



REVUE DE PRESSE

Semaines 4
DU 25 au 29 JANVIER 2021

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

- L'Officiel des transporteurs
- LSA et son édition numérique lsa.fr
- Les Marchés - le média de l'alimentaire
- Les Échos
- Flotte automobile
- Stratégie logistique
- Actu.fr
- Usine Nouvelle

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.paguette@lachainelogistiquedufroid.fr

La diffusion de cette revue de presse se fait dans le cadre d'un contrat avec le CFC (centre français d'exploitation du droit de copie). En effet, en application de l'article L 122 10 du code de la propriété intellectuelle, la photocopie d'un article de presse ou d'un extrait d'ouvrage au sein d'une entreprise, d'une administration, d'une association ou d'une autre organisation constitue une reproduction d'œuvre protégée qui nécessite donc l'autorisation du CFC. L'UNTF rappelle que la reproduction d'un article de presse ou d'une page de livre sans autorisation du CFC constitue un délit de contrefaçon qui est puni de 3 ans d'emprisonnement et d'une amende de 300 000 euros. Cette revue de presse est donc destinée à l'usage exclusif du destinataire.

SOMMAIRE

PREMIÈRE PARTIE – L’actualité des transporteurs et entrepôts frigorifiques

- **Sud France /** *La transporteur Olano résiste face au COVID*
- **Le Télégramme /** *Dans le pays de Douarnenez : il a tout fait pour sauver son entreprise*
- **Les Echos /** *STEF a vu ses revenus reculer en 2020*
- **Les Marchés /** *Oofrais lance une nouvelle offre de livraison*

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

- **Flottes Automobiles /** *Franprix livre en électrique ses produits frais avec Jacky Perrenot*
- **Les Échos /** *2020, une année historique pour les distributeurs alimentaires*
- **LSA /** *Les fortunes diverses du traiteur frais*
- **Usine Nouvelle /** *Lidl planifie une base logistique de 60 000m2 dans l’agglomération de Toul*
- **Les Marchés :**
 - *La situation devient très inquiétante pour les grossistes*
 - *Fleury-Michon prévoit un résultat net fortement dégradé en 2020*
 - *ANIA : Richard Girardot appelle à une « véritable solidarité entre les maillons de la chaîne alimentaire »*
 - *Touché par la Covid, Flunch demande à être placé sous sauvegarde*
 - *La Sica St Pol dispose enfin de son outil logistique du futur*
 - *Findus profite de l’engouement pour les surgelés*
 - *Forte hausse de la marge commerciale pour Ecomiam*
 - *La crise sanitaire fait évoluer la consommation de poisson*
 - *La filière volaille française inquiète pour 2021*

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

- **Stratégie logistique /** *La décarbonation des transports est-elle crédible d’ici 2050 ?*
- **Actu.fr /** *Dans le Sud-Manche, Chéreau déploie une remorque unique au monde*
- **L’Officiel des transporteurs :**
 - *STG mise sur la motorisation gaz*
 - *Vector Ecoool, 1^{er} groupe frigo électrique et autonome pour semi*
 - *Indicateurs gazole, social & métiers*

PREMIERE PARTIE :

L'ACTUALITE DES TRANSPORTEURS ET ENTREPOTS

10

Lundi 25 janvier 2021 **SUD OUEST**

La région

Le transporteur Olano résiste face au Covid-19

SAINT-JEAN-DE-LUZ (64) Bien que touché par la fermeture des restaurants, le Basque Olano, spécialiste du transport frigorifique alimentaire, part à la conquête de nouveaux marchés

Nicolas César
n.cesar@sudouest.fr

Vous avez forcément déjà croisé les camions Olano, facilement reconnaissables par leurs couleurs - vert foncé sur fond blanc, en écho au Pays basque - sur l'autoroute A63, A10 ou encore la rocade bordelaise. Car Nicolas Olano, qui a fondé l'entreprise en 1975, a créé un impressionnant empire. Il emploie aujourd'hui 2 500 personnes, est propriétaire de 1 000 camions et pèse pas moins de 400 millions d'euros de chiffre d'affaires.

La réussite d'un autodidacte

Une ascension fulgurante, quand on sait que Nicolas Olano est parti de rien. « J'ai acheté mon premier camion d'occasion à 23 ans, en hypothéquant ma maison », raconte celui qui a commencé à travailler à 16 ans après un CAP. Sans compter ses heures, celui qui aime à se qualifier de « Basque bondissant » a alors créé des « lignes marées » vers Rungis, Boulogne-sur-Mer... au départ du port de Saint-Jean-de-Luz et percé dans le métier. Visionnaire, il a vite compris, dans les années 1980,

que le surgelé allait changer le métier. Au point d'être en capacité de racheter des concurrents dans les années 1990, puis de se développer à l'international au début du XXI^e siècle. Aujourd'hui, ce self-made man figure parmi les 500 plus grosses fortunes de France.

Soucieux d'avoir toujours un « coup d'avance », Nicolas Olano dit « se projeter déjà en 2025 ». Il montre une pile de dix dossiers de sociétés à racheter, sur son grand bureau au milieu de l'open space au siège à Saint-Jean-de-Luz. Alors que, en hypothéquant ma maison »

« ne serait-ce qu'au premier confinement, à cause de la fermeture des restaurants notamment, nous avons perdu 15 millions d'euros de chiffre d'affaires », rappelle-t-il.

Mais plutôt que de faire le dos rond face à la crise, ce patron ose investir pour tisser encore un peu plus sa toile en France et à l'étranger autour de ses quatre filières : produits de la mer, surgelés, produits frais et viande. L'entreprise

UN EMPIRE DIVERSIFIÉ

Ce Luzien est très impliqué dans l'économie basque. Son groupe possède aussi les hôtels Ibis et Ibis Budget à Ciboure, l'hôtel historique le Madison et un centre d'affaires à Saint-Jean-de-Luz. Il a également créé sa marque de prêt à porter. Dans les médias, il est actionnaire de TVPI, télévision régionale. Et des parts dans Nouveaux Horizons, une agence de communication BtoB. Attaché à sa ville, Nicolas Olano est sponsor de l'équipe locale de rugby ainsi que des Internationaux de Cesta Punta.

dessert déjà toute l'Union européenne et est même présente dans les Amériques. « Nous avons décroché le contrat pour livrer les 200 McDonald's en Argentine », glisse-t-il. Et bientôt, « nous allons construire une base à Séville et Valence sur les produits de la mer, racheter une entreprise en Galice, nous développer en Italie, s'installer à Boulogne-sur-Mer... », égrène Nicolas Olano.

Dans un secteur où les marges sont faibles (inférieures à 3 %), cet autodidacte sait aussi que l'effet de



taille lui permettra, demain, de gagner en rentabilité et d'investir sur les outils numériques pour répondre aux exigences accrues de traçabilité des clients.

En plein essor à l'international

Selon lui, la crise du Covid-19 va permettre au transport de retrouver ses lettres de noblesse. « Chacun a vu que c'est un maillon essentiel de la chaîne. » Mais un maillon proche du burn-out. Avec l'essor de l'e-commerce, les transporteurs sont soumis à des cadences infernales pour livrer en 24 heures, voire moins. Or « les distances ne se sont pas raccourcies », pointe avec

humour Nicolas Olano. Pour retrouver plus de marges, sa stratégie est d'accroître les options sur les services proposés. « Les prix vont monter, par nécessité de répondre aux contraintes des clients, notamment informatiques et environnementales », analyse-t-il.

Âgé de 69 ans, Nicolas Olano a déjà préparé sa succession. Son fils et sa fille travaillent à ses côtés dans l'entreprise depuis vingt-cinq ans. Jean-Michel pilote notamment la partie financière. « C'est lui qui me succédera en tant que directeur général », explique cet entrepreneur passionné. Quant à sa fille, Sandra, il lui a

confié la gestion de la politique sociale et de la RSE (responsabilité sociétale des entreprises). Une responsabilité cruciale dans un secteur qui peine à attirer et à fidéliser le personnel.

Pour y remédier, « nous pratiquons un management participatif. Nous payons 10 % au-dessus de la convention collective et nous distribuons entre 4 et 5 millions d'euros de participations aux salariés (chauffeurs et équipes des sites d'exploitation) par an », détaille l'entrepreneur, qui

a aussi distribué des primes Covid. Mais « tant que je serai en bonne santé, je resterai à la tête d'Olano », prévient, avec le sourire, Nicolas Olano, qui regorge de projets. « Dans les deux ans à venir, nous allons passer de 400 à 500 millions d'euros de chiffre d'affaires. » Ce qui va l'amener à recruter 500 personnes sur ses 50 sites. Avec 80 millions d'euros de fonds propres, il a les moyens de ses ambitions. « Mais c'est le résultat de quarante-cinq années de travail. »

Stef a vu ses revenus reculer en 2020

Le transporteur-logisticien sous température dirigée a dû composer avec un environnement qui a bouleversé toute la chaîne alimentaire.

Avorté. Le rebond tant attendu de l'activité de Stef au quatrième trimestre n'a pas eu lieu. La faute au deuxième confinement. En France, la mesure s'est traduite par une refermeture des bars et des restaurants, pénalisant, de fait, la branche « *RHD, produits de la mer et, dans une moindre mesure, les flux frais* », explique le spécialiste du transport et de la logistique de produits alimentaires sous température dirigée. *En revanche, les activités de surgelé, GMS et e-commerce ont bénéficié du report de consommation, en particulier pendant la période des fêtes de fin d'année.* » Au final, l'activité a reculé de 6,9% dans l'Hexagone en fin d'année, et de 5,4% à l'international, où Stef est très dépendant, là encore, des mesures gouvernementales prises pour lutter contre la propagation du virus. Le groupe a vu son chiffre d'affaires reculer dans la plupart des pays où il est présent, à l'exception de la Suisse et de **l'Espagne**. En **Italie**, la pression baissière a été accentuée par la cession de la branche produits de la mer.

Il n'y a guère que La Méridionale, marginale en termes de contribution au chiffre d'affaires, qui a vu ses revenus augmenter en fin d'année. La hausse, qui s'établit à 53,5%, s'explique, d'une part, par l'obtention d'une compensation exceptionnelle de la Collectivité de Corse liée à la crise sanitaire, d'autre part, par l'ouverture d'une nouvelle ligne Marseille-Tanger. Stef clôture cette année atypique avec un chiffre d'affaires de 3,145 milliards d'euros, en retrait de 8,6% sur un an et globalement en ligne avec nos attentes. « *Cette publication est légèrement décevante de notre côté, souligne l'analyste du cabinet Midcap Partners. Pour autant, la rentabilité devrait être moins impactée au second semestre qu'au premier et nous relevons [notre estimation de bénéfice par action] de 4%* ». En Bourse, l'annonce du chiffre d'affaires laisse les investisseurs plus ou moins de marbre. Le titre Stef cède 0,26% vendredi matin. Depuis le début de l'année, il est gagnant de 3,6%.

Les MARCHÉS

LE MÉDIA DE L'ALIMENTAIRE



Oofrais lance une nouvelle offre de livraisons en centre-ville

Filiale du groupe Sofrilog, Oofrais lance une nouvelle offre de livraisons en centre-ville disponible depuis ce mois de janvier en Normandie. Avec l'ouverture de deux plateformes logistiques urbaines (PLU) à Caen et à Rouen, depuis le 2 janvier dernier, Oofrais propose ainsi aux professionnels et aux particuliers un service de livraisons mutualisées. « *Ce service permet aux acteurs de la restauration collective, aux commerçants en métier de bouche, comme aux particuliers habitant les villes de Caen, Rouen et leurs*

alentours, de passer facilement commande et de réserver son créneau de livraison en ligne », indique Oofrais dans un communiqué.

Le Télégramme

Dans le pays de Douarnenez, il « a tout fait pour sauver son entreprise » : un an ferme - Hélène CAROFF

Cacao, diamants, armes, ce quinquagénaire du pays de Douarnenez a prospecté en Afrique pour tenter de maintenir à flot son entreprise de transports. Peine perdue. Il a condamné à un an ferme pour banqueroute, ce jeudi, au tribunal de Quimper. « Aujourd'hui, vous n'avez même pas le RSA et on parle de sommes complètement folles ! s'exclame la présidente Dupuis, ce jeudi 28 janvier, au tribunal de Quimper. Vous n'avez pas de revenus mais vous avez bougé partout, en République Tchèque, en Côte-d'Ivoire, à Dubaï... » Face à elle, un quinquagénaire, « ayant travaillé comme un dingue toute sa vie » et qui est, depuis deux ans, aidé par ses parents « pour manger ». « J'ai fait des choses pour sauver l'entreprise, ce que vous appelez des abus de biens sociaux. J'ai cherché tous les moyens pour la sauver ».

Une poissonnerie en République Tchèque

L'homme a commencé à 21 ans, « avec un camion ». Et est arrivé à la tête d'une entreprise comptant seize poids lourds et 24 salariés, dès 1990, dans le pays de Douarnenez. Une entreprise spécialisée dans le transport routier et frigorifique, outre le stockage, en France comme en Europe, notamment en République Tchèque où il monte une poissonnerie en 1998 « pour lutter contre la concurrence », puis trois entreprises. Mais dès la fin des années 2000, l'entreprise connaît ses premières difficultés, avec la perte « de gros marchés ». Dès 2012, sa boîte accuse près de 900 000 € de passif et est suivie par la Direction régionale de l'environnement, de l'aménagement et du logement (Dréal), jusqu'en 2015, où la société « perd 30 % de son chiffre d'affaires ». « L'entreprise était déficitaire régulièrement mais le gérant assurait avoir les reins assez solides pour continuer », explique le représentant de la Dréal. Gérant qui a, par exemple, mis sur la table un contrat de deux millions d'euros avec la Côte-d'Ivoire, un contrat qui devait être payé « avec un bon du Trésor suisse ». « J'ai voulu donner une nouvelle orientation pour sauver l'entreprise mais ça n'a pas duré », souffle l'ancien gérant.

« C'est un banqueroutier »

L'homme se rend en Côte-d'Ivoire, rencontre plusieurs ministres et prospecte pour transporter du cacao, des uniformes mais aussi des diamants et des armes. Le tableau de l'expert-comptable le prouve, avec des lignes à six millions d'euros. « On m'avait demandé d'évaluer le prix, lâche le prévenu. Il y a eu des négociations mais des mouvements sociaux en Côte-d'Ivoire ont tout suspendu ». L'activité n'a jamais démarré. Entre-temps, la SCI a perdu en 2016 ses licences de transport. Et le gérant a créé une SARL, avec l'argent de ses proches qu'il retire quelques jours après avoir obtenu les licences. « Nous n'avions pas connaissance que la SARL n'avait pas d'existence économique », argue le représentant de la Dréal. Car la SARL est « une coquille vide », une sorte de prête-nom pour la précédente entreprise, placée en redressement judiciaire en avril 2017. Le gérant prospecte à Dubaï, versant 175 000 € pour l'achat d'un appartement, refait des virements vers la Côte d'Ivoire pour acquérir de quoi réaliser du transport aérien de fret. Creusant encore la trésorerie, jusqu'à atteindre cinq millions d'euros de passif. Creusant aussi la tombe de son entreprise, placée en liquidation judiciaire en juin 2017. Ses 24 salariés sont licenciés. Pour Me Coroller-Bequet, représentant le liquidateur, « il y a eu trop d'opérations pour que ça ne soit pas sorti d'une volonté claire et nette ». « C'est un banqueroutier », appuie le procureur Lemoine. Il requiert 30 mois de prison dont 20 avec sursis et une interdiction de gérer une entreprise pendant dix ans. Me Le Guillou-Rodriguès demande l'ouverture d'une information judiciaire et appuie sur le fait que son client « croyait en ses affaires en Afrique ». Elle ne sera pas écoutée. Son client est condamné à 30 mois de prison dont 18 avec sursis probatoire pendant trois ans, soit un an ferme.

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



Franprix livre en électrique ses produits frais avec Jacky Perrenot

Franprix (groupe Casino) et son transporteur Jacky Perrenot instaurent une distribution sans émissions polluantes des produits frais de l'enseigne à ses 300 magasins parisiens. Depuis 2017, Franprix livre déjà en produits secs ses supérettes franciliennes par barge fluviale et camions au GNV. Mais ses produits frais restaient distribués en camions thermiques à cause de la localisation de leur entrepôt à Gonesse (95). Avec la mise à disposition par l'agence d'Alfortville de Jacky Perrenot d'un porteur frigorifique 100 % électrique (BEV) avec conducteur, la livraison parisienne de ces produits frais va devenir vertueuse.

34 palettes livrées en deux tournées

Testé depuis septembre par Jacky Perrenot, ce porteur frigorifique MAN eTGM de 26 t emporte 10 t de fret réparti en 19 palettes sur plus de 120 km grâce à ses douze batteries li-ion de 185 kWh. Celles-ci lui donnent une puissance permanente de 248 kW et animent aussi son rideau arrière coulissant et son hayon électrique. Son moteur électrique et sa réfrigération indépendante par azote rendant son volume sonore inférieur à 65 décibels, le véhicule peut effectuer deux tournées quotidiennes de 40 km entre Gonesse et le centre de Paris du lundi au samedi, avec une recharge nocturne de huit heures. Ce MAN eTGM porte ainsi ses réductions de CO² jusqu'à 45 t par an. Le MAN eTGM devrait être le premier des camions électriques avec lesquels Franprix compte livrer en produits frais tous ses magasins de Paris d'ici 2025.

300 magasins distribués d'ici 2025

« Cette solution précurseuse de transport durable pour l'acheminement de nos produits frais permet à Franprix de rester pionnier en livraison et de réduire son empreinte carbone en Île-de-France », souligne Christian Bens, directeur logistique de Franprix. Le circuit de ce MAN eTGM est optimisé pour livrer dix magasins situés entre le 20^e et le 1^{er} arrondissement. D'ici 2025, Franprix espère livrer tous ses magasins parisiens en produits frais avec des camions électriques, l'enseigne affirmant ne pas avoir « de frein budgétaire ». Elle souhaiterait aussi augmenter la rentabilité du camion en remplaçant le rechargement nocturne par une recharge rapide avec le système « Opportunity Charging » lors des temps de repos ou de chargement.

Débat autour de la recharge rapide

« Aujourd'hui 100 % de nos véhicules sur la région parisienne sont au gaz ou à l'électrique », rappelle Philippe Givone pour J. Perrenot. Mais l'adoption de la recharge rapide fait débat : « Le MAN eTGM est installé à demeure sur le site de Gonesse où se trouve la borne de recharge, rappelle Philippe Givone, P-DG de J. Perrenot (voir la précédente brève sur J. Perrenot). Si le changement pour une borne à recharge rapide doit se faire, ce sera à Franprix de prendre en charge l'investissement. » Le transporteur abonde ainsi dans le schéma du développement durable imaginé par les constructeurs et les collectivités et impliquant les chargeurs.

Les fortunes diverses du traiteur frais

MARIANNE BAILLY |



Globalement, la catégorie a retrouvé de l'allant. Mais alors que les piliers du snacking sont à la peine, la croissance des stars du premier confinement ne se dément pas. Et le marché continue à cultiver le « mieux-manger » et le « mieux-emballer ».

Au terme d'une année 2020 chaotique, le rayon traiteur ne s'en sort finalement pas si mal. Mais il doit composer avec les nouvelles habitudes engendrées par les confinements, les couvre-feux et la généralisation du télétravail. Car, bouclés chez eux, les Français se sont mis aux fourneaux. Selon les Entreprises du traiteur frais (ETF), le taux d'acheteurs de produits traiteur prenant leurs deux repas à domicile était de 64 % avant la crise. Il était passé à 93 % fin mai 2020 et s'était maintenu à 81 % en septembre. Les ETF soulignent, en outre, que même s'ils restent encore sous-représentés dans ce circuit, les produits traiteur frais ont enregistré une croissance valeur de 43,1 % en drive de janvier à début octobre. Mais ces tendances n'ont pas fait le bonheur des acteurs opérant sur le snacking froid, qui ne baissent pas les bras pour autant. « L'univers du snacking a marqué le pas au mois de novembre, mais pas du tout dans la même mesure que lors du premier confinement », tempère Philippe Rondeau, responsable marketing de Sodebo, qui évoque aussi l'impact de la crise économique et, pour une partie des Français, la difficulté des fins de mois : « Ils sont attentifs à leur consommation et se reportent sur des offres économiques et rassurantes. Il y a aussi eu des transferts d'achats du fait de la fermeture de la restauration, et cela permet au snacking de mieux se comporter. » Sodebo a retrouvé de la croissance en deuxième partie d'année avec un chiffre d'affaires à + 1,6 % début novembre (selon Nielsen). La marque a aussi tenu à maintenir ses projets et se montre satisfaite du lancement en avril de sa nouvelle offre Pasta Salade, positionnée sur le cœur de marché.

Dur pour le snacking froid

Les bars à salades Picadeli ont, eux, vu leur développement freiné par la crise. « Nous avons perdu le bénéfice des meilleurs mois de l'année. La proximité a beaucoup souffert sur le snacking », indique David Bicheron, directeur général de Picadeli France, qui se veut cependant optimiste. L'entreprise a, en effet, renforcé pour plusieurs années son partenariat avec Franprix et signé des contrats-cadres avec Auchan et Relay. Elle a l'ambition de terminer l'année 2021 avec 500 implantations et mis en place, en septembre, un nouveau concept de bar à salades mural dans un Franprix parisien. Elle teste aussi des bols réutilisables et va expérimenter cette année un système pour permettre aux magasins de gérer les stocks encore plus finement. L'autre versant du traiteur frais est nettement plus à la fête et la croissance des segments stars du premier confinement (pâtes fraîches, pâtes ménagères, viandes élaborées, panés frais, pizzas...) reste d'actualité. Les plats cuisinés sont, eux, revenus à l'équilibre. Marie, qui s'avère en pleine forme avec une belle croissance sur tous les segments où l'entreprise est présente (hormis les poissons cuisinés, stables) poursuit sa politique en faveur du « mieux-manger » et a ajouté à ses engagements deux nouvelles promesses depuis octobre dernier (100 % des plats cuisinés frais sans conservateurs et toutes les barquettes recyclables pour les gratins). La marque ne cesse d'améliorer ses recettes. Plus de 40 d'entre elles ont été renouvelées l'an passé et Marie fabrique maintenant ses pâtes à lasagnes sur son site de Viriat, dans l'Ain. Au printemps, d'autres recettes reformulées vont arriver dans les rayons, comme les penne au poulet ou le cabillaud sauce citron, deuxième rotation de la marque.

Alexandre Pillaud, responsable marketing, insiste sur l'aspect « désindustrialisation » : « Un des freins à la consommation de certains produits du traiteur frais est leur perception en tant que produits fabriqués de façon industrielle. Il faut se rapprocher du fait-maison, tant dans la formulation et la préparation des recettes que dans leur construction visuelle et leur dressage. »

Le saumon fumé fait un bond

La marque iséroise Saint Jean enregistre aussi une belle croissance, à tel point qu'elle vient d'investir 48 millions d'euros pour créer un site dédié aux pâtes formées et a entamé la construction d'une plate-forme logistique. « Les pâtes fraîches sont des produits très pratiques, avec des temps de préparation courts, qui ont une belle image de produits frais, sont intéressants d'un point de vue nutritionnel et offrent des prix attractifs », relève Bruno Gil, directeur marketing de Saint Jean. La marque sélectionne rigoureusement ses matières premières et a intégralement reformulé ses recettes avec du blé origine France. Saint Jean avait lancé au printemps dernier des pâtes farcies à l'ossau-iraty et au piment d'Espelette AOP, et à l'automne, quatre nouvelles recettes de quenelles au beurre. Côté traiteur de la mer, le saumon fumé fait un bond avec des ventes valeur à + 10,7 % entre janvier et octobre 2020 (selon Iri, ventes en GMS, y compris drive). « Le marché du traiteur de la mer est sorti renforcé du premier confinement et le saumon a coché beaucoup de cases attendues par le consommateur. C'est un produit très consensuel, qui plaît à toute la famille. Il est d'une grande praticité et peut servir d'aide culinaire. De plus, ses emballages ont été plébiscités pendant cette crise comme rassurants au niveau hygiène », explique Jacques Trottier, vice-président des ETF et directeur général de Labeyrie, qui souligne aussi des transferts d'achats dus à la fermeture prolongée du hors-domicile. Pour Guyader, fortement touché pendant le premier confinement, qui a pénalisé ses ventes de produits apéritifs, la bonne surprise est venue des fêtes de fin d'année. « Nous avons fait un bon Noël, avec beaucoup de réassorts sur les semaines 52 et 53 sur l'ensemble des produits traiteur. Cela se traduit par une hausse de 6 % du chiffre d'affaires sur décembre et cela compense les deux confinements. Et je félicite mes équipes de production qui ont su réagir très rapidement », témoigne Christian Guyader, président du groupe. La marque a notamment rencontré de beaux succès avec ses minisoufflés, ses pains de poisson et son offre de cakes, dont les petits formats.

L'USINE NOUVELLE

Lidl planifie une base logistique de 60 000 m² dans l'agglomération de Toul, Par Philippe Bohlinger

Le distributeur allemand Lidl vient d'achever l'enquête publique portant sur son projet de plateforme logistique dans l'agglomération de Toul (Meurthe-et-Moselle). La construction d'un bâtiment de 60 600 m² devrait mobiliser un investissement d'une cinquantaine de millions d'euros et générer 250 emplois. Le distributeur allemand a clôturé le 22 janvier 2021 l'enquête publique d'un programme de 60 600 m² de bâtiments dont 7 200 m² de bureaux sur la zone d'activité de Gondreville-Fontenoy. Le projet qui avoisine les 50 millions d'euros d'investissement, devrait générer 250 emplois à sa mise en service prévue en 2023. Alde Harmand, maire de Toul, identifie dans le projet "*une belle opportunité en termes d'emplois*" sur un territoire marqué par la fermeture de l'usine de pneumatiques Kléber il y a douze ans. La construction d'une plateforme de 107 000 emplacements s'inscrit dans le plan modernisation logistique engagé par Lidl dans l'Hexagone sur la période 2012-2022. Le nouveau centre de distribution du groupe se substituera à son actuelle plateforme de 25 000 m² mise en service en 2003 sur la zone de Gondreville-Fontenoy. D'une capacité deux fois supérieure, le nouvel entrepôt comptera huit cellules dont quatre à température dirigée dédiées au stockage de denrées alimentaires. Le distributeur allemand indique avoir d'ores et déjà signé une promesse de vente en vue d'acquérir 17,4 hectares auprès de la Solorem, la société mixte mandatée par la communauté de communes Terres toulaises pour aménager la zone d'activités. Deuxième entité du groupe après l'Allemagne, Lidl France traduit ainsi dans son organisation logistique le virage engagé en 2012 en vue d'évoluer d'une chaîne de magasins discount vers une chaîne de supermarchés de proximité. En France, le distributeur compte 1 500 magasins et emploie 30 000 personnes dont 4 500 opérateurs logistiques.

2020, une année historique pour les distributeurs alimentaires

Fermeture des restaurants, télétravail : la crise du Covid-19 a créé des conditions de marché particulièrement favorables pour les supers et hypermarchés qui ont vu leurs ventes bondir de plus de 6 % en 2020. Les Leclerc, Carrefour et autres ont d'autant plus performé qu'ils ont accéléré sur la route du e-commerce. Par **Philippe Bertrand**



Un record : le lundi 16 mars 2020, la distribution alimentaire, tous formats confondus, a réalisé 757 millions d'euros de chiffre d'affaires. Du jamais vu, selon le panéliste Nielsen. C'était le jour qui précédait le premier confinement qui s'est achevé le 11 mai, le moment de la ruée sur les pâtes, la farine et les boîtes de conserve par crainte d'une pénurie qui n'aura finalement pas lieu. A titre de comparaison, c'est 250 millions de plus que le

23 décembre 2019, dernier jour d'approvisionnement avant Noël, traditionnel pic dans les supers et hypermarchés. La distribution alimentaire aura été le grand gagnant de l'an I du Covid-19, avec le commerce en ligne qu'elle pratique aussi à grande échelle désormais. La fermeture des rayons non alimentaires dits « non essentiels », lors du deuxième confinement, du 30 octobre au 28 novembre, n'y aura rien changé. Les grandes surfaces d'alimentation - qu'elles soient de proximité ou de périphérie - auront nourri les Français. Non seulement la « deuxième ligne » aura tenu, mais en plus elle aura bénéficié de l'arrêt des restaurants ainsi que du télétravail, qui a privé les cantines de clients. Les pertes de la restauration s'établissent à 14 milliards d'euros, soit l'équivalent de 1,7 milliard de repas note la société d'études IRI. Et 60 % des repas ont été transférés vers les grandes surfaces.

Les indépendants en pointe

L'année 2020 aura été exceptionnelle pour le marché des produits de grande consommation. L'IRI calcule que les ventes ont gagné 6,5 % en 2020, contre 0,6 % seulement en 2019. Même avec les rayons non alimentaires, la hausse est de 4,3 %. « *L'année est historique* », résume l'analyste Emily Mayer. Et ce n'est pas l'inflation des prix qui a poussé les compteurs : IRI mesure sur l'année une « déflation » de 0,14 %. Le grand commerce alimentaire s'était habitué ces dernières années à une croissance molle d'à peine 2 % qui n'était tirée que par l'augmentation de la population. Les indépendants de chez Intermarché et Leclerc ont particulièrement tiré leur épingle du jeu concurrentiel, gagnant des parts de marché. Carrefour a rattrapé malgré tout du terrain et a enregistré au troisième trimestre de l'an passé sa meilleure performance commerciale depuis vingt ans. Les grands hypermarchés ont souffert des confinements. Les clients ont limité leurs déplacements à un kilomètre autour de chez eux. Par le jeu des vases communicants, les supermarchés de proximité ont récupéré les clients. Mais les fêtes de fin d'année ont redonné des couleurs aux hypers. Les enseignes alimentaires ont profité de conditions de marché favorables mais ont aussi tiré profit des investissements qu'elles avaient réalisés auparavant dans la vente à distance. Les « drives » ont tourné à plein pendant les confinements, notamment ceux de Leclerc, qui captent la moitié de ce segment de marché au prix d'un milliard d'euros d'investissement en quatre ans. Dès septembre 2020, Leclerc avait conquis un million de nouveaux adeptes de ces drives. Mais Carrefour a poussé les feux et dépassé le cap des 1.000 unités en France. Les « drives piétons », oxymore du commerce, ont éclos, apportant le prix de l'hypermarché en centre-ville. La livraison à domicile a aussi explosé au point qu'en mars, les créneaux étaient saturés dans toutes les enseignes. Malgré cela, et grâce à une adaptation logistique rapide, le pli a été pris. « *En France, notre part de marché dans la livraison à domicile est de 27 %. Nous sommes leader. Nous étions à moins de 10 % il y a trois ans* », précisait, en octobre, Alexandre Bompard, le PDG de Carrefour. Casino a inauguré près de Paris un entrepôt automatisé qui utilise la technologie du britannique Ocado permettant de préparer les commandes en 6 minutes et de livrer 100.000 personnes par semaine.

« La situation devient très inquiétante » pour les grossistes, selon la CGI

« La situation devient très inquiétante pour les grossistes alimentaires et en boissons spécialisés dans l'approvisionnement à la CHR », peut-on lire dans la dernière note de conjoncture de la CGI. Sur 2020, les grossistes en produits réfrigérés, laitiers, surgelés et épicerie ont enregistré une perte moyenne de chiffre d'affaires de 30 à 40% par rapport à 2019. La baisse est de 50% sur le quatrième trimestre, selon l'organisation. Ces entreprises ont vu leur chiffre d'affaires réalisé avec la restauration collective reculer sur les quatre trimestres de 2020 de respectivement 10%, 53%, 16% et 20%, précise la CGI. « Du fait de l'intensité de la crise et de la durée, les fonds propres d'un nombre croissant d'entreprises sont désormais engagés », prévient la CGI qui annonce « des arbitrages douloureux, à brève échéance, sur le fond de l'emploi ».

Fleury-Michon prévoit un résultat net fortement dégradé en 2020

Le groupe de charcuterie-traiteur Fleury-Michon a publié hier un chiffre d'affaires annuel en recul de 1,6% sur un an (-3,5% à périmètre constant), à 735,4 millions d'euros, la crise du Covid-19 ayant eu un impact très négatif sur les livraisons de plateaux-repas et les produits à destination du trafic aérien, fait-elle valoir. Le Pôle international, qui représente les plateaux-repas à destination des compagnies aériennes, a ainsi vu ses ventes plonger de 47,2% à 43,6 millions d'euros. Après retraitement de la contribution de la société Marfo, acquise en 2019, la chute atteint même 63,7% l'an dernier. Dans ces conditions, le résultat net du groupe sera « fortement dégradé », notamment par des éléments de « perte de valeur liés aux difficultés prolongées du secteur du catering aérien », explique Fleury-Michon, qui publiera ses résultats annuels le 21 avril. Toutefois, le résultat opérationnel courant sera en nette amélioration en 2020 comparé à 2019, précise le groupe, profitant de la hausse des volumes de l'activité grande et moyenne surfaces. Ce pôle GMS France, qui représente quasiment 90% des ventes de Fleury-Michon, a progressé de 8,3% à 660,7 millions d'euros, dopé par une demande accrue durant le confinement, principalement pour les charcuteries et surimi.

Vœux de l'Ania : Richard Girardot appelle à une « véritable solidarité entre les maillons de la chaîne alimentaire »

Alors que doit se réunir demain le comité de suivi des relations commerciales sur fond de tensions lors des négociations entre distributeurs et fournisseurs, Richard Girardot, président de l'Ania, a appelé hier lors de ses vœux à « une véritable solidarité entre les maillons de la chaîne alimentaire ». « On doit arrêter les conflits de corporation et enfin se mettre à travailler ensemble avec loyauté et respect. Et ceci dans le temps », a-t-il déclaré. Revenant sur l'année 2020, le président de l'Ania a rappelé : « il y a eu avec les partenaires clients un élan de soutien à tous les niveaux même si cet état de grâce n'a pas complètement perduré ». Un message soutenu par Julien Denormandie qui a rappelé ensuite à la filière alimentaire son « souhait de passer d'une guerre des prix à une transparence des marges ». « L'État sera aux côtés des entreprises de l'agroalimentaire. La crise ne doit pas nous freiner mais être un accélérateur, j'en appelle à la solidarité », a-t-il déclaré.

Touché par la Covid-19, Flunch demande à être placé sous sauvegarde

L'enseigne de restauration française Flunch (groupe Mulliez), qui compte 227 restaurants, a demandé à être placée sous procédure de sauvegarde « *pour faire face aux difficultés majeures liées à la crise sanitaire* » et cherche à céder une soixantaine d'établissements, a-t-elle annoncé hier. Sur près de 5 000 collaborateurs, « *un maximum de 1 300 postes devraient être concernés* » par le projet de « *redimensionnement* » du parc de restaurants de l'enseigne, dans le cadre duquel une soixantaine d'établissements devraient être cédés, « *avec la possibilité d'ouvrir un PSE, après consultation des représentants du personnel* », a précisé l'entreprise dans un communiqué. Durement éprouvée par la crise sanitaire, l'enseigne a vu son chiffre d'affaires plonger de près de 212 millions d'euros (-57%) l'an dernier, pour les 161 restaurants détenus en propre en France. Sur les 227 restaurants Flunch que compte l'enseigne, 66 sont des franchisés, et ne sont pas concernés par ce projet. Demain aura lieu une audience au tribunal de commerce de Lille, qui examinera l'ouverture de cette une procédure de sauvegarde.

Comment la Chine est devenue maître du commerce alimentaire mondial

Une politique alimentaire en évolution

Trois famines ont eu lieu au XX^e siècle, la dernière (1958-1961) se traduisant par « *20 à 40 millions de morts* », rappelle Marie-Hélène Schwoob. Les politiques chinois placent donc la production agricole domestique comme prioritaire depuis de nombreuses années. Mais au vu de ses besoins toujours croissants, ils ont cherché à consolider l'approvisionnement extérieur. La Chine cherche moins à produire à tout prix, mais met aussi en exergue l'importance de la préservation de l'environnement. Elle développe donc ses importations, en essayant par ailleurs de diversifier ses fournisseurs et d'établir des relations commerciales stables. Depuis le 13^e plan quinquennal (2016-2021), la Chine a aussi officialisé sa stratégie de « *zouchuqu* » (« *aller vers l'extérieur* »), c'est-à-dire « *au-delà d'investissements dans des terres agricoles, d'encourager l'achat d'entreprises étrangères performantes pour faire progresser le savoir-faire chinois* », explique Marie-Hélène Schwoob.

Des pays et des filières dépendants de la Chine

La Chine pèse pour 19 % des exportations de produits agroalimentaires de l'Uruguay, 15 % pour la Nouvelle-Zélande et 14 % pour le Brésil. Dans d'autres cas, ce sont des filières entières qui dépendent du géant asiatique : la moitié du soja brésilien et américain est exportée vers la Chine, un quart du lait néo-zélandais, plus du tiers du bœuf uruguayen et brésilien, la moitié du riz vietnamien. En 2019, 16 % de l'orge exportée par la France l'a été vers la Chine, 17 % du lait et 21 % du porc. Même si un pays dispose de clients variés, il est dépendant du marché chinois par ricochet puisque « *la dimension colossale de la consommation chinoise et l'importance des flux d'échange font qu'une fluctuation même légère de la demande peut se traduire par des variations importantes de prix sur les marchés mondiaux* », alerte Marie-Hélène Schwoob.

Le cinquième exportateur mondial

En parallèle, la Chine s'est hissée à la cinquième place des exportateurs mondiaux de produits agroalimentaires, passant de 2 à 5 % des exportations entre 1980 et 2017 et surtout en multipliant par 13 leur valeur. La Chine dispose d'atouts comparatifs : main-d'œuvre abondante et relativement bon marché, appareil industriel développé, montée en gamme de la filière agro-industrielle. Elle s'est ainsi posée en leader sur le marché des fruits et légumes frais (56 % des exportations mondiales de légumes, 20 % en pommes, en 2017) et des produits transformés associés (52 % pour les champignons en conserve, 54 % pour le jus de pomme). Elle est aussi leader sur certaines épices (70 % de l'ail, 50 % du gingembre).

La Sica Saint-Pol dispose enfin de son outil logistique du futur

La Sica Saint-Pol vient de mettre en service sa nouvelle plateforme logistique à Saint-Pol-de-Léon, dans le Finistère. Une station de massification pour gagner en coûts logistiques.



A Vilar Gren, la plateforme compte 31 quais d'expédition.

La Sica a réalisé son rêve caressé il y a plus de dix ans, mais empêché par de nombreux recours juridiques : construire à Saint-Pol-de-Léon, commune de son siège au cœur de sa zone de production, une plateforme logistique ultramoderne. Elle va regrouper sur 7 hectares couverts « 80 % des volumes de légumes frais de la Sica (près de 190 000 tonnes de légumes sur un total de 237 000 tonnes) », indique Marc Kéranguéven, président de la coopérative, premier apporteur de la marque régionale Prince de Bretagne. Présentée à la presse le 19 janvier, quelques jours après que la Sica a accueilli ses premiers lots de légumes, la station de Vilar Gren (nom du lieu-dit où elle est implantée) est appelée à jouer un rôle majeur dans le dispositif logistique de la Sica Saint-Pol. Cette plateforme de 450 mètres de long sur 150 mètres de large dispose d'une réception de légumes de plein champ pour les tracteurs (200 attendus chaque jour en pleine saison), d'une zone de réception des camions déchargeant les légumes sous abri (les tomates en particulier). À l'arrière se situent les ateliers dédiés aux principales variétés, les chambres froides (treize) d'une capacité de 900 palettes chacune, etc. De l'autre côté du bâtiment, en zone expédition, trente et un quais se succèdent. La plateforme fonctionne 24 heures sur 24, 7 jours sur 7.

Près de 50 millions d'euros investis

L'investissement injecté dans cet outil (près de 50 millions d'euros) témoigne des ambitions de la Sica à gommer les surcoûts inhérents à son éloignement géographique des grands corridors logistiques européens dont bénéficient ses principaux concurrents – l'Italie et l'Espagne vers l'Allemagne, en particulier. Jusqu'à présent, les producteurs adhérents de la Sica (221 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2019) livraient leur production à la station de légumes Sica la plus proche. Les surfaces étendues sur une grosse centaine de kilomètres au nord du Finistère nécessitaient l'éclatement géographique des stations au plus près des adhérents. Au gré de réformes logistiques pour s'adapter à une demande de plus en plus segmentée, leur nombre a progressivement été réduit à une vingtaine. « Pour constituer un camion complet, un négociant devait encore déplacer un camion entre cinq et sept stations », explique, Marc Kéranguéven. Avec la seule station de Vilar Gren, un expéditeur pourra constituer un camion complet. La Sica a imaginé cet outil dès 2007. Différents recours juridiques ont stoppé le chantier pendant plusieurs années. Tous ayant été purgés en 2019, le chantier a donc pu aller à son terme. Sa mise en service va entraîner une profonde réorganisation logistique des stations existantes de la Sica.

Réduire les coûts de collecte de légumes d'environ 30 %

Les quatre stations les plus proches de Vilar Gren seront fermées. Les huit stations les plus éloignées collecteront les légumes de leur secteur et les transféreront quotidiennement par route vers Vilar Gren. Seules quelques stations spécialisées dans des lignes de produits spécifiques (alliums, légumes anciens, etc.) gardent leur autonomie. Avec sa nouvelle station, la Sica vise quatre objectifs. Un, réduire les coûts de collecte de légumes d'environ 30 % et le nombre de camions sur les routes de 47 %. Deux, gagner en performance en investissant sur un seul lieu dans des outils de pointe (pesée automatique des têtes de

brocolis, refroidisseurs de salades à cœur de type Vaccum pour traiter 450 palettes de salades par jour, etc.), là où il fallait investir auparavant dans plusieurs stations dans des systèmes forcément moins évolués. Trois, offrir des perspectives de développement aux 800 agriculteurs adhérents sur 608 fermes. Dans le système logistique précédent, ils devaient adapter leurs cultures aux capacités de traitement de la station Sica la plus proche. Quatre : gagner en attractivité pour les clients, c'est-à-dire les 82 négociants-expéditeurs bretons. Ceux-ci achètent toujours les légumes au cadran. À Vilar Gren, une zone de préparation de lots de 5 500 m² leur est réservée en températures dirigées de 4-5 °C ou 6-12 °C, y compris en zone de chargement. Sur les trente et un quais d'expédition, quinze sont réservés aux clients majeurs de la Sica qui réalisent 70 % de son chiffre d'affaires.

Certification IFS-Food

Pour assurer une parfaite traçabilité des flux massifs qui transitent par Vilar Gren, tous les lots se voient attribuer un code QR dès réception. L'agrèage est confié à une société extérieure spécialisée (Agréa) pour garantir « *une qualité supérieure et homogène* ». La station bénéficie de la certification IFS-Food. Par sa conception et son organisation, la Sica Saint-Pol ne doute pas que sa plateforme, forte d'une centaine de salariés, constitue « *un outil global répondant aux attentes du marché* », capable de propulser son offre sur de nouveaux marchés. En attendant, il reste du travail pour installer les différentes lignes qui traiteront les quarante-sept légumes de la gamme de la Sica. Les lignes entreront en service au fur et à mesure du déroulement de la saison.

Une station verte

La station se veut exemplaire sur la protection de l'environnement. En réduisant de 47 % le nombre de camions de chargement des légumes sur les routes nord-finistériennes, la Sica abaissera de 20 % ses émissions de CO₂. Les déchets organiques de légumes font l'objet d'un contrat passé avec une société qui les récupérera en vue de leur méthanisation. Enfin, Vilar Gren se voit dotée de tous les équipements d'un bâtiment durable (panneaux solaires, récupération des eaux de pluie, etc.).

Findus profite de l'engouement pour les surgelés

La marque de surgelés a été le premier contributeur des surgelés salés en 2020. En 2021, elle souhaite fidéliser ses clients et capitaliser sur ces nouvelles habitudes de consommation. « *L'année 2020 a été hors norme pour Findus, avec des croissances exponentielles de nos ventes* », annonce Vincent Jacquot, directeur général de Findus France. La marque du groupe Nomad Foods a bénéficié d'un engouement à l'échelle européenne pour les produits surgelés lié à la crise sanitaire. « *Le marché des surgelés a connu une croissance valeur de 13,1 % sur l'année 2020* », précise Virginie Habermacher, directrice marketing de Findus France. La société tire son épingle du jeu en étant le premier contributeur à cette croissance sur la partie salée, avec une augmentation de son chiffre d'affaires de 45,8 millions d'euros sur l'année 2020. Sa part de marché valeur passse à 11,3 % à P3 2020, soit +1,2 point par rapport à P3 2019. « *Nous avons recruté quelques consommateurs, mais ce sont surtout les fréquences d'achat de nos produits qui ont explosé*, note Virginie Habermacher. *Les croissances se sont surtout faites sur nos produits de base.* » Les ventes de Croustibat se sont gonflées de 25,9 % en valeur, tandis que le cabillaud et le colin d'Alaska ont respectivement connu une hausse de 27,8 % et 18,2 % de leurs ventes valeur. « *L'enjeu maintenant pour nous sera de conserver une dynamique similaire en 2021 et fidéliser nos nouveaux clients* », ambitionne Vincent Jacquot. Pour y parvenir, Findus travaille sur deux axes : l'amélioration de sa politique de développement durable et l'innovation produit. « *À fin 2020, 97 % de nos Nutri-Score sont en vert. Croustibat est par ailleurs passé en A* », souligne Natacha Brouste, chef de groupe et responsable des relations publiques de Findus. La marque va également étoffer ses gammes biologiques, alternatives à la viande, ses formats familiaux de poisson ainsi que son offre haut de gamme.

Forte hausse de la marge commerciale pour Ecomiam

Le réseau breton de produits surgelés Ecomiam a annoncé hier avoir enregistré une forte hausse de sa marge commerciale, de 63%, entre les exercices 2018-19 et 2019-20, dopée par les ventes sur internet au cours d'une année marquée par la pandémie. « *Au titre de l'exercice 2019-20, Ecomiam réalise un chiffre d'affaires de 23 millions d'euros en forte progression de 57% par rapport à l'exercice précédent (...)* », indique le groupe dans un communiqué, qui se présente comme le N°3 français de la distribution spécialisée de produits surgelés. « *Le groupe bénéficie d'une croissance organique très robuste à +33% et de la montée en puissance des ventes par internet (Click & Collect déployé dans tous les magasins et livraison dans toute la France), qui ont été multipliées par 3,5 sur un an et représentent 10% du chiffre d'affaires annuel* », ajoute Ecomiam, qui a publié mercredi ses résultats annuels de l'exercice décalé clos le 30 septembre, arrêtés par le conseil d'administration mardi. Le résultat net de l'exercice 2019-20 représente un bénéfice de 800 000 euros. A la suite de son introduction en bourse en octobre, « *les capitaux propres ont été renforcés de 11,1 millions d'euros et la trésorerie disponible a été portée à près de 12 millions d'euros* ».

La crise sanitaire fait évoluer la consommation de poisson

La pandémie a complètement bouleversé les habitudes de consommation de produits la mer. La restauration était traditionnellement un endroit privilégié pour manger poissons et crustacés, mais avec la fermeture des restaurants qui s'éternise, et alors que les produits de la mer sont régulièrement mis en avant comme « bons pour la santé », les Français en achètent davantage. Les achats des ménages de poissons frais pour leur consommation à domicile ont bondi de 2,1 % en cumul sur les 11 premiers mois de 2020, selon les données de FranceAgriMer-Kantar, avec notamment des explosions en saumon (+24,7 %) et thon (+16 %). En poissons surgelés, la hausse atteint 14 % sur neuf mois, et 16,8 % pour les crustacés surgelés. Certains Français sont limités par un manque de savoir-faire pour cuisiner les produits de la mer, mais ils se sont orientés vers des solutions simples : les achats de plats préparés ont bondi de 10,6 % sur neuf mois pour les surgelés et de 5,3 % pour les frais sur onze mois. Des habitudes que les Français pourraient garder à moyen terme. Ce phénomène n'est pas français. Ainsi, selon les données d'Iri, aux États-Unis, les ventes de produits de la mer surgelés ont dépassé de 26 % leur niveau d'un an plus tôt en décembre et la hausse était de 25 % pour le frais. En 2017, les Américains avaient dépensé près de 70 milliards de dollars en produits de la mer dans la restauration, contre 32,5 milliards dans la vente au détail pour la consommation à domicile.

La filière volaille française inquiète pour 2021

Si les volailles françaises ont pu sauver leur saison festive, les opérateurs de la filière s'inquiètent du contexte de ce début 2021, s'alarme l'interprofession volailles (Anvol) dans un communiqué. Les opérateurs sont confrontés à trois défis majeurs : « *la flambée des cours des matières premières, la lutte contre l'influenza aviaire et le manque de visibilité sur leurs activités liées à la restauration* », pointe l'interprofession. D'après les prévisions de l'Itavi, la situation devrait se poursuivre tout au long du 1^{er} semestre 2021, avec des hausses estimées des différentes matières premières de plus de 20 % par rapport au même semestre de l'année précédente. L'Interprofession demande ainsi « *à l'ensemble des maillons de la filière de prendre en compte l'évolution de ces indicateurs et la hausse importante du coût de production* ».

TROISIEME PARTIE :

L'ACTUALITE TECHNIQUE, JURIDIQUE & REGLEMENTAIRE



La décarbonation des transports est-elle crédible d'ici 2050 ?

L'Europe a fixé une décarbonation des transports d'ici 2050. A charge désormais aux Etats membres de mettre en œuvre les mesures pour atteindre cet objectif. Invitée à un débat de TDIE le 26 janvier, Anne-Marie Idrac de France Logistique demande aux pouvoirs publics français une trajectoire pragmatique et concertée avec la profession. Dans sa communication « Un pacte vert pour l'Europe » ou « Green deal » du 11 décembre 2019, la Commission européenne a fixé un objectif ambitieux : la neutralité carbone d'ici 2050. Transversal, ce cap a été décliné au secteur des transports le 9 décembre 2020 dans la « Stratégie pour une mobilité durable et intelligente ». Validé par les Etats membres dont la France, ce texte prévoit un abaissement de 55 % des émissions du secteur d'ici 2030 par rapport aux niveaux de 1990, et de 90 % à l'horizon 2050. Des livres blancs européens sur les transports de 2001 et de 2011, cette stratégie conserve la promotion du report modal pour le fret et la logistique. Elle innove en revanche en fixant une décarbonation de tous les modes. L'électromobilité, les biocarburants et nouveaux carburants, comme l'hydrogène « vert », sont les principaux leviers avancés pour l'atteindre avec le recours accru aux outils digitaux, à la fiscalité et à des mesures d'incitation.

Feuille de route ambitieuse

D'ici 2050 par exemple, cette stratégie prévoit que 100 % des poids lourds vendus dans l'Union soient « zéro émission » avec un objectif intermédiaire de 80 000 unités dès 2030. Le fret ferroviaire est appelé à augmenter de 50 % d'ici 10 ans et de 100 % d'ici 2050. Quant à la voie d'eau et le transport maritime à courte distance (short-sea ou cabotage), leurs volumes devraient progresser de 25 % sur la prochaine décennie et de 50 % vers 2050. En matière de fiscalité, la tarification du carbone y est présentée comme une priorité d'ici 2030 tout comme l'intégration des coûts externes à chaque mode en 2050 avec la volonté affichée d'équilibrer la concurrence modale. Des livres blancs antérieurs, la nouvelle stratégie confirme enfin l'achèvement des deux volets du réseau transeuropéen des transports (RTE-T) : 2030 pour le réseau central et 2050 pour le réseau global. Au total, elle comprend 82 mesures dont un cadre législatif devant être finalisé entre 2021 et 2024. Dès 2021, plusieurs révisions de directives et règlements européens sont programmés et concernent le transport de fret et la logistique. Elles portent sur les normes d'émissions des véhicules, dans l'aérien et le maritime, les infrastructures de carburants alternatifs, le RTE-T, les corridors de fret ferroviaire et les systèmes de transport intelligents.

Réalités du TRM

Lors d'un webinaire le 26 janvier, le think-tank TDIE dédié aux questions de mobilité a fait intervenir plusieurs intervenants afin de partager leurs analyses sur cette nouvelle stratégie. Parmi eux, Anne-Marie Idrac a témoigné au nom des entreprises de transport de fret et de logistique en appelant la France « à ne pas devancer le calendrier fixé et à donner de la visibilité » aux acteurs de la filière. La présidente de France Logistique alerte sur la capacité du secteur et de ses fournisseurs industriels à atteindre la décarbonation des transports : « Aujourd'hui l'Europe ne compte que 2 000 poids lourds « zéro émission ». En France par exemple, les constructeurs de véhicules industriels ne prévoient qu'un millier de camions électriques d'ici 2 ans sur un marché où 30 à 40 000 camions sont renouvelés chaque année ». Anne-Marie Idrac rappelle aussi que « le coût d'acquisition d'un véhicule lourd « zéro émission » est 3 à 4 fois supérieurs à un camion diesel ou GNV ». Evoquant enfin l'autonomie de ces véhicules, les cadres législatifs à adapter et les réseaux de distribution à développer, elle demande aux pouvoirs publics une approche concertée avec les professionnels du secteur et à garder à l'esprit que « le transport routier demeurera le mode dominant. Il a besoin d'approches pragmatiques sachant que les marchandises ne se téléportent pas ».

Dans le Sud-Manche, Chéreau déploie une remorque unique au monde

Jeudi 28 janvier 2021, le leader des remorques frigorifiques, Chéreau, récupérait son modèle de remorque à hydrogène, après six mois de test.



Le transporteur alimentaire Delanchy a testé pendant plus de six mois la semi-remorque à hydrogène fabriquée par Chéreau, basé à Ducey et Avranches (Manche).

©La Gazette de la Manche

Dans ses locaux, à Ducey (Manche), jeudi 28 janvier 2021, le leader européen de remorques frigorifiques vient de récupérer son modèle Hydrogène Power H2. Pendant plus de six mois, elle a été testée par Delanchy, transporteur de produits alimentaires basé

à Guilberville (Manche). C'est que du positif. En termes d'émission, ça ne rejette que de l'eau, c'est silencieux, le plein se fait en dix minutes et la chaîne du froid est bien maintenue. Nicolas Muet Chargé de communication chez Delanchy Des améliorations à venir « C'est l'unique modèle au monde qui fonctionne à l'hydrogène », présente fièrement Christophe Danton, directeur marketing de Chéreau. Sortie en 2019, cette nouvelle semi-remorque ne cesse de s'améliorer. On s'est rendu compte par exemple qu'il fallait une plus grosse pile à combustible, plutôt que trois petites. Damien Destremau PDG de Chéreau.

Une isolation par le vide

La semi-remorque se compose de plusieurs technologies. Des portes surmontées d'ailerons pour favoriser l'aérodynamisme en passant par l'isolation à vide, tout est bon pour réduire l'empreinte carbone. Et aussi étonnant que cela puisse paraître, « il n'y a pas mieux que le vide pour isoler ».

Un investissement historique

Petit à petit, ces technologies arrivent sur le marché. Cette année, malgré la crise sanitaire, l'entreprise du Sud-Manche a investi plus de 5 millions d'euros pour fabriquer des produits « nouvelle génération », un record historique. En 2021, trois véhicules de préséries verront le jour. La commercialisation est prévue en 2023 .

Prochain challenge : un réseau de stations

Pour autant, il reste du chemin à parcourir. Dans la Manche, seules deux stations existent à Cherbourg et à Saint-Lô. Or, selon les usages, l'autonomie du véhicule varie. Elle peut aller de trois jours sur des longues distances à un seul, lors des distributions. Notamment l'été où il fait chaud, et il faut ouvrir et fermer le véhicule plusieurs fois par jour. Pour produire du froid, le véhicule peut nécessiter jusqu'à 14 kg d'hydrogène embarqué, sous une pression de 350 bars. C'est donc le prochain challenge : développer la production d'hydrogène grâce aux énergies renouvelables et les stations en France, et en Europe. 45 % de son chiffre d'affaires revient à l'exportation notamment en Europe.

Une centaine d'employés recherchés

Avec une baisse de 10 % de son chiffre d'affaires sur l'année 2020 et douze jours seulement de chômage partiel, le leader des remorques frigorifiques résiste. Plus encore, il embauche. L'entreprise du Sud-Manche veut recruter une centaine d'employés, à Avranches et Ducey, pour remonter sa capacité de production et répondre à une forte demande : peintre, soudeurs, électriciens... tous les profils sont recherchés. Le cap des 1000 salariés sera de nouveau atteint pour la société qui existe depuis plus 70 ans. D'ici deux ans, l'entreprise basée à Ducey et Avranches (Manche) aura marqué un tournant.

Le groupe STG mise sur la motorisation gaz

Le transporteur spécialiste du transport sous température dirigée d'origine bretonne STG vient d'acquiescer ses premiers tracteurs GNL auprès d'Iveco et enclenche la mise sur orbite de son mix énergétique.

Changement de cap en faveur des énergies alternatives pour le groupe STG. Ce spécialiste du transport et de la logistique des produits alimentaires sous température dirigée prend livraison d'une dizaine de porteurs GNC et d'une vingtaine de tracteurs GNL, tous Iveco, entre fin 2020 et début 2021. « En tant que transporteurs, nous sommes directement concernés par les défis de la transition énergétique, témoigne Jean-Paul Onillon, P-dg du groupe. D'abord en tant que citoyens responsables,

mais aussi en tant que professionnels d'un secteur engagé pour une mobilité plus durable. Avec un parc de 1 000 véhicules, nous assurons une veille constante des nouveaux matériels et technologies disponibles, et nous sommes à la recherche de solutions nous permettant d'améliorer l'outil de travail des conducteurs, d'optimiser nos consommations, de réduire notre empreinte environnementale, de satisfaire aux attentes de nos clients et de répondre aux exigences réglementaires. » Le groupe de Noyal-sur-Vilaine (35) se dote ainsi de



ses premiers tracteurs GNL et pourra compter sur l'ouverture d'une station aux abords de son siège. Cette démarche s'inscrit avec la « volonté de nous inscrire, dans la durée, dans un vrai mix énergétique », selon Jean-Paul Onillon. Les tracteurs GNL, des Iveco S-Way NP, sont équipés du moteur Cursor 13 NP de 460 ch capable, selon le constructeur, d'offrir un rendement énergétique « permettant d'économiser jusqu'à 40 % sur le coût du poste carburant et jusqu'à 9 % sur le coût total d'exploitation ». L'autonomie peut atteindre 1 600 kilomètres, en adéquation avec le réseau natio-

Le groupe de Noyal-sur-Vilaine (35) se dote de ses premiers tracteurs GNL et pourra compter sur l'ouverture d'une station aux abords de son siège.

nale de STG. Certifiés Piek 71 dB, ces porteurs réduisent les nuisances sonores par deux, un gage de qualité pour les livraisons urbaines et le confort de conduite. En matière d'émissions, ce tracteur rejette 99 % de particules et 90 % de NO₂ en moins par rapport à son équivalent Diesel. Avec du biogaz, la réduction des émissions de CO₂ est portée à 95 %. •

GRÉGOIRE HAMON

VECTOR ECOOL, 1^{er} groupe frigo électrique et autonome pour semis de Carrier Transicold

Engagé depuis plusieurs années dans le développement de solutions réductrices d'émissions CO₂ avec sa technologie E-Drive, le spécialiste de la réfrigération lance son premier système de transport réfrigéré pour semi-remorques tout électrique, sans moteur et totalement autonome. Conforme à la certification Piek et compatible avec les versions engineless (sans moteur) des modèles Vector HE 19 et 1550 E, le Vector eCool combine la technologie tout électrique E-Drive de Carrier à un nouveau système de récupération et de stockage d'énergie autonome sans émissions directes de CO₂ ou de particules. Associant groupe électrique, batteries de stockage et essieu à génératrice, il permet de convertir en électricité l'énergie cinétique de la semi, tant au roulage qu'au freinage. Le système eCool peut être branché sur



Utilisé avec les versions City des Vector HE 19 et 1550 E, le niveau sonore en fonctionnement de l'eCool est inférieur à 60 dB(A), respectant ainsi avec ses performances en matière d'émissions les réglementations d'accès aux centres-villes et zones urbaines.

le réseau électrique au stationnement et s'y recharger totalement en moins de quatre heures, le bloc batterie étant aussi alimenté sur route par l'énergie cinétique des essieux. Le système de gestion énergétique s'active automatiquement pour assurer une charge opti-

male en fonction des conditions de roulage lors du fonctionnement sur batterie de l'unité de réfrigération. Selon Carrier, l'eCool avec génératrice et pack batterie demeure nettement plus léger qu'un groupe diesel standard au réservoir plein. •

FRANCK BEAUVILLAIN

INDICES GAZOLE



TICPE

Taux de remboursement moyen pour le troisième trimestre 2020

15,71 € /hl de gazole

CARBURANTS



Social

TAUX HORAIRE PERSONNEL DE CONDUITE⁽¹⁾

Coef. 110 à 120M: 10,20 €
 Coef. 128M: 10,23 €
 Coef. 138M: 10,25 €
 Coef. 150M: 10,49 €

(1) depuis le 01/11/20 pour les entreprises adhérentes à une OP signataire (FNTR, TLF, OTRE) ; Accord du 23/10/2020, en attente d'extension.

RÉMUNÉRATIONS ANNUELLES GARANTIES TRM⁽³⁾

Conducteur 150 M (151,67 h)
 19664,99 € depuis le 01/11/20

Conducteur 150 M (169 h)
 22473,34 € depuis le 01/11/20

Conducteur 150 M (200 h)
 27940,95 € depuis le 01/11/20

Employés 148,5 M (151,67 h)
 19664,99 € depuis le 01/11/20

T.A.M. 225 (151,67 h)
 28813,24 € depuis le 01/11/20

(3) Accord du 23/10/2020, en attente d'extension.

SMIC HORAIRE INTERPROFESSIONNEL

10,25 € depuis le 01/01/21*

PLAFOND DE SÉCURITÉ SOCIALE

3428 €/mois depuis le 01/01/21**

FRAIS DE DÉPLACEMENT⁽²⁾

Indemnité de repas⁽¹⁾
 13,92 € depuis le 01/11/20

Indemnité de repas unique⁽¹⁾
 8,56 € depuis le 01/11/20

Indemnité de repas unique nuit⁽¹⁾
 8,34 € depuis le 01/11/20

Indemnité spéciale⁽¹⁾
 3,77 € depuis le 01/11/20

Indemnité de casse-croûte⁽¹⁾
 7,54 € depuis le 01/11/20

1 repas + 1 découcher⁽¹⁾
 44,50 € depuis le 01/11/20

2 repas + 1 découcher⁽¹⁾
 58,42 € depuis le 01/11/20

(1) Indemnités majorées de 18 % en cas de déplacement à l'étranger.

(2) Accord du 29/10/2020, en attente d'extension.

INDICATEURS MÉTIERS (SOURCE : STS)

INDICATEURS GESTION DES TEMPS ET ACTIVITÉS

Nombre moyen d'infractions (par conducteur infractionniste)

7,41

Montant moyen des infractions

142,35 €

INDICATEURS PAIE / RH

Nombre d'heures supplémentaires (25 % et 50 %) par catégorie de conducteur

MOYENNES PAR COLLABORATEUR

	Heures supp.*	
	25 %	50 %
Sédentaire (ouvrier)	11,43	
Messenger	17,03	
Longue distance	-	20,81
Courte distance	11,66	15,15

*hors contrat

Temps de service mensuel moyen*



159,15 h

avec une moyenne de **8,05 h/j** travaillé

ÉVOLUTION DU TAUX DE CHARGES



Coût total moyen (€)

3479,76

NOV 2020

Taux de charge moyen (%)

30,90

3436,26

NOV 2019

31,07