègements sur les premières tranches et qu'on les augmente sur les tranches intermédiaires, les entreprises pourraient avoir intérêt à augmenter les salaires, notamment les salaires conventionnels. » La discussion du projet de loi de financement de la Sécurité sociale permettra d'être fixé.

### **Les aides financières à l'achat de solutions « vertes » menacées**

Les aides financières à l'achat de poids lourds « verts » pourraient bien figurer dans le collimateur de Bercy, à la recherche de 60 milliards d'euros d'économie. Deux principaux leviers pourraient être touchés, à commencer par le suramortissement, dont les organisations patronales défendent le maintien pour toutes les énergies alternatives, « et pas uniquement pour l'électrique ».

Autre levier, l'enveloppe d'aide à l'acquisition de camions électriques, qui s'élevait à **130 millions d'euros en 2024** (guichet + CEE) et qui aura permis l'acquisition d'environ 3 000 unités. Leur attrition serait une très mauvaise nouvelle pour l'ensemble de la profession et pour la décarbonation du secteur.

## Les défaillances de transporteurs en hausse de 39 % au 3e trimestre

16 octobre 2024 Valérie Chrzavzez Stratégie & marchés 4



Le secteur du transport routier de marchandises enregistre 391 défaillances d'entreprises au 3e trimestre d'après la dernière étude que vient de publier le cabinet Altares. Par rapport à la même période en 2022, cela correspond à une hausse de 39,1 %.

Dans le détail, quatre sociétés ont obtenu une procédure de sauvegarde, 118 ont été placées en redressement judiciaire tandis que 269 transporteurs sont passés par la case liquidation judiciaire (soit 68,8 % des défaillances).

Toujours au 3e trimestre, tous secteurs confondus, près de 13 400 défaillances d'entreprises ont été enregistrées en France, soit une croissance de 20,1 %. Sur 12 mois glissants (à fin septembre), 66 000 défauts ont été constatés, ce qui constitue un record.

“Bien que le chiffre impressionne, notre pays affiche encore un solde positif par rapport à sa moyenne long terme puisque la moyenne des cinq dernières années, post Covid, se situera fin 2024 aux environs de 45 500 défaillances”, tempère Thierry Millon, directeur des études Altares.

VC