

CMA CGM GROUP

M A G A Z I N E



AU COEUR DE L'AMÉRIQUE DU SUD



4 LA VIE DU GROUPE

L'AMÉRIQUE DU SUD, ZONE DE CROISSANCE DES ÉCHANGES MONDIAUX

12 FOCUS

CMA CGM INNOVE ET SIGNE UN PARTENARIAT AVEC LE GROUPE OGEU

18 FACE À FACE

DOLE : N° 1 DES FRUITS ET LÉGUMES DANS LE MONDE

22 LES EXPERTS

LA TRANSFORMATION DES CONTENEURS



Edito



JACQUES R. SAADÉ

Fondateur et Président du Conseil
d'Administration du Groupe CMA CGM

Les premiers mois de 2017 démontrent déjà que ce sera une année marquante pour notre Groupe. En effet, le 7 février dernier, j'ai décidé de nommer mon fils Rodolphe à la Direction Générale du Groupe CMA CGM. Depuis qu'il nous a rejoint en 1994, il a démontré son leadership et la pertinence de sa vision stratégique et poursuivra ainsi le développement de notre Groupe.

Nous continuerons donc à nous renforcer sur l'ensemble des continents dont l'Amérique du Sud, un marché au potentiel certain qui est au cœur de nos priorités.

Depuis le 1^{er} avril nous avons mis en place la plus grande alliance maritime opérationnelle de tous les temps, OCEAN ALLIANCE. Elle couvre les axes Est Ouest, avec plus de 40 services maritimes. Constituée avec 3 compagnies asiatiques de premier rang, CMA CGM en est l'acteur majeur, apportant 119 navires sur les 323 déployés.

Nous poursuivrons le développement d'APL, acquise en 2016, et dont l'intégration se déroule conformément à nos attentes.

Tous ces projets stratégiques nous permettent de renforcer notre offre de services afin de toujours mieux répondre et satisfaire nos clients, de conforter notre leadership dans le monde du transport et de poursuivre notre développement pour les années à venir.

**« LES PREMIERS MOIS DE 2017 DÉMONTRENT DÉJÀ
QUE CE SERA UNE ANNÉE MARQUANTE POUR NOTRE GROUPE »**

CMA CGM Marseille Siège Social • 4, quai d'Arenc 13235 Marseille cedex 02 France • Tél : +33 (0)4 88 91 90 00 • www.cma-cgm.com

Directeur de la publication : Tanya Saadé Zeenny • Rédacteur en chef : Marianne Lacroix, Benoit Tournebize • Coordination : Olivia Simonetti • Design graphique : CMA CGM Studio - Damien Boulanger, Bastien Régis • Supervision impression et distribution : Christine Nunes, Marianne Zeenny • Contributeurs : Jean-Hervé Chassaing, Lionel Chatelet, Victor Esquivel, Grégory Fourcin, Bruno Gutton, Eric Legros, Laurent Uzon, Elie Zeenny • Rédaction : Julien Thèves • Crédits photos : CMA CGM, Shutterstock, Thierry Dosogne, Vincent Rustuel
Nombre d'exemplaires : 22.000 • trimestriel ISN: 1287-8863

greenprint Imprimé sur un papier fabriqué avec 60 % de fibres recyclées et 40 % de pulpe vierge provenant de sources certifiées.

News

1 OCEAN ALLIANCE : CMA CGM POWER IS ON

Depuis le 1^{er} avril, OCEAN ALLIANCE a débuté ses opérations. 40 services couvrant 7 marchés majeurs, 323 navires, plus de 110 ports d'escale...

CMA CGM est l'acteur majeur de cette alliance opérationnelle, apportant 119 navires sur les 323 que compte OCEAN ALLIANCE. Avec ses 755 bureaux dans plus de 160 pays, l'expertise unique de ses 29 000 collaborateurs dans le monde, son réseau mondial de plus de 200 services maritimes, CMA CGM propose ainsi une offre inégalée sur le marché.

En combinant cette nouvelle offre de services maritimes à une offre intermodale et logistique complète, le Groupe CMA CGM et ses filiales offrent ainsi à leurs clients des solutions sur mesure, encore plus compétitives.



2 CMA CGM ET PSA LANCENT LA PHASE 2 POUR LE TERMINAL À CONTENEURS À SINGAPOUR

Après un premier démarrage de ses activités en juillet 2016, le terminal à conteneur de Singapour, CPLT, détenu conjointement par CMA CGM et PSA, est entré fin mars dans la phase 2 de son développement. deux quais supplémentaires sont maintenant opérationnels, portant la capacité totale à 4 millions d'EVP.



S'appuyant sur une infrastructure portuaire de qualité et les technologies les plus avancées du marché, y compris l'automatisation du parc de conteneurs, CPLT est bien préparé pour desservir essentiellement les navires du Groupe CMA CGM. Cet investissement marquant renforce également la position de Singapour en tant que centre maritime international de premier plan et comme principale place maritime pour CMA CGM dans la région.

3 RÉDUCTION DE L'EMPREINTE ENVIRONNEMENTALE DE L'INDUSTRIE : TOTAL ET CMA CGM PARTAGENT LEUR EXPERTISE

En février, CMA CGM et Total ont signé un protocole d'accord d'une durée de 3 ans pour mettre en commun leurs expertises. Un partenariat visant à concevoir des solutions toujours plus respectueuses de l'environnement pour anticiper les réglementations à venir dans le domaine énergétique pour le transport maritime, mais également de poursuivre les efforts de réduction de l'empreinte environnementale de l'industrie. Total souhaite accompagner CMA CGM en devenant un fournisseur multi-énergies que ce soit du fioul à 0,5 % de soufre, du fioul à 3,5 % de soufre pour les navires équipés du système de réduction des émissions de polluants ou encore de GNL, dans le cadre du projet de développement d'un navire propulsé au Gaz Naturel Liquéfié.

 PARTAGEZ,
LIKEZ
DÉCOUVREZ

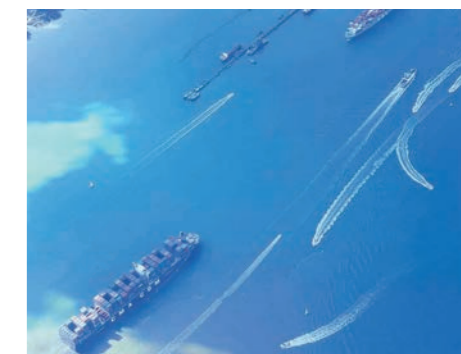
*RETROUVEZ CES NEWS
EN DÉTAIL SUR
cma-cgm.fr*



@richardvdpluijm #eolienne
#PortDeRotterdam



@carter/pwaworldtour.com
#PlancheAVoile #Noumea

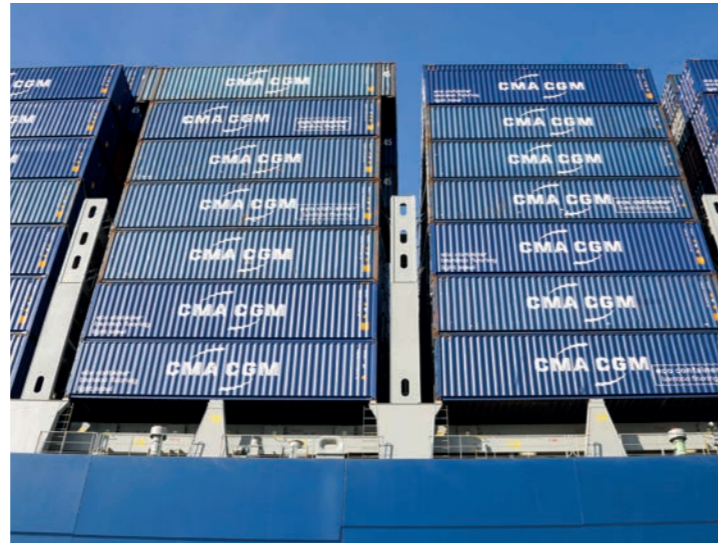


@Adrian.Bailey #Bateaux #Port
#Southampton

L'AMÉRIQUE DU SUD, ZONE DE CROISSANCE DES ÉCHANGES MONDIAUX

Peuplée de 422,5 millions d'habitants répartis sur près de 18 millions de km², l'Amérique du Sud est une région du monde à l'immense potentiel. Si elle a fait rêver les conquistadors, qui ont débarqué en bateau au 16^{ème} siècle sur ses côtes atlantique puis pacifique, cette terre mythique est, au 21^{ème} siècle, en plein développement.





Malgré les crises économiques récentes qui ont grippé la croissance de certains états (le Venezuela bien sûr, mais aussi l'Argentine et, plus récemment, le Brésil), l'Amérique du Sud reste pour les entreprises du monde entier une terre de fantastiques opportunités. Malgré un recul de la croissance deux années de suite dans cette région, celle-ci reprend progressivement en 2017.

C'est à partir de ce vaste territoire que CMA CGM propose de nombreux services maritimes vers le monde entier. La compagnie soutient le développement économique du continent, dont elle transporte les richesses sur toutes les mers du globe en proposant de nombreux services maritimes pour desservir tous les continents.

Ce printemps, CMA CGM a décidé d'aller encore plus loin en ouvrant trois nouvelles lignes inter-américaines...

Imports/Exports DIVERSIFIÉS

Sur presque tout le continent latino-américain, le commerce est actif. Depuis le Brésil, mais aussi l'Uruguay ou l'Argentine, on exporte de la viande, de la volaille et du poisson congelés via des Reefers embarqués sur les porte-conteneurs. On exporte également des fruits de toutes sortes (melons, raisins, mangues, agrumes). Coton, tabac, bois ou bauxite embarquent pour l'Asie, l'Europe ou l'Amérique du Nord.

Dans l'autre sens, les pays d'Amérique du Sud importent des biens de consommation ou des pièces détachées pour leurs usines de transformation, comme celles de la zone franche de Manaus au Brésil, où l'on assemble motos, téléphones portables et téléviseurs au cœur de la forêt amazonienne !

À l'Ouest du continent, l'Équateur exporte énormément de bananes, tandis que le Pérou fait profiter le monde de la diversité de son agriculture (pommes, poires, asperges, myrtilles, avocats, etc.)

Pour sa part, le Chili exporte notamment des fruits comme les poires, les avocats, les cerises mais aussi du cuivre, du bois et du vin, tout en important des biens de consommation et de nombreuses résines pour l'industrie du plastique.

Ce commerce mondial, qui relie l'Amérique du Sud à tous les continents, attire de nombreux acteurs. Les principaux armateurs sont sur place. Partout, au Nord comme au Sud, côté Atlantique ou côté Pacifique, le Groupe CMA CGM est présent avec 23 lignes maritimes : 7 font la liaison avec l'Europe, 7 autres desservent l'Asie tandis que 9 sont intra-américaines (reliant différents ports de l'Amérique du Sud et filant aussi vers la Caraïbe et l'Amérique du Nord). Dès cette année, CMA CGM va étoffer son offre dans cette partie du monde...

CMA CGM BIEN POSITIONNÉ

Cherchant à se démarquer et augmenter sa croissance dans la zone, le Groupe veut accélérer son développement. Actuellement, 156 navires desservent la zone. Cela représente une soixantaine de ports escales. Si certains d'entre eux sont aux standards mondiaux, d'autres sont vieillissants et congestionnés (Callao, au Pérou) ou ne disposent pas de bassins en eaux profondes. « *Heureusement, nous disposons d'une flotte adaptée : nos navires, comme le CMA CGM Tanya, sont courts et ne s'enfoncent pas beaucoup : ils accèdent à tous les ports d'Amérique du Sud, c'est un véritable avantage !* », témoigne Grégory Fourcin, Directeur des lignes Amérique Latine. Autre contrainte, la compagnie ne peut pas effectuer de cabotage d'un port à l'autre (Santos, Rio, Salvador de Bahia, Fortaleza, etc.) en son nom au sein même du Brésil, pour contrer cette difficulté, elle s'est alliée avec Log In, entreprise de cabotage brésilienne. Ce grand pays, malgré ses difficultés économiques, reste une priorité pour CMA CGM qui a mis son siège régional à Sao Paulo. Aujourd'hui, dans toute l'Amérique du Sud, CMA CGM a positionné des navires de grande capacité qui permettent d'être plus compétitif sur le marché. Bien implanté des deux côtés du continent, le Groupe dispose de nombreux atouts pour séduire les chargeurs et continuer son expansion...

« En 2016, le Groupe a transporté plus d 1,2 millions d EVP depuis et vers l'Amérique du Sud. »

« Nos clients sont des clients de grandes renommée : ce sont notamment les grands conglomérats asiatiques (Samsung, LG), les groupes agroalimentaires de premier plan (Dole, Nestlé, Brasil Foods, JBS,) ou encore BASF dans la chimie. »

Grégory Fourcin



Une ambition NOUVELLE

« *Nous disposons d'une bonne couverture maritime, avec des services adaptés, des Reefers de grande qualité et une ponctualité optimale. Nous avons aussi l'ambition de développer notre offre intermodale par barge sur les affluents de l'Amazone dans le Nord du Brésil, par camion pour transporter les fruits du Nord-Est brésilien, par exemple, ou depuis l'Uruguay vers le Paraguay. Nous voulons faire plus de rail et installer des plateformes multimodales dans les villes de l'intérieur* », témoigne Lionel Chatelet, Directeur du Regional Office de la côte Est basé à Sao Paulo. « *Certains de nos services rencontrent un immense succès* », renchérit Bruno Gutton, Directeur du regional office de la côte Ouest, basé à Miami. « *C'est le cas de la ligne Med Americas qui relie le port de Guayaquil, en Equateur, à la Méditerranée et approvisionne en bananes une grande partie de l'Europe du Sud et du Moyen-Orient. Ouverte en 2015, elle a atteint une rapide progression après seulement*

10 semaines de fonctionnement ! » se félicite le responsable. Pour soutenir son développement, le Groupe « *envisage désormais d'investir dans des terminaux portuaires et dans des dépôts pour développer nos capacités intermodales* ». Ce printemps, trois nouvelles lignes en direction de l'Amérique du Nord vont ouvrir (voir encadré). Parce que CMA CGM a confiance dans l'Amérique du Sud et dans son dynamisme économique, la compagnie imagine de nouveaux services pour satisfaire ses très nombreux clients...

“
**En Amérique du Sud,
nous allons continuer
à nous développer.**

”

Reefers

UNE EXPERTISE INÉGALÉE

Fruits, légumes, viande, crustacés, vin... toutes ces précieuses marchandises du quotidien traversent les océans sur les navires de CMA CGM, bien à l'abri dans des conteneurs réfrigérés : les fameux « Reefers ». Numéro 2 du secteur des Reefers avec une flotte de 320 000 EVP, CMA CGM met à disposition des chargeurs de très nombreux services pour desservir tous les marchés du monde. En Amérique du Sud, les Reefers représentent un quart du flux de marchandises ! « A partir du Chili, du Pérou et de Colombie, nous sommes un spécialiste du transport des avocats », souligne Eric Legros, Responsable du département Reefer. « Pour éviter qu'ils ne mûrissent trop vite, les fruits sont maintenus à une température d'environ 5°C. Mais nous surveillons aussi le taux de CO₂ dans le conteneur, qui doit être suffisamment important pour que l'avocat « dorme » pendant le transport. Si le taux de CO₂ s'élève dangereusement, une petite trappe dans la boîte suffit à faire entrer un peu d'air frais », complète-t-il.

Fiabilité MAXIMUM

Depuis les côtes Est ou Ouest de l'Amérique du Sud, les Reefers de CMA CGM acheminent de très nombreuses denrées alimentaires. « Pour un agriculteur qui a passé onze mois à surveiller sa récolte, à se prémunir des parasites, des insectes ou du mauvais temps, il est essentiel que ses bananes ou ses mangues arrivent en parfait état à destination », rappelle Eric Legros. « CMA CGM offre une fiabilité maximum : nous sommes rapides et ponctuels, de manière à desservir les supermarchés d'Europe, d'Asie ou d'Amérique du Nord pile au bon moment. » Et quand les plantations ne sont pas à proximité immédiate des côtes, CMA CGM compte sur ses capacités intermodales (barges, camion) pour aller chercher ces fruits du soleil, si appréciés des consommateurs de l'hémisphère Nord...

DE NOUVELLES ROUTES MARITIMES EN 2017 !

1

Une ligne maritime reliant la côte **Est des Etats-Unis** (New York, Baltimore, Charleston, Port Everglades) à la **côte Ouest de l'Amérique du Sud** (Carthagène et Buenaventura en Colombie, Guayaquil en Equateur, Callao au Pérou, San Antonio et San Vicente au Chili) entre en service ce printemps...

2

Un nouveau service maritime reliant le **golfe du Mexique** (La Nouvelle-Orléans et Houston aux Etats-Unis, Altamira et Veracruz au Mexique) à la **côte Est de l'Amérique du Sud** démarre également ce printemps. Il s'agit de l'extension de la ligne Brazil Express qui mouille dans les ports du Brésil (Navegantes, Santos, Rio, Salvador de Bahia, etc.) puis file jusqu'au hub CMA CGM de Kingston (Jamaïque). Ce service revient ensuite au Brésil via Manzanillo au Panama, Carthagène en Colombie puis Manaus au Brésil, port situé à l'intérieur des terres, sur le fleuve Amazone...

3

A partir de mai 2017, un nouveau service va desservir toute la **côte Ouest des Amériques**, depuis la Californie (Oakland, Los Angeles), de nombreux ports d'Amérique Centrale, jusqu'au Chili, au Pérou et en Equateur via Buenaventura (Colombie) dans les deux sens. Cette nouvelle ligne disposera de 350 EVP et de 120 prises Reefer.



CMA CGM INNOVE ET SIGNE UN PARTENARIAT AVEC LE GROUPE OGEU

CMA CGM aime innover et cette fois, c'est au cœur de la terre qu'il est allé chercher son nouveau projet, en décidant d'investir dans l'eau minérale. En effet, le Groupe a pris part au capital de l'eau de source Beaupré appartenant au groupe OGEU, 4^{ème} embouteilleur français, et a créé un partenariat pour la distribution exclusive hors-Europe de toutes les eaux plates et pétillantes du même groupe. Focus sur un projet qui coule de source.

“

Jacques Saadé croit profondément au potentiel des eaux françaises et à celui de la source Beaupré en particulier, il croit à ce segment qui va, d'après lui, connaître une très forte demande partout sur la planète.

”

Elie Zeenny



2 Novembre dernier, CMA CGM et le groupe familial OGEU ont signé un accord pour la distribution hors-Europe de l'ensemble des marques d'eaux du 4^{ème} embouteilleur français. Toutes les eaux plates et pétillantes du groupe sont concernées : OGEU bien sûr, mais aussi Plancoët, Chevreuse, Saint-Lambert, Pyrénéa et récemment l'eau pétillante Quezac que le groupe OGEU vient de racheter. Toutes ces bouteilles embarquent désormais sur les navires du Groupe à destination de l'Asie, du Moyen-Orient et de l'Afrique. Cet accord se concrétise sous la forme d'une société commune, nommée « Aqualink International ». Dans le prolongement de ce partenariat, CMA CGM a pris une participation dans l'usine française de production de l'eau de source Beaupré, propriété du groupe OGEU, dont les eaux cristallines jaillissent dans le Var, sur les contreforts du massif Provençal de la Sainte Baume, à proximité de Marseille où est installé le siège historique du Groupe CMA CGM.

BESOINS CROISSANTS EN EAU POTABLE

« *L'intuition et la vision de Jacques Saadé, c'est que le monde aura de plus en plus besoin d'eau potable* », énonce Elie Zeenny, Directeur Central Groupe, en charge du projet. « *Les eaux françaises sont réputées pour être parmi les meilleures du monde, et particulièrement appréciées à l'étranger* ».

Pour Jean-Hervé Chassaing, Président du Groupe OGEU « *L'expertise croisée de nos entreprises, la vision commune du dévelop-*

pement et les valeurs partagées qui nous animent, constituent le socle de ce rapprochement inédit et riche de sens entre nos deux groupes familiaux ».

En effet, avec CMA CGM, OGEU va approvisionner en priorité l'immense marché chinois, où le Groupe familial CMA CGM est déjà bien implanté au travers d'un réseau d'environ 3 000 collaborateurs dans 61 villes. Mais l'ambition est également très forte dans les autres pays d'Asie, dans le Golfe ou encore en Afrique de l'Ouest. OGEU peut en effet s'appuyer sur la flotte de 536 navires et la desserte des 420 ports d'escale de CMA CGM. En s'associant avec CMA CGM, le groupe OGEU dispose d'une force de frappe logistique nouvelle qui soutient sa croissance.

« *Fidèle à sa tradition d'innovation, CMA CGM investit dans la source Beaupré pour lui donner les moyens de son développement.* »

Elie Zeenny



OGEU
G R O U P E

INNOVER EN PERMANENCE

Avec ce partenariat à deux niveaux aux côtés d'OGEU, le Groupe ne cherche en aucun cas à se diversifier mais simplement à encourager les activités auxquelles il croit. « *Nous avons toujours fonctionné ainsi* », se souvient Elie Zeenny. « *C'est notre esprit entrepreneurial et notre besoin d'innover qui nous pousse à accompagner les entreprises ambitieuses. Investir dans la source Beaupré a beaucoup de sens pour nous* », souligne Elie Zeenny. « *Comme avec Traxens dans le domaine des conteneurs connectés ou avec les Reefers Aquaviva conçus par la société EMYG pour transporter des homards vivants. C'est aussi un soutien à l'écosystème régional et aux initiatives qui résonnent avec notre ambition et notre vision : quoi de plus beau que d'apporter l'eau française - et provençale - au reste du monde ?* ». Pour ce projet, une équipe interne au Groupe CMA CGM, s'est organisée en mode start-up autour d'Elie Zeenny : « *Nous aimons travailler de manière agile pour être plus créatifs* ».

DE NOUVELLES PERSPECTIVES

Grâce à la découverte en mai 2015 d'une nouvelle émergence sur le site de la source Beaupré, une eau minérale baptisée Sainte-Baume, du nom du massif avoisinant sera mise en bouteilles dès le printemps. « *Nous avons voulu nous impliquer parce que nous croyons au potentiel de ce site.* ». Cette eau de grande qualité a vocation à être distribuée partout, en France comme à l'étranger. « *Nous allons accompagner OGEU pour innover et moderniser son usine dans le Var. Notre prise de participation s'inscrit vraiment dans cette volonté de développement, mais on ne va pas s'arrêter là, d'autres produits issus de la région provençale sont visés comme le vin, les eaux aromatisées, les jus de fruits* » conclue Elie Zeenny.



IL ETAIT UNE FOIS OGEU

Au pied des Pyrénées, l'histoire du groupe OGEU a commencé en 1820 dans le village du même nom. L'entreprise, actuellement dirigée par Jean-Hervé Chassaigne, est le quatrième acteur national des eaux embouteillées et le leader des eaux régionales en France. Le groupe OGEU possède 6 sites d'embouteillage et 3 brasseries. Ses eaux proviennent de différents territoires (Pyrénées, Alpes, Bretagne, Gévaudan, vallée de Chevreuse, Provence). Elles sont vendues en France et à l'international (près de 300 millions de litres par an).

DOLE NUMÉRO 1 DES FRUITS ET LÉGUMES DANS LE MONDE

Dole food compagny, est une entreprise leader dans la production et la distribution de fruits et de légumes frais. Cette multinationale est active au niveau global. Pour que nous puissions consommer ses denrées de qualité tous les jours, quelle que soit la saison, Dole a mis au point une logistique extrêmement exigeante.

Dans cette aventure le Groupe CMA CGM est un partenaire de choix.

Dans le logo de Dole, il y a comme un rayon de soleil : le O, c'est un soleil éclatant qui ressemble à un ananas !

Fondée sur l'île d'Oahu (Hawaii) en 1951, Dole y ouvrit sa première plantation d'ananas, la multinationale fruitière et légumière intervient aujourd'hui dans plus de 90 pays.

Tout au long de son histoire, Dole a mis au point de nombreuses techniques de culture et d'emballage qui ont permis son essor.

Désormais, les fruits et légumes sont cultivés et acheminés aux quatre coins du monde, essentiellement par bateaux dans des conteneurs réfrigérés.

Pour CMA CGM, Dole est un client essentiel, sur les lignes qui relie l'Amérique du Sud à l'Europe et au Moyen-Orient...



QUALITÉ, QUALITÉ ET QUALITÉ

Pour devenir une multinationale des fruits et légumes, il faut d'abord du personnel qualifiés sur le terrain, du personnel de conditionnement et d'emballage, des manutentionnaires pour les expéditions. Le maître-mot, c'est la qualité et maîtrise de la production et de la chaîne logistique.

Dès 1901, la signature de Dole, c'est : « Qualité, qualité et qualité ». En 1907, Dole est l'une des premières entreprises à faire de la publicité dans tous les Etats-Unis pour vanter son ananas de Hawaïi.

Les fameuses tranches d'ananas au sirop arrivent en 1911 : Henry Ginaca, un ingénieur de Dole, invente une machine qui pèle et coupe les ananas à la vitesse de 100 ananas par minute ! Viendra ensuite le temps de l'entrée sur de nouveaux marchés : la banane dans les années 50 (avec l'acquisition de navires pour les transporter et la fondation de plantations au Costa-Rica et au Nicaragua). Les agrumes dans les années 70, les légumes et les salades conditionnées dans les années 90, les fruits issus de l'agriculture biologique dans les années 2000...

Aujourd'hui, Dole règne sur le monde du fruit et sur celui des légumes. Pour pérenniser sa place de leader, Dole a besoin d'une maîtrise de la chaîne logistique exemplaire et de navires toujours plus performants et innovants...



INTERVIEW

Victor Esquivel
Président de Dole Europe



Comment décriez-vous votre entreprise ?

Nous sommes le premier producteur et le premier distributeur mondial de fruits et légumes frais.

Très présents tout au long de notre chaîne de valeur, nous possédons une grande partie de nos fournisseurs : parmi d'autres, ces éléments stratégiques nous permettent de maîtriser notre business.

Chez Dole, nous sommes des experts et des travailleurs. Nous voulons fournir au monde des fruits et légumes de grande qualité. En tant qu'entreprise, nous sommes très impliqués dans la promotion d'une alimentation saine mais également dans le développement constant d'une chaîne logistique durable.

Comment faites-vous pour maintenir en permanence la qualité de vos produits ?

Notre engagement vis-à-vis de la qualité est très fort. Nous avons développé des programmes dans des domaines aussi divers que la sécurité alimentaire, la protection scientifique des cultures, les contrôles qualité, les techniques de transport et la production de haute technologie.

Nous ne cessons de nous améliorer grâce à la recherche et à l'innovation. La sécurité et la santé de nos employés nous importent énormément, tout comme la préservation de l'environnement et le respect des communautés. Enfin, Dole s'engage à promouvoir une alimentation saine : nous voulons partager à quel point il est essentiel d'avoir une alimentation équilibrée, riche en fruits et légumes...

Quel type de produits devez-vous acheminer ? D'où ? Vers où ?

Nous vendons principalement des fruits frais aux Etats-Unis et en Europe. Mais nos clients sont aussi au Moyen-Orient, en Asie et en Amérique du Sud.

Les fruits tropicaux tels que les bananes et les ananas viennent principalement du Costa-Rica, de Colombie, d'Equateur, du Pérou, du Honduras et du Guatemala. D'autres fruits, comme les pommes, les citrons, le raisin, les kiwis et les fruits à baies, viennent du Chili, d'Afrique du Sud, du Pérou, d'Argentine, d'Egypte et d'Inde.

“

« Nos fruits et légumes doivent arriver parfaitement frais chez le consommateur. »

”

Pourquoi faire appel à CMA CGM ?

Au cours des cinq dernières années, nos expéditions ont beaucoup augmenté en volume : c'est pour cela que nous faisons appel à un armateur tel que CMA CGM qui opère des navires de 18 000 EVP adaptés à nos besoins. Grâce aux importantes capacités de CMA CGM, nous pouvons continuer à nous développer en toute sérénité...

Pour Dole, quels sont les défis de demain ?

Comme dans tout secteur, les défis sont nombreux ! En ce qui concerne les expéditions, le plus grand défi est peut-être celui du temps de transit, essentiel à la qualité et à la fraîcheur de nos produits.

Pour continuer à accomplir notre mission dans les meilleures conditions possibles, nous devons fournir les consommateurs dans des délais toujours plus courts ! J'espère que CMA CGM pourra nous y aider....

LA TRANSFORMATION DES CONTENEURS

De nombreux conteneurs sont recyclés une fois leur odyssee achevée. Au sein du Groupe CMA CGM, une filiale est devenue spécialiste de ce genre de transformation.



Filiale à 100 % de CMA CGM, Progeco jouit de plus de 35 ans d'expérience et emploie 300 collaborateurs. Cette entreprise dispose de 15 dépôts en Europe.

Ses activités s'articulent autour de :

- 1- Location et la vente de conteneurs neufs et d'occasions.
- 2- Stockage et manutention de conteneurs.
- 3- Réparation et optimisation de conteneurs et de pièces détachées.
- 4- Transformation de conteneurs pour des usages « terrestres ».

Après une vie de voyages sur toutes les mers du globe, les conteneurs ont droit à une nouvelle vie ! Transformés, ils deviennent un magasin éphémère, un garage à vélo, un logement douillet, un lieu où recycler ses bouteilles en verre, etc. Au sein du Groupe CMA CGM, sa filiale Progeco s'emploie depuis quelques années à réinventer ces grosses boîtes en métal qui ne prennent plus la mer. « *La seule limite, c'est l'imagination du client* », témoigne Laurent Uzan, Directeur Général de Progeco. « *Quand un client a une idée, il nous approche, souvent via les agences commerciales du Groupe. Ensuite notre centre d'expertises de Dunkerque prend le relais et, selon les demandes du client, conçoit un ou plusieurs prototypes. Nos équipes réalisent le suivi de bout en bout du projet, de la création à l'installation, pour les dernières finitions. La force du Groupe est d'allier un savoir-faire technique et logistique, tout en ayant un accès privilégié à la matière première.* »

Des projets clé en main

Pour Carglass par exemple, Progeco a réalisé 41 points de vente mobiles d'un beau rouge engageant, des mini-magasins mobiles que Carglass positionne sur les parkings d'hypermarché au plus près de ses clients qui peuvent venir prendre rendez-vous pour réparer leur pare-brise. « *Nous sommes partis d'un conteneur de 40 pieds high cube que nous avons raccourci à 30 pieds. A l'intérieur, il y a un espace bureau avec cuisine et toilettes ainsi qu'un espace de stockage pour les pare-brises neufs. Surtout, grâce à un générateur interne, ces mini-magasins sont totalement autonomes en énergie : ils peuvent être posés n'importe où* », souligne Laurent Uzan. Aux abords de ces points de vente, certains vont même devenir des ateliers à part entière : à partir de deux conteneurs posés l'un à côté de l'autre et fusionnés sur la largeur, Progeco a imaginé avec son client un mini-garage où une voiture peut entrer. « *Une fois le conteneur transformé, nous pouvons encore le faire évoluer : nous sommes à l'écoute de toutes les idées du client* », assure Laurent Uzan.

Des conteneurs recyclés pour faire du recyclage

Dans les Hauts de France, Progeco a participé à une belle aventure écologique. A la demande du Conseil régional, la filiale du Groupe a installé un premier prototype de points de tri du verre à Denain (une vingtaine en projet sur 2017) à partir de deux conteneurs de 20 pieds fusionnés plus un conteneur benne pour l'enlèvement. Les personnes scannent leurs bouteilles qui seront ensuite recyclées localement en cycle court ou fondues. « *Ce projet était assez complexe car nous avons dû non seulement réaliser la structure du conteneur mais également intégrer tout le système électronique pour scanner les bouteilles, les tapis roulants...* », explique Laurent Uzan.

De nouvelles ambitions

Demain, la filiale de CMA CGM souhaite aménager des logements dans des conteneurs. « *Les conteneurs sont comme les briques d'une construction modulaire : c'est un peu comme si on jouait avec des Lego. Cela ouvre énormément de perspectives architecturales. Par ailleurs, construire à partir de conteneurs est très économique* », développe le Directeur Général. L'ambition de Progeco est désormais internationale : forte de la puissance logistique du Groupe, l'entreprise est capable d'installer ses conteneurs transformés à peu près partout sur la planète. Afin d'accompagner au mieux nos clients de la conception à l'installation, Progeco souhaite investir dans un nouveau centre de production et va créer son propre bureau d'étude. Robustes, mobiles et modulaires, les boîtes métalliques continuent à vivre bien longtemps après avoir quitté les ponts des navires...



OCEAN
ALLIANCE

POWERED BY
CMA CGM

THE BEST OF SHIPPING



CMA CGM

