



REVUE DE PRESSE

Semaines 37 et 38
Du 13 au 24 septembre 2021

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

- L'Officiel des transporteurs
- LSA et son édition numérique lsa.fr
- Les Marchés - le média de l'alimentaire
- Les Nouvelles
- Décisions PL
- L'Antenne
- VoxLog
- Transport Info
- Bulletin des transporteurs et de la logistique

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

alison.paquette@lachainelogistiquedufroid.fr

La diffusion de cette revue de presse se fait dans le cadre d'un contrat avec le CFC (centre français d'exploitation du droit de copie). En effet, en application de l'article 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

- **Les Nouvelles :**
 - Transport SALESKY : Pour recruter, les chauffeurs parlent aux (futurs) chauffeurs
- **France Info :**
 - La ligne de train Perpignan-Rungis reprend du service en octobre
- **L’Officiel des transporteurs :**
 - Barbero Transports : l’adaptabilité pour perdurer

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

- **Les Marchés :**
 - Viande : Aldi France signe une convention quadripartite
 - Volailles : un foyer de grippe aviaire dans l’Aisne
 - Quel avenir pour les légumes en conserve et surgelés de Bonduelle en Amérique du nord ?
- **LSA :**
 - Picard va axer son développement par la franchise
 - Carrefour déploie Supeco son enseigne discount
 - Florelli se lance au rayon frais avec une gamme de pâtes fraîches
 - Bio : après des années de croissance, le marché commence à s’essouffler

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

- **Transport info :**
 - Chéreau dévoile un prototype combinant 3 sources d’énergie
- **Décision PL :**
 - La solution FresH2 prend son envol
- **L’Officiel des Transporteurs :**
 - Plusieurs acteurs du transport routier sanctionnés
 - Une pile à hydrogène pour remorque frigo
 - BioGNV aujourd’hui, hydrogène demain
- **VoxLog :**
 - *A-safe décline sa gamme pour le grand froid*

PREMIERE PARTIE :

L'ACTUALITE DES TRANSPORTEURS ET LOGISTICIENS



SARTHE. POUR RECRUTER CHEZ CE TRANSPORTEUR ROUTIER, LES CHAUFFEURS PARLENT AUX (FUTURS) CHAUFFEURS

L'entreprise de transport Salesky à Sablé-sur-Sarthe organise deux demi-journées de recrutement, vendredi 24 et samedi 25 septembre 2021. Le recrutement de **chauffeurs routiers** est de plus en plus compliqué. La société **Salesky à Sablé-sur-Sarthe** en sait quelque chose. Elle organise ce vendredi 24 et ce samedi 25 septembre 2021 deux demi-journées de recrutement. « Nous avons beaucoup de turn over, c'est particulièrement difficile de juin à septembre puis en décembre », constate James Bizery, responsable formation et recrutement des conducteurs au sein du groupe Salesky.

L'entreprise se développe

« En France, dans toute la profession, il manque 30 000 conducteurs. » Et la crise sanitaire a accéléré la situation. « Avant le Covid, on avait régulièrement des candidatures intéressantes. Là, à la rentrée, on pensait avoir plus de CV. » Et Salesky manque aussi de chauffeurs en raison du développement de la société. « On met des camions supplémentaires sur la route, il nous faut donc plus de chauffeurs. »

Salaires, formations et rythmes de travail

Et pour en trouver, l'entreprise ne reste pas les bras croisés. « Les conditions sont meilleures, nous avons beaucoup travaillé sur les rythmes. Nous anticipons les plannings à la quinzaine ». Les salaires sont un autre argument. Le taux horaire est de 10,70 euros de l'heure et va passer à 11 euros au 1er mars, auxquels s'ajoutent les diverses primes. Salesky forme également. « Tous les ans, on forme une dizaine de personnes ». Un investissement pour l'entreprise. Il faut six mois pour passer les permis C (26 tonnes) et CE (44 tonnes).

Salesky n'assure que du transport frigorifique. « Nous sommes liés aux contraintes horaires des grandes surfaces ». Les départs se font donc très tôt. « Pour les régionaux, les départs se font entre 3 h et 5 h du matin ». Les chauffeurs qui assurent les transports nationaux partent en fin d'après-midi pour 2-3 jours, parfois une semaine. James Bizery l'affirme : « c'est un métier de passionnés ».

L'interlocuteur des candidats : les chauffeurs

Pas de job dating où le nouveau venu va rencontrer des recruteurs. « Là, les candidats vont rencontrer nos conducteurs », précise Flora Bouillé, en charge de la communication. Quatre ou cinq chauffeurs de l'entreprise seront mobilisés chaque demi-journée. « Ils vont pouvoir leur dépeindre leur quotidien, les avantages et les inconvénients ». Pas d'inscription, il suffit simplement de se rendre chez Salesky muni d'un CV. « Nous recherchons des personnes qui ont le permis mais si ce n'est pas le cas, on peut s'arranger pour les faire évoluer », estime James Bizery. Le seul vrai critère : « le savoir-être ». La société en profite « pour faire une bonne action ». « Nous reverserons 10 euros par CV à une association en soutien aux blessés des armées », ajoute Flora Bouillé. Les candidats pourront aussi tenter leur chance pour gagner des places aux 24 Heures du Mans camion qui se déroulent le même week-end.

06 BARBERO TRANSPORTS

L'ADAPTABILITE POUR PERDURER

Depuis les années 1950, Barbero Transports évolue dans la livraison sous température dirigée et prospère sur les terres de Saint-Laurent-du-Var par croissance organique. Soixante-dix ans plus tard, le transporteur de la Côte d'Azur s'adapte aux nouveaux usages des consommateurs et aux règles drastiques imposées pour les livraisons urbaines.

Une étrange statue en polyrésine accueille le visiteur qui pénètre chez Barbero Transports : un minotaure portant une salopette bleue et La Vache qui rit à la place de la tête de taureau ! « *C'est le corps de mon père avec La Vache qui rit, un de nos tout premiers clients* », se plaît à raconter Patrick Barbero qui, depuis vingt-six ans,



Patrick Barbero dirige l'entreprise familiale depuis vingt-six ans.

dirige l'entreprise familiale qui a bien évolué depuis son lancement dans l'après-guerre. Son grand-père Jean et son père Jean-Pierre collectaient alors les fruits et légumes cultivés dans l'arrière-pays niçois pour livrer les nombreuses colonies de vacances.

3 hectares et 5 500 m² d'entrepôts sous température dirigée aux portes de Nice

La SAS Barbero Transports est aujourd'hui détenue à parité par Patrick Barbero, sa sœur et un cousin. Une histoire de famille qui s'écrit sur les murs de l'entreprise avec une magnifique frise chronologique peinte à l'entrée du siège, à Saint-Laurent-du-Var.

Dans ses bureaux, Patrick Barbero feuillette un ancien numéro de *L'Officiel des transporteurs*, paru au début des années 1990, dans lequel l'entreprise avait déjà fait l'objet d'un reportage. Les colonnes du journal racontent l'expansion depuis les Alpes-Maritimes vers Lyon, Saint-Étienne, Grenoble et Dijon. L'article relate le tragique accident de la route dont est victime Jean Barbero en 1969. La famille se serre les coudes, le fils Jean-Pierre Barbero et le beau-fils, Marcel Belli, prennent alors le volant de l'entreprise. Ils quittent le siège historique de la route de Grenoble pour rejoindre Saint-Laurent-du-Var en 1974. Sans foncier point de salut. Alors l'entreprise ne cesse d'acquérir des terrains et possède aujourd'hui 3 hectares aux portes de Nice avec 5 500 m² de stockage répartis en trois entrepôts multitempératures (2-4 °C, - 26 °C) dont le dernier achevé en février 2020.

Avec l'urbanisation galopante de la métropole azurienne, le site de Barbero Transports, devenu éminemment stratégique, sert de base avancée pour la distribution urbaine des produits frais et surgelés avant 7 heures du matin. Les porteurs Barbero sillonnent quotidiennement l'A8 pour alimenter Cannes, Nice, Monaco, Menton.

Mozza, speck, jambon de Parme, toute l'Italie à table

« Dans les années 1990, nous assurions la distribution de volailles et de produits frais dans les Alpes-Maritimes en opérant des lignes régulières au départ de l'Allier, de Bourg-en-Bresse, de la Drôme. Il y avait beaucoup d'abattoirs à cette époque, explique Patrick Barbero. Carrefour, Auchan étaient livrés directement jusqu'à ce qu'ils acquièrent leurs plateformes logistiques, entraînant un tassement des flux. Nous nous sommes alors tournés vers le fret industriel avec Oyonnax, Lyon et nous nous sommes lancés dans les flux transalpins en connectant le nord de l'Italie en camion complet puis en groupage. »

Le transporteur élargit son hinterland en 2010 à la Provence-Alpes-Côte d'Azur et au Languedoc-Roussillon pour la grande distribution (Grand Frais, Carrefour, Intermarché, Système U...) et des boutiques bio (Biocoop) des Alpes-Maritimes. « Les semis chargent à Avignon, Miramas, Châteaurenard et dans le Var. Toute la marchandise passe à quai et nous recomposons les porteurs qui roulent du lundi au samedi avec des contraintes de plus en plus importantes dans les villes », détaille Patrick Barbero, qui explique à quel point la distribution du dernier kilomètre vers les petites et moyennes surfaces est devenue complexe.

30 % de la flotte roule au colza

Pour pénétrer dans les villes et être conforme à la réglementation de plus en plus drastique face aux émissions polluantes, Barbero a engagé un processus de verdissement de sa flotte. « Nous allons arriver à 30 % de nos véhicules équipés au B100 en 2021, précise Patrick Barbero. Les tests effectués avec Renault se sont avérés concluants au niveau de la consommation et avec de bons retours des conducteurs. Je crois en ce carburant propre à base de résidus de colza. » Dans la cour principale de la société, une cuve d'azote d'Air Liquide. « Nous avons une semi à l'azote et 11 porteurs également à l'azote pour la distribution depuis la mi-2020, détaille Patrick Barbero. Il n'y a pas d'émanation ni de bruit et ce gaz s'avère être un réel bénéfice pour les livraisons à 5 heures du matin en centre-ville. Le système de refroidissement fonctionne également à l'azote. Et, pour la carrosserie, nous avons fait appel à la société Frappa à Davesieux. L'azote nécessite une formation des conducteurs. Principal avantage de ce gaz, la mise en froid quasi immédiate du véhicule. » Seul bémol, les inquiétudes sur la jauge... « Avec 18 % restants dans la cuve d'azote, on se fait un peu peur », avoue l'entrepreneur. Questionné sur l'absence de véhicules au gaz naturel dans sa flotte, il déplore l'absence de station. Son intérêt pour le GNV se retrouve au sein de Provence Service Logistique, une toute nouvelle société de transport dans laquelle Barbero compte parmi sept transporteurs actionnaires. Cette société a lancé en mai 2021 un projet pilote portant sur l'exploitation d'une navette routière au GNV reliant Carpentras à Châteaurenard.

23,2 M€ de chiffre d'affaires visé en 2021

L'entreprise a installé des panneaux photovoltaïques en toiture pour alimenter le site en électricité. « Nous sommes en autoconsommation. Les entrepôts frigorifiques sont énergivores », précise Patrick Barbero. Avec la crise sanitaire, l'entreprise de transport routier a perdu 1,1 M€ de chiffre d'affaires et s'inquiète des conséquences d'une quatrième vague sur l'activité. « Nous n'avons aucune visibilité sur ce qui va se passer. En Italie, où nous importons beaucoup de spécialités (jambon de parme, parmesan, mozzarella...), nous avons été impactés, en 2020, par la fermeture des restaurants et la baisse d'activité des grossistes, de Rungis notamment, détaille Patrick Barbero, qui table sur 23,2 M€ de chiffre d'affaires cette année. Les volumes se sont bien tenus dans les Alpes-Maritimes, mais nos flux ont été déstabilisés par la chute des imports d'Italie, nous contraignant à effectuer des parcours à vide. En 2021, l'activité est repartie, nous ressentons un effet de rattrapage sur 2019, une année réellement exceptionnelle dopée par une forte activité touristique. La crise sanitaire a dopé les ventes des petits commerces bio. Les magasins de proximité ont marché à plein régime en 2020 et sur les six mois de 2021. »

Augmenter les rotations et optimiser le kilométrage

La stratégie du dirigeant est de poursuivre son expansion à l'international, convaincre la grande distribution d'effectuer des livraisons en journée pour augmenter les rotations des porteurs et optimiser le kilométrage. Il entend également continuer à s'informer sur les véhicules propres notamment sur la gamme électrique. « Astrien », Barbero assure la correspondance de Palet System dans les Alpes-Maritimes au moyen de quatre semi-remorques tautliners. Le site possède sa propre station de lavage, un atelier de maintenance de 400 m² et cinq stations (azote, GNR, gazole et deux B100).

Repères

- Siège : Saint-Laurent-du-Var (06)
- CA 2019 : 23,5 M€
- CA 2020 : 22,4 M€
- Effectif : 180 salariés (130 conducteurs)
- Parc : 80 tracteurs, 95 semi-remorques, 50 porteurs
- Activités : transport frigorifique de marchandises, groupage

« Tu ne seras pas transporteur, mon fils ! »

« *Connaissant mon esprit de contradiction, fort intelligent et un brin manipulateur, mon père m'a toujours dit que je ne serais pas transporteur routier. Bien entendu, je n'ai pas voulu l'écouter* », raconte Patrick Barbero.

Dans les années 1970, les entrepôts sont sa cour de récréation. « *À 9 ans, je balayais l'entrepôt, à 11 ans, je livrais des colis.* » Il rejoint officiellement l'entreprise familiale en 1989. Il débute à 21 ans à l'exploitation, une fois son DEUG en poche et fraîchement diplômé en sciences économiques et de l'École du transport et de la logistique.

À l'époque, Patrick avait encore les cheveux noirs quand il a pris la direction commerciale de l'entreprise. Trente ans plus tard, ses cheveux ont blanchi mais l'enthousiasme demeure intact et l'œil pétille.

TRANSPORTS : LA LIGNE DE TRAIN PERPIGNAN-RUNGIS REPREND DU SERVICE EN OCTOBRE



Le train qui achemine les fruits et légumes de Perpignan (Pyrénées-Orientales) à Rungis (Val-de-Marne) va reprendre du service en octobre 2021. La ligne était à l'arrêt depuis plus de deux ans.

Chaque jour, des centaines de camions atteignent Rungis (Val-de-Marne) aux premières heures du matin en provenance du sud de la France. À l'intérieur du marché, on y trouve des milliers de tonnes de fruits et légumes frais venus du Midi ou d'Espagne. Le trafic des camions pourrait être allégé grâce au train des primeurs qui fera son grand retour en octobre prochain. Car il y a encore deux ans, tous ces produits étaient acheminés par les rails.

En 2019, la ligne est abandonnée

Ce train spécial avait une liaison quotidienne entre Perpignan (Pyrénées-Orientales) et le marché de Rungis. Les fruits et légumes voyagent à bord de wagons frigorifiques. C'est un matériel ancien qui a peu à peu été délaissé par les transporteurs. En 2019, malgré les contestations, la ligne avait été abandonnée, car elle n'était pas assez rentable. L'annonce de son retour est une bonne nouvelle pour Jérôme Desmettre, grossiste. "Le train est censé arriver vers 3 heures du matin et nos clients sont là à 4h-4h30 [...] ça nous permet d'avoir la marchandise de bonne heure", indique-t-il.

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



VIANDE LIMOUSINE : ALDI FRANCE SIGNE UNE CONVENTION QUADRIPARTITE AVEC PLAINEMAISON, OPALIM ET CELMAR

Après avoir signé deux conventions dans la filière laitière au mois d'avril, le distributeur Aldi France signe sa première convention quadripartite dans la viande limousine, avec Plainemaison, filiale de Beauvallet, Opalim et Celmar. Le distributeur Aldi annonce, ce 22 septembre, la signature pour deux ans d'une première convention quadripartite dans la filière de la viande Limousine avec la société Plainemaison, filiale de Beauvallet, Opalim, organisation d'éleveurs et Celmar, coopérative d'éleveurs du Limousin. Ces accords porteront sur **100% de la gamme limousine vendue au sein de l'enseigne, ce qui représente près de 900 tonnes de viande par an**. Afin de valoriser au maximum le travail des éleveurs, Aldi France augmente le volume de la viande limousine en passant de 5 à 7 références au total.

Une viande issue d'exploitations HVN

Les producteurs s'engagent, de leur côté, à fournir une viande issue d'exploitations qualifiées Haute Valeur Naturelle (HVN) et **100% locale** puisqu'elle provient d'élevages du Massif central. Pour Jean-Marie Malbranke, vice-CEO d'Aldi France, l'enseigne passe "*un cap envers la filière bovine*". "*Nous sommes fiers de contribuer ainsi à une meilleure rémunération des éleveurs de viande tout en préservant les ressources naturelles. Ainsi, nos consommateurs ont l'assurance d'avoir accès dans nos rayons à une race à viande de qualité, d'origine France en provenance directe du Massif Central*", conclut-il.

UN FOYER DE GRIPPE AVIAIRE DETECTE DANS L' AISNE

Un foyer de grippe aviaire a été découvert dans une basse-cour de l'Aisne, a annoncé la préfecture quelques jours après la détection d'un cas dans les Ardennes. **Après la découverte il y a quelques jours d'un cas dans les Ardennes, un nouveau foyer de grippe aviaire a été détecté dans une basse-cour de l'Aisne, a indiqué la préfecture.** "*Une suspicion clinique vient d'être confirmée ce jour par le laboratoire national de référence dans une basse-cour située sur la commune d'Aubenton*", écrit la préfecture de l'Aisne dans un communiqué. La préfecture rappelle que la France "*est confrontée à un nouvel épisode d'influenza aviaire*" et que "*la maladie circule depuis quelques semaines en Belgique et au Luxembourg*".

L'achat de volailles sur un marché belge à l'origine de la contamination

"*L'origine de la contamination est l'achat de volailles sur un marché belge*", auprès d' "*un professionnel qui vend ses oiseaux sur différents marchés en Belgique (Florenville, Arlon, Chimay, Tournai, Bastogne, Charleroi, Anderlecht)*", précise le communiqué, appelant toute personne ayant acheté un oiseau sur l'un de ces marchés depuis début août à consulter son vétérinaire si l'animal présente des symptômes de grippe aviaire.

La détection de ce foyer, à l'origine identifiée, n'entraîne pas d'interdiction de circulation des volailles, mais la préfecture demande la "*vigilance de tous, professionnels, partenaires sanitaires, particuliers détenteurs d'oiseaux, chasseurs*" afin de "*détecter toute suspicion de maladie dès les premiers signes*".

QUEL AVENIR POUR LES LEGUMES EN CONSERVE ET SURGELES DE BONDUELLE EN AMERIQUE DU NORD ?

A l'occasion de la présentation de ses résultats annuels, le groupe Bonduelle a annoncé réfléchir sur l'avenir de ses activités de légumes en conserve et surgelés en Amérique du Nord, qui représentent 600 millions d'euros de chiffre d'affaires.

" Dans le cadre de la revue périodique de son portefeuille d'activités, le groupe Bonduelle annonce avoir engagé une réflexion sur l'évolution de sa business unit Bonduelle Americas Long Life au sein du groupe", indique le groupe à l'occasion de la présentation de ses résultats annuels.

Cette activité est née de l'acquisition en 2007 d'Aliments Carrière au Canada et s'est depuis développée tant par croissance interne qu'externe, représentant aujourd'hui un chiffre d'affaires de 600 millions d'euros. Son activité est orientée sur la transformation et la commercialisation de légumes et fruits en conserve et surgelés dans les circuits retail, très majoritairement en marques de distributeurs, restauration hors foyer ainsi qu'en co-packing de marques de tiers également répartie entre Canada et Etats-Unis.

Identifier le potentiel de contribution de cette activité à l'ambition de croissance durable à impact positif du groupe

Bonduelle veut ainsi *"identifier le potentiel de contribution de cette activité à l'ambition de croissance durable à impact positif du groupe ainsi que son alignement avec les priorités stratégiques édictées par son actionnaire de référence et validées par son Conseil d'administration, en particulier la primauté des activités du portefeuille de marques du groupe"*.

Une marge opérationnelle courante en baisse

Cette réflexion doit permettre *"aux activités de Bonduelle Americas Long Life de poursuivre leur développement dans un marché nord-américain en constante consolidation et de financer les investissements nécessaires à la croissance de sa rentabilité"*.

Sur son exercice 2020-2021, l'activité frais prêt à consommer en Amérique du Nord a affiché une croissance solide aidée par une réouverture des restaurants depuis le troisième trimestre. Pour autant, *"le mix des ventes, défavorable, lié à la situation sanitaire, a continué de peser notablement sur la rentabilité"*. Du côté des activités de longue conservation en Amérique du Nord (conserve et surgelé), à l'instar de ses activités européennes, elles ont enregistré une activité contrastée selon les réseaux de distribution.

Si le groupe a vu son bénéfice net progresser de 4,6% à 57,1 millions d'euros, Bonduelle a vu sa marge opérationnelle courante s'éroder à 3,6% (contre 4,5% un an plus tôt). Sa rentabilité opérationnelle courante est passée de 108,7 millions d'euros en 2019-2020 à 100,4 M Eur en 2020-2021.



PICARD VA AXER SON DEVELOPPEMENT PAR LA FRANCHISE

L'expansion du réseau Picard va passer par la franchise. Pour étendre son maillage territorial, le leader de la distribution de produits surgelés, ambitionne d'ouvrir 25 magasins franchisés par an d'ici 2026 en France.



Dans le cadre de son plan de croissance Proxima, Picard, le leader de la distribution de produits surgelés, ambitionne d'ouvrir 200 nouveaux points de vente d'ici 2026. Un développement qui se fera surtout par la franchise, concept inauguré en 2012 par l'enseigne, car le distributeur vise un rythme de 25 inaugurations par an.

Avec plus de 1 000 magasins en France, Picard bénéficie d'un maillage territorial dense et veut aller encore plus loin pour se rapprocher de tous les Français. Avec la franchise, il souhaite s'implanter dans des zones plus rurales, au sein des villes de 10 000 à 15 000 habitants avec des partenaires locaux franchisés qui connaissent leur zone de chalandise.

A ce jour, Picard compte déjà 30 franchisés. Quatre points de vente ont été inaugurés depuis le début de l'année et des ouvertures vont avoir lieu dans les prochains mois. « *Chez Picard, nous estimons essentiel d'être au plus proche de nos consommateurs. Il est donc primordial d'accroître notre maillage territorial en France et nous pensons que la franchise, sous la forme d'une vraie relation partenariale, est la meilleure solution pour y parvenir* », indique **Cathy Collart Geiger, PDG de Picard**.



CARREFOUR DEPLOIE SUPECO, SON ENSEIGNE DISCOUNT



À la fin de cette année, l'enseigne comptera une trentaine de magasins en France, selon les opportunités d'emplacement.

Sujet sur TF1 à 20 heures, fermeture temporaire du magasin pour réguler l'énorme flot de clients ou de curieux... L'inauguration du 19e magasin Supeco de France le 1er septembre à Buchelay, dans les Yvelines, n'est pas passée inaperçue. « Nous nous sommes fait dévaliser, si l'on peut dire. Et nous avons fait avancer la date de livraison pour l'épicerie et les produits frais, car il n'y avait plus grand-chose en rayon », nous explique le directeur du magasin, le mardi 7 septembre, au milieu d'un va-et-vient permanent d'employés qui font un réassort bien nécessaire. Ce succès d'emblée serait-il révélateur du regain d'intérêt suscité par le discount ?

Créée en Espagne en 2012, l'enseigne Supeco a été ensuite exportée en Roumanie, en Pologne, et en France en septembre 2019, avec une petite accélération des ouvertures ces derniers mois. D'ici à la fin de l'année, Éric Bouin, directeur du format pour la France depuis janvier dernier, vise une trentaine de magasins. De quoi marquer le retour de Carrefour sur le discount avec un format dédié, ce qui n'était plus le cas depuis la fin de l'aventure Dia. L'ex-branche discount, tombée dans la corbeille du distributeur en 1999 à l'occasion de la fusion avec Promodès, avait été exploitée par Carrefour en France jusqu'à l'été 2011, avant qu'elle ne soit vendue via une introduction en Bourse et disparaisse du paysage tricolore, à l'époque où le discount donnait de sérieux signes de fatigue. Le distributeur cédant les magasins en France ou les transférant sous ses autres enseignes. Mais c'était il y a dix ans. Depuis, les anciens représentants du discount ont sorti le chéquier pour transformer, dépoussiérer, et sérieusement rénover leur modèle et leur parc.

Objectif : 400 magasins



FLORELLI SE LANCE AU RAYON FRAIS AVEC UNE GAMME DE PATES FRAICHES

Fondé par Roberto Moengozzi, Ital Passion, le spécialiste des produits italiens d'épicerie lance sa marque Florelli au rayon traiteur Ls avec une gamme de pâtes fraîches.



Présent en GMS depuis 2004 avec des sauces, des antipasti et de la panification, Florelli, marque d'épicerie salée d'Ital Passion vendue en GMS, étoffe son offre et fait son entrée au rayon frais avec une toute nouvelle gamme de pâtes fraîches. Elle se compose de 6 références: Ricotta et épinards, Jambon cru, Fromages, Boeuf braisé, Champignons, Bœuf. La production est 100% italienne. Le site qui fabrique cette nouvelle gamme se situe en Lombardie aux abords de Milan. Le produit se présente dans une barquette compostable et recyclable.

BIO : APRES DES ANNEES DE CROISSANCE, LE MARCHE COMMENCE A S'ESSOUFFLER

Après plusieurs années de fortes, voire folles, croissances, le marché du bio connaît un ralentissement de son activité ces derniers mois. Cet essoufflement, moins significatif chez les spécialistes, est en revanche très net chez les généralistes. Effet durable ou conjoncturel ?

Sur les sept premiers mois de l'année 2021, l'évolution des ventes de produits bio en GSA est négative (-1,6%).

LE CONTEXTE :

- Après des années de fortes croissances, les ventes de produits bio sont en recul depuis début 2021 en GSA.
- Toutes les marques sont touchées par ce ralentissement, à l'exception des pure players.
- Les distributeurs spécialisés connaissent eux aussi un tassement, mais pas de décroissance.

L'âge d'or du bio serait-il révolu ? Après des années marquées par des croissances exponentielles, en effet, le marché connaît ses premiers signes d'essoufflement. Selon les données Iri pour LSA, **sur les sept premiers mois de l'année 2021, l'évolution des ventes de produits bio en GSA est négative (-1,6 %)**. Une première ! Les prémices de ce retournement ont commencé à se faire sentir dès 2020, avec un rythme de progression qui a commencé à se ralentir. Dans son baromètre annuel présenté en juillet, l'Agence Bio chiffrait l'augmentation du marché du bio dans son ensemble (consommation à domicile et en hors domicile, tous circuits confondus) à +10,4 % contre +13,5 % en 2019, à 13,2 milliards d'euros. Rien de vraiment alarmant selon beaucoup d'observateurs, pour qui ces performances légèrement moins soutenues que les années précédentes s'expliquaient par des effets mécaniques et conjoncturels liés à la période atypique marquée par la crise sanitaire et les confinements répétés. Cependant, les premiers résultats de 2021 entérinent ce

qui aurait pu n'être que circonstanciel car la situation ne fait que se détériorer. Même la comparaison avec 2019, année de référence sans effet Covid, illustre ce retournement. Ainsi, les ventes des produits bio en GSA au premier semestre ne progressent que de 16 % sur deux ans, entre 2019 et 2021, alors qu'elles augmentaient de plus de 50 % entre 2017 et 2019, indique Iri.

ROTATIONS RALENTIES

« *Le bio dévise par rapport au conventionnel sur les premières périodes de l'année 2021 et ce tassement est historique* », avertissait déjà, début juin, Isabelle Vantard, directrice générale adjointe d'Iri France, à l'occasion de la Journée bio organisée par LSA. Confirmation sur les sept premiers mois de l'année avec un chiffre d'affaires des produits conventionnels en GSA qui stagne à - 0,1 % selon Iri, quand le bio recule de 1,6 %. « *Les dépenses de produits bio se sont stabilisées et ont même diminué au sein des foyers modestes, constatait alors Sabrina Laroche, LinkQ solution director chez Kantar Worldpanel. Si l'image du bio progresse dans l'esprit des Français, les motifs pour lesquels les consommateurs achètent du bio s'étiolent.* » Si toutes les marques sont touchées, les très grands groupes, qui avaient fortement investi en 2019-2020 en multipliant les lancements, et les MDD sont les plus concernés par ce déclin. Sur les sept premiers mois de l'année, seules les marques des pureplayers bio enregistrent de la croissance (+ 1,1 %), tandis que les marques nationales bio reculent de 3,1 % et les MDD bio de 2,1 %. Plusieurs raisons expliquent ce début d'érosion des ventes en GMS. L'effet Covid évidemment, comme le remarquait en juillet Martine Loyer, directrice des marques alimentaires chez Carrefour : « *Dans la continuité de la fin de l'année 2020, le début 2021 reste positif en termes de CA bio, même si la croissance est plus calme comparée aux années d'euphorie.* » Mais ce recul semble également être corrélé à l'offre. Le bio en grandes surfaces est en effet surexposé par rapport à son poids en chiffre d'affaires. « *80 % des catégories du bio sont surreprésentées et les performances sont en deçà du conventionnel en termes de rotation* », détaille Isabelle Vantard. Sur 60 % des segments de l'alimentaire, le bio atteint au mieux 70 % des rotations du conventionnel. Et sur certaines catégories, le poids du bio est même en perte de vitesse comme sur la crèmerie (- 0,5 point au premier trimestre 2021), le frais non laitier (- 0,2 point) et les surgelés-glaces (- 0,2 point).

LES SPÉCIALISTES RELATIVEMENT ÉPARGNÉS

Tous les circuits ne sont pas non plus logés à la même enseigne. Côté grandes surfaces alimentaires, le chiffre d'affaires des PGC bio en hypers diminue de 1,5 % (CAM à P7) et de 0,2 % en proximité alors que l'e-commerce est très dynamique avec une croissance des ventes de près de 17 %. Quant aux spécialistes, ce ralentissement les concernerait moins, même si un tassement est aussi à noter pour le premier trimestre 2021. Les ventes sont en hausse de 0,9 % sur cette période contre 15,9 % au quatrième trimestre 2020, selon Iri, soit un décrochage de 15 points. « *Le marché du bio est cyclique avec des années qui enregistrent 15 % de croissance et d'autres 6 %. Beaucoup de secteurs nous envieraient ! L'année 2020 a été marquée par des résultats exceptionnels en raison des confinements, donc, oui, il y a un ralentissement en 2021, mais il faut attendre encore quelques périodes pour tirer des conclusions* », analysait, avant l'été, lors de la conférence de LSA, Allon Zeitoun, directeur général de Naturalia.

Les professionnels du secteur, conscients de cette situation hors norme, restent d'ailleurs optimistes. « *Il y a des fléchissements mais il s'agit là de circonstances conjoncturelles et non structurelles. De légers reculs, sur un cycle de vie en croissance, ne doivent pas inquiéter. Il y a de la demande et il faut la combler* », confiait en juillet Philippe Henry, président de l'Agence Bio. D'autres semblent plus vigilants comme Benoit Soury, directeur marché bio Carrefour. « *L'année 2021 est atypique et nous espérons que ça ne se renouvelle pas. Cet écrêtement de la croissance est une nouveauté qui nous incite à nous remettre en cause.* » Face à ce constat général, Iri prévoit une fin d'année 2021 qui devrait s'inscrire dans la continuité des premiers mois pour les GSA. L'institut avançait, en juin, une hypothèse de croissance pour le bio de 1 %, avec un poids dans le chiffre d'affaires des PGC de l'ordre de 5,2 à 5,3 % (versus 5,1 % en 2020). Très loin, donc, des années précédentes. Sachant qu'un autre signal alarmant se fait jour. Selon Kantar Worldpanel, en 2018, 33 % des Français comptaient développer leurs achats de produits bio. Ils n'étaient plus que **23 %** en 2020... Un vrai point de vigilance.

TROISIEME PARTIE :

L'ACTUALITE TECHNIQUE, JURIDIQUE & REGLEMENTAIRE

Transport Info
fr

CARROSSERIE : CHEREAU DEVOILE UN PROTOTYPE COMBINANT TROIS SOURCES D'ENERGIE ELECTRIQUES

En amont du salon Solutrans, Chereau a présenté un nouveau prototype de semi-remorque combinant trois sources d'énergie électriques pour l'alimentation du groupe frigorifique et des équipements internes.

Outre une alimentation électrique par batterie rechargeable via une prise de 380 Volts, Chereau a intégré 27m² de panneaux solaires sur le toit et un essieu qui transforme l'énergie cinétique en électricité. Selon le carrossier normand, c'est la combinaison de ces trois technologies qui assure au véhicule une autonomie de deux jours en longue distance et d'une journée en distribution.

Le véhicule intègre également des panneaux isolant de nouvelle génération. Cette technologie Vacuum Insulated Panel d'isolation par le vide permet d'atteindre un coefficient K de 0.27 et contribue, selon Chereau, à réduire les pertes de froid ainsi que la consommation de carburant du groupe frigorifique à hauteur de -20%.

Notons que la semi exploite aussi le système multiplexé qui permet d'automatiser la gestion des équipements tels que le hayon, les portes ou l'éclairage dans un souci d'économie d'énergie supplémentaire.



20 à 25% de la production vers l'hydrogène d'ici 10 ans

Pour l'instant deux modèles prototypes seront prêtés à Stef et Delanchy qui les testeront tandis que le carrossier utilisera la télématique embarquée pour suivre de près l'usage et analyser les données ainsi que le TCO.

Selon Christophe Danton, directeur marketing de Chereau, ce prototype a coûté environ 280 000 € mais le tarif final de la remorque industrialisée n'a

pas été communiqué par le carrossier qui envisage dans un premier temps une commercialisation à travers la location. La filiale de Reefer Group ambitionne de basculer de 20 à 25% de la production vers l'hydrogène d'ici 10 ans.

LA SOLUTION FRESH2 PREND SON ENVOL

Initiée par Bosch et Carrier Transicold, en collaboration avec le carrossier Lamberet et le transporteur STEF, la solution FreshH2 de groupe frigorifique fonctionnant grâce à une pile à combustible est entrée dans sa phase d'essai sur route.



Derrière la solution FreshH2, quatre acteurs majeurs : l'équipementier Bosch, le transporteur STEF, le spécialiste du froid Carrier Transicold et le carrossier Lamberet.

La technologie de pile à combustible à hydrogène développée par l'équipementier allemand Bosch propose une alternative pertinente qui n'émet aucune émission ni bruit pour remplacer le moteur diesel usuellement utilisé sur les groupes frigorifiques dans le cadre du transport routier à température dirigée. La solution FreshH2 permet ainsi de fournir – autrement – le courant nécessaire au fonctionnement du groupe frigorifique. L'innovation repose dans l'interfaçage direct de la pile à combustible avec le groupe, sans recourir à un coûteux et lourd système de batteries tampon embarquées.

Pour mener à bien les premiers essais de ce projet, le spécialiste du froid, Carrier Transicold, et Bosch se sont entourés du carrossier Lamberet et le spécialiste européen du transport alimentaire sous température contrôlée, STEF. L'équipe de Bosch Rodez a développé cette solution hydrogène innovante en l'associant avec un groupe frigorifique Carrier Transicold Vector HE 19 multi-température. « *Le projet FreshH2 illustre parfaitement notre passion pour l'innovation et reflète notre engagement pour une chaîne du froid durable avec notamment l'électrification de nos gammes de produits* », témoigne Jean-Pascal Vielfaure, managing director France et Europe du Sud de Carrier Transicold. « *Avec le projet FreshH2, nous nous réjouissons de contribuer à la transition énergétique et de participer au développement d'une solution d'avenir pour semi-remorque, fonctionnant à l'hydrogène. Merci à l'ensemble de nos partenaires pour leur engagement et pour leur confiance.* » Des solutions écoénergétiques telles que le projet FreshH2 soutiennent l'objectif de Carrier, qui est de réduire l'empreinte carbone de ses clients d'une gigatonne dans le cadre de ses objectifs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) pour 2030.

Après avoir passé toutes les certifications nécessaires pour l'homologation routière, le système sera mis à l'épreuve pendant les essais, qui serviront de base pour évaluer son efficacité, ainsi que les leviers d'amélioration pour la future version industrialisée.

À terme, l'ambition de Bosch avec cette innovation est de produire dans l'usine de Rodez, une solution clé en main durable et compétitive, qui puisse être intégrée sur tous types de semi-remorques réfrigérées, neuves ou d'occasion. Et contribuer ainsi à grande échelle à l'objectif de neutralité climatique fixé au secteur des transports dans le cadre de l'Accord de Paris.



PLATEFORMES DE MISE EN RELATION

PLUSIEURS ACTEURS DU TRANSPORT ROUTIER SANCTIONNES

L'Autorité de la concurrence a sanctionné plusieurs acteurs du secteur des transports routiers de marchandises pour des pratiques de boycott dirigées contre les plateformes numériques d'intermédiation entre chargeurs et transporteurs. Montant global de la sanction : 500 000 euros.

L'Autorité de la concurrence vient de rendre son verdict dans une affaire de boycott de plateformes digitales d'intermédiation par plusieurs acteurs du transport routier entre le 29 juillet 2016 et le 28 février 2018. Sur le banc des accusés se trouvent la bourse de fret B2PWeb et sa maison mère H2P, les groupements Evolutrans, Astre, FLO, Tred Union et ASTR, ainsi que les fédérations UNOSTRA et OTRE. « *Les pratiques ont d'abord consisté en la mise en place d'une stratégie décidée en commun et qui visait à limiter le développement des plateformes numériques d'intermédiation et du logiciel de traçabilité Shippeo* », indique l'Autorité de la concurrence.

Puis chaque groupement, société, organisation et syndicat professionnel a transmis à ses adhérents les consignes de ne pas collaborer avec ces plateformes numériques et diffusé des publications en ce sens sur leurs sites Internet et Intranet. « *Ces communications visaient à alerter les adhérents sur les dangers allégués résultant de l'utilisation de ces plateformes et logiciels pour la profession et à les inciter à ne pas collaborer avec ces nouveaux acteurs du numérique* », précise l'Autorité de la concurrence. Certains vont même plus loin, « *le groupement Tred Union est allé jusqu'à diffuser une liste des plateformes avec lesquelles ses adhérents avaient interdiction de travailler* », pointe l'Autorité de la concurrence.

Considérant ces pratiques comme des actions de boycott, l'Autorité de la concurrence a estimé qu'elles constituaient des infractions au droit de la concurrence, « *d'autant plus qu'elles concernent un secteur en pleine évolution structurelle et visent à limiter la concurrence et l'innovation* ». Dans ce contexte, c'est B2PWeb, avec la holding H2P, qui écope de la plus grosse sanction (350 000 euros), suivis par Astre (50 000 euros), Tred Union (28 000 euros), Evolutrans (27 000 euros), le groupement FLO (25 000 euros), l'OTRE (10 000 euros), ASTR (9 000 euros) et l'Unostra (1 000 euros). Les trois principales plateformes d'intermédiation actives en France, au moment des pratiques, étaient Chronotruck, Fretlink et Everoad. Au même moment, le secteur a aussi vu l'arrivée de nouveaux acteurs, comme Shippeo, éditant des logiciels de traçabilité. Ces opérateurs proposent des solutions technologiques permettant le suivi et la gestion de flottes de camions, sans intervenir dans les relations commerciales.

Évolution de la réglementation

Pour Jean-Claude Plâ, président de la holding H2P, il est peu probable que la décision de faire appel soit prise : « *Le prochain conseil de gouvernance aura lieu en octobre. C'est à 90 % sûr qu'on ne fera pas appel de la décision. Notre idée était plutôt d'alerter les transporteurs mais, dont acte, on n'est pas rodés à ce genre de pratique.* » Depuis l'apparition de ces plateformes, en 2016, la réglementation s'est renforcée, avec notamment l'ordonnance n° 2021-487 du 21 avril 2021, qui encadre l'activité des plateformes d'intermédiation numérique opérant dans le transport routier de marchandises ou dans le transport public occasionnel de passagers dans le but de lutter contre l'exercice illégal de la profession de transporteur routier et de prévenir le développement de toute concurrence déloyale en ligne. « *On a finalement eu raison de monter au créneau, puisqu'on constate que le législateur a pris une ordonnance pour encadrer le travail des plateformes dans le transport, souligne Jean-Claude Plâ. Ils ne jouaient pas avec les mêmes règles du jeu que nous. On a d'abord pensé à défendre l'intérêt de nos collègues, il y avait peut-être d'autres moyens de le faire mais finalement, on apprend de nos erreurs.* »



FRESH2

UNE PILE A HYDROGENE POUR REMORQUE FRIGO

Initié par le fournisseur de technologies et de services Bosch, le projet de pile à combustible FRESH₂ est entré en phase d'essais sur route avec le groupe STEF en France. Il s'agit d'un nouveau type de remorque frigorifique : le courant électrique nécessaire au fonctionnement du groupe est fourni directement par une pile à combustible à hydrogène. « *Sans recours à un coûteux et lourd système de batteries tampon embarquées* », précisent dans un communiqué commun les partenaires du projet : le carrossier Lamberet, le frigoriste Carrier et l'équipementier Bosch, qui a développé sur son site de Rodez (Aveyron) cette pile à combustible FRESH₂, spécialement adaptée aux groupes frigorifiques du transport routier sous température dirigée.

Depuis deux semaines et jusqu'à la fin du mois de septembre, la semi-remorque – équipée du groupe alimenté par la pile à hydrogène Fresh₂ – est utilisée par les équipes du site STEF de Chambéry pour sa tournée de distribution de produits alimentaires. Cet essai en utilisation réelle, qui a nécessité une homologation routière, sera utile pour évaluer l'efficacité du système et les améliorations à y apporter avant industrialisation. L'ambition de Bosch est de « *produire dans l'usine de Rodez une solution clés en main durable et compétitive, qui puisse être intégrée sur tout type de semi-remorques réfrigérées, neuves ou d'occasion. Et contribuer ainsi à grande échelle à l'objectif de neutralité climatique* ». Lamberet affirme avoir « *intégré les composants du système de manière transparente pour l'utilisateur. Le dispositif FRESH₂, de la taille d'un porte-palette, est située dans l'empattement* ».

Damien Chapotot, directeur général délégué de STEF Transport, précise que « *la participation de STEF au projet FRESH₂ de pile à combustible est un nouveau marqueur fort de l'engagement du groupe en faveur d'énergies vertueuses. L'expérimentation de ce prototype opérationnel en conditions réelles d'exploitation est une première pour STEF, qui croit beaucoup en l'hydrogène comme carburant du futur* ».



TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

BIOGNV AUJOURD'HUI, HYDROGENE DEMAIN

Le compte à rebours vers la décarbonation du transport routier est lancé. Il concerne autant les transporteurs que les chargeurs. Les conférences de la SITL ont reconnu la pertinence du gaz carburant dans sa version bio. À dix ans, l'hydrogène disposerait d'un fort potentiel, à condition de lever plusieurs défis économiques, techniques et opérationnels.

Selon la loi du 22 août 2021 relative à la lutte contre le dérèglement climatique et le renforcement de la résilience face à ses effets, dite « climat et résilience », les agglomérations métropolitaines de plus de 150 000 habitants devront instaurer des zones à faibles émissions (ZFE) d'ici à 2025. Cette mesure interdira l'accès aux centres-villes concernés à plus de 18 millions de véhicules du parc actuel, dont une grande partie utilisée pour le transport de fret. Face à ce défi, la dernière SITL a consacré plusieurs conférences sur le thème de la transition énergétique dans les transports et sur les solutions disponibles ou à venir.

Pour le transport léger voire mi-lourd sur courte distance, dont urbaine au moyen d'utilitaires, et porteurs jusqu'à 19 tonnes, la transition vers l'électromobilité semble faire consensus avec le GNV. Sous sa forme compressée ou liquéfiée, le gaz carburant est également mis en avant pour sa capacité à s'adapter à tous les types de transport routier.

À partir de 100 000 kilomètres par an

Tel est le message délivré par François Dedieu et Philippe Premat. Chargé de mission GNV à GRDF, le premier insiste sur « *le verdissement du gaz vers le bioGNV modifiant la perception des pouvoirs publics vis-à-vis de ce carburant. La loi climat et résilience semble d'ailleurs le reconnaître comme carburant alternatif* ». Sans attendre la confirmation de cette analyse, les transporteurs investissent de plus en plus dans cette solution : « *5 % du parc poids lourds roule déjà au GNV en France* », affirme François Dedieu. Parmi eux, les Transports Premat exploitent aujourd'hui « *30 véhicules GNV sur une flotte de 500 moteurs* », déclare son dirigeant Philippe Premat. « *Les tensions actuelles sur les matières premières, dont énergétiques, ont renchéri le coût du gaz carburant. En temps normal, toutefois, son utilisation est plus économique que le diesel, dès que le véhicule parcourt plus de 100 000 kilomètres par an* », assure-t-il. Couvrant le surcoût du véhicule de l'ordre de 30 % par rapport à un véhicule diesel identique, ce seuil est largement dépassé chez les Transports Premat, dont les camions affichent une moyenne de 150 000 kilomètres par an.

Quant à la distribution publique du GNV*, « *ce problème est résolu* », selon le transporteur qui a complété cette offre par une station privative à Montereau-Fault-Yonne (77). Cet aménagement a bénéficié du soutien des collectivités locales et de l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (Ademe) pour le financement des véhicules qui l'utilisent. « *La station privative sécurise l'approvisionnement de nos véhicules et réduit les kilomètres à vide. Quant aux aides publiques, suramortissement compris, elles couvrent 50 % du surcoût d'un véhicule GNV* », indique Philippe Premat avant d'évoquer une évolution réglementaire récente. « *Depuis avril 2021, les ensembles de 44 tonnes roulant au GNV bénéficient d'une tonne de plus sur leur carte grise comme les porteurs.* »

Binôme transporteur-chargeur

Membre du Club Demeter et engagé dans la démarche Fret21, le spécialiste des surgelés Picard a également fait le choix du GNV pour approvisionner son millier de points de vente, dont la majorité est située en ville. *« Pour notre distribution, la diminution de nos gaz à effet de serre passe par des véhicules GNV et des groupes frigorifiques privilégiant une production de froid silencieuse par cryogénie à l'azote liquide »,* explique Vincent Prévot. Pour le responsable transport de Picard Surgelés, cette transition énergétique *« est menée avec le concours de nos transporteurs dans le cadre de contrats longue durée qui sécurisent leurs investissements et leurs partenaires financiers »*. Si le maillage de stations GNV en Île-de-France semble suffisant, Vincent Prévot l'estime perfectible en province tout comme l'offre GNV des constructeurs de véhicules industriels. Face à ce constat, le distributeur a créé avec ses transporteurs et des collectivités locales une station bioGNV avec méthaniseur à Villeneuve-sur-Lot (47).

L'alternative hydrogène

Interrogé sur le potentiel des biocarburants dont le B100, Philippe Premat les analyse en fonction de ses activités franciliennes : *« Tant que les biocarburants ne seront pas en Crit'Air 1, ils ne représentent pas une alternative pour notre entreprise. »* Une position tempérée par Vincent Prévot : *« Les biocarburants constituent un moyen rapide pour décarboner les flottes existantes. »* À moyen terme, les Transports Premat comme Picard Surgelés reconnaissent que l'hydrogène dispose d'un réel potentiel pour accompagner leur transition énergétique. *« À condition que cet hydrogène soit décarboné, accessible économiquement et distribué de façon homogène sur le territoire »,* insistent-ils. Une question de temps évalué à une décennie selon eux. Dans l'immédiat, Philippe Premat confie étudier le rétrofit de ses motorisations thermiques vers des motorisations à hydrogène avec pile à combustible. L'hydrogène est utilisé dans la mobilité lourde, et le transport routier y a amorcé de nombreux projets et innovations soutenus par un plan national doté de 7 milliards d'euros. La société Gaussin, par exemple, *« lance actuellement la production de tracteurs routiers 44 tonnes à hydrogène, confie son directeur commercial Olivier Cramatte. En complément d'une offre de véhicules électriques avec batteries destinée à des trajets courts sur sites fermés comme les ports, aéroports ou les cours d'entrepôts, notre tracteur hydrogène a une autonomie d'environ 800 kilomètres. Un exemplaire sera engagé lors du prochain Rallye Dakar afin de démontrer sa fiabilité et sa robustesse »*. De son côté, la société Hyliko a dévoilé un concept innovant présenté par son directeur Lionel Berthuit : *« Sur la base d'hydrogène "vert" produit à partir de pyrolyse de biomasse locale issue de déchets de bois, Hyliko ambitionne de fournir un service clés en main incluant le financement de camions, porteurs ou tracteurs, dotés d'une pile à combustible, leur maintenance, l'hydrogène carburant vert et les crédits carbone associés. »* Annoncée d'ici à 2023, *« cette approche évitera aux transporteurs un investissement lourd grâce à une facturation à l'usage »*. Le procédé par pyrolyse produirait également un charbon végétal utilisé comme fertilisant dans l'agriculture et l'horticulture.

Créer des écosystèmes locaux

Évoqué par Nathalie Loch, cheffe de projet hydrogène pour la Région Bourgogne-Franche-Comté, et par Amaury Vaussanvin, consultant du cabinet Justy, le projet d'Hyliko croise l'un des enjeux stratégiques de l'hydrogène : *« Créer des écosystèmes de proximité associant production d'hydrogène "vert" à partir de ressources et d'énergies renouvelables avec distribution et consommation locales mutualisées. »* Pour ouvrir l'hydrogène vert au secteur des transports routiers, plusieurs défis demeurent toutefois. Les principaux cités concernent *« le transport et la distribution d'hydrogène le long de corridors routiers, son stockage dans des réservoirs de taille adaptée et résistants à de très fortes pressions, l'harmonisation des pressions et le développement de formations autour des transports »*. Tous s'accordent aussi sur l'importance du plan national hydrogène et de ses 7 milliards d'euros pour créer des écosystèmes viables et compétitifs appelés à s'autofinancer à terme.

* La France compte 170 stations GNV publiques et 230 stations GNV privées selon François Dedieu, de GRDF.



ENTREPÔTS

A-SAFE DECLINE SA GAMME POUR LE GRAND FROID



Le spécialiste des barrières de sécurité passe du jaune au bleu. À l'occasion de la sortie de sa gamme pour le grand froid jusqu'à -30°, nouveauté mise en avant lors de la SITL, A-Safe couvre les produits de sa gamme d'une couleur océan.

Avec son code couleur jaune et noir, la gamme de barrières de protection **A-Safe** se différencie sur le marché visuellement, mais aussi intrinsèquement par sa composition faite de polymères, pour plus de souplesse et de durabilité. Viennent aujourd'hui le bleu et le noir. Spécialement conçue pour les entrepôts frigorifiques, la nouvelle gamme grand froid d'A-Safe a été développée dans le souci d'offrir plus de protection aux piétons, équipements et bâtiments. Une gamme où l'on retrouve ses produits existants : de la protection de rack RackGuard aux protections anti-fourche en passant par les bollards (bites d'amarrages en bordure de quai) et les barrières et restricteurs de hauteur.

Si cette nouvelle gamme est toujours constituée d'un mélange de polymères, sa recette a néanmoins été modifiée afin de pouvoir supporter les températures extrêmes. La recette « *secrète, mélange de polymères et d'additifs, permet aux produits de rester souples jusqu'à -30 °* », décrit Emmanuel Archidec, directeur général d'A-Safe. Les ingénieurs A-Safe ont ainsi créé le Memaplex sub-zero, un matériau conservant la flexibilité et la résistance du Memaplex - l'assemblage breveté tri-couche d'A-Safe. Conçu pour résister aux impacts sans se fissurer, ni casser, le Memaplex sub-zero « *se nettoie avec une lingette et est teinté dans la masse pour un maximum d'hygiène et un entretien facile* », précise l'entreprise.

Une très forte demande

Protection des équipements, des machines, des portes de quai, des racks, personnes... Les avantages de cette nouvelle gamme grand froid demeurent quant à eux les mêmes que ceux d'origine. « *Les barrières Grand Froid intègrent le système A-Safe, qui amortit les forces d'impact à l'aide d'un coupleur breveté à trois phases de compression, et dissipe l'énergie à travers la barrière tout en préservant les fixations* », décrit A-Safe. De quoi éviter les dommages sur les sols tout en réduisant les coûts et les temps d'arrêt associés aux réparations et à la maintenance. Lancés l'année dernière, les produits Grand Froid enregistrent déjà « *une très forte demande et avons de gros chantiers* », indique Emmanuel Archidec. Avec la pénurie des matières premières, la nouvelle gamme nécessite néanmoins actuellement « *un délai de trois mois* » avant livraison, précise le directeur général. « *Nous espérons que ce soit de courte durée* ».