

## ●●● ACTUS

### Escargots La mauvaise campagne va influencer sur les prix

 Les préparateurs et conserveurs d'escargots réunis au sein de la FIAC\*, ont dressé début juin le bilan de la campagne de ramassage 2007. Eu égard aux conditions météo défavorables, les quantités ramassées cette année représenteraient environ 50 % du potentiel d'une année normale, provoquant une flambée des prix des matières premières mises en œuvre dans les escargots préparés et les conserves. Parallèlement, les fabricants d'escargots préparés doivent faire face à une hausse considérable du prix du beurre, qui a augmenté de plus de 40 % depuis la fin 2006. Selon la fédération, tous ces facteurs réunis devraient entraîner une hausse des prix sensible des produits à la vente.

(\*) Fédération des industries d'aliments conservés

### Produits de la mer Le poids grandissant des Seniors

Une récente étude menée par TNS et l'office irlandais de la mer révélerait que la moyenne européenne de l'âge des consommateurs de produits de la mer dépasserait désormais les 45 ans. Dans le même temps, ils achèteraient des quantités dans des portions plus réduites, plus rapides à cuisiner, du fait de la réduction sensible du nombre de repas passés en famille dans la semaine. Source : [www.agra-net.com](http://www.agra-net.com)



### Fruits La mirabelle de Lorraine renoue avec l'abondance

Après une cueillette catastrophique en 2006 où seuls 40 % des fruits avaient pu être sauvés, les producteurs lorrains retrouvent leur optimisme, avec un cru 2007 estimé en volume à près de 8 000 tonnes. Selon les estimations globales des producteurs, environ 30 % de la récolte sera commercialisée en frais et 70 % en fruits transformés, dont l'équivalent de 1 500 tonnes seront surgelés.



© François Bertram/Canetti Conseil

## FABRICANTS

# Salés Sucrés déc line les saveurs surgelées

**Le fournisseur de pâtisseries, de plats cuisinés et de produits snacking revoit son organisation logistique à travers la création d'une plate-forme. L'occasion d'en savoir un peu plus sur cet acteur promis à un bel avenir sur le marché du surgelé.**

**S**alés Sucrés, c'est avant tout une griffe, avec derrière, plusieurs outils de production et un dirigeant qui compte près de 25 ans d'expérience dans le secteur de la restauration. Fervent partisan de la technologie du surgelé, Thierry Lescanne s'était déjà fait remarquer en 1988 avec la création d'Assemblage, une PME qui avait atteint un chiffre d'affaires de trois millions d'euros, avant son acquisition par le groupe Vilgrain en 1993. Deux années plus tard, à la tête de la holding Partenaire, il débute l'aventure Salés Sucrés en acquérant la société Pistache. 1998 voit sa prise de participation dans Mer et Gastronomie (totalement reprise en 2004). Enfin, l'année 2002 marque la création d'un troisième outil, Tartines et Compagnie. Aujourd'hui, l'ensemble, fédéré sous la bannière Salés Sucrés, réalise un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros, pour un volume d'environ 1 700 tonnes. La produc-

tion se répartit entre la pâtisserie (50 %), les plats cuisinés (45 %) et le snacking (5 %), majoritairement à l'état surgelé. L'entreprise cultive une image associant qualité artisanale et savoir-faire industriel, en s'illustrant sur une très vaste répertoire de produits de niche. « En restauration, la réponse des grands industriels n'est pas toujours satisfaisante, pour la raison que leurs recettes sont standardisées et les poids des portions pas toujours adaptés. En outre, les process industriels à grande échelle limitent les possibilités d'innovation et les cycles de vente courts » souligne Thierry Lescanne.

L'offre du fabricant s'adresse tout particulièrement aux circuits chaînés de la restauration commerciale, de l'hôtellerie et du catering : « Notre organisation répond en fait à leurs besoins de produits élaborés et sur-mesure. En outre, la gestion des cartes de restaurants, de plus en plus centralisée, constitue pour nous un bon levier commercial, dans la mesure où le moindre référencement concerne ici l'ensemble des points de vente », commente le dirigeant Et le fabricant parle ici avec expérience, sachant que Salés Sucrés

Thierry Lescanne (en chemise rouge) entouré de son équipe.



# Les déc line surgelées

poursuivrait aujourd'hui des contrats avec 13 des 20 premiers acteurs du marché de la restauration commerciale.

## Réorganisation logistique

Cette année, le fabricant remet totalement à plat son organisation logistique, avec la construction d'une plate-forme, implantée à Champigny-sur-Marne (94). « Jusqu'alors, chaque site avait son propre stockage, ses préparateurs de commandes et ses véhicules de livraison, multipliant d'autant les risques d'erreur de livraison. Pour accompagner notre développement, nous devons revoir notre organisation en profondeur » explique Thierry Lescanne. La nouvelle structure, dont les travaux ont débuté en mai, devrait être opérationnelle dans le courant du mois d'octobre. Elle sera composée d'une chambre négative de 10 000 m<sup>3</sup>, avec gestion dynamique des palettes et d'une chambre positive de 1 000 m<sup>3</sup>. Représentant un investissement d'environ 2,5 millions d'euros, elle va permettre au fabricant de regrouper et



Le fabricant propose 2 nouvelles collections par an (printemps-été, automne-hiver), avec de nombreuses recettes sortant des sentiers battus.

féderer l'ensemble des produits issus de ses deux sites de production, qui de leur côté sont déjà spécialisés par famille de produits : Pistache dans les pâtisseries, Mer et Gastronomie dans les plats cuisinés, enfin Tartines et Compagnie pour les produits snacking. « Nous livrerons désormais nos clients en une fois et avec une facture unique. En d'autres termes, nous fournirons une qualité de service davantage en adéquation avec les exigences de nos clients



tout en rationalisant nos propres coûts logistiques », souligne le président, précisant au passage que la plate-forme aurait également vocation à « fédérer » des gammes de produits complémentaires fournies par des fabricants sous traitants.

## Ouverture aux marchés grand public

En marge du gros de son activité, concentrée sur le marché de la restauration, le fabricant a trouvé de nouveaux débouchés depuis peu sur les secteurs de la grande distribution et des circuits spécialisés. « Nous avons constaté que les volumes, les marges et les délais de règlement y étaient bien souvent meilleurs qu'en restauration ! », analyse Thierry Lescanne, en ajoutant qu'à travers le développement de MDD plus qualitatives, de nombreuses enseignes privilégient aujourd'hui la largeur de gamme, donnant ainsi des opportunités intéressantes pour des produits de niche, justement le domaine de prédilection de la société Salés Sucrés. ■ J.F.A.

## REFROIDISSEMENT RAPIDE, SURGÉLATION

# Acfri enseigne les bonnes pratiques en liaison froide

Le constructeur de cellules de refroidissement et de surgélation Acfri vient d'inaugurer sur son site de Bondoufle (Essone) un nouvel espace de cuisine de 50 m<sup>2</sup>, en partenariat avec l'équipementier Frima. Cette installation, configurée pour des tests de cuisson, de refroidissement et de surgélation, répond en fait à plusieurs objectifs. Le fabricant souhaitait déjà se doter d'un espace lui permettant de poursuivre avec ses clients de l'industrie (40 % du chiffre d'affaires de la société) des études poussées sur les process agroalimentaires et sur le comportement des produits. En parallèle, ce local va accueillir des cycles de formation (une demi-douzaine y étant déjà programmés). Leur objectif, aider les professionnels de la RHD commerciale et des collectivités à maîtriser les étapes clés de la restauration différée, mais également à mieux gérer la traçabilité des produits au sein de leur activité. D'abord réservées à ses clients dans le cadre des 20 ans d'Acfri, ces sessions devraient déboucher à terme sur la mise en place de stages payants, ouverts à l'ensemble des professionnels, le constructeur ayant obtenu une accréditation de centre de formation.



Un nouvel espace entièrement consacré aux travaux pratiques !

## ●●● ACTUS

### Concours Isogone Un croissant pas comme les autres



La soirée de présélection du concours Isogone 2007, qui récompense les innovations agroalimentaires bretonnes, s'est déroulée le 30 mai dernier à Rennes.

Au cours de ce premier round, un collège d'experts, composé d'enseignants, d'étudiants et de professionnels, a testé et évalué l'ensemble des produits candidats, en vue de sélectionner les innovations les plus percutantes pour la deuxième phase du concours. Parmi les produits sélectionnés par le jury cette année figure le croissant « Éclat du terroir » développé par l'industriel Bridor. Ce produit et tous les autres présélectionnés seront à nouveau testés et notés (cette fois aussi bien par des consommateurs que des professionnels) à la rentrée prochaine afin de désigner un lauréat par catégorie (produit et emballage). La remise des prix est programmée au 25 octobre 2007 à Rennes.

### Terminaux de cuisson

#### La Mie Câline certifiée ISO 9001

La société  
Monts Fournil,  
franchiseur de



La Mie Câline (157 magasins en France), vient d'obtenir la norme ISO 9001 pour le système de management de la qualité de son enseigne. La certification concerne le site « La Mie Câline services », situé au siège de la société en Vendée. L'enseigne devient donc le 1<sup>er</sup> franchiseur certifié dans le métier du terminal de cuisson.

### Crevettes Gel Pêche met à l'honneur la filière sauvage de Madagascar

La société vient de créer son propre label pour mettre en valeur la filière de la crevette sauvage de Madagascar. Baptisé « Engagements Eco-Pêche », ce label marketing vise à mettre en évidence les initiatives prises par le fournisseur, tant sur les plans de la qualité de la production et du respect de l'environnement qu'au niveau du commerce équitable.

Dans le cadre de ses activités, la société poursuit notamment des actions de marquage d'espèces, en collaboration avec l'organisation mondiale WWF.



## PRODUITS DE LA MER

# Granvilmer préfère les coquilles vides

**Gros plan sur la coopérative de Basse-Normandie, qui a fait du décorticage de coquillages le nerf de guerre de son activité.**

**A**vec une production de l'ordre de 52 000 tonnes pour la pêche et de 45 000 tonnes pour la conchyliculture, la Basse-Normandie occupe un rang important au sein de la filière pêche et aquaculture en France. Cette position s'explique en partie par les atouts naturels dont bénéficie la région. Les 450 kilomètres de côtes offrent aux intervenants du secteur une large variété d'espèces. Cette diversité est d'ailleurs la carte que la Granvilmer a choisi de jouer pour poursuivre son développement en France comme à l'export. « Nous avons axé notre effort commercial sur le savoir-faire normand basé sur la polyvalence de notre travail liée à la richesse de l'écosystème régional », confirme Samuel Levasseur, directeur de production adjoint. Fondée en 1990, cette société est la deuxième coopérative de pêcheurs de Basse-Normandie, comme Copéport Marée à laquelle elle est d'ailleurs étroitement associée. Située à Bréville sur Mer, dans le département de la Manche, Granvilmer a investi en 2002 dans une nouvelle usine de transformation et de surgélation. Laquelle peut traiter près de 5 000 tonnes de bivalves, gastéropodes et autres céphalopodes.

### Les yeux tournés vers l'export

Aujourd'hui, l'activité principale de la PME repose sur le décorticage de coquillages. Elle traite par exemple 2 500 tonnes par an de pétoncles par an mais transforme également d'autres espèces. « Par exemple, les Français ne consomment pas de chair de bulots tandis que les asiatiques en sont très friands. C'est pourquoi nous les décorti-

quons et les surgelons pour ensuite les exporter vers les pays d'Asie », cite Samuel Levasseur. Le process est relativement simple : les coquillages sont cuits dans un four puis la chair est séparée de la coquille par force centrifuge. Après un lavage à l'eau de mer, les chairs sont triées manuellement pour écarter les éventuels morceaux de coquille ou d'hémato-pancréas restants. Le produit est ensuite surgelé dans un tunnel avant d'être conditionné. L'intégralité de la production de

## VOLAILLES

# La pintade veut séduire le s consomm





Granvilmer est écoulee vers les entreprises de deuxième transformation comme Frial. L'Espagne, l'Italie et le Portugal restent des destinations phares pour la coopérative bas-normande. Et pour cause ! Outre les moules et autres coquillages décortiqués, l'entreprise a ainsi acquis un solide savoir-faire dans le traitement de la seiche. Préparée en beignets ou dans la paëlla, les consommateurs espagnols et italiens en raffolent !

■ F. T.

Granvilmer s'est spécialisé dans le décorticage des coquillages pour trouver de nouveaux débouchés à la production bas-normande. Ici, des bulots surgelés prêts à être conditionnés.

LES

## Intade séduire les consommateurs



**E**n 2007, le CIP (Comité interprofessionnel de la pintade) fête ses 20 ans. À l'origine, cet organisme avait été créé pour assurer l'avenir de la pintade, dont la consommation à l'époque avait tendance à se marginaliser. Aujourd'hui, la situation a sensiblement évolué, du moins dans le secteur de la restauration. La pintade y a vu ses volumes progresser de manière significative, et les demandes de découpes ne cessent de croître, avec le développement des élaborés. Le chapon de pintade affiche une croissance à deux chiffres, notamment dopée par la période des fêtes de fin d'année. En revanche, la pintade serait sous-représentée dans les circuits grand public, tout particulièrement les GMS. « Nous avons enregistré une croissance de 30 % par rapport à 2006 mais c'est surtout un réajustement après la baisse due à la crise de la grippe aviaire. » déclare Jean Champagne, délégué général du CIP à Rennes, ajoutant que la profession doit aujourd'hui proposer une offre plus grande pour la grande distribution, aussi bien à travers la mise en place de labels qu'avec un plus vaste choix de découpes, pour encourager le développement de produits élaborés à base de pintade. Parmi ses prochaines actions de promotion, le comité annonce une semaine placée sous le signe de la pintade en octobre. ■ J.F.A.

**ERHARD**  
Créateur Glacier

Mille et une raisons  
de succomber aux  
**Millefeuilles glacés**



Millefeuille glacé  
**Stracciatella**

Glace stracciatella  
Nougatine  
Biscuit amande-chocolat



Millefeuille glacé  
**Fruits rouges**

Sorbets framboise,  
fraise et cassis  
Nougatine  
Biscuit amande-pistache



Millefeuille glacé  
**Rhubarbe  
Caramel au beurre salé  
& Pomme**

Sorbets rhubarbe,  
crème glacée  
caramel au beurre salé  
Pommes caramélisées  
Nougatine  
Biscuit amande

Glaces Erhard - 7, rue du Stade - 68290 MASEVAUX  
Tél. (+33) 03 89 38 07 50 - Fax (+33) 03 89 38 07 51  
www.glaces-erhard.com - E-mail : contact@glaces-erhard.com

## ●●● ACTUS

## R &amp; D

**Traiteur de Paris s'engage avec Alain Passard**

Le fabricant œuvrant sur les segments des produits cocktail, entrées, légumes cuisinés et desserts, s'est rapproché de l'un des plus grands chefs de la cuisine, Alain Passard. Le partenariat conclu avec le chef du restaurant parisien l'Arpège (3 étoiles) s'inscrit à long terme. Alain Passard devrait intervenir en tant que conseiller auprès de l'équipe R & D, aussi bien sur les références existantes que dans le cadre du lancement de certaines nouveautés. Il devrait signer par ailleurs quelques recettes à base de légumes, l'un de ses domaines de prédilection. De quoi saliver d'avance ... !

**Surgélation  
GEA acquiert Aerofreeze**

La Division réfrigération du groupe GEA, dont fait partie la société Matal, étend sa gamme d'équipements et services en acquérant la société Aerofreeze, basée à Vancouver, Canada. Leader parmi les équipementiers de surgélation industrielle pour l'industrie agroalimentaire, Aerofreeze assure la conception et la fabrication de surgélateurs à spirale, tunnels linéaires IQF, tunnels par convection de jets d'air polaire. L'association des équipes d'experts en R & D, en provenance des deux sociétés, vient renforcer l'offre en surgélation industrielle de Matal, dont la gamme d'équipements commercialisés sur le territoire devrait évoluer sensiblement.

**Pâtisserie  
Un partenariat de 20 ans**

2007 marque une date clé pour Brossard et la maison Lenôtre, qui célèbrent 20 années de partenariat. À cette occasion, le pâtissier industriel propose une nouvelle référence, un entremet de mousse à la vanille, composée d'éclats de nougates et de framboises entières, en le commercialisant sur une durée limitée. Depuis 1987, près de 10 millions de

« Plaisirs aux Noix » ont été vendus au consommateur, propulsant ainsi cette recette à la première place des références sur le marché GMS des entremets.



## PAIN ET VIENNOISERIE

**BCS cultive le prêt-à-cuire**

**Le fabricant de pains et viennoiseries multiplie aujourd'hui les ouvertures de lignes de production et les opérations de croissance externe, en s'appuyant sur sa technologie éprouvée, le process 124.**

**C**réé en 1988 sous l'impulsion de deux personnes, Jean-Luc Couturier et Bernard Leleu, le groupe BCS a construit en grande partie sa réputation sur la mise au point du « process 124 ». Une technologie qui a marqué un profond tournant dans la technologie du prêt-à-cuire et aujourd'hui présente sur l'ensemble des ateliers de fabrication du groupe. « Le

postulat de base était de reproduire le savoir-faire du bon boulanger à l'échelle industrielle et le plus fidèlement possible. Et après 20 ans, je me réjouis de constater que les performances de notre procédé n'ont toujours pas été égales sur le marché », déclare en souriant Jean-Luc Couturier. BCS a d'ailleurs exporté son savoir-faire industriel à l'étranger, en vendant le process 124 dès les années 90 au fabricant canadien Ready Bake (7 lignes de production) puis en Espagne à Frida Alimentaria (5 lignes), aujourd'hui intégrée au groupe Fripan. Une belle réussite pour cet artisan-boulangier visionnaire, qui depuis juin 2007, tient seul les rênes de l'entreprise, épaulé par ses deux fils Alexandre et Philippe.

**Acquisitions et investissements musclés**

En parallèle, le groupe a multiplié les opérations de croissance externe ces dernières années. Après le rachat en 2000 de BVF et de sud Panification en 2002, il a repris en 2006 Jaquet Céréales technologies et le Fournil Biterrois. Deux acquisitions lui permettant d'investir le marché du pain cru surgelé. « Loin de vouloir nous aligner sur les autres fabricants de ce marché très disputé, nous nous démarquons au contraire en proposant un pain cru élaboré à partir d'une base de levain céréalier actif. Ce procédé d'incorporation,



# le prêt-à-cuire

qui avait été mis au point par les chercheurs du groupe Jacquet, confère au pain cru ce goût prononcé caractérisant notre production », précise le Pdg. Par ailleurs, le fabricant vient d'investir 4 millions d'euros sur le site du Fournil Biterrois, avec la mise en place d'une nouvelle ligne sur sole de pains spéciaux au levain et de baguettes à « mie sauvage »\*, d'une capacité de 5 000 pièces à l'heure. « Nous avons souhaité mettre en place un outil très souple permettant la fabrication d'une large gamme de produits spécifiques », ajoute Jean-Luc Couturier. Loin de s'arrêter là, il vient d'officialiser la prise de contrôle de Boulangerie de l'Europe, en association avec Lanterna Alimentari Genova, le leader italien de la Focaccia. L'entreprise rémoise, qui compte 105 salariés pour un chiffre d'affaires de 12 millions d'euros, va bénéficier d'un investissement de 2,5 millions d'euros, qui sera dédié à la mise en place du process 124.

## 100 millions en prévision

Au final, le groupe s'appuie désormais sur 8 sites de production (environ 700 salariés) et deux plateformes logistiques, réalisant, toutes activités confondues, un chiffre d'affaires d'environ 90 millions d'euros (+14 %). « Bien qu'une grande partie de nos outils soient spécialisés par types de produits, notre organisation logistique nous permet aujourd'hui de disposer du cœur de gamme de notre assortiment sur chacune de nos implantations, optimisant d'autant notre niveau de réactivité à l'échelon national », souligne le dirigeant. En outre, le fabricant bénéficie sur son site de Tarascon (siège du groupe) d'un « réservoir » de 4 hectares supplémentaires pour parer à tout besoin de développement urgent. En 2007, le fabricant escompte dépasser la barre symbolique des 100 millions d'euros de chiffre d'affaires. ■ J.F.A.

(\*) : Présence d'alvéoles dans la mie

Véritable clé de voûte du groupe BCS, le « process 124 », technologie de fabrication du prêt-à-cuire, est aujourd'hui généralisé sur l'ensemble des sites de production.

Jean-Luc Couturier, aujourd'hui secondé par ses deux fils Alexandre et Philippe : « Sur le plan qualitatif, le pain est un produit d'appel. Sa qualité sera donc révélatrice de celle du magasin ou du restaurant ».



Ambiance résolument décontractée lors de la dernière assemblée générale de Syndigel, à Vienne.

## SYNDIGEL

# Une assemblée en musique

**Le syndicat des distributeurs spécialisés a tenu sa dernière assemblée générale à Vienne. Bruno Tezenas du Montcel poursuit son mandat de président.**

**L**a dernière assemblée générale de Syndigel, organisée à Vienne du 10 au 13 mai dernier, fût logiquement placée sous le signe de la musique. Les participants ont pu écouter Philippe Fournier, directeur musical de l'orchestre symphonique de Lyon, exposer ses réflexions sur le rôle que la musique peut jouer au sein de l'entreprise.

L'assemblée fût aussi l'occasion de faire le point sur les actions menées par le syndicat en 2006, en particulier sur la réglementation régissant les métiers du froid alimentaire. À ce sujet le président de Syndigel a évoqué les problèmes de manque de cohérence trop fréquemment rencontrés entre les lois européennes et françaises : « Souvent l'Europe dans ses législations est plus flexible et ouverte que la France. En bons français technocrates, devons nous surenchérir et dans ce cas nous trouver déphasés par rapport à l'Union ou devons

nous soutenir la position communautaire et inciter les pouvoirs publics français à se conformer aux principes de l'union ? » S'appuyant sur deux sujets d'actualité, les agréments portant sur les véhicules à 6 ans et celui régissant les chambres froides, le président a déclaré qu'il semblerait plus judicieux de se baser sur les règles européennes.

Par ailleurs, Bruno Tezenas du Montcel a salué la mise en place d'un système de surveillance commun pour le respect de la qualité des produits (cf. Le Monde du Surgelé n°116 : Les syndicats s'organisent contre les pratiques déloyales), caractérisé par la collaboration de quatre organisations professionnelles : SNCE, FCD, SNFPS et Syndigel. Cette assemblée a aussi marqué la poursuite du mandat de Bruno Tezenas du Montcel, pour les deux prochaines années, ainsi que l'entrée de Floréal Barrau (Achille Bertrand) au conseil d'administration.

■ J.F.A.

## ●●● ACTUS

### Restauration rapide Brioche Dorée se penche sur la nutrition de ses convives



L'enseigne du groupe Le Duff accueille en moyenne 180 000 clients par jour, dont 73 % sont des femmes. Pour mieux répondre aux préoccupations de sa clientèle, elle lui propose désormais un guide nutritionnel pour l'aider à concilier équilibre alimentaire quotidien et restauration rapide.

Réalisé avec le concours du laboratoire Nutrinov, les services R & D et qualité de l'enseigne, l'outil rappelle les fondamentaux d'une alimentation équilibrée, et propose des menus conformes aux apports caloriques recommandés dans une journée. Le guide du « bien manger » sera distribué gratuitement sur l'ensemble des points de vente de l'enseigne. Le nutritionniste Jean-Michel Cohen, invité dans le cadre de la présentation du guide, a fait le point sur les nouveaux enjeux de l'équilibre alimentaire en restauration rapide.

### Snacking Le nouveau phénomène des bouchées glacées

L'une des plus gros lancements sur le marché des snacks surgelés aux USA, qui avait été salué par un Sial d'or 2006 arrive cet été sur le marché de l'Hexagone avec sa déclinaison européenne Maxibon Pops. Son format le destine à l'impulsion et au déambulateur. Cette confiserie glacée, est conditionnée en pot refermable de 80 ml contenant 18 bouchées vanille enrobées de chocolat. Visant les jeunes et les adolescents, Maxibon Pop's ambitionne de séduire également les touristes consommateurs de glace. Afin de soutenir le lancement du produit, Nestlé Glaces a organisé en juin 2007, un échantillonnage massif du produit en région parisienne, ainsi qu'une campagne de communication sur internet.



## LÉGUMES

## Gelagri Bretagne poursuit sa réorganisation

La filiale du groupe Coopagri, qui a vu ses ventes progresser en 2006 revoit en profondeur l'organisation de ses outils de production.



**G**elagri Bretagne a entamé un vaste plan de réorganisation interne. 2006 a ainsi été marquée par la fermeture

du site de Landerneau (29). La production a été transférée sur l'usine de Saint-Caradec, dans les Côtes d'Armor, laquelle bénéficiera d'ailleurs d'un investissement de 4 millions d'euros sur deux ans pour atteindre une capacité de surgélation de 40 000 tonnes. De plus, une nouvelle organisation a également été mise en place à l'automne dernier dans le but de renforcer la réactivité de l'entreprise aux nouvelles conditions de marché. Globalement, 2006 a été fructueuse pour Gelagri Bretagne qui, dans un contexte de déficit européen de légumes lié à la sécheresse, a vu ses ventes augmenter de 7,4 %. Mais la filiale de Coopagri Bretagne ne souhaite pas s'arrêter en si bon chemin. Le début de l'année a déjà été riche en événements. L'usine espagnole a en effet démarré son activité en avril dernier. Situé près de Cordoue, cet outil industriel doit approvisionner Gelagri Bretagne en légumes méditerranéens (poivrons, oignons, aubergines, etc.). Afin d'établir une traçabilité des produits et d'obtenir la qualité désirée, l'entreprise a donc conclu un accord avec un producteur local. Les légumes ainsi cultivés sont traités sur place puis acheminés en France où ils intègrent les différentes références proposées par Gelagri. Le site andalou devrait pour l'heure

produire 7 000 tonnes de légumes par an mais dispose d'une capacité de 10 000 tonnes. Début 2007, suite à la reprise de Cryologic par Steff-TFE, Coopagri a pu reprendre les deux entrepôts frigorifiques adossés aux deux usines costarmoricaines de Gelagri (Loudéac et Saint-Caradec). Cette acquisition devrait, selon les dirigeants de la coopérative, permettre à l'entreprise d'être plus compétitive sur un marché des légumes surgelés très bagarré.

■ FT.

Jean-Bernard Sollic (à droite), Directeur Général, et Denis Manac'h, Président de Coopagri Bretagne ont annoncé des ventes en hausse de 7,4 % pour Gelagri en 2006.

## LOGISTIQUE

## Le Havre dope ses prestations grand froid

**S**ofrino et Norfrigo, opérateurs en logistique grand froid, annoncent l'ouverture en commun d'un nouvel entrepôt frigorifique au Havre. Situé à proximité du nouveau Poste d'Inspection Frontalier (PIF) de Port 2000, il devrait permettre aux deux prestataires de compléter leur réseau ralliant l'Europe du Nord à Paris (via Boulogne/mer et Dunkerque), en offrant aux importateurs et exportateurs une nouvelle solution logistique à partir du Havre. Baptisée Cap Gel, la nouvelle structure offre une large palette de prestations spécifiques pour la gestion des flux import-export,

## Légumes

### La journée du légume transformé.

Le Cenaldi, la Fiac et l'Unilet\*, ont organisé conjointement le 5 juin dernier une journée d'information dédiée au marché des légumes en conserve et surgelés. L'évènement a été l'occasion de faire le point sur les données économiques de la filière. Elle serait alimentée, sur le territoire français, par 21 organisations de producteurs agricoles, dont les surfaces allouées aux légumes d'industrie ont augmenté grâce à des hectares supplémentaires emblavés en Bretagne et dans le Sud-Ouest. Le paysage industriel se compose pour sa part de 32 usines, qui ont globalement vu leur production de légumes surgelés progresser de 4 %, alors que dans le même temps, les volumes en conserve ont diminué de 2,5 %. Du côté des échanges internationaux, les achats en légumes surgelés sont aujourd'hui deux fois supérieurs aux exportations, marquant un net déficit de la balance commerciale.



Forte affluence pour cette première journée consacrée aux légumes surgelés et conserve.

(\*) - Cenaldi : Comité économique national agricole des légumes à destination industrielle.  
 - Fiac : Fédération française des industries d'aliments conservés.  
 - Unilet : Union nationale interprofessionnelle des légumes transformés.



intégrant différents services comme la coordination avec le transit, la prise en charge des conteneurs, les contrôles et échantillonnages, la gestion de la traçabilité, la consultation des stocks et des mouvements en temps réel, ou



encore des solutions de transport. « A l'heure où s'accélère l'internationalisation des flux de produits alimentaires, Le Havre confirme sa position stratégique grâce à Port 2000. De leur côté, les acteurs du surgelé jouissent désormais d'une liberté de choix pour leur logistique à partir du Havre, et de l'opportunité de s'appuyer sur le triangle magique Le Havre-Nord-Paris », a déclaré Rui Pereira, directeur du réseau Sofrino. ■ J-F.A.

Ouverture d'un nouveau site au Havre, d'une capacité de 16 500 m<sup>3</sup>, soit l'équivalent de 3 800 palettes.

QUE  
 vre dope  
 restations  
 froid

# STMP

FRANCE

Louer, c'est être libre !

## Spécialiste de la location d'équipements frigorifiques

**Location courte et longue durée pour répondre parfaitement à vos besoins.**  
**Flexibilité accrue et interchangeabilité possible.**  
**PLV selon vos souhaits.**  
**STMP livre, installe et récupère le mobilier.**



**Un parc locatif de plus de 10 000 meubles constamment renouvelés (présentoirs, armoires frigorifiques, fours, étuves, pétrins, vitrines, bars et libre-services...)**

**Pour le chaud, comme pour le froid, vous disposez du mobilier de restauration le plus performant !**

**AVEC STMP, LA LOCATION C'EST FACILE !**

**SALONS, CONGRES, GMS  
 ANIMATIONS COMMERCIALES,  
 EXTENSION DE VOTRE SURFACE  
 DE VENTE, NOUS AVONS LA SOLUTION !**

**CONTACTEZ-NOUS AU :**  
**TEL : 01 43 89 06 00**

[www.stmp-location.com](http://www.stmp-location.com)

**STMP**

100, avenue de Chaisy - Villeneuve Trilage  
 94190 Villeneuve St-Georges  
 Tél : 01 43 89 06 00 - Fax : 01 43 89 44 35