|  |  |
| --- | --- |
|  | **Questionnaire Supply Chain Magazine : TOP 120 des prestataires logistiques 2022** |
|  |  | Si l’une des questions ne vous concerne pas, indiquer **NA** (non applicable). Si vous ne souhaitez pas répondre à l’une des questions, indiquer **NC** (non communiqué) |
| 1 | **Nom** de la société | **Stef** |
| 2 | Date de création | 1920 : création de STEF |
| 3 | Principaux actionnaires | Le management et les salariés du Groupe STEF représentent plus de 70% du capital |
| 4 | Localisation du siège social de l’entreprise | 93 boulevard Malesherbes – 75008 Paris |
| 5 | Nom du dirigeant (et photo en pièce jointe si possible) | Stanislas Lemor, Président-directeur général |
| 6 | Nombre total de **salariés** à fin 2021 |  |
| 7 | Type d’acteur* prestataire logistique global, à l’échelle mondiale (O/N)
* prestataire logistique présent au niveau Europe (O/N)
* prestataire logistique à l’échelle de l’Hexagone (O/N)
* prestataire logistique plutôt régional (O/N)

**Précisez la ou les régions*** Autre profil (précisez)
 | NonOuiOuiPrésence sur tout le territoire français |
| 8 | Chiffre d’affaires 2021 (toutes activités)- en France ? (évolution p/r à 2020)- au niveau global ? (évolution p/r à 2020) | CA 2021 du Groupe STEF en France : 2 517 M€ (2020 : 2 300 M€)CA 2021 du Groupe STEF : 3 506 M€ (2020 : 3 145 M€) |
| 9 | **CA 2021 réalisé en logistique** (y compris l’activité transport quand elle est directement liée aux contrats logistiques)**Ce classement est établi sur la base du CA LOGISTIQUE FRANCE**- en France ? (évolution p/r à 2020)- Monde ? (évolution p/r à 2020) | CA 2021 logistique du Groupe en France : 617 M€ (2020 : 593 M€)CA 2021 logistique du Groupe STEF à l’international : NA |
| 10 | Nombre de pays (hors France) dans lequel vous êtes présents au travers de l’exploitation d’au moins un entrepôt* Quels pays ?
 | 7 pays d’implantation : Royaume-Uni, Belgique, Pays-Bas, Suisse, Espagne, Portugal, Italie |
| 11 | **Faits marquants de la société sur 2021-2022**(ouverture de site, nouvelles offres/prestations, déploiement d’outils/solutions, fusion/acquisition, signature significative, développement à l’international, etc.) | L’année 2021 a conforté la stratégie européenne de développement de STEF : - Au Royaume-Uni avec le rachat de Langdons qui étend la couverture géographique du Groupe à un 8e pays ; - En France, en Belgique, aux Pays-Bas, en Italie avec le rachat des activités du groupe Nagel dans ces pays, mais également grâce à la prise de participation dans le groupe SVAT, le spécialiste du transport de surgelé en Italie et au rachat d’Enaboy qui vient améliorer le maillage du réseau transport du Groupe en Espagne. Le Groupe a investi pour la première fois dans de nouvelles formes de e-commerce avec une prise de participation dans Califrais, la start-up qui accompagner le Marché de Rungis dans l’accélération de sa transformation digitale. L’année 2021 aura également été marquée par le lancement de la nouvelle démarche climat du Groupe appelée « Moving Green » construite autour de deux objectifs chiffrés : - Réduire de 30% les émissions de gaz à effet de serre de ses véhicules d’ici 2030 ; - Consommer 100% d’énergies bas carbone pour ses bâtiments d’ici 2025.  |
|  | **Activité logistique en France** |
| 12 | **Surface** d’entreposage en France | Plus de 6 millions de m3 de volume d’entreposage |
| 13 | **Nombre d’entrepôts** en FranceIndiquez, le cas échéant, la ou les régions dans lesquelles votre activité logistique se concentre | 90 |
| 14 | Disposez-vous en France de sites automatisés (au moins partiellement) ?- Si oui, combien ?- Pouvez-vous mentionner un ou plusieurs projets récents d’automatisation ? (quel site, quel type de solution…) | 4 |
| 15 | Nombre de collaborateurs en France **en logistique** (en équivalent temps plein) | Depuis le 1er janvier 2019, les pôles transport et logistique en France sont rassemblés sous une seule entité : STEF France. Le Groupe communique le nombre de ses collaborateurs de cette entité : 13 600 |
| 16 | **Secteurs de spécialisation en logistique** (avec si possible leur **poids respectif en %**)* Agroalimentaire
* Aéronautique
* Automobile
* Boissons
* Chimie / produit dangereux
* E-commerce
* Distribution spécialisée
* PGC
* Température dirigée (précisez éventuellement)
* Grande distribution
* High-tech
* Logistique de chantier
* Logistique industrielle in situ
* Luxe
* Parfums / cosmétique
* Produits pharmaceutiques
* Textile
* Vins et spiritueux
* Pièces détachées
* Autres (précisez)
 |  |
| 17 | Dans la liste ci-dessus, pouvez-vous citer trois secteurs (maxi) pour lesquels votre entreprise dispose d’un savoir-faire logistique spécifique ? |  |
| 18 | Vos cinq principales références clients en France **en logistique** | NC |
| 19 | Nouvelles références signées en 2021-2022 **en logistique** ? | NC |
|  | **Prestations à valeur ajoutée proposées**  |
| 20 | Opérations de transport avec flotte en propre (O/N)- Si oui, précisez le nombre de véhicules ? | Oui2 400 véhicules en propre |
| 21 | Gestion/pilotage des flux transport (O/N)- Disposez-vous du statut de commissionnaire de transport ? (O/N) | Oui |
| 22 | Gestion mutualisée des approvisionnements, ou pooling (O/N) - Si oui depuis quand (et si possible exemple de clients) ? | Oui |
| 23 | Copacking (O/N)- Si oui, sur combien de sites ? | Oui |
| 24 | Gestion des flux retour (reverse logistique) (O/N) - Si oui, pouvez-citer des exemples ? | Oui |
| 25 | Opérations sous douane (O/N) ? - Disposez-vous du statut d’OEA (Opérateur Economique Agréé) ? (O/N) | Oui |
| 26 | Prévoyez-vous de recruter des collaborateurs ? (O/N) - Si oui, combien d’ici fin 2022 ?- Quels types de profils ? | Oui3 000ConducteurPréparateur de commandeEncadrement intermédiaire (chef d'équipe, quai, responsable d'exploitation...) |
|  | **Focus automatisation** |
| **27** | **Sur quels nouveaux projets d’automatisation travaillez-vous ou comptez-vous travailler dans les prochains mois (quels sites, quels types de solutions, quels clients, quels ROI attendus…) ?**- Quels fournisseurs envisagez-vous de solliciter ? | Dans un mouvement de fond qui s’accélère, les nouveaux projets d’automatisation du Groupe ont pour priorité de répondre aux différents enjeux de santé, de sécurité et de performance. A la clé : la mise en place de solutions automatisées permettant d’améliorer les conditions de travail de nos équipes et d’apporter toujours plus de valeur ajoutée à nos clients en fonction de leurs demandes et des marchés que le Groupe adresse, avec un focus particulier sur la résilience de nos opérations. Les efforts du Groupe sont donc concentrés sur des segments du processus avec des solutions de robotisation modulaires portant sur la manipulation des colis et le déplacement des supports de manutention, de sorte à pouvoir les implémenter plus facilement sur nos sites multi-clients existants, au-delà de la mise en oeuvre sur nos nouvelles constructions. Le ROI est un des indicateurs d’évaluation pour valider l’éligibilité de nouvelles solutions, mais ce n’est évidemment pas le seul et nos décisions sont également prises sur d’autres critères comme la sécurité, la flexibilité… Si la cible < 10 ans est celle privilégiée, le Groupe reste notamment très attentif à la prise en compte de l’ensemble des coûts directs comme indirects. Le Groupe travaille avec l’ensemble des intégrateurs et fournisseurs qui offrent des solutions adaptées à notre environnement spécifique de la température contrôlée (-25°C à +18°C) pour les produits alimentaires. Il cherche des partenaires capables de l’accompagner en conseil tant sur ses choix de conception que sur la mise en performance de ses installations.  |
| **28** | **Pour vos nouveaux projets d’automatisation, quels modes de financement comptez-vous privilégier (achat, location, paiement à l’usage…) et pourquoi ?** | Le choix du mode de financement d’un projet d’automatisation dépend de la maturité de la solution et donc de la prise de risque associée, des possibilités offertes par nos fournisseurs, et du nombre de sites concernés par l’usage potentiel. Si l’objectif est de valider une nouvelle technologie ou une solution avant son déploiement, le Groupe peut choisir par exemple un achat avec possibilité de revente, ou encore une location, dans une 1ère phase d’expérimentation ou de test. |
|  |  |