REVUE DE PRESSE

Septembre 2026

La Chaîne Logistique du Froid
Transfrigoroute France

43 articles
Publications en ligne : du 10 août au 2 octobre 2026
Éditions papier citées : du 4 juin au 24 septembre 2026

Les enjeux pour les adhérents

Les tensions sur le carburant et la trésorerie des transporteurs, la décarbonation des véhicules et les effets des canicules sur les approvisionnements alimentaires dominent cette édition. La transformation des réseaux de distribution et les rapprochements logistiques modifient également les besoins de transport, de stockage et de livraison sous température dirigée.

Cette revue s'adresse aux adhérents de LCLF, qui représente les entreprises du transport et de la logistique frigorifiques, et de Transfrigoroute France, qui représente leurs fournisseurs de matériels et de services.

Sources

Les Échos : 6 articles
L'Officiel des Transporteurs : 14 articles
LSA : 18 articles
Transport Info : 5 articles

SOMMAIRE

01 Canicule : les effets de la crise agricole se font aussi sentir sur le marché de Rungis

Les Échos • 11 septembre 2026 • p. 5

02 « Vous y voyez le signe d'un groupe qui veut abandonner le métier ? » : le grand chambardement d'Auchan expliqué par son patron

Les Échos • 14 septembre 2026 • p. 6

03 Auchan : à quelques jours du big bang de la franchise, une nouvelle ère s'ouvre pour des salariés déboussolés

Les Échos • 15 septembre 2026 • p. 7

04 Ces trois chiffres qui redonnent de l'espoir aux acteurs du bio

Les Échos • 23 septembre 2026 • p. 8

05 « La baisse du pouvoir d'achat touchera beaucoup plus de ménages » : la grande inquiétude des Français face à l'inflation

Les Échos • 30 septembre 2026 • p. 9

06 Logistique : Geodis finalise l'achat de la moitié du groupe Deret

Les Échos • 30 septembre 2026 • p. 10

07 Iveco et Toyota s'allient sur le camion à hydrogène de nouvelle génération

L'Officiel des Transporteurs • 10 septembre 2026 • p. 11

08 Poids lourds : l'électrique progresse, les constructeurs réclament un coup d'accélérateur

L'Officiel des Transporteurs • 11 septembre 2026 • p. 12

09 Flambée du prix du carburant : une situation extrêmement tendue pour de nombreux transporteurs

L'Officiel des Transporteurs • 11 septembre 2026 • p. 13

10 La CFDT appelle les routiers à la grève le 16 octobre sur les salaires

L'Officiel des Transporteurs • 11 septembre 2026 • p. 14

11 IAA 2026 : les constructeurs se lient pour réclamer un report des objectifs CO2 à 2033

L'Officiel des Transporteurs • 14 septembre 2026 • p. 15

12 EDF : 15 000 euros par e-camion sous condition

L'Officiel des Transporteurs • 15 septembre 2026 • p. 16

13 Julie Lee-Quil (Transports Quil) : « L'Alsace va faire le crash-test de la future éco-contribution »

L'Officiel des Transporteurs • 16 septembre 2026 • p. 17

14 STG lance Boréal Logistics pour structurer ses activités logistiques

L'Officiel des Transporteurs • 16 septembre 2026 • p. 18

15 Carburant : le Gouvernement ferme la porte aux nouvelles aides pour le TRM

L'Officiel des Transporteurs • 23 septembre 2026 • p. 19

SOMMAIRE — SUITE

16 STEF fait évoluer son secrétariat général et sa direction juridique

L'Officiel des Transporteurs • 23 septembre 2026 • p. 20

17 Salesky : l'atout frigorifique du groupe Mousset

L'Officiel des Transporteurs • 29 septembre 2026 • p. 21

18 Carburant : l'OTRE appelle à la mobilisation le 21 octobre à Paris

L'Officiel des Transporteurs • 1er octobre 2026 • p. 22

19 Geodis finalise la reprise du Groupe Deret

L'Officiel des Transporteurs • 1er octobre 2026 • p. 23

20 R-Pass et ECPL : la FNTR monte au créneau dans le Grand Est

L'Officiel des Transporteurs • 1er octobre 2026 • p. 24

21 Snacking, livraison, IA… De Monoprix à Intermarché Express, ces nouveaux métiers du commerce de proximité alimentaire

LSA • 10 août 2026 • p. 25

22 « Le livreur reste l'incarnation du magasin » : Intermarché Express muscle la livraison urbaine

LSA • 12 août 2026 • p. 26

23 La recette de Mon-marché.fr pour séduire Paris, entre exigence opérationnelle et expertise sur les produits frais

LSA • 13 août 2026 • p. 27

24 Canicule : « Le prix des salades en sachet doit évoluer » prévient Loïc Letierce, président de l'association légumes de 4ème gamme

LSA • 26 août 2026 • p. 28

25 À cause de la canicule, les pommes de terre seront aussi moins nombreuses et plus petites cette année

LSA • 27 août 2026 • p. 29

26 Légumes : « Il faudra être très vigilant pour ne pas tomber en rupture » : Xavier Unkovic, DG de Bonduelle, s'alarme des conséquences des canicules estivales

LSA • 28 août 2026 • p. 30

27 Grande distribution : Les Mousquetaires (Intermarché, Netto...) dégainent un plan d'urgence pour soutenir les agriculteurs affectés par les canicules

LSA • 1er septembre 2026 • p. 31

28 « Je n'avais jamais vu ça » : pourquoi les canicules fragilisent toute la chaîne alimentaire, des agriculteurs à la grande distribution

LSA • 8 septembre 2026 • p. 32

29 Carrefour France : zoom sur Caroline Dassié, la nouvelle patronne de l'offre alimentaire

LSA • 12 septembre 2026 • p. 33

SOMMAIRE — SUITE

30 Canicules, demande soutenue... Pourquoi les œufs coûtent plus cher et comment la filière s'adapte pour satisfaire les consommateurs

LSA • 12 septembre 2026 • p. 34

31 Moules, huîtres : la canicule pourrait amputer d'un quart la production conchylicole française

LSA • 15 septembre 2026 • p. 35

32 Grande distribution : les pertes des 107 hypermarchés Carrefour intégrés en France se creusent encore en 2025

LSA • 22 septembre 2026 • p. 36

33 Grande distribution : Intermarché, Coopérative U et E. Leclerc vainqueurs de l'été 2026, Aldi poursuit sa remontada

LSA • 22 septembre 2026 • p. 37

34 Coopérative U : ralliements Schiever/Coop Atlantique, économies de coûts, investissements... Les piliers d'une croissance tranquille pour le n°4 de la distribution alimentaire

LSA • 23 septembre 2026 • p. 38

35 Succès des bananes et des pommes de terre, prix moyen au kg, chiffre d'affaires... Ces données à retenir sur les ventes de fruits et légumes

LSA • 24 septembre 2026 • p. 39

36 IA, impact du climat... De Carrefour à Auchan et Casino, à quoi pourrait ressembler le rayon fruits et légumes de demain ?

LSA • 24 septembre 2026 • p. 40

37 Tous les chiffres sur l'achat et la consommation de repas rapides surgelés

LSA • 27 septembre 2026 • p. 41

38 « Maintenir le lien social » : de Carrefour à Casino, les distributeurs à l'assaut des zones rurales, notamment grâce au drive

LSA • 2 octobre 2026 • p. 42

39 Jérémi Neveu, dirigeant de Neveu Transports (76) : « J'ai investi 1 million d'euros pour deux camions électriques et une station de recharge privée »

Transport Info • 2 septembre 2026 • p. 43

40 Rachat : les Transports Lapeyrade signent l'acquisition de Gubiak Transports (64)

Transport Info • 4 septembre 2026 • p. 44

41 « La pérennité de nombreux transporteurs est directement menacée » : l'OTRE met la pression sur les chargeurs

Transport Info • 10 septembre 2026 • p. 45

42 Blocage des aides au carburant : « Dans notre profession, on sait que le manque de trésorerie, ça ne pardonne pas » ; Jérôme Saudrais (dirigeant d'ATF)

Transport Info • 25 septembre 2026 • p. 46

43 Hausse du carburant : l'OTRE manifestera à partir du 21 octobre sur Paris, et non en région

Transport Info • 1er octobre 2026 • p. 47

Les Échos / ARTICLE 01

Canicule : les effets de la crise agricole se font aussi sentir sur le marché de Rungis

Publié le 11 septembre 2026

Lire l’article original — Les Échos

Synthèse

La crise agricole provoquée par les canicules se propage au marché de Rungis. Les grossistes doivent composer avec des récoltes réduites, des calibres inhabituels et une demande qui demeure soutenue chez les commerçants et les restaurateurs. Les 376 entreprises du secteur des fruits et légumes du marché d’intérêt national abordent ainsi un second semestre plus incertain. Stéphane Layani, président de la Semmaris, cite une réduction de moitié des tonnages de haricots verts et des pertes proches de 30 % pour l’aubergine et le poivron.

Le poids économique du secteur explique l’ampleur du sujet : les fruits et légumes représentent 41 % des 12 milliards d’euros de chiffre d’affaires du marché, qui rassemble environ 1 200 entreprises. Les opérateurs cherchent à maintenir leurs approvisionnements sans provoquer de hausse excessive des prix. Le recours à d’autres origines et l’adaptation des achats permettent de compléter certaines productions françaises, mais ne suppriment ni les tensions sur les quantités ni les difficultés de qualité commerciale. Les situations diffèrent fortement d’un produit et d’un bassin de production à l’autre.

L’article décrit aussi un effort de pédagogie autour des produits d’apparence moins régulière. Des fruits petits, fendus ou hors standards peuvent rester consommables et trouver un débouché si les professionnels acceptent d’adapter leurs critères. La valorisation de ces récoltes limite les pertes et soutient les producteurs, à condition de préserver les exigences sanitaires et la qualité attendue. Pour les entreprises de transport et de logistique frigorifiques, ces ajustements peuvent déplacer les origines d’approvisionnement, modifier les volumes et accroître la variabilité des flux. Le maintien de la disponibilité dépend donc autant de la coordination commerciale que de la capacité à organiser rapidement des circuits adaptés.

Les Échos / ARTICLE 02

« Vous y voyez le signe d'un groupe qui veut abandonner le métier ? » : le grand chambardement d'Auchan expliqué par son patron

Publié le 14 septembre 2026

Lire l’article original — Les Échos

Synthèse

Auchan engage une transformation majeure de son réseau en faisant passer 164 supermarchés sous franchise Intermarché tout en continuant à les exploiter. Guillaume Darrasse, directeur général d’Auchan Retail, présente cette décision comme un moyen de redresser un format durablement déficitaire et sous-investi. Le partenariat avec les Mousquetaires doit fournir une marque commerciale plus performante, de meilleures conditions d’achat et une proposition mieux adaptée au marché. Il ne correspond donc pas, pour ces magasins, à une vente simple de l’exploitation.

Le périmètre initial de 266 supermarchés a évolué : 72 établissements ont finalement été cédés directement à des adhérents des Mousquetaires, tandis que le sort d’autres magasins reste à préciser. Les partenaires visent 2,3 milliards d’euros de chiffre d’affaires pour la première année de franchise. Cette réorganisation diminuera aussi les volumes d’achat d’Auchan et son poids apparent sur le marché. L’article rapporte une estimation de part de marché passant de 8,3 % à 6,2 %, ce qui pose la question de sa capacité future à peser dans les négociations.

Parallèlement, le groupe poursuit la rénovation de ses hypermarchés et les investissements dans les prix, avec 110 millions d’euros annoncés pour 2026 après plus de 100 millions en 2025. L’Ebitda progresse de 20 % au premier semestre, mais le chiffre d’affaires français recule de 2,5 %. Le retour à l’équilibre n’est pas annoncé pour 2026. Auchan s’appuie sur un patrimoine immobilier estimé à 5,4 milliards d’euros en France et à l’international pour financer sa transformation. Pour les prestataires alimentaires, ces changements appellent une attention particulière aux interlocuteurs commerciaux, aux plateformes et aux schémas d’approvisionnement, sans présumer que toutes les modalités opérationnelles soient déjà fixées.

Les Échos / ARTICLE 03

Auchan : à quelques jours du big bang de la franchise, une nouvelle ère s'ouvre pour des salariés déboussolés

Publié le 15 septembre 2026

Lire l’article original — Les Échos

Synthèse

Le passage de 164 supermarchés Auchan sous franchise Intermarché ouvre une période d’incertitude pour environ 6 400 salariés. Une société dédiée, A+ Super, doit accueillir les effectifs concernés, alors que les partenaires sociaux n’ont pas encore pu mener les négociations attendues. L’article rapporte le démarrage progressif de la transition à la fin de septembre et le basculement commercial à partir du 1er octobre. Il distingue donc l’organisation juridique du transfert et le changement d’enseigne visible pour les clients.

Les syndicats s’interrogent principalement sur le maintien des acquis sociaux, de l’ancienneté et des conditions de travail. Les contrats doivent être préservés durant la période légale évoquée dans l’article, mais les représentants craignent que les accords futurs modifient certains avantages. Pour des salariés ayant effectué une grande partie de leur carrière chez Auchan, le passage à une structure distincte soulève des questions de statut et de représentation. Le changement de marque ne résout pas à lui seul les problèmes économiques des magasins, ni les interrogations sur leur organisation quotidienne.

Cette inquiétude s’inscrit dans un contexte social déjà dégradé. Le journal rappelle les contentieux entourant le plan social d’Auchan et les exigences de transparence sur les sociétés qui contrôlent le distributeur. Les décisions judiciaires mentionnées concernent notamment la qualité des informations fournies aux représentants du personnel. Le dossier montre qu’une transformation du réseau commercial possède aussi une dimension humaine et juridique déterminante. Pour les entreprises partenaires de la chaîne alimentaire, la continuité des livraisons, les échanges avec les magasins et la stabilité des équipes locales peuvent dépendre du déroulement de cette transition. Les conséquences sociales encore discutées doivent rester présentées comme des préoccupations et des négociations ouvertes.

Les Échos / ARTICLE 04

Ces trois chiffres qui redonnent de l'espoir aux acteurs du bio

Publié le 23 septembre 2026

Lire l’article original — Les Échos

Synthèse

Le bilan semestriel de l’Agence bio confirme un redressement de la consommation, après plusieurs années de recul. Au premier semestre 2026, les ventes de produits biologiques progressent de 4,8 % en valeur, dans le prolongement de la hausse de 3,6 % enregistrée en 2025. Bruno Martel, président de l’agence, estime le chiffre d’affaires supplémentaire à environ 300 millions d’euros sur six mois. Un gain de 600 millions sur l’année reste une projection conditionnée au maintien de ce rythme, et non un résultat déjà constaté.

La reprise se manifeste différemment selon les circuits. Les ventes augmentent de 2,1 % dans la grande distribution généraliste, où se concentre environ la moitié des achats, et de 9,3 % dans les magasins spécialisés. Les actions de communication, la mise en avant des produits et le rapprochement des prix avec l’agriculture conventionnelle contribuent à améliorer l’accessibilité de l’offre. La progression en valeur ne permet toutefois pas, à elle seule, de conclure à une augmentation équivalente des volumes. Le bio reste minoritaire dans la consommation à domicile et dans les approvisionnements de la restauration.

Du côté de la production, le solde atteint 687 producteurs supplémentaires : les entrées progressent de 14 % et les cessations reculent de 13 % par rapport au premier semestre 2025. Cette évolution doit être appréciée au regard des délais de conversion et des effets encore incertains de la sécheresse. Avec environ 10 % des surfaces agricoles en bio, la France demeure éloignée de l’objectif de 21 % en 2030. Pour les professionnels de la logistique alimentaire, le redressement ouvre des perspectives de flux, mais sa solidité dépendra de la disponibilité agricole et de la continuité des débouchés.

Les Échos / ARTICLE 05

« La baisse du pouvoir d'achat touchera beaucoup plus de ménages » : la grande inquiétude des Français face à l'inflation

Publié le 30 septembre 2026

Lire l’article original — Les Échos

Synthèse

L’accélération de l’inflation fragilise les ménages au moment où les mesures budgétaires envisagées pour 2027 risquent de peser sur leurs revenus. Selon les données de l’Insee rapportées par Les Échos, les prix augmentent de 3 % sur un an en septembre, soit 0,6 point de plus qu’en août. Le choc vient principalement de l’énergie, dans un contexte de tensions persistantes dans le golfe Persique et de blocage du détroit d’Ormuz. Les produits frais subissent également les conséquences des canicules, avec une hausse de 9,9 % sur douze mois.

L’Insee anticipe une diminution du pouvoir d’achat de 0,4 % sur l’année, portée à 0,7 % lorsqu’elle est mesurée par unité de consommation. Cette baisse serait plus largement ressentie qu’en 2025. Les dépenses pré-engagées, notamment le logement et les abonnements, réduisent la part du budget sur laquelle les ménages peuvent arbitrer. La progression des rémunérations intervient avec retard et ne compense pas immédiatement l’augmentation des prix. L’article souligne ainsi l’écart entre les indicateurs moyens et l’expérience des salariés qui dépendent principalement de leur salaire.

Sur la période 2017–2025, le pouvoir d’achat a progressé de 13,1 %, ou de 8,1 % par unité de consommation, mais le salaire moyen réel par tête n’a augmenté que de 1,7 %. Ce contraste éclaire le sentiment durable de déclassement. Pour les professionnels de la chaîne alimentaire, la combinaison de coûts énergétiques plus élevés et de budgets contraints peut modifier la demande, les assortiments et les volumes transportés. Les annonces relatives au budget restent des perspectives à la date de l’article ; leur effet ne doit pas être présenté comme déjà acquis.

Les Échos / ARTICLE 06

Logistique : Geodis finalise l'achat de la moitié du groupe Deret

Publié le 30 septembre 2026

Lire l’article original — Les Échos

Synthèse

Geodis a signé un accord pour reprendre une partie des activités du groupe Deret, après un processus concurrentiel auquel plus d’une dizaine de candidats auraient participé. L’opération renforce la logistique contractuelle du groupe détenu par la SNCF, notamment dans le centre de la France et sur les marchés du luxe, de la cosmétique et de la pharmacie. À la date de publication, le montant n’est pas communiqué et la réalisation reste soumise aux autorisations nécessaires, attendues dans un délai de deux à trois mois.

Le périmètre décrit comprend 28 entrepôts représentant 340 000 mètres carrés, 13 agences, plus de 180 camions et 2 400 salariés. Il correspond à moins de 300 millions d’euros de chiffre d’affaires, soit approximativement la moitié des 570 millions du groupe orléanais. Log’s, intégré en 2022 et dont Franck Grimonprez détient 40 % ainsi qu’une minorité de blocage, reste en dehors de la transaction. Cette distinction est essentielle : Geodis ne rachète pas l’ensemble du groupe Deret. Selon les informations du journal, l’Ebitda du périmètre cédé approcherait 50 millions d’euros à fin 2025.

Le choix de Geodis privilégierait la cohérence industrielle et culturelle plutôt que l’offre financière la plus élevée. Deret y voit un partenaire susceptible de soutenir son développement à long terme et à l’international. L’article replace également la cession dans une crise de gouvernance liée aux mises en examen de plusieurs actionnaires familiaux pour des soupçons d’abus de biens sociaux ; ces procédures ne constituent pas des condamnations. Le rapprochement illustre la concentration du secteur et l’importance croissante d’un maillage immobilier et opérationnel capable de servir des clients exigeants.

Iveco et Toyota s'allient sur le camion à hydrogène de nouvelle génération

Publié le 10 septembre 2026

Lire l’article original — L’Officiel des Transporteurs

Synthèse

Iveco et Toyota annoncent une coopération pour développer un poids lourd électrique à pile à combustible dans le cadre d’EMPOWER, projet européen consacré au transport lourd sans émissions à l’usage. Toyota fournit la technologie de pile à combustible et Iveco assure l’intégration ainsi que la validation du véhicule. Le futur S-eWay Fuel Cell doit embarquer une puissance totale de 300 kW. Les partenaires annoncent plus de 900 kilomètres d’autonomie et une durée de fonctionnement supérieure à 25 000 heures, des objectifs destinés à répondre aux contraintes de la longue distance.

Cette deuxième génération vise à améliorer le rendement, la durabilité et l’efficacité de l’architecture par rapport aux véhicules démonstrateurs du programme H2Haul. Une gestion énergétique optimisée doit permettre de réduire de moitié la capacité de batterie nécessaire, avec un gain de poids et une simplification du système. La validation est prévue au quatrième trimestre 2026, suivie d’essais routiers au premier semestre 2027. Ces échéances décrivent un programme de développement ; elles ne signifient pas qu’une offre industrielle à grande échelle est immédiatement disponible.

Iveco conserve une stratégie multi-énergies. La batterie est envisagée pour les tournées régionales prévisibles, tandis que l’hydrogène pourrait répondre à des opérations longues et intensives. Le principal obstacle demeure l’écosystème : coût des véhicules, prix de l’hydrogène décarboné et faible disponibilité de stations adaptées aux camions. L’alliance intervient alors que plusieurs constructeurs ont ralenti leurs ambitions dans ce domaine. Pour les transporteurs frigorifiques et leurs fournisseurs, les performances annoncées sont prometteuses, mais leur pertinence opérationnelle dépendra de la fiabilité réelle, du ravitaillement et de la possibilité d’intégrer les besoins énergétiques de l’ensemble du véhicule.

Poids lourds : l’électrique progresse, les constructeurs réclament un coup d’accélérateur

Publié le 11 septembre 2026

Lire l’article original — L’Officiel des Transporteurs

Synthèse

La CSIAM décrit un marché français des poids lourds encore en retrait, accompagné d’une progression graduelle de l’électrique. Entre janvier et août 2026, 26 065 véhicules de plus de 7,5 tonnes ont été immatriculés, soit une baisse de 3,8 % sur un an. Les trajectoires divergent : les porteurs reculent de 14,1 %, à 11 143 unités, tandis que les tracteurs progressent de 5,6 %, à 14 922. Le ralentissement des porteurs est notamment rapproché de l’activité de construction et des délais de carrossage.

Le gazole représente toujours 92,1 % des immatriculations. La part des motorisations B100 exclusif et gaz diminue, tandis que l’électrique atteint 2,5 %, contre 2 % en 2025. Les 646 camions électriques immatriculés sur huit mois correspondent à une hausse de 29,7 %. La progression concerne surtout les tracteurs, même si les porteurs restent plus nombreux. Les statistiques de motorisation ne reflètent pas tous les usages de biocarburants : la CSIAM souligne notamment que le B100 utilisé dans des véhicules non exclusifs ne se lit pas directement dans les immatriculations.

Les constructeurs demandent une visibilité pluriannuelle sur les aides et les bonifications des certificats d’économies d’énergie jusqu’en 2030. Ils souhaitent aussi adapter les règles de charge à l’essieu pour limiter la perte de charge utile induite par les batteries, accélérer la recharge et mobiliser les donneurs d’ordre. La structure très fragmentée du transport exige un accompagnement différencié des petites flottes et des grands groupes. Pour les entreprises frigorifiques, l’enjeu est de convertir ces évolutions commerciales en solutions compatibles avec les charges transportées, les tournées et les besoins de froid, tout en sécurisant le coût total d’exploitation.

Flambée du prix du carburant : une situation extrêmement tendue pour de nombreux transporteurs

Publié le 11 septembre 2026

Lire l’article original — L’Officiel des Transporteurs

Synthèse

La nouvelle hausse du carburant place les transporteurs dans une situation financière particulièrement tendue. L’article s’appuie sur l’indice CNR gazole professionnel, passé de 187,66 en janvier à 265,80 en août 2026, soit une augmentation supérieure à 40 %. Cette poussée intervient alors que les prix du transport demeurent faibles et que de nombreuses entreprises attendent encore le versement des aides annoncées. Le transport routier de marchandises est, en outre, exclu de la quatrième vague de soutien public.

L’OTRE estime que les entreprises ne peuvent plus absorber seules ces coûts. Elle réclame une revalorisation des prix de transport et l’application juste, systématique et intégrale de l’indexation carburant. La fédération met en cause la pression exercée par les donneurs d’ordre privés comme publics et un rapport de force commercial défavorable aux TPE et PME. L’existence d’un mécanisme légal ne garantit donc pas, selon elle, une compensation effective et suffisamment rapide des surcoûts supportés par les transporteurs.

La question de la trésorerie reste centrale. Les aides dues au titre des premiers mois de la crise arrivent tardivement, alors que les entreprises paient immédiatement le carburant nécessaire à leur activité. L’OTRE demande d’accélérer ces règlements et de réintégrer le secteur dans les dispositifs de soutien. Elle attend également l’aboutissement des travaux engagés sur la simplification de l’indexation et la lutte contre les prix abusivement bas. Pour les entreprises sous température dirigée, ce dossier concerne la capacité à financer les opérations quotidiennes autant que les futurs investissements. Il met en évidence le décalage entre une charge énergétique qui évolue rapidement et des recettes commerciales dont l’ajustement dépend de modalités contractuelles et de négociations souvent plus lentes.

La CFDT appelle les routiers à la grève le 16 octobre sur les salaires

Publié le 11 septembre 2026

Lire l’article original — L’Officiel des Transporteurs

Synthèse

L’Union fédérale Route FGTE-CFDT appelle les salariés du transport routier à une mobilisation nationale le vendredi 16 octobre. L’annonce, diffusée le 10 septembre, concerne les salariés relevant de la convention collective des transports routiers. Le syndicat dénonce la stagnation des rémunérations conventionnelles, l’intensification des rythmes et la dégradation des conditions de travail. L’appel associe ainsi la question salariale aux difficultés de recrutement et à la pénibilité du métier.

La dernière revalorisation des minima conventionnels mentionnée remonte à octobre 2023. Les négociations de décembre 2025 n’ont pas abouti à un accord entre organisations patronales et représentants des salariés. Pour la CFDT, ce blocage est particulièrement difficile à accepter alors que les dépenses de logement, de carburant et de vie quotidienne augmentent. L’article rapporte les arguments du syndicat ; il ne permet pas de déduire que toutes les rémunérations individuelles seraient restées strictement inchangées depuis 2023.

L’ampleur de la mobilisation demeure incertaine au moment de la publication. La CFDT invite la CGT, FO, la CFTC et la CFE-CGC à construire un mouvement commun, mais aucune de ces organisations n’a alors confirmé sa participation. Le journal rappelle le précédent de 2022, marqué par des initiatives dispersées. La capacité à réunir les syndicats sera donc déterminante pour le poids de la journée. Pour les professionnels de la chaîne du froid, la date annoncée constitue un élément de préparation de la continuité opérationnelle, sans préjuger de la participation réelle ni de l’existence de blocages. Le dossier souligne également une tension durable entre le besoin de revaloriser et fidéliser les salariés et la fragilité économique des entreprises de transport confrontées à leurs propres hausses de coûts.

IAA 2026 : les constructeurs se lient pour réclamer un report des objectifs CO2 à 2033

Publié le 14 septembre 2026

Lire l’article original — L’Officiel des Transporteurs

Synthèse

L’IAA Transportation 2026 met en évidence un contraste entre les progrès techniques des camions électriques et la lenteur de leur diffusion. À Hanovre, les constructeurs européens présentent des autonomies allant jusqu’à 720 kilomètres, des architectures optimisées et des possibilités de recharge très puissante. Scania et MAN annoncent des configurations à 720 kilomètres, tandis que Renault Trucks affiche 660 kilomètres pour l’E-Tech T 780. Dans le même temps, les nouveautés diesel restent nombreuses, avec des gains de consommation annoncés, signe que la transition demeure progressive.

L’offensive chinoise devient plus visible. BYD, Sinotruk, Sany, Farizon, SuperPanther et Windrose occupent une place croissante, avec des prix annoncés jusqu’à 30 % inférieurs aux offres européennes. Plusieurs prévoient aussi une implantation industrielle en Europe. Une étude de Transport & Environment citée dans l’article estime que les nouveaux entrants chinois et américains pourraient capter entre 24 et 31 % du marché européen des camions électriques en 2030 ; il s’agit d’une projection.

Les dirigeants des sept constructeurs membres du comité véhicules industriels de l’ACEA demandent ensemble de reporter de 2030 à 2033 l’échéance des objectifs européens de réduction des émissions. Ils invoquent le manque de bornes adaptées, les délais de raccordement, le coût total de possession et les pertes de charge utile. Les camions zéro émission ne représentent encore que 2,4 % des immatriculations européennes au premier semestre. La demande de report n’est pas une modification réglementaire acquise. Pour les transporteurs et fournisseurs de matériels frigorifiques, le salon confirme l’élargissement de l’offre, mais rappelle que l’autonomie commerciale doit être confrontée à la charge utile, à la recharge et aux conditions d’exploitation réelles.

EDF : 15 000 euros par e-camion sous condition

Publié le 15 septembre 2026

Lire l’article original — L’Officiel des Transporteurs

Synthèse

EDF propose une prime de 15 000 euros par camion électrique aux TPE et PME du transport routier, dans la limite de deux poids lourds par numéro Siret. L’article présente ce dispositif dans le cadre d’un plan d’investissement de 240 millions d’euros destiné à accélérer l’électrification des usages. Trente millions sont consacrés à cette aide aux transporteurs, tandis que 50 millions doivent financer 180 bornes pour poids lourds, réparties dans 73 stations ouvertes à tous sur trois ans.

La prime concerne l’achat ou la location longue durée de véhicules de plus de 7,5 tonnes. Le rétrofit et les véhicules de ramassage des ordures ménagères sont exclus du périmètre décrit. L’entreprise doit justifier d’un équipement de recharge, ou d’un projet en cours, avec au moins une borne par site. L’inscription se fait sur le dispositif « Je passe à l’électrique » et le versement intervient après acquisition, sur présentation notamment du certificat d’immatriculation portant le Siret de l’entreprise. La prime est présentée comme cumulable avec les CEE et la prime Advenir.

Au-delà du financement, EDF propose un accompagnement sur la puissance disponible, le raccordement, les contrats d’électricité et l’organisation des recharges. Le pilotage dynamique peut, selon l’interlocutrice citée, réduire sensiblement la facture, en adaptant la recharge aux contraintes de l’exploitation. L’article mentionne une échéance d’inscription au 7 avril 2027, alors que son introduction évoque la fin de l’année : les entreprises doivent donc confirmer le calendrier applicable avant engagement. Pour les transporteurs frigorifiques, l’aide doit être intégrée à une étude d’ensemble incluant les tournées, les équipements, la recharge et les besoins énergétiques du froid.

Julie Lee-Quil (Transports Quil) : « L'Alsace va faire le crash-test de la future éco-contribution »

Publié le 16 septembre 2026

Lire l’article original — L’Officiel des Transporteurs

Synthèse

Julie Lee-Quil, présidente des Transports Quil, alerte sur les effets de la future écocontribution poids lourds dans le Grand Est. Son entreprise, spécialisée dans la distribution de marchandises générales, se trouve au cœur des itinéraires susceptibles d’être taxés. La dirigeante reconnaît l’utilité de routes entretenues et ne conteste pas le principe d’un financement des infrastructures. Elle critique surtout un dispositif dont la répercussion aux clients et les modalités de facturation demeurent, selon elle, insuffisamment définies.

L’exposition d’un transporteur régional peut être très élevée : environ 90 % du trafic de l’entreprise emprunte les routes concernées. Sur 30 millions d’euros de chiffre d’affaires, elle évalue de manière encore simplifiée la charge potentielle à 900 000 euros. Rapportée à une marge de l’ordre de 2 %, cette estimation illustre le risque économique si le coût reste supporté par le transporteur. Ce montant n’est pas présenté comme une facture définitive, mais comme un ordre de grandeur destiné à mesurer l’enjeu.

La distribution multi-clients rend la ventilation du coût particulièrement complexe. Un même véhicule dessert plusieurs donneurs d’ordre, avec des trajets imbriqués : attribuer les kilomètres taxés à chaque prestation nécessite des règles explicites. Avec TLF, la dirigeante demande un mécanisme clair, écrit et opposable de répercussion, ainsi qu’un report du dispositif. Elle redoute également des différences de traitement entre entreprises régionales et opérateurs dont les flux sont plus largement répartis. Pour les transporteurs frigorifiques pratiquant le groupage, le raisonnement pose une question opérationnelle similaire : transformer une charge kilométrique en facturation fiable, compréhensible et contractuellement sécurisée. Le dossier reste, à cette date, une alerte sur un projet en préparation.

STG lance Boréal Logistics pour structurer ses activités logistiques

Publié le 16 septembre 2026

Lire l’article original — L’Officiel des Transporteurs

Synthèse

STG donne son autonomie à son activité logistique sous la marque Boréal Logistics. La nouvelle entité, basée à Montrouge, rassemble 850 collaborateurs, 12 sites en France et environ 90 millions d’euros de chiffre d’affaires. Elle se positionne sur la logistique sous température dirigée pour les industriels agroalimentaires et la restauration hors foyer. L’article décrit une réorganisation préparée depuis plusieurs mois, dont l’objectif immédiat est de préserver la continuité des prestations.

Les équipes, sites, outils et interlocuteurs demeurent en place. Le transfert progressif des salariés et la mise en œuvre d’accords de services doivent éviter les ruptures d’activité pour les clients et partenaires. Nicolas Nonon, ancien président-directeur général de Soflog, prend la présidence et devient actionnaire de référence aux côtés d’investisseurs financiers et individuels. Le renforcement des fonds propres doit soutenir l’augmentation des capacités des implantations existantes et l’ouverture de nouveaux sites. Ces ambitions de développement constituent une feuille de route, et non des capacités déjà installées.

De son côté, STG se recentre sur le transport sous température dirigée. Le groupe présente cette évolution comme un moyen d’assainir sa structure financière, de se désendetter et de renforcer ses fonds propres, afin de poursuivre la modernisation de ses équipements. Les deux entreprises suivent désormais des trajectoires distinctes mais souhaitent conserver une coopération étroite : STG pour le transport et Boréal pour la logistique. Pour les professionnels de la chaîne du froid, la transformation combine donc spécialisation des structures et complémentarité de l’offre. Sa réussite dépendra de la continuité des interfaces entre entreposage, préparation et transport, ainsi que de la capacité des deux sociétés à maintenir une qualité de service homogène durant leur développement.

Carburant : le Gouvernement ferme la porte aux nouvelles aides pour le TRM

Publié le 23 septembre 2026

Lire l’article original — L’Officiel des Transporteurs

Synthèse

Le gouvernement n’accordera pas de soutien supplémentaire au transport routier dans les nouvelles mesures annoncées le 22 septembre contre la hausse des carburants. Les dispositifs existants doivent prendre fin. Cette décision provoque les critiques de l’OTRE et de la FNTR, alors que l’indice CNR gazole professionnel a augmenté de plus de 40 % entre janvier et août 2026. Les fédérations soulignent que les entreprises restent confrontées à des prix de transport faibles et à des aides antérieures encore non versées.

Le gouvernement considère que l’indexation légale du gazole permet aux transporteurs de répercuter leurs coûts. L’OTRE répond que les modalités concrètes de calcul et d’application dépendent largement de la négociation commerciale. Elle estime le mécanisme trop complexe et insuffisamment contraignant, en particulier pour les TPE et PME dont le rapport de force est défavorable. Les travaux engagés le 9 juillet par le ministre chargé des Transports sur la simplification de l’indexation et les prix abusivement bas n’ont pas encore produit les réponses attendues.

Les retards de paiement accentuent la tension. À la fin de septembre, l’OTRE indique que seule l’aide correspondant à avril a été versée ; la FNTR souligne que les textes nécessaires aux aides de juin, juillet et août restent attendus. Les déclarations reflètent le constat des organisations à cette date et peuvent différer de situations individuelles. Florence Dupasquier demande une rencontre rapide avec le Premier ministre. Pour les transporteurs frigorifiques, l’enjeu touche la trésorerie, la répercussion des charges et la capacité à poursuivre les investissements. L’article distingue ainsi deux problèmes qui se cumulent : la fin annoncée du soutien futur et la lenteur de règlement des engagements déjà pris.

STEF fait évoluer son secrétariat général et sa direction juridique

Publié le 23 septembre 2026

Lire l’article original — L’Officiel des Transporteurs

Synthèse

STEF fait évoluer son secrétariat général et sa direction juridique à compter du 1er octobre par deux promotions internes. Jean-Manuel Gonçalves succède à Marie-Line Pesquidoux, qui part à la retraite, et Jessica Leroy reprend la direction juridique du groupe. L’organisation accompagne le développement d’un acteur européen de la logistique sous température contrôlée qui compte environ 26 000 collaborateurs et plus de 300 sites dans huit pays. STEF a atteint 5,12 milliards d’euros de chiffre d’affaires en 2025, en hausse de 6,6 %.

Rattaché directement au président-directeur général Stanislas Lemor, Jean-Manuel Gonçalves doit superviser les fonctions assurances et juridiques ainsi que la gouvernance et l’actionnariat. Entré chez STEF en 2013, il occupait la direction juridique depuis 2017. Son expérience couvre notamment les opérations de croissance externe, la conformité, le droit de la concurrence, la protection des données et l’anticorruption. L’élargissement de ses responsabilités relie donc les questions juridiques aux équilibres de gouvernance du groupe.

Jessica Leroy, qui lui est rattachée, doit piloter les enjeux juridiques du développement en France et à l’international ainsi que le suivi réglementaire. Arrivée en 2012, elle a contribué à créer le département juridique consacré à l’immobilier et à l’énergie, qu’elle dirigeait depuis 2021. Cette expérience correspond à des dimensions structurantes de la logistique frigorifique : bâtiments, construction, urbanisme et énergie. Le journal rappelle enfin que la hausse du chiffre d’affaires en 2025 s’est accompagnée d’une contraction du résultat net, affecté par des éléments exceptionnels. Les nominations s’inscrivent ainsi dans un groupe en croissance dont les opérations, les actifs et les obligations nécessitent une coordination juridique et assurantielle étendue.

Salesky : l’atout frigorifique du groupe Mousset

Publié le 29 septembre 2026

Lire l’article original — L’Officiel des Transporteurs

Synthèse

Salesky célèbre ses quatre-vingts ans en mettant en avant une organisation fondée sur l’optimisation des moyens, la proximité commerciale et l’accompagnement des conducteurs. Filiale du groupe Mousset depuis 2022, le spécialiste du groupage et dégroupage frigorifique réalise 62 millions d’euros de chiffre d’affaires et emploie environ 500 collaborateurs. Ses six filiales desservent les industriels agroalimentaires, la grande distribution et la restauration hors foyer, avec des délais de 24 heures sur l’ensemble de la France. L’international, notamment la Belgique et la Suisse, représente 3 % de l’activité.

La directrice générale Cécile Daillières décrit une utilisation intensive des véhicules, qui roulent environ 20 heures sur 24 et ne sont pas affectés à un conducteur unique. Cette organisation exige des motorisations fiables, une autonomie élevée et un avitaillement rapide. La transition énergétique doit donc rester compatible avec les plans de transport. L’électrification pourrait d’abord concerner les groupes de production de froid, tandis que les essais de camions menés dans le groupe Mousset nourrissent la réflexion. Le développement territorial privilégie la croissance organique, sans exclure des acquisitions.

La traçabilité et la sécurité occupent une place centrale. Le service Sept24 accompagne les conducteurs en continu, surveille les températures, les pneumatiques et les trajets, et intervient en cas d’anomalie. Un accès client au suivi en temps réel est prévu pour 2027. Salesky envisage aussi des outils d’intelligence artificielle développés en interne pour optimiser les flux. La démarche de prévention Hermès et le challenge Pro Driver associent formation, audits et primes. L’article montre ainsi que la performance frigorifique repose sur un ensemble coordonné de matériels, de données et de compétences, plutôt que sur la seule disponibilité d’une flotte.

Carburant : l'OTRE appelle à la mobilisation le 21 octobre à Paris

Publié le 1er octobre 2026

Lire l’article original — L’Officiel des Transporteurs

Synthèse

L’OTRE confirme une mobilisation à Paris à partir du 21 octobre, après que son conseil d’administration en a adopté le principe le 28 septembre. L’organisation patronale agit avec la Fédération des autocaristes indépendants et entend obtenir des réponses à la crise des carburants. Elle demande notamment une baisse des prix à la pompe et un mécanisme d’indexation unique et opposable, afin que les surcoûts soient effectivement transférés aux donneurs d’ordre. L’article décrit donc le passage d’une menace de mobilisation à un calendrier annoncé.

Parmi les griefs figure l’exclusion du transport routier de marchandises des nouvelles aides. Le gouvernement la justifie par la possibilité légale de répercuter la hausse du gazole sur les clients. L’OTRE conteste l’efficacité pratique de cet argument : les modalités d’application restent dépendantes des négociations commerciales et ne garantissent pas une compensation suffisante. Les entreprises doivent, en parallèle, financer leurs charges immédiates alors qu’une partie des aides antérieures reste attendue. La revendication d’un dispositif opposable vise précisément à réduire cette incertitude.

Le mouvement annoncé s’inscrit dans une séquence de tensions plus large. La FNTR a également fixé une échéance à la mi-octobre pour obtenir des réponses concrètes du gouvernement. L’article conserve les positions propres de chaque organisation, sans les confondre en un programme commun définitivement arrêté. À la date de publication, les conséquences pratiques de la mobilisation ne sont pas encore toutes connues. Pour les transporteurs et logisticiens frigorifiques, le dossier appelle une veille sur les flux et sur les mécanismes commerciaux de compensation énergétique. Les dates annoncées doivent être suivies comme des événements à préparer, tout en distinguant l’appel, les modalités finalement retenues et le niveau réel de participation.

Geodis finalise la reprise du Groupe Deret

Publié le 1er octobre 2026

Lire l’article original — L’Officiel des Transporteurs

Synthèse

Geodis et Deret ont confirmé le 30 septembre un accord portant sur l’acquisition de Deret Logistique, Deret Transporteur et de leurs filiales, ainsi que des actifs immobiliers logistiques du groupe. L’article cite notamment Sogipac, Logtex et Deret Services Numériques dans le périmètre. Les négociations avaient commencé en juillet. Malgré le titre évoquant une finalisation, le projet reste soumis à la consultation des représentants du personnel, aux conditions suspensives habituelles et à l’autorisation au titre du contrôle des concentrations.

Le rapprochement doit renforcer la présence de Geodis sur le marché français de la logistique grâce à une complémentarité géographique et opérationnelle. Le groupe, dont le chiffre d’affaires atteint 10,6 milliards d’euros en 2025, souhaite densifier son réseau d’entrepôts et consolider ses positions dans le luxe, la cosmétique et la pharmacie. L’Orléanais constitue un point d’ancrage important, avec un ensemble immobilier susceptible de renforcer un pôle logistique déjà stratégique. Deret insiste pour sa part sur la continuité de la marque, des équipes et du niveau de service.

Le journal replace l’opération dans l’évolution récente du groupe basé à Saran. Deret réalisait 550 millions d’euros de chiffre d’affaires en 2024 et avait annoncé l’objectif d’atteindre un milliard en 2030, toutes activités confondues. Les mises en examen de trois actionnaires en 2025 pour des soupçons d’abus de biens sociaux ont cependant fragilisé sa gouvernance. Ces procédures sont rapportées sans préjuger de leur issue. Pour les professionnels de la logistique, le dossier illustre une opération de consolidation industrielle et immobilière. La signature d’un accord doit être distinguée de la réalisation juridique définitive et de l’intégration opérationnelle qui lui succédera.

R-Pass et ECPL : la FNTR monte au créneau dans le Grand Est

Publié le 1er octobre 2026

Lire l’article original — L’Officiel des Transporteurs

Synthèse

La FNTR demande la suspension du R-Pass alsacien et de l’écocontribution poids lourds prévue dans le Grand Est. L’organisation estime que ces nouvelles charges arriveraient dans un contexte de forte dégradation économique du transport routier. Le R-Pass est annoncé pour le 1er janvier 2027, suivi quelques mois plus tard par le dispositif régional. La fédération appelle à une mobilisation le 15 octobre devant le siège de la Région Grand Est, à Strasbourg, afin d’obtenir une concertation et un report.

La critique porte autant sur les modalités que sur le montant des contributions. Les entreprises subissent déjà la hausse du carburant et des marges faibles, avec des difficultés à transférer leurs coûts aux clients. Selon la FNTR, l’absence de mécanisme explicite de répercussion des taxes risque de laisser une charge supplémentaire à la seule charge des transporteurs. Les prestations de distribution ou de groupage rendent cette question particulièrement complexe, puisque plusieurs clients peuvent être desservis sur un même trajet. Une contribution kilométrique suppose donc des règles permettant de répartir et facturer le coût.

La fédération redoute également des différences de traitement avec les territoires voisins, susceptibles d’affecter la concurrence et l’attractivité économique régionale. Florence Dupasquier, sa présidente, alerte sur le risque de fragiliser les entreprises et de multiplier des fiscalités territoriales difficiles à gérer. L’article rapporte une position de l’organisation patronale, sans établir que les projets auraient été suspendus. Pour les professionnels de la chaîne du froid, ces annonces appellent un examen des itinéraires, de l’exposition économique et des clauses commerciales. La préparation doit porter sur la répercussion des coûts et les systèmes de facturation, tout en suivant l’évolution des calendriers et du dialogue avec les autorités.

LSA / ARTICLE 21

Snacking, livraison, IA… De Monoprix à Intermarché Express, ces nouveaux métiers du commerce de proximité alimentaire

Publié le 10 août 2026 • Édition papier : 4 juin 2026

Lire l'article original — LSA

Synthèse

La proximité alimentaire transforme les métiers sous l'effet de la livraison, du snacking et des outils numériques. LSA décrit des salariés amenés à associer vente, restauration, préparation de commandes et accompagnement des clients. Le magasin devient progressivement une plateforme de services, au-delà de la seule mise à disposition de produits. En mai, la Fédération du commerce et de la distribution et les partenaires sociaux réunis dans la CPNE ont lancé une étude prospective sur l'impact de l'intelligence artificielle et l'évolution des compétences.

Les technologies évoquées concernent la détection des ruptures par vision artificielle, les caisses reconnaissant les produits, la planification et l'assistance à la relation client. Leur déploiement soulève une difficulté humaine : une partie des salariés ne maîtrise pas suffisamment les outils numériques. La formation et l'accompagnement sont donc aussi importants que l'investissement technologique. Le secteur compte environ 792 000 salariés, dont 35 % ont moins de 29 ans, et recrute 20 000 alternants chaque année. La forte présence de contrats durables souligne l'ampleur des compétences à faire évoluer.

Les exemples illustrent cette hybridation. Monoprix développe des profils capables de préparer boissons et snacking tout en conseillant les clients. Intermarché Express renforce la livraison et la préparation de commandes. Chez Prosol, l'expertise du frais s'associe à une polyvalence accrue. Pour les transporteurs et logisticiens alimentaires, ces évolutions déplacent certaines opérations vers les magasins et multiplient les interfaces avec les équipes locales. La performance dépend de procédures simples, d'informations fiables et d'une coordination des temps de service. L'article met ainsi l'accent sur une transformation du travail et des organisations, dont les outils numériques sont un moteur mais dont les compétences humaines restent une condition de réussite.

LSA / ARTICLE 22

« Le livreur reste l'incarnation du magasin » : Intermarché Express muscle la livraison urbaine

Publié le 12 août 2026 • Édition papier : 4 juin 2026

Lire l’article original — LSA

Synthèse

Chez Intermarché Express, la livraison à domicile devient une composante structurante du commerce de proximité. Certains magasins créent des postes de livreurs dédiés, tandis que les fonctions de préparation de commandes et de coordination logistique se développent en coulisses. Patricia Hatt et Barbara Devisme, adhérentes chargées du format, décrivent une activité désormais demandée sur des amplitudes horaires larges. Le client souhaite être livré avant le travail, après sa journée ou entre deux déplacements, avec une promesse de rapidité constante.

Le magasin Paris Brancion consacre trois collaborateurs à cette activité. D’autres points de vente sont passés de deux ou trois livraisons quotidiennes à une quinzaine. Le livreur ne se limite plus à remettre des courses : il prolonge la relation commerciale et porte l’image du magasin jusqu’au domicile. Autonomie, contact client et réactivité deviennent donc des compétences centrales, qu’il intervienne à pied, à vélo ou en voiture. L’organisation doit aussi relier préparation, disponibilité des produits et exécution de la livraison sans dégrader l’accueil en magasin.

L’article donne des repères pour le réseau : environ 100 commandes drive par mois en moyenne, un poids du drive proche de 2,5 % du chiffre d’affaires et 232 magasins Express représentant 1,8 milliard d’euros en 2025. L’enseigne insiste néanmoins sur la polyvalence plutôt que sur une spécialisation générale des postes. Encaissement, mise en rayon, contrôle des dates, snacking et commandes se combinent souvent dans un même service. Pour les professionnels du froid, cette évolution rappelle que le dernier kilomètre alimentaire dépend d’une coordination fine entre préparation, temps de livraison et qualité finale. Le modèle rapproche le magasin d’une plateforme de services, tout en conservant une exigence de proximité humaine.

LSA / ARTICLE 23

La recette de Mon-marché.fr pour séduire Paris, entre exigence opérationnelle et expertise sur les produits frais

Publié le 13 août 2026 • Édition papier : 4 juin 2026

Lire l'article original — LSA

Synthèse

Mon-marché.fr adapte les métiers du frais aux contraintes du commerce urbain parisien. La filiale de Prosol ne cherche pas à inventer de nouvelles fonctions, mais à renforcer l'expertise produit et la maîtrise des flux dans des surfaces compactes. Les magasins décrits accueillent entre 800 et 1 300 clients par jour sur 300 à 500 mètres carrés. Cette intensité exige une préparation rapide avant l'ouverture et le maintien d'une offre régulière jusqu'à la fin de journée, malgré des réserves limitées.

Les livraisons quotidiennes arrivent avant 7 heures ; les équipes doivent préparer un magasin prêt à accueillir les clients à 8 h 30. Environ la moitié du trafic intervient entre 17 et 22 heures. La qualité et l'achalandage du soir doivent donc rester comparables à ceux du matin. Le responsable de rayon pilote commandes, volumes, stocks et qualité, tandis que le vendeur doit maîtriser les variétés, la saisonnalité et les usages culinaires. La connaissance du produit devient un levier de différenciation dans un marché où les clients disposent de nombreuses alternatives.

Les fruits et légumes représentent environ 50 % du chiffre d'affaires. L'enseigne indique avoir recruté 75 personnes en 2025 et prévoit une centaine d'embauches en 2026. Le développement du réseau accroît les besoins en équipes capables d'associer conseil, commandes et gestion quotidienne de produits périssables dans des magasins urbains aux réserves limitées. Pour les professionnels de la logistique alimentaire, le modèle souligne l'importance de livraisons matinales fiables, de stocks courts et d'une qualité préservée pendant une longue amplitude commerciale. L'expertise des équipes et la performance opérationnelle sont indissociables : un conseil différenciant ne suffit pas si les produits sont indisponibles ou dégradés en fin de journée.

LSA / ARTICLE 24

Canicule : « Le prix des salades en sachet doit évoluer » prévient Loïc Letierce, président de l'association légumes de 4ème gamme

Publié le 26 août 2026

Lire l'article original — LSA

Synthèse

Les producteurs de salades destinées à la quatrième gamme subissent une succession de pertes qui fragilise l'approvisionnement des usines. Loïc Letierce, président de l'association Légumes de quatrième gamme, décrit des dégâts allant de 20 % à 70 % selon les parcelles, avec une moyenne proche de 40 %. Les températures élevées affectent la germination, la croissance et la qualité des salades. Les volumes livrés aux transformateurs représentent environ 70 % des prévisions, tandis que certaines semaines enregistrent des déficits bien supérieurs. Ces difficultés se répercutent sur les programmes de fabrication des sachets prêts à consommer.

Le manque de matière première conduit à fermer temporairement des lignes et à recourir à l'activité partielle. À la date de l'entretien, le professionnel espère une amélioration des approvisionnements vers la mi-septembre, sans la présenter comme acquise. Les plantations abandonnées ou retardées peuvent prolonger les tensions au-delà du seul épisode de chaleur. La filière explore plusieurs adaptations : filets d'ombrage, variétés capables de germer à des températures plus élevées et réexamen des bassins de production. Ces changements demandent des investissements et une capacité à supporter les aléas sur plusieurs campagnes.

L'entretien insiste sur le décalage entre cette exposition climatique et des contrats dont les prix et volumes sont généralement fixés pour l'année. Les producteurs ne peuvent pas répercuter immédiatement leurs pertes ou leurs dépenses supplémentaires. Une évolution du prix des salades en sachet est donc présentée comme une condition de la pérennité de l'amont agricole. Pour les adhérents de LCLF et de Transfrigoroute France, les conséquences pratiques concernent la variabilité des enlèvements, l'utilisation des capacités industrielles et la continuité des livraisons sous température dirigée. L'adaptation logistique doit accompagner une révision des relations économiques entre producteurs, transformateurs et distributeurs.

LSA / ARTICLE 25

À cause de la canicule, les pommes de terre seront aussi moins nombreuses et plus petites cette année

Publié le 27 août 2026

Lire l'article original — LSA

Synthèse

La campagne française de pommes de terre s'annonce moins abondante que ne le laissait espérer l'extension des surfaces. Selon l'article, celles-ci ont augmenté d'environ 10 % en France et de 11 % dans les quatre principaux pays producteurs d'Europe du Nord-Ouest. Les épisodes prolongés de températures élevées ont pourtant limité la formation et le grossissement des tubercules. Le rendement français attendu se situe plus de six tonnes par hectare sous la moyenne pluriannuelle et plus de huit tonnes sous celui de 2025. L'augmentation des hectares ne suffit donc pas à garantir une progression des volumes disponibles.

Les conséquences concernent également la qualité commerciale. Les pommes de terre sont plus petites et peuvent présenter davantage de défauts physiologiques, ce qui réduit les débouchés habituels ou impose un tri plus important. Le Comité national interprofessionnel de la pomme de terre invite les opérateurs à revoir leurs références de campagne : les prix, les promotions et les exigences de calibre établis à partir d'une récolte exceptionnellement abondante ne correspondent plus à la situation. Une adaptation des cahiers des charges permettrait de commercialiser une plus grande part de la production, au lieu d'écarter des produits consommables pour leur seule taille.

Pour les professionnels du transport et de la logistique frigorifiques, cette évolution appelle une lecture prudente des prévisions de flux. Les volumes agricoles, les volumes effectivement commercialisables et les besoins des industriels de la frite ou des chips peuvent évoluer différemment. La disponibilité des lots, leur tri et les arbitrages entre débouchés deviennent déterminants pour les programmes d'expédition. L'article souligne surtout la nécessité d'un ajustement collectif entre producteurs, conditionneurs, transformateurs et distributeurs : préserver la valeur de la récolte suppose de réviser les engagements commerciaux en fonction des produits réellement disponibles.

LSA / ARTICLE 26

Légumes : « Il faudra être très vigilant pour ne pas tomber en rupture » : Xavier Unkovic, DG de Bonduelle, s'alarme des conséquences des canicules estivales

Publié le 28 août 2026

Lire l’article original — LSA

Synthèse

Bonduelle alerte sur une réduction importante des récoltes de légumes après les canicules estivales. Son directeur général, Xavier Unkovic, indique une baisse de 25 % pour les petits pois et de 15 % pour les haricots à ce stade de la campagne. Certaines cultures de fèves ont perdu jusqu’à la moitié de leur production ; les perspectives du maïs doux sont également dégradées. Le manque de matière première a provoqué un arrêt de quinze jours des usines de Bordères et de Labenne. Les perturbations touchent ainsi les cultures, les ateliers de transformation et les stocks destinés aux mois suivants.

Le groupe entend préserver la qualité de ses marques Bonduelle et Cassegrain comme celle des produits fabriqués pour les distributeurs. La transformation rapide après récolte et le tri restent essentiels, même lorsque les disponibilités diminuent. Les stocks peuvent amortir une partie des pertes, mais la tension concerne l’ensemble du marché des légumes en conserve et surgelés. L’entreprise appelle à ajuster avec prudence les promotions et les engagements commerciaux afin d’éviter des ruptures jusqu’à la prochaine campagne. Son chiffre d’affaires 2025-2026 atteint 2,186 milliards d’euros, en recul de 1,3 %, dans un contexte qui conjugue contraintes agricoles et hausse de certains coûts.

Les surfaces sont contractualisées, ce qui permet de partager une partie du risque avec les agriculteurs sans effacer les pertes physiques. Bonduelle développe des pratiques destinées à préserver l’humidité des sols et à améliorer la résilience des cultures, notamment à travers dix fermes d’apprentissage. Pour les transporteurs et logisticiens frigorifiques, le sujet dépasse les seules récoltes : les arrêts d’usine, les arbitrages entre références et la gestion des stocks surgelés modifient la répartition des flux. La coordination avec les industriels devient centrale pour adapter les moyens aux volumes disponibles tout en maintenant la qualité et la continuité des approvisionnements.

LSA / ARTICLE 27

Grande distribution : Les Mousquetaires (Intermarché, Netto...) dégainent un plan d'urgence pour soutenir les agriculteurs affectés par les canicules

Publié le 1er septembre 2026

Lire l’article original — LSA

Synthèse

Les Mousquetaires annoncent dix mesures pour soutenir les filières agricoles touchées par la canicule et la sécheresse. Le plan associe écoulement des récoltes, amélioration de la trésorerie et adaptation à plus long terme. Il intervient après les initiatives de Carrefour, de Coopérative U et de la Fédération du commerce et de la distribution. Intermarché et Netto doivent notamment commercialiser davantage de fruits et légumes dont le calibre ou l’apparence s’écartent des standards habituels, mais qui restent propres à la vente.

La gamme « Petit calibre, grand soutien » commence avec la pomme. Des opérations ciblent aussi les radis, salades, haricots verts, artichauts et prunes. Le groupe annonce rémunérer les fournisseurs au niveau nécessaire à leur équilibre économique et absorber une partie de l’effort dans ses marges pour limiter l’effet sur les consommateurs. Une vente de concombres français à prix coûtant est prévue pendant trois semaines à partir du 21 septembre, afin d’écouler des volumes disponibles en fin de saison. Les réponses varient donc selon les productions : certaines manquent, d’autres nécessitent un débouché rapide.

Les délais de paiement des fruits et légumes français doivent passer de 30 à 15 jours. Un versement anticipé de 1,2 million d’euros de primes « Merci » concerne les filières laitière, porcine et bovine. Agromousquetaires prévoit de maintenir certaines primes malgré des volumes ou rendements contractuels non atteints. Des échanges réguliers avec les filières et un appel à projets pour l’irrigation complètent le dispositif. Pour la chaîne alimentaire, le plan souligne l’importance d’adapter les critères commerciaux et les calendriers financiers aux récoltes réelles. Les mesures sont annoncées à cette date ; leur mise en œuvre et leurs effets doivent être suivis distinctement.

LSA / ARTICLE 28

« Je n’avais jamais vu ça » : pourquoi les canicules fragilisent toute la chaîne alimentaire, des agriculteurs à la grande distribution

Publié le 8 septembre 2026 • Édition papier : 10 septembre 2026

Lire l’article original — LSA

Synthèse

Les canicules successives fragilisent l’ensemble de la chaîne alimentaire, avec des effets qui se cumulent entre agriculture, transformation et distribution. L’article décrit plusieurs vagues de chaleur entre mai et août, suivies d’un nouvel épisode en septembre. Les éleveurs ont consommé prématurément des stocks de fourrage réservés à l’hiver ; la production laitière a baissé et les élevages avicoles ont enregistré une forte mortalité. Dans les cultures légumières, les pertes de rendement réduisent les volumes livrés aux usines. Le gouvernement annonce plus d’un milliard d’euros de soutien, mais les besoins dépassent la seule compensation des dégâts immédiats.

La chaleur agit aussi sur le fonctionnement industriel. Les restrictions d’eau, les difficultés d’approvisionnement agricole et les arrêts d’ateliers rendent plus incertaine la disponibilité des produits. L’article cite les interruptions d’activité chez Bonduelle et un arrêt de cinq jours chez le fabricant de chips Brets. À l’inverse, la demande de glaces a progressé de 25 % en juin : une hausse des ventes potentielles peut donc coïncider avec une production ou une logistique perturbées. Les tensions diffèrent selon les filières, mais convergent vers une augmentation du risque de rupture et une dégradation des marges.

Les distributeurs sont invités à adapter leurs relations avec les fournisseurs, notamment les spécifications des produits, les conditions commerciales et les moyens de soutenir la trésorerie. Les négociations de fin d’année doivent tenir compte des pertes agricoles et du coût des adaptations nécessaires. Pour les professionnels du froid, ces événements montrent l’importance d’une préparation commune des plans de transport, du stockage et de la continuité industrielle. La résilience passe par une meilleure anticipation des volumes réellement disponibles, la sécurisation de l’eau et de l’énergie et des investissements partagés. L’enjeu présenté est aussi celui de la préservation des capacités françaises de production alimentaire face à des épisodes climatiques répétés.

LSA / ARTICLE 29

Carrefour France : zoom sur Caroline Dassié, la nouvelle patronne de l'offre alimentaire

Publié le 12 septembre 2026 • Édition papier : 10 septembre 2026

Lire l'article original — LSA

Synthèse

Caroline Dassié prend la direction des marchandises alimentaires de Carrefour France dans une réorganisation qui sépare davantage l'offre et les achats. Son périmètre associe marketing, marques de distributeur, données et construction de l'assortiment. Elle doit travailler avec Hervé Daudin, chargé des achats. L'objectif présenté est de disposer d'une vision d'ensemble des grandes marques et des produits Carrefour, en mettant l'expérience client au centre des décisions de prix, de promotion et d'offre commerciale.

Le parcours de la dirigeante combine expérience industrielle et distribution. Entrée chez Danone en 1994, elle exerce successivement des responsabilités commerciales, de merchandising et de category management, avant de rejoindre le pôle eaux en 2004. Elle devient directrice générale d'Intermarché Alimentaire en 2015, puis rejoint Carrefour en 2018 à la tête des supermarchés français. Elle participe au développement de la franchise, avant de prendre des responsabilités dans le marketing clients et les marques de distributeur. L'article souligne ainsi une connaissance des deux côtés de la relation industriel-distributeur.

Cette nomination intervient dans un contexte où Carrefour vise 40 % de marques de distributeur en volume à l'horizon 2030. Le rôle des achats est repositionné au service d'une proposition commerciale cohérente, même si les modalités concrètes de coopération entre directions restent à déployer. Caroline Dassié encadre environ 500 personnes et insiste sur la création de valeur pour le consommateur. Pour les professionnels de l'alimentaire, l'évolution peut peser sur la construction des assortiments, les interlocuteurs et les priorités commerciales. Elle constitue une décision d'organisation, sans permettre d'anticiper précisément de nouveaux volumes ou schémas logistiques. Le dossier met surtout en évidence la coordination recherchée entre offre, données, prix et approvisionnement.

LSA / ARTICLE 30

Canicules, demande soutenue... Pourquoi les œufs coûtent plus cher et comment la filière s'adapte pour satisfaire les consommateurs

Publié le 12 septembre 2026 • Édition papier : 3 septembre 2026

Lire l'article original — LSA

Synthèse

La demande d'œufs reste soutenue alors que les canicules réduisent les capacités de production. La consommation française atteint 237 œufs par personne en 2025, produits transformés compris. Sur l'année mobile arrêtée au 28 juin 2026, les ventes en grande distribution représentent 2,19 milliards d'euros, en hausse de 11,1 %, pour 7,63 milliards d'œufs, soit une progression de 5,4 % des volumes. Le prix moyen atteint environ 0,29 euro l'unité. Ces évolutions traduisent l'attrait d'un aliment accessible, mais aussi des tensions qui touchent simultanément les coûts et la disponibilité.

Les élevages ont subi des pertes de poules et une diminution du calibre des œufs sous l'effet de la chaleur. La mortalité estivale représente, selon les estimations citées, entre 1,5 % et 2 % des capacités. Les charges alimentaires restent déterminantes, tandis que le taux d'autosuffisance français, de 95,8 % en 2025, nourrit les préoccupations concernant le recours aux importations. La filière engage de nouveaux investissements : Loué prévoit dix bâtiments supplémentaires en label rouge sur trois ans, et Matines annonce plusieurs dizaines de bâtiments d'ici 2027. À l'échelle nationale, les objectifs évoqués atteignent 300 nouveaux bâtiments à l'horizon 2030 et 575 en 2035.

L'augmentation des capacités doit également accompagner l'évolution des modes d'élevage et les attentes de bien-être animal. Les marques développent leur offre, tandis que des alternatives végétales cherchent une place dans les usages culinaires. Pour les professionnels du froid, l'intérêt de cet article réside dans les effets indirects sur les fabricants de produits alimentaires, les ovoproduits et les arbitrages d'approvisionnement. Les programmes industriels peuvent être affectés par la disponibilité, les calibres et les prix. La croissance de la demande impose donc d'articuler investissements agricoles, contrats d'achat et continuité des flux sur plusieurs années.

LSA / ARTICLE 31

Moules, huîtres : la canicule pourrait amputer d'un quart la production conchylicole française

Publié le 15 septembre 2026

Lire l’article original — LSA

Synthèse

La production française de moules et d’huîtres pourrait reculer d’un quart après les fortes chaleurs, selon les estimations rapportées par le Comité national de la conchyliculture. Le déficit envisagé atteint environ 40 000 tonnes, dont 25 000 tonnes d’huîtres et 15 000 tonnes de moules. Les situations varient fortement selon les bassins : certaines zones affichent des pertes pouvant atteindre 60 %. La Méditerranée, la Manche et plusieurs secteurs de Bretagne et de Normandie sont concernés. Ces chiffres restent des estimations de campagne, dont l’ampleur doit être appréciée bassin par bassin.

La chaleur modifie les conditions de croissance et la disponibilité du phytoplancton, qui constitue la nourriture des coquillages. Les animaux grossissent moins vite, ce qui affecte à la fois les volumes et les calibres commercialisables. Les producteurs disposent de davantage de petites huîtres de calibre numéro 4, alors que le numéro 3 est habituellement recherché. La difficulté ne se limite donc pas à une baisse quantitative : elle concerne aussi l’adéquation entre la récolte, les attentes des clients et les débouchés de fin d’année. Les entreprises abordent cette période après plusieurs crises sanitaires, économiques et climatiques qui ont déjà réduit leur capacité financière.

La fidélité des consommateurs et les ventes estivales offrent un soutien, mais ne compensent pas automatiquement les pertes de production. La profession évoque des adaptations telles que la recherche de souches plus résistantes, le déplacement de certains élevages et la remise en état de bassins. Leur mise en œuvre dépend aussi des autorisations et des délais administratifs. Pour les acteurs du transport et de la logistique du froid, la préparation des campagnes commerciales doit intégrer des disponibilités inégales, des changements de calibre et des arbitrages entre origines. La sécurisation des commandes et une information régulière des clients permettront d’ajuster les expéditions aux volumes effectivement récoltés.

LSA / ARTICLE 32

Grande distribution : les pertes des 107 hypermarchés Carrefour intégrés en France se creusent encore en 2025

Publié le 22 septembre 2026

Lire l'article original — LSA

Synthèse

Les 107 hypermarchés Carrefour encore exploités en direct en France, hors Cora, affichent une dégradation de leur résultat opérationnel courant en 2025. Selon les informations recueillies par LSA, ils réalisent 9,158 milliards d'euros de chiffre d'affaires et un ROC de moins 282 millions, contre moins 277 millions en 2024. Le recul des ventes atteint 1,1 % à périmètre comparable. Ces résultats concernent un sous-ensemble du réseau et ne doivent pas être assimilés à la rentabilité de l'ensemble des hypermarchés Carrefour en France.

Le passage en location-gérance modifie progressivement le périmètre intégré. À la fin d'avril 2026, 110 hypermarchés sont exploités sous ce régime, un nombre désormais supérieur à celui des établissements gérés directement. La politique engagée en 2018 s'est accélérée après 2020 ; quinze hypermarchés supplémentaires, dont huit Cora, doivent changer de mode d'exploitation en 2026. LSA interprète ce mouvement comme une externalisation de coûts et de pertes. Carrefour, sollicité sur les chiffres présentés, ne les commente pas dans l'article.

Les conséquences se lisent aussi dans les effectifs. Les 107 magasins comptent 34 028 salariés en 2025, soit 4 052 de moins qu'un an auparavant, tandis que les investissements atteignent 250 millions d'euros. L'article évoque un absentéisme de 10,11 % et le recul du nombre de salariés relevant directement du groupe. Ces variations combinent évolution économique et transferts de magasins ; elles ne représentent pas toutes des suppressions d'emplois. Pour les partenaires de la distribution alimentaire, le dossier rappelle que la taille du réseau ne suffit pas à apprécier sa performance. Les changements d'exploitants, d'organisation et d'interlocuteurs peuvent modifier les relations commerciales et opérationnelles, dans un contexte de pression durable sur les coûts.

LSA / ARTICLE 33

Grande distribution : Intermarché, Coopérative U et E. Leclerc vainqueurs de l'été 2026, Aldi poursuit sa remontada

Publié le 22 septembre 2026

Lire l’article original — LSA

Synthèse

Les données NielsenIQ de la période du 10 août au 6 septembre 2026 confirment les gains de parts de marché des groupes de commerçants indépendants. Les Mousquetaires progressent de 0,4 point pour atteindre 18,7 %, tandis que Coopérative U et E.Leclerc gagnent chacun 0,2 point, à respectivement 12,9 % et 23,9 %. Aldi poursuit également son redressement. À l’inverse, Auchan, Carrefour, Casino et Lidl reculent. Les résultats correspondent à cette période précise et ne se confondent pas avec les indicateurs en cumul annuel mobile également présentés.

L’implantation dans les zones touristiques et balnéaires favorise les trois indépendants durant l’été. Leur recrutement de clients progresse : plus de 7 % chez U, près de 6 % pour les Mousquetaires et 1,6 % chez E.Leclerc. Les transformations du parc contribuent également aux gains, notamment les ralliements de Schiever à U et les intégrations d’anciens magasins Casino puis Colruyt chez Intermarché et Netto. La croissance des parts de marché résulte donc à la fois de la fréquentation et des changements de périmètre.

Auchan perd 0,3 point, à 7,8 %, malgré l’amélioration de plusieurs indicateurs parmi ses clients restants. Le nombre d’acheteurs recule de près de 6 %, notamment avec le départ de Schiever. Carrefour baisse à 21,4 %, mais ses magasins de proximité progressent. Aldi se distingue par une hausse de plus de 13 % de ses acheteurs. Pour les professionnels du transport et de la logistique alimentaires, ces mouvements signalent une redistribution des débouchés et des réseaux à servir. Ils nécessitent de suivre les volumes, les plateformes et les changements d’enseigne, sans déduire automatiquement une progression du tonnage à partir d’un gain de part de marché en valeur.

Coopérative U : ralliements Schiever/Coop Atlantique, économies de coûts, investissements... Les piliers d'une croissance tranquille pour le n°4 de la distribution alimentaire

Publié le 23 septembre 2026 • Édition papier : 24 septembre 2026

Lire l’article original — LSA

Synthèse

Coopérative U consolide sa croissance grâce à une combinaison de ralliements, d’investissements et de réduction des coûts. Selon Worldpanel by Numerator, sa part de marché atteint 13,1 % entre le 1er janvier et le 9 août 2026, en hausse de 0,6 point. Dominique Schelcher confirme l’objectif de 15 % en 2030. La progression s’inscrit dans une trajectoire de long terme : le groupement est passé de 10,3 % à 12,5 % en dix ans jusqu’à fin 2025, sans réaliser une acquisition massive comparable à certaines opérations concurrentes.

La direction répartit la croissance à parts égales entre développement externe et organique. Le parc a gagné environ 380 000 mètres carrés en deux ans et dépassé 2 000 magasins durant l’été. Schiever apporte un milliard d’euros de chiffre d’affaires depuis le début de l’année ; son ralliement doit s’achever à la fin de 2026. Des magasins Carrefour et Migros ont également rejoint le réseau. La capacité à attirer des indépendants repose, selon les observateurs cités, sur la culture coopérative, l’autonomie et l’ancrage local.

L’amélioration de la compétitivité passe aussi par les cotisations des associés, réduites au total de trois points, et par les investissements dans les magasins et les prix. Vingt sites pilotes testent des outils d’intelligence artificielle pour les commandes. L’alliance d’achats Concordis avec Carrefour doit poursuivre ses négociations et élargir certains services communs. Ces évolutions peuvent transformer les organisations sans que la direction annonce de suppressions d’emplois. Pour les partenaires alimentaires, le développement de U combine élargissement du parc, fidélisation et optimisation des achats. Il appelle un suivi des nouvelles implantations et des interfaces d’approvisionnement, tout en distinguant ralliement d’enseigne et acquisition capitalistique.

Succès des bananes et des pommes de terre, prix moyen au kg, chiffre d'affaires... Ces données à retenir sur les ventes de fruits et légumes

Publié le 24 septembre 2026 • Édition papier : 10 septembre 2026

Lire l’article original — LSA

Synthèse

Le bilan des fruits et légumes présenté par LSA met en évidence des trajectoires différentes entre valeur et volumes. Sur la période étudiée par Worldpanel by Numerator, en cumul annuel mobile à P5 2026, le chiffre d’affaires atteint 15,5 milliards d’euros, en hausse de 2,3 %. Les fruits réalisent 8,2 milliards, avec une progression de 4,9 %, tandis que les légumes totalisent 7,3 milliards et reculent légèrement de 0,4 %. L’évolution globale favorable masque donc des situations distinctes selon les familles.

Les prix expliquent une partie de cet écart. Le prix moyen total est de 2,84 euros par kilo, en hausse de 1,1 %. Celui des fruits atteint 3,17 euros, soit 4,1 % de plus, alors que celui des légumes baisse de 2,1 %, à 2,54 euros. Les volumes augmentent de 0,8 % pour les fruits et de 2 % pour les légumes hors pommes de terre. La quantité moyenne achetée par acte diminue cependant : l’évolution des achats dépend donc aussi de leur fréquence et de leur répartition. La banane conserve la première place parmi les fruits les plus achetés et la pomme de terre domine les légumes.

Les circuits en ligne généralistes et les enseignes à dominante marques propres gagnent du terrain, tandis que les hypermarchés et supermarchés perdent légèrement en part de marché. Ces déplacements intéressent directement l’organisation des approvisionnements et les destinations des flux alimentaires. Les résultats portent sur une période antérieure à une partie des canicules décrites dans le reste du corpus : ils ne doivent pas être interprétés comme un bilan complet de leurs effets. La sensibilité des achats au prix renforce l’importance de la disponibilité, de la qualité et de la maîtrise des pertes dans ces rayons.

LSA / ARTICLE 36

IA, impact du climat... De Carrefour à Auchan et Casino, à quoi pourrait ressembler le rayon fruits et légumes de demain ?

Publié le 24 septembre 2026 • Édition papier : 10 septembre 2026

Lire l'article original — LSA

Synthèse

Le rayon fruits et légumes évolue sous l'effet du numérique, du changement climatique et des attentes de praticité. LSA décrit une transformation dans laquelle la technologie doit soutenir le commerce et les compétences, plutôt que remplacer le savoir-faire des équipes. Chez Auchan, des propositions de commandes assistées par ordinateur utilisent notamment la météo, les historiques de vente, les événements commerciaux et les stocks. D'autres expérimentations portent sur la vision artificielle, l'évaluation de la maturité et les équipements connectés pour mieux anticiper les ruptures et limiter le gaspillage.

La conservation constitue un autre chantier. Des innovations sont testées dans plusieurs pays pour prolonger la fraîcheur et réduire les pertes. Leur intérêt dépend de leur efficacité mais aussi de leur compatibilité avec les attentes des consommateurs et les pratiques des distributeurs. Parallèlement, les enseignes renforcent la formation : Carrefour s'appuie sur son École des produits frais et Auchan sur son Académie des métiers de bouche. La connaissance des variétés, de la maturité et des usages culinaires demeure un facteur de qualité du conseil et de tenue du rayon.

Le climat oblige aussi à repenser les cultures, les origines et les critères d'acceptation des produits. Les enseignes cherchent à mieux valoriser les producteurs, y compris par des portraits imprimés chez Casino, et à réintroduire de la diversité variétale. L'animation commerciale, la dégustation, la fraîche découpe et les recettes contribuent à différencier le magasin physique. Pour les entreprises de la chaîne du froid, ces mutations peuvent modifier les assortiments, les cadences et les exigences de fraîcheur. L'article invite à considérer ensemble prévision des commandes, conservation, expertise humaine et expérience client : une meilleure donnée n'apporte de résultat que si elle est reliée aux décisions quotidiennes.

LSA / ARTICLE 37

Tous les chiffres sur l'achat et la consommation de repas rapides surgelés

Publié le 27 septembre 2026

Lire l’article original — LSA

Synthèse

Les données de Worldpanel by Numerator présentées par LSA décrivent les profils et les circuits d’achat des repas rapides surgelés. La catégorie, dominée par les pizzas, répond à une demande de praticité et de préparation rapide, tandis que les marques élargissent leur offre de snacking. L’analyse porte sur un cumul annuel mobile à la période 7 de 2026 et s’appuie sur un panel de 20 000 foyers. Elle mesure les achats destinés à la consommation à domicile, dans les circuits généralistes et spécialisés.

La pénétration atteint 68,8 % des foyers, en recul de 0,7 point sur un an. Les marques de distributeurs sont achetées par 60,1 % des ménages, soit un point de moins, tandis que les marques nationales atteignent 41,2 %, en progression de 0,2 point. Ces proportions ne s’additionnent pas : un même foyer peut acheter les deux catégories. Le prix moyen au kilo passe de 8,10 à 8,23 euros entre les deux dernières périodes comparées, après un niveau de 8,21 euros auparavant. La hausse des prix s’accompagne donc d’un léger effritement du nombre de foyers acheteurs.

Les hypermarchés gagnent 1,2 point et représentent 25,6 % des dépenses ; la proximité atteint 8,5 %, en hausse de 0,7 point. Les achats présentent aussi une dimension saisonnière, avec une forte présence des premières périodes de l’année. La région parisienne concentre 20,9 % des dépenses et l’Ouest 19 %. Pour les professionnels du surgelé, l’étude aide à comprendre la répartition des débouchés et les besoins de disponibilité. Les évolutions de circuits peuvent modifier les destinations logistiques, mais ces données d’achat ne constituent pas directement une prévision des tonnages transportés.

LSA / ARTICLE 38

« Maintenir le lien social » : de Carrefour à Casino, les distributeurs à l'assaut des zones rurales, notamment grâce au drive

Publié le 2 octobre 2026 • Édition papier : 24 septembre 2026

Lire l’article original — LSA

Synthèse

Les enseignes alimentaires développent de nouvelles solutions pour desservir les zones rurales insuffisamment équipées en commerces. LSA rappelle qu’environ 62 % des communes françaises n’en disposent pas, d’après les données Insee de 2021. Le drive constitue un outil de conquête, mais un site autonome doté de son propre stock est difficile à rentabiliser lorsque la population locale est limitée. Les distributeurs privilégient donc des formats rattachés à un magasin, des tournées mobiles ou des points de retrait automatisés.

Carrefour équipe 254 magasins ruraux d’un drive, soit une progression de 156 % depuis 2022, et vise 500 implantations en 2030. Les outils de préparation permettent un retrait au comptoir sans infrastructure extérieure lourde. Casino teste une épicerie nomade à partir d’un Vival du Puy-de-Dôme : le camion parcourt 350 kilomètres chaque semaine et propose 350 références. Les précommandes représentent 10 % des paniers. Le modèle combine service commercial et rendez-vous collectif dans les villages, mais sa rentabilité reste à démontrer après un premier essai abandonné.

Les casiers réfrigérés constituent une autre voie. À Marignier, un associé U utilise un système Ouidrop placé sur un axe fréquenté, avec 40 à 45 commandes quotidiennes et un panier moyen de 93 euros après six mois. L’emplacement est déterminant : trop proche, le point peut concurrencer le drive existant ; trop éloigné, il renchérit la logistique. Le fournisseur conseille une distance proche de dix kilomètres. Pour la chaîne du froid, ces dispositifs élargissent les points de contact tout en créant des contraintes de chargement, de stockage et de fréquence d’approvisionnement. L’article montre des stratégies en structuration, sans garantir qu’un format unique s’imposera partout.

Jérémi Neveu, dirigeant de Neveu Transports (76) : « J’ai investi 1 million d’euros pour deux camions électriques et une station de recharge privée »

Publié le 2 septembre 2026

Lire l’article original — Transport Info

Synthèse

Jérémi Neveu présente son investissement dans deux camions électriques et une station de recharge privée comme un choix de développement à long terme. Le dirigeant normand a engagé un million d’euros, somme qui aurait permis, selon lui, d’acquérir six camions diesel. Il souhaite proposer aux entreprises locales une capacité de transport décarboné disponible immédiatement, plutôt que d’attendre que toute la demande soit structurée. Un premier appel d’offres d’un groupe mondial a ainsi pu être abordé grâce à la disponibilité d’un camion électrique.

Le groupe N3G, issu de l’entreprise familiale fondée en 1959, rassemble trois sociétés. Depuis l’arrivée de Jérémi Neveu en 2009, le parc est passé de 14 à 35 véhicules et l’effectif de 20 à 56 collaborateurs. La logistique représente désormais 20 % de l’activité, avec 15 000 mètres carrés de stockage et de préparation de commandes. Les équipements numériques permettent de proposer des prestations comparables à celles de structures plus importantes, dans une logique de proximité commerciale.

Les véhicules électriques, annoncés avec 500 kilomètres d’autonomie, sont destinés au transport régional. Le dirigeant cherche à conserver des planifications proches du diesel et à maximiser les kilomètres annuels pour améliorer leur coût d’utilisation. Le confort, le silence et l’acceptabilité locale constituent d’autres bénéfices. La difficulté reste commerciale : la satisfaction des clients ne se traduit pas toujours par l’acceptation d’un surcoût. Certaines entreprises soumises à des objectifs carbone commencent toutefois à intégrer cette différence. Le témoignage illustre l’importance d’articuler investissement matériel, recharge, utilisation intensive et valorisation contractuelle. Pour la filière frigorifique, il fournit un retour d’expérience sur les conditions économiques de l’électrification, sans constituer une démonstration spécifique de transport sous température dirigée.

Rachat : les Transports Lapeyrade signent l’acquisition de Gubiak Transports (64)

Publié le 4 septembre 2026

Lire l’article original — Transport Info

Synthèse

Les Transports Lapeyrade rachètent Gubiak Transports à l’occasion de leur soixante-dixième anniversaire. Cette opération de croissance externe rapproche deux entreprises implantées dans le sud-ouest et renforce la présence du repreneur entre les Landes et le Pays basque. Gubiak, basé à Irissarry, exerce une activité de transport sous remorques bâchées entre la France et l’Espagne. Son portefeuille commercial est principalement géré en direct, ce qui apporte au groupe acquéreur des relations clients et des flux transfrontaliers complémentaires.

La société cédée était détenue à parts égales par Jean-Michel Indart et Daniel Cazaubon. Les Transports Lapeyrade, fondés en 1956 par Maurice Lapeyrade, sont installés à Hastingues et codirigés par la troisième génération, représentée par Jean, Kevin et Cyril Lapeyrade. Leurs activités couvrent le transport national et international, la location de véhicules et le stockage. L’entreprise intervient notamment sous température dirigée, avec des prestations frigorifiques et bi-température, ainsi qu’en bâchées et en plateaux. Le cabinet Eureka Consulting a accompagné le rapprochement.

L’article présente principalement la logique territoriale et commerciale de l’acquisition. Il ne communique ni le prix, ni le chiffre d’affaires de la cible, ni un calendrier détaillé d’intégration. Ces éléments ne permettent donc pas de mesurer précisément l’ampleur financière de l’opération. Pour les professionnels du froid, le dossier illustre la manière dont un transporteur peut consolider son réseau en combinant spécialisation frigorifique et activités de marchandises générales. Les complémentarités de clientèle et d’implantation peuvent soutenir le développement, à condition que les équipes, les processus et les engagements de service soient correctement articulés. La croissance externe décrite concerne ainsi un élargissement du maillage, sans annonce d’une conversion de l’activité de Gubiak au transport frigorifique.

« La pérennité de nombreux transporteurs est directement menacée » : l'OTRE met la pression sur les chargeurs

Publié le 10 septembre 2026

Lire l'article original — Transport Info

Synthèse

L'OTRE appelle les donneurs d'ordre à prendre la mesure de la fragilité financière des transporteurs. Après leur exclusion de la nouvelle vague d'aides publiques au carburant, la fédération demande une revalorisation des prix de transport et une application systématique du mécanisme légal d'indexation. Elle insiste sur une compensation juste et intégrale des variations du carburant, estimant que les entreprises ne peuvent plus absorber seules la hausse des coûts. Le gazole professionnel a augmenté de plus de 40 % depuis janvier 2026, selon le CNR cité.

L'organisation souligne aussi les délais de versement des aides déjà promises. Selon les proportions qu'elle avance, 70 % des entreprises n'ont reçu qu'un seul mois d'aide et 30 % n'ont encore rien perçu. Ces chiffres correspondent à l'alerte portée par la fédération et ne doivent pas être interprétés comme une mesure indépendante couvrant nécessairement chaque entreprise du secteur. Ils illustrent néanmoins la tension entre dépenses immédiates et compensations différées, avec un risque direct sur la pérennité des sociétés les plus fragiles.

L'OTRE demande à l'État de conclure les travaux ouverts le 9 juillet sur la simplification de l'indexation et de réintégrer le transport routier dans la quatrième vague de soutien, à l'image d'autres secteurs. Son message associe donc responsabilité commerciale des clients et responsabilité publique dans la gestion de crise. Pour les transporteurs frigorifiques, l'application effective de l'indexation relève de la sécurisation des recettes indispensables à l'exploitation. Pour les fournisseurs de matériels et services, la situation éclaire les contraintes qui pèsent sur les projets d'investissement de leurs clients. L'article présente une demande et une alerte, sans annoncer qu'une nouvelle aide ou une réforme du mécanisme aurait été obtenue.

Blocage des aides au carburant : « Dans notre profession, on sait que le manque de trésorerie, ça ne pardonne pas » ; Jérôme Saudrais (dirigeant d'ATF)

Publié le 25 septembre 2026

Lire l'article original — Transport Info

Synthèse

Jérôme Saudrais, dirigeant d'Armoric Transports Frigorifiques à Montauban-de-Bretagne et membre du bureau de la FNTR Bretagne, dénonce les retards de versement des aides au carburant. Son témoignage apporte une lecture concrète de la crise de trésorerie dans le transport frigorifique. Pour ses 20 moteurs, l'aide d'avril, d'un montant de 10 200 euros, a été réglée à la fin de juillet. Celle de mai est arrivée à la fin d'août, mais les trois mois suivants restent en attente au moment de l'entretien.

Le transporteur critique également la charge administrative nécessaire pour constituer les dossiers. Il estime avoir consacré deux jours de travail à cette démarche et souligne le contraste entre la lenteur des paiements publics et les pénalités applicables aux entreprises en cas de retard fiscal. Son propos met en évidence un décalage de calendrier : les dépenses de carburant doivent être financées pour maintenir les véhicules en circulation, tandis que les compensations promises arrivent plusieurs mois après. Une aide annoncée ne constitue donc pas immédiatement une ressource disponible.

La difficulté dépasse la seule gestion du court terme. Le dirigeant rappelle que la filière doit investir pour réduire sa dépendance au gazole, alors même que la trésorerie s'épuise. Selon lui, la colère monte particulièrement dans le Sud, où le déséquilibre des flux et la baisse des volumes compliquent encore l'activité. Un mouvement de contestation est évoqué comme une possibilité, sans être présenté comme déjà engagé. Pour les entreprises adhérentes de LCLF, le témoignage illustre le lien direct entre continuité d'exploitation, qualité des mécanismes de compensation et capacité d'investissement. Il rappelle aussi que les annonces nationales doivent être appréciées à travers les délais réellement vécus par chaque entreprise.

Hausse du carburant : l’OTRE manifestera à partir du 21 octobre sur Paris, et non en région

Publié le 1er octobre 2026

Lire l’article original — Transport Info

Synthèse

L’OTRE annonce une mobilisation de ses adhérents à Paris à partir du 21 octobre, avec la Fédération des autocaristes indépendants. Cette décision précise le lieu et le calendrier d’une contestation liée à la hausse des carburants. L’organisation choisit la capitale pour porter ses revendications auprès des responsables politiques et parlementaires, plutôt que d’organiser des blocages dispersés en région. Jean-Marc Rivera, son délégué général, souligne que les citoyens subissent eux aussi les conséquences de la crise énergétique.

Le choix géographique traduit une volonté de concentrer la pression sur les décideurs publics. L’OTRE exprime néanmoins sa préoccupation pour les Franciliens qui pourraient être affectés. À la date de publication, la forme exacte du mouvement n’est pas encore précisée : opérations escargot, blocages de sites ou autres actions restent à annoncer. Il convient donc de distinguer l’appel à mobilisation, qui est confirmé, de ses modalités opérationnelles et de son ampleur, qui demeurent inconnues.

Les revendications associent quatre demandes : une baisse du prix des carburants à la pompe, un renforcement du mécanisme d’indexation, une réévaluation immédiate des prix de transport et la réintégration des transporteurs routiers dans les aides publiques. L’organisation considère que la situation ne peut être résolue uniquement par l’effort financier des entreprises. Les antennes régionales doivent fournir les informations pratiques aux adhérents. Pour les professionnels de la chaîne du froid, l’annonce constitue un élément de veille sur les flux franciliens et les conditions de circulation, tout en renvoyant à une question économique plus large : obtenir une compensation effective des charges énergétiques. Les perturbations éventuelles ne doivent pas être anticipées comme certaines tant que les modalités du mouvement ne sont pas connues.