

## Brèves

**Entretiens de Rungis: emploi et formation en débat**

La 8<sup>e</sup> édition des Entretiens de Rungis, à l'automne prochain, portera sur la revalorisation de l'humain, des métiers et des compétences. Ce rendez-vous entre dans le cadre des actions menées dans le plan Rungis Green Business, déployant des solutions en faveur de l'économie, l'environnement et le domaine social.

**Bouches-du-Rhône: nouvel entrepôt pour Monoprix**

Samada, filiale logistique de Monoprix, ouvrira en juin une plate-forme frais/secs à Miramas. Précédemment, les flux étaient dissociés. Les produits frais étaient traités à Plan d'Orgon. La plate-forme de Garonor (Seine-Saint-Denis) devrait traiter elle aussi le frais et le sec, le frais y étant déjà intégré depuis novembre 2013.

**FLD est une publication**

éditée par ABC,  
SAS au capital de 344 875 €  
Adresse des bureaux parisiens :  
4/14 rue Ferrus, Hall B-3<sup>e</sup> étage,  
CS 41442, 75683 Paris Cedex 14  
Tél. : 01 42 74 28 00  
Fax : 01 42 74 28 17  
Site Internet: www.fldhebdo.fr

Principaux actionnaires: REUSSIR SA  
et AGRA Investissement  
Directeur de la publication:  
Marc Jourdan

Directeur de la rédaction:  
Michel Collonge

Rédactrice en chef :  
Anne-Solveig Aschehoug (29 05)  
Rédacteur en chef adjoint :  
Philippe Gautier (28 67)

Rédactrice :  
Julia Commandeur (28 23)

Secrétaire de rédaction :  
Nadine Stenger (29 30)

Abonnement:  
Karine Gadet-Lacam (28 64)

Publicité : Patrice Gonzalez (28 78)  
Frédéric Tixier (28 07)

Petites annonces:  
Céline Cauvin (28 20)

Impression: Calligraphy  
Print, ZA La Gaultière,  
35220 Châteaubourg

ROUTAGE : SOTIAF-P.A. Airlande,  
12 rue Jacqueline Auriol,  
35136 St Jacques de la Lande  
Commission paritaire: n° 0615 T  
83173 - ISSN: n° 1287-1516 - Dépôt  
légal: à parution  
Abonnement France (dont TVA  
2,10%): 1 an: 255,25 € - Autres tarifs:  
nous consulter.

## Loire-Atlantique

**Serge Papin et ses associés** de magasins U de la région étaient les invités de la coopérative nantaise le 21 mai dernier pour fêter l'agrandissement de son bâtiment.

**Océane double sa plate-forme logistique**

En 2009, Océane inaugurait son nouveau site de La Chevrolière. Sa plate-forme d'expédition représentait 7000 m<sup>2</sup>. Cinq ans plus tard, Océane engage de nouveaux travaux et double sa surface. Désormais la préparation des commandes s'effectue sur 13000 m<sup>2</sup>.

L'allée centrale du bâtiment – qui sépare l'arrivée des légumes conditionnés par les adhérents des commandes préparées par le service logistique – s'étend sur 200 m. « Nous ne pensions pas nous étendre aussi vite », affirme Dominique Visonneau, le président d'Océane. La multiplication des références (250) nécessite plus d'espace. Une autre raison vient s'ajouter à l'évolution de la demande. La coopérative a accueilli quatorze maraîchers supplémentaires entre 2009 et 2014, dont quatre au début de cette année. Au final, les tonnages expédiés et commercialisés par la coopérative ont augmenté de 16000 t en cinq ans pour atteindre certainement 79000 t en 2014. Le chiffre d'affaires de l'an passé est pourtant resté pratiquement stable malgré une augmentation des tonnages de 2000 t. Dominique



De g. à dr.: Serge Papin (PDG de Système U), Dominique Visonneau (président d'Océane) et Johann Boblin (maire de La Chevrolière).

Visonneau a rappelé à Serge Papin, PDG de Système U – l'invité du jour, avec une trentaine d'associés de magasins U de Loire-Atlantique et de Vendée – les difficultés de commercialisation. « La situation est inquiétante à la fois pour les producteurs et la filière,

affirme Dominique Visonneau. La baisse des prix lors des actions promotionnelles n'est même plus compensée par le volume. Et c'est encore la guerre des prix quand certaines enseignes offrent des produits importés alors que l'offre française existe. » En réponse, Serge Papin a incité les producteurs à dénoncer les dysfonctionnements et les incohé-

rences du système actuel. « Le consommateur consomme moins et mieux. C'est un fait mais l'alimentaire sert aussi de variable d'ajustement pour compenser les baisses de prix de certains produits. Par ailleurs, l'augmentation des prix alimentaires s'accroît, favorisée par la loi de modernisation de l'économie. Le projet de traité TAFTA avec les Etats-Unis ne va pas non plus dans le bon sens. Ainsi, l'Europe pourrait s'affranchir des lois anti-dumping. Il faut dénoncer cela auprès des élus. Nous sommes avec vous. » ■ Pauline Vallin

## Vaucluse

**La cerise de Venasque entre en campagne**

Fléuron de la production de cerises, celles de Venasque entrent sur le marché cette semaine. Une augmentation des volumes est attendue (+ 20 %) par rapport à l'an dernier (1300 t). La récolte de Burlat est terminée et l'augmentation des volumes sera très significative dès cette semaine avec les variétés Folfer et Summit. Sur le plan du conditionnement, le syndicat Cerise de Venasque a apporté des modifications. Il a introduit des intercalaires blancs pour les cerises cœur de gamme à la marque Chérisse et gris pour les haut de gamme "Monts de Venasque" en vrac. Pour ce dernier segment, les barquettes seront reconduites (260000 unités écoulées l'an dernier). Pour la mise en marché, le syndicat traite avec une quinzaine de metteurs en marché, dont sept très actifs de Vaucluse et des Bouches-du-Rhône. Par ailleurs, le syndicat a élu un nouveau président, Nicolas Auragui, producteur à Flasan (Vaucluse), dont les intentions sont de « redynamiser le groupement et le faire évoluer ». La fête de la cerise de Venasque se déroulera le 8 juin à Venasque. ■ C. B.

## Sud-Est

**"D'Ardèche & de saison" recrute et conforte son organisation**

Société coopérative d'intérêt collectif (SCIC), "D'Ardèche & de saison" – créée par la chambre d'Agriculture du département – a pour vocation la mise en relation de producteurs avec la restauration collective. « La SCIC a pris une nouvelle dimension début 2014 avec l'arrivée de nouveaux salariés, indique Michel Renard, responsable de la commercialisation et de la logistique. Aujourd'hui, notre objectif est de développer notre portefeuille clients et d'augmenter notre offre commerciale. » "D'Ardèche & de saison" travaille avec une soixantaine de producteurs référencés en fruits (environ 50 % des propositions) et légumes (peu représentés), viande, produits laitiers et épicerie. Pour les utilisateurs, une plate-forme dématérialisée recense quotidiennement les offres journalières et les prix. « L'Ardèche a été divisée en plusieurs bassins d'approvisionnement et nous souhaitons travailler au maximum la proximité. » C'est la SCIC qui se charge de la facturation et désormais des livraisons. Elle veut, en 2015, se développer vers la restauration commerciale. ■ Catherine Brunner