

# De Essentie

2021 / 2022



## SAMENVATTING

<b>In gesprek met Stanislas Lemor</b>	<b>02</b>
<b>Ons doel</b>	<b>06</b>
<b>Voor onze teams</b>	<b>11</b>
- Gekruiste paden	
- Een blik op onze landen	
- Portretten van onze medewerkers	
<b>Voor onze klanten</b>	<b>23</b>
- Gekruiste paden	
- Steeds verder!	
- Zij vertrouwen ons	
- Oplossingen met toegevoegde waarde	
<b>Voor onze planeet</b>	<b>35</b>
- Gekruiste paden	
- <i>Moving Green</i> : Al 1 jaar!	
- Onze acties voor duurzame mobiliteit	
- Onze landen zetten zich in	
<b>La Méridionale</b>	<b>46</b>



# EDITORIAAL

Deze nieuwe editie van De Essentie weerspiegelt de uitdagingen waarmee we zijn geconfronteerd, de projecten die we hebben gelanceerd en de projecten die we hebben ondernomen om samen de *supply chain* van morgen op te bouwen. Het benadrukt door middel van concrete acties wie we zijn en hoe we omgaan met onze stakeholders.

Hoewel de economische, maatschappelijke en ecologische uitdagingen in onze sector enorm zijn, zetten we ons in om steeds meer waarde te creëren voor onze klanten, voor onze teams en voor de planeet. Hoe? Door collectieve inzet en creativiteit te combineren om tot een steeds duurzamer transport, logistiek en verpakking te komen.

Veel leesplezier allemaal!

ELKE DAG MILJOENEN  
CONSUMENTEN VAN  
VOEDING VOORZIEN



STEF 

# IN GESPREK MET

**STANISLAS LEMOR**

Algemeen President-directeur van STEF



## 2021 was een veelbewogen jaar voor STEF. Komt de Groep er sterker uit?

Bijna overal in Europa beleefden we een jaar van economisch herstel, ondanks de instabiliteit die verband houdt met de gezondheidscontext en een economische situatie die wordt gekenmerkt door sterke druk op de inflatie. Door deze situatie moesten we ons steeds opnieuw aanpassen, maar dankzij ieders inzet zijn we in staat geweest om gelijke tred te houden met onze prestaties van 2019 en deze zelfs te verbeteren.

Meer dan ooit heeft de Groep haar kracht en haar vermogen om te investeren in de toekomst bewezen. Concreet betekent dit dat we, ondanks een onzekere omgeving, grote projecten zijn blijven opzetten die de ruggengraat zullen vormen van onze toekomstige ontwikkeling. Vorig jaar hebben we bijvoorbeeld bijna € 300 miljoen besteed - een record voor de Groep - aan nieuwe investeringen in onroerend goed, aan materiaal en onze externe groeiactiviteiten.

## Deze investeringen hebben u met name in staat gesteld om met de overname van Langdons een doorbraak te realiseren in Noord-Europa. Wat heeft de Groep doen besluiten om deze strategische stap te zetten?

Deze overname is een natuurlijke en logische stap in het opbouwen van ons netwerk, waarmee we meer dan 30 jaar geleden begonnen zijn. We wilden deze strategische stap naar het Verenigd Koninkrijk maken, zowel om tegemoet te komen aan de steeds meer geglobaliseerde behoeften van onze klanten als om onze aanwezigheid in West-Europa te consolideren.

Voortaan kunnen we hen kwaliteitsondersteuning bieden in een 8<sup>e</sup> land, waarbij we kunnen vertrouwen op de expertise van onze Britse medewerkers en op een netwerk dat het hele grondgebied dekt.

Het herstel van de Britse economie en de synergieën die we met ons continentale netwerk zullen kunnen creëren, kondigen zeer positieve vooruitzichten aan.

## Ik denk dat u ook uw aanwezigheid in de landen waar u reeds actief was hebt geconsolideerd?

Het is waar dat we onze ontwikkelingsstrategie in veel landen hebben geconsolideerd.

In Italië, België en Nederland resulteerde dit in de overname van internationale transportactiviteiten van de Nagel-Group en de ondertekening van samenwerkingsovereenkomsten waarmee we onze klanten diensten naar Duitsland, Centraal-Europa en Noord-Europa kunnen aanbieden.

In Frankrijk biedt de volledige overname van LIA en Nagel Airfreight France ons ook nieuwe internationale kansen en markeert het het begin van de oprichting van een nieuwe business unit die gespecialiseerd is in internationale stromen.

Ten slotte hebben we ook onze aanwezigheid in Italië verstevigd met de verwerving van een belang in de SVAT-groep, de specialist in diepvriestransport, en hebben we de overname van Enaboy afgerond, wat de dekking van ons transportnetwerk in Spanje verbetert.

Buiten ons gebruikelijke werkerterrein hebben we voor het eerst geïnvesteerd in nieuwe vormen van e-commerce met een belang in Califrais, een *start-up* bedoeld om de Rungis-markt te ondersteunen bij het versnellen van zijn digitale transformatie.

### Valt de balans volgens u even positief uit in termen van organische groei?

Ook al was 2021 op geen enkele manier te vergelijken met 2020, toch bleef de gezondheidscontext, met zijn opeenvolgende periodes van lockdown en beperkingen, wegen op het ondernemingsklimaat. Dit heeft een impact gehad op ons operationele systeem, dat in de loop van het jaar grote veranderingen heeft ondergaan, in een context van duidelijke arbeidstekorten.

Het herstel van de agrovoedingssector en de positieve evolutie van de consumptie hebben het echter mogelijk gemaakt om opnieuw aan te sluiten op onze groeidynamiek van vóór de pandemie. Het herstel van de meeste van onze activiteiten in Frankrijk, met een opmerkelijk herstel in onze Seafood- en Out of home catering-activiteiten, en het goede momentum in al onze landen, met een aanmerkelijke heropleving van de operationele prestaties in Zwitserland, bewijzen dat we een solide *business model* hebben.

Maar het is niets zonder het vertrouwen dat onze klanten in heel Europa in ons stellen. Als zodanig verwelkomen we de ondertekening van nieuwe contracten of verlengingen van contracten, en daarvoor wil ik ze van harte bedanken.

### Deze goede resultaten komen in een gecompliceerde omgeving, aangezien u te maken heeft gehad met een sterke stijging van de energiekosten...

Het sterke herstel van de wereldeconomie heeft de kwestie van de inflatie weer abrupt onder de aandacht gebracht. Dit geldt met name op het gebied van energie, waar de tweede helft van het jaar werd gekenmerkt door een scherpe stijging van de kosten. Hoewel de sterke stijging van de olieprijs gedeeltelijk wordt opgevangen door bepaalde herfactureringsmechanismen, heeft de stijging van de elektriciteitskosten een sterke impact gehad op onze resultaten.

Met de huidige geopolitieke situatie die de spanningen op de energiemarkt verder doet toenemen, zijn we vastbesloten om verder te gaan op het pad van energiebeheersing. Meer dan ooit rijst de vraag hoe we onze missie kunnen waarmaken door onze uitstoot te verminderen, ons gebruik van fossiele brandstoffen te verminderen of andere energiebronnen te vinden. Dit is de kern van onze klimaatverbintenissen. We hebben een ambitieus investeringsprogramma gelanceerd in de uitrusting van zonnepanelen panelen voor de productie van elektriciteit in onze magazijnen en platforms. We hebben er ook voor gekozen om het gebruik van diesel voor onze voertuigen te verminderen door geleidelijk Oleo100, een 100% plantaardige biobrandstof, op te nemen in onze energiemix, die 30% van ons totale verbruik zal vertegenwoordigen tegen 2025.

**“DE TOEZEGGINGEN DIE WE ZIJN AANGEGAAN IN HET KADER VAN ONS MOVING GREEN-BELEID VORMEN DE BASIS VOOR ONZE ENERGIETRANSITIE TEGEN 2030.”**

**Het is bijna 12 maanden geleden dat u aankondigde dat de Groep zich zou gaan inzetten voor een klimaatinitiatief. Hoe staat het met de resultaten nu we een jaar verder zijn?**

De toezeggingen die we zijn aangegaan in het kader van ons *Moving Green*-beleid moeten de basis vormen voor onze energietransitie tegen 2030 en het verschil maken in onze markt. Ik ben verheugd met de dynamiek die deze aanpak intern heeft gecreëerd bij al onze medewerkers en met de eerste bemoedigende resultaten die we hebben kunnen boeken.

Wat betreft onze eerste doelstelling om onze uitstoot van broeikasgassen met 30% te verminderen, zijn we er al in geslaagd deze met 13% te verminderen in vergelijking met 2019, ons referentiejaar. We rekenen uiteraard op een versnelling van de beweging met de inzet op grotere schaal van de biobrandstof B100, de algemene invoering van elektrische koelunits, ter vervanging van dieselkoelunits voor onze vrachtwagens en de ingebruikname van door gas aangedreven vrachtwagens voor distributie in lage-emissiezones (LEZ).

Wat betreft onze tweede doelstelling, namelijk om tegen 2025 100% koolstofarme energie te verbruiken op onze sites, stelt de ingebruikname van 10 zonne-energie-installaties ons vandaag in staat om een verbruik te realiseren dat voor 76% uit koolstofarme energie bestaat, voor een investering van € 25 miljoen over 2021 en 2022. En dat is nog niet alles. Tegen eind 2022 moeten we 42 operationele zonne-energiecentrales hebben.

We kunnen dus zeggen dat we op de goede weg zijn.

**Tot slot, hoe ziet 2022 eruit volgens u? Zal dit jaar een keerpunt betekenen?**

De eerste uitdaging die we moeten aangaan is de integratie van het bedrijf Langdons. Dit is de grootste overname sinds het bestaan van de Groep. De tweede uitdaging zal zonder twijfel zijn om een strikt beheer en een sterke commerciële aanwezigheid te handhaven in een context van stijgende inflatie. De derde uitdaging ten slotte, gaat natuurlijk om de aantrekkelijkheid van onze beroepen, maar ook om de ontwikkeling van vaardigheden en het behoud van onze medewerkers. In dit verband wil ik erop wijzen dat we in 2020 onze *MIX'UP*-aanpak hebben gelanceerd, die betrekking heeft op gelijkheid en de man-vrouwverhouding op het werk, waarmee we ons ertoe hebben verbonden het aantal vrouwen in de Groep tegen 2030 met 25% te verhogen. Het gelijktijdig aanpakken van elk van deze gebieden is een voorwaarde om het hoofd te kunnen bieden aan de toenemende spanningen in de markt.

We weten dat we te maken zullen krijgen met een complexe omgeving, gekenmerkt door grote geopolitieke onzekerheden en steeds grotere energieschaarste, waarin de uitdaging om de aantrekkelijkheid van onze activiteiten te versterken centraal staat.

We zijn echter ook van mening dat deze periode bedrijven een kans kan bieden om hun relaties met de stakeholders opnieuw vorm te geven en in te zetten op de twee grote bewegingen die een impact hebben op onze wereld: die van de energietransitie en die van innovatie.

Omdat we geloven dat iedereen de weg kan vrijmaken naar een duurzamere wereld en dat een bedrijf, wat zijn activiteit ook is, verandering kan brengen, zullen we onze verbintenissen in 2022 met overtuiging blijven nakomen.

# ONS DOEL



**Al meer dan een eeuw hebben we de unieke missie om mensen van voedingsmiddelen te voorzien. Ons doel weerspiegelt een sterke overtuiging, over de specifieke en onderscheidende manier waarop we ons vak vormgeven en willen uitoefenen. Het is een kompas voor alle teams en toont, nog meer dan woorden, de realiteit van onze dagelijkse inzet om onze klanten en hun consumenten van dienst te zijn, evenals ons streven om ons in te zetten voor de duurzaamheid van de Groep en van de wereld om ons heen.**

## ONZE WAARDEN

Elke dag laten we ons leiden door vier waarden die we met z'n allen delen. Ze volgen de ontwikkelingen in de Groep en vormen de basis van onze bedrijfscultuur.



“

GARANDEREN VAN  
DUURZAME EN VEILIGE  
TOEGANG TOT GEVARIEERDE  
EN LEKKERE VOEDING  
VOOR IEDEREEN

”



#### **Enthousiasme**

Omdat onze missie zinvol is voor onze klanten en voor de bevolking, is het een missie die we met trots en optimisme volbrengen.

#### **Respect**

Kunnen luisteren en verbinden zijn de sleutel tot het vertrouwen dat we al heel lang hebben bij onze klanten, onze teams, onze partners en alle stakeholders.

#### **Betrouwbaarheid**

We zetten ons maximaal in voor de acties die we dagelijks uitvoeren en zorgen ervoor dat we betrouwbaar en deskundig te werk gaan.

#### **Prestaties**

We worden gedreven door een liefde voor het ondernemerschap en uitdaging. Om de evoluties in onze sector te ondersteunen en de ontwikkeling van onze Groep te verzekeren, stellen we onszelf ambitieuze doelstellingen en geven we onszelf de middelen om deze samen te bereiken.

# ONS BEDRIJFS- MODEL



**Ons doel**

Voedingsdiversiteit en eetgenot garanderen voor iedereen

**Een uitgebalanceerde activiteitenportefeuille**

- Nationaal en internationaal transport
- Logistiek
- Verpakking
- Maritiem

**Onze troeven**

- 20.000 ervaren en betrokken medewerkers
- 10.000 klanten die ons elke dag vertrouwen
- Erkende knowhow in flowmanagement en voedselveiligheid
- Een sterke verankering in de grondgebieden
- Geïntegreerde expertisecentra voor vastgoed, IT en energie
- Een cultuur van innovatie
- Een solide financiële situatie
- Een stabiel aandeelhouderschap dat voornamelijk bestaat uit werknemers
- Een jarenlange maatschappelijke betrokkenheid

**Onze waarden**

- Enthousiasme
- Respect
- Betrouwbaarheid
- Prestaties

**Onze middelen**



- Een uniek netwerk van meer dan 250 multi-temperatuursites



- Aanwezigheid in 8 Europese landen



- 4.000 voertuigen



- 4 schepen

GROOT-  
HANDELAREN  
●  
VOEDINGS-  
PRODUCENTEN  
●  
VOEDINGSMID-  
DELENINDUSTRIE  
●  
OVERIGE

GROTE EN  
MIDDELGROTE  
SUPERMARKTEN  
●  
RETAIL  
●  
E-COMMERCE  
●  
COMMERCIELE  
EN COLLECTIEVE  
CATERING

PRODUCTIE  
VEETEELT  
VISSERIJ

CONSUMENTEN



# VOOR ONZE TEAMS

**CREËREN VAN BANEN DIE  
OPENSTAAN VOOR ZOVEEL  
MOGELIJK MENSEN, OPLEIDING  
EN ONTWIKKELING VAN  
COMPETENTIES, PROGRAMMA TER  
BEVORDERING VAN EEN BETERE  
MAN-VROUWVERHOUDING EN  
GELIJKHEID VAN MANNEN EN  
VROUWEN OP HET WERK ...  
STEF VERBINDT ZICH ERTOE OM  
ERVOOR TE ZORGEN DAT  
IEDEREEN ZIJN PLAATS VINDT  
BINNEN DE GROEP!**



# IN GESPREK MET ...

**CÉLINE MARCINIAK**

Directeur Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen van STEF



**In 2021 besloot STEF om van de man-vrouwverhouding en gelijkheid van mannen en vrouwen op het werk een prioritair thema te maken en haar aanpak te lanceren: MIX'UP. Alle onderzoeken bewijzen het: een betere man-vrouwverhouding op het werk verhoogt het welzijn van teams en maakt organisaties effectiever.**

## Waar bestaat de MIX'UP-aanpak uit?

Onze aanpak is erop gericht om tot een evenwichtiger man-vrouwverhouding te komen onder ons personeel. In dit kader hebben we ons tot doel gesteld om het aandeel vrouwen in ons personeelsbestand tegen 2030 met 25% te verhogen. Onze actielijnen zijn eenvoudig maar ambitieus: een evenwichtiger man-vrouwverhouding ontwikkelen in onze bedrijven om onze Europese ontwikkeling te ondersteunen, de levenskwaliteit op het werk en de arbeidsomstandigheden verbeteren zodat iedereen zijn plaats kan vinden en al onze teams mobiliseren door onze vooruitgang te meten. Het bijzondere - en de kracht - van MIX'UP is dat deze aanpak gebaseerd is op een systematische aanpak.

## Een "systematische" aanpak ... Kunt u dat verduidelijken?

Voor een meer evenwichtige man-vrouwverhouding op het werk moeten we verschillende middelen activeren: stereotypen doorbreken, onze HR- en managementpraktijken ontwikkelen, het imago van onze beroepen bijsturen, maar ook de arbeidsomstandigheden verder verbeteren en de integratie en loopbaanontwikkeling van vrouwen vergemakkelijken.

De MIX'UP-aanpak behandelt al deze thema's die op elkaar inwerken. Alle teams binnen de Groep moeten hiervoor worden gemobiliseerd: managers en human resources, maar ook ondersteunende functies zoals de bedrijfsafdeling van de Groep, preventied medewerkers gezondheid en veiligheid en ergonomen...

## Worden er al acties ondernomen?

We hebben voor al onze teams een opleidings- en bewustmakingsprogramma gelanceerd over kwesties van man-vrouwverhouding en gelijkheid van mannen en vrouwen op het werk. Deze stap is essentieel. En om de verschillen te objectiveren, gebruiken we een gemeenschappelijk hulpmiddel genaamd "Diagnose Vergelijking Situatie V/M". Met andere woorden: eerst meten om de zaken vervolgens beter te kunnen aanpakken!

## Het verbeteren van de arbeidsomstandigheden en kwaliteit van leven op het werk maakt deel uit van de MIX'UP-toezeggingen. Waarom?

De kwaliteit van leven op het werk is een onderwerp waar we al enkele jaren mee bezig zijn. In een sector die voor bijna 80% uit mannen bestaat, zijn de werkomgeving en uitrusting niet altijd ontworpen voor gemengde teams. Daarom zullen we onze experimenten en innovaties in het veld versnellen om vrouwen de mogelijkheden te geven om bij ons te komen werken. Een andere grote uitdaging is het bevorderen van het evenwicht tussen werk en privéleven, bijvoorbeeld door flexibelere werkregelingen in te voeren. Allemaal onderwerpen waar we vooruitgang op hebben geboekt en waar we nog meer vooruitgang op moeten boeken! MIX'UP is een langetermijnplan. Gelijkheid tussen mannen en vrouwen vereist een mentaliteitsverandering die verder gaat dan de reikwijdte van onze Groep.

BLIK VAN



DE EXPERT

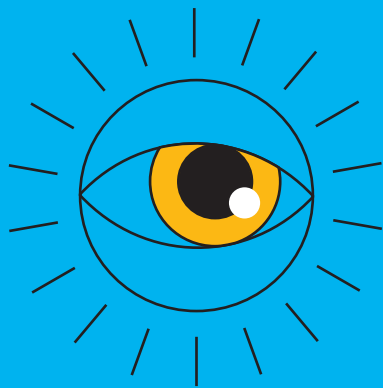
**Brigitte Grésy**, Voorzitster van de Hoge Raad voor Gelijkheid tussen mannen en vrouwen tot in 2021

## Wat moeten we verstaan onder gelijkheid op het werk?

“ Professionele gelijkheid is geen rekenoefening, maar een oefening in diepgaande organisatorische transformatie... De realiteit en het imago van de transport- en logistieke sector is traditioneel mannelijk. Verbondenheid en weerstand zijn daar om twee redenen sterk: buiten de structuur is het de cultuur die blokkeert. Als er geen beleid is met een programma, gedeelde doelstellingen, een evaluatie van wat er leeft, controle, zelfs sancties, dan werkt het niet. Enerzijds is er dus nood aan een toolbox voor gelijkheid: tellen, gekwantificeerde doelstellingen, evaluatie, maar ook een systematisch programma, tot op de hoogste organisatieniveaus, waarvan de prioriteiten moeten worden aangepast aan de context. Het is duidelijk dat het nodig is om zowel te verplichten als te overtuigen. We herhalen nogmaals dat gelijkheid een diepgaande factor is in de transformatie van organisaties voor alle werknemers, vrouwen en mannen.

Ten slotte is de uitdaging niet alleen om vrouwen in deze beroepen, die voornamelijk door mannen worden uitgeoefend, te krijgen, maar ook om ze daar te houden. Ook hier twee voorwaarden: arbeidsomstandigheden die zoveel mogelijk rekening houden met het levensritme, zodat vrouwen zich psychologisch en fysiek in een situatie bevinden van waaruit ze zich kunnen integreren en die hen aanmoedigt om te blijven, en de strijd tegen seksisme en gendergerelateerd en seksueel geweld. Natuurlijk profiteren ook mannen van alle gerealiseerde vooruitgang in het bedrijf. ”

**BRIGITTE GRÉSY** is een hoge Franse ambtenaar, algemeen ere-directeur sociale zaken. Ze is gespecialiseerd in gendergelijkheidskwesties. Ze was voorzitter van de Hoge Raad voor Gelijkheid tussen mannen en vrouwen van 2019 tot 2021 en secretaris-generaal van de Hoge Raad voor Gelijkheid tussen mannen en vrouwen op het werk van 2013 tot 2019. Zij is de auteur van de Kleine verhandeling tegen alledaags seksisme, gepubliceerd bij Albin Michel in 2008.



# EEN BLIK OP ONZE LANDEN





# AWARDS VAN DE DUO'S CEO/DHR



In 2021 kregen Stanislas Lemor en Jean-Yves Chameyrat de Trofee voor het duo CEO/DHR (Directie Human Resources) en de "Favoriet" publieksprijs. Deze trofee, georganiseerd door de HR&M van de groep, heeft tot doel de rol van

de Directie Human Resources in de strategische besluitvorming van het bedrijf te onderstrepen en toont aan dat het duo CEO/DHR een sleutelfactor is in de economische en sociale prestaties van het bedrijf.

## 12 KLASSEN EN EEN SLAGINGSPERCENTAGE VAN 92% BIJ DE RIJSCHOOL VAN STEF

Het beroep van chauffeur staat onder grote spanning. Naast het gebruikelijke wervingsprogramma via beroeps- of leercontracten, lanceerde STEF Frankrijk in 2021 zijn rijkschool met AFTRAL, de grootste opleidingsorganisatie in transport en logistiek. Deze school, die tot doel heeft de wervingscampagne van 500 mannelijke en vrouwelijke chauffeurs per jaar te ondersteunen, staat open voor alle nieuwe mensen die deze carrière

wil beginnen, evenals voor werknemers van de Groep die naar dit beroep willen overstappen. Sinds de lancering heeft de rijkschool 126 stagiaires verwelkomd (98 externe en 28 interne). De opleiding wordt gekenmerkt door een groep die grotendeels jonger is dan 30 jaar en, goed nieuws, 16 kandidaten zijn bij ons komen werken en staan volledig achter ons streven om meer vrouwen aan te werven voor onze chauffeursactiviteiten. In 2022 zijn er al 4 nieuwe sessies gelanceerd en staan er nog 8 gepland. Onze ambitie: een 100% vrouwelijke klas in 2022!

## OPNEMEN EN INTEGRATIE VAN VLUCHTELINGEN

Dit jaar zijn verschillende projecten gestart in samenwerking met *Tent Partnership for Refugees*, een non-profitorganisatie die de internationale gemeenschap van het bedrijfsleven mobiliseert voor de integratie van vluchtelingen. Het programma is opgebouwd rond een opleiding in basisvaardigheden in het Frans en een theoretische en technische opleiding in transport- en logistieke beroepen. Naast het bieden van werkgelegenheid aan vluchtelingen, levert een team van lokale organisaties tevens sociale ondersteuning, door deze mensen toegang te geven tot huisvesting, hen te helpen met hun administratieve procedures en hun inburgering. In totaal hebben dit jaar zo'n twintig mensen van dit systeem geprofiteerd en zij werken nu bij STEF. De vluchtelingenkwestie wordt steeds belangrijker en deze projecten zullen in 2022 worden voortgezet.





## AWARDS VAN DE INCLUSIEVE ONDERNEMING



De awards van de “Inclusieve Onderneming” worden door het “Manifesto Inclusion” en onder toezicht van de staatssecretaris voor mensen met een handicap georganiseerd. De awards worden uitgereikt aan bedrijven in Frankrijk die innovatieve

initiatieven opzetten voor mensen met een handicap. In 2021 won STEF met zijn dochteronderneming Dyad de trofee voor innovatieve samenwerking met de sector van de beschermde werkplaatsen. Voor deze editie werd de Groep geselecteerd uit 70 aanmeldingen.



## ELLES POUR ELLES, OM ELKAAR VLEUGELS TE GEVEN

STEF Italië is al enkele jaren vastbesloten om de deuren meer open te zetten voor vrouwen. Gesterkt door het succes van zijn *Ladies first* -programma, dat gericht was op het bevorderen van vrouwelijk leiderschap en dat het percentage vrouwen in het personeelsbestand eind 2020 op 33% bracht, lanceerde het bedrijf in 2021 *Elles pour Elles*: een

programma waarvan de ambities nog worden versterkt door de oprichting van vrouwelijke mentoring. 13 medewerkers hebben zich vrijwillig aangemeld om mentor te worden en hun ervaringen en advies te delen op een intranetruimte voor alle Italiaanse medewerksters. Naast een plaats voor uitwisselingen, is dit ook een plaats waar ze een reeks hulpmiddelen en zelfdiagnostictests vinden. Bewustmaking van managementteams, het doorbreken van stereotypen en het implementeren van acties completeren dit systeem.



## WANT EEN TEAM MANAGEN IS GEEN KWESTIE VAN IMPROVISEREN!

STEF België heeft een 8-daags opleidingsprogramma ontwikkeld om het managementteam te versterken en de managementtechnieken van haar teams te perfectioneren, op alle niveaus. Om het momentum te behouden dat ondanks de gezondheidscrisis is ingezet, heeft het bedrijf een boekje gepubliceerd en beschikbaar gesteld voor de managers: het is een echte toolbox die 40 managementtechnieken bundelt en uitlegt om de dagelijkse gang van zaken beter te beheren. Dit logboek is aangevuld met videoclips die illustreren hoe men deze tools in praktijk kan brengen. Deze wekelijks uitgebrachte video's zijn een geheugensteuntje voor degenen die de training al hebben gevolgd en voor anderen een mogelijkheid om deze technieken te ontdekken en ermee vertrouwd te raken. Tot slot wordt na elke reeks van 4 video's iedereen uitgenodigd om een quiz te beantwoorden, waarvan de resultaten dienen als ondersteuning voor discussies, advies en suggesties. De sleutel tot succes: vertrek vanuit de realiteit op het terrein en deel ervaringen!



## HET SOCIAAL BELEID STAAT CENTRAAL IN HET SUCCES VAN HET NIEUWE PLATFORM IN ALENQUER



PORTUGAL



Dit platform dat 100% gewijd is aan transport werd ingehuldigd in Portugal... te midden van een pandemie. En toch is het vandaag de dag een toonbeeld van succes. Aan de oorsprong van dit succes: luisteren, dialoog en creativiteit! Concreet heeft dit geresulteerd in gastvrije en ergonomische werkplekken die in co-constructie met de medewerkers zijn ontworpen. Er werd bijzondere aandacht besteed aan de man-vrouwverhouding van de teams bij de rekrutering en er werd gepersonaliseerde ondersteuning geboden voor de balans tussen werk en privéleven. Dankzij talrijke opleidingen werden verschillende aspecten van gezondheid en veiligheid op het werk bijzonder goed ontwikkeld. Ten slotte ging de opening van het platform gepaard met tal van interne promoties, waaronder de benoeming van 2 vrouwen in het directiecomité van deze dochteronderneming.



ZWITSERLAND

## MEER BEKENDHEID GEVEN ONZE ACTIVITEITEN

Om zijn activiteiten te verzekeren en te ontwikkelen, zet STEF Zwitserland in op diploma-opleidingen: opleiding van leerling-logistiekers met een erkend diploma, bijscholing tot logistiek specialist of logistiek manager met een erkend diploma voor zijn teams. Er wordt ook een rijopleiding aangeboden aan wie dat wenst. Tegelijkertijd ondersteunt het bedrijf actief bijscholing op het gebied van human resources, boekhouding of verkoop. STEF Zwitserland is lid van GSI Zwitserland en is ook betrokken bij opleidingen voor volwassenen tot leraar of examendeskundige, en organiseert regelmatig bezoeken aan zijn vestigingen om studenten van verschillende scholen kennis te laten maken met zijn beroepsmogelijkheden.



**PORTRETTE**  
**VROUWEN EN MANNEN**  
**DIE VAN BAAN/LAND ZIJN**  
**VERANDERD BIJ STEF**





**Marc Drapeau**  
Directeur STEF Seafood Bègles,  
Lézignan-Corbières in Frontignan



**Inés Ribó Chalmeta**  
Hoofd development human  
resources, STEF Spanje

## NA MIJN STUDIES BOOD STEF MIJ DE MOGELIJKHEID OM EEN INTERNATIONALE CARRIÈRE TE MAKEN!

“ Ik wilde al heel vroeg internationaal werken! Al tijdens mijn master management control en audit kreeg ik de kans om mijn eerste stages in Engeland en Spanje te doen bij STEF. Na mijn studies wilde ik terug naar Groot-Brittannië, ik had ongetwijfeld een zekere affiniteit met de Britse wereld. Deze wens kwam uit en ging gepaard met een eerste verandering van baan, want ik werd internationaal operator/bevrachter bij TFE International Ltd in Chelmsford voordat ik twee jaar later vestigingsmanager werd. In 2011 nam ik de leiding over de ontwikkeling van de klantenportefeuille en spreiding van de activiteiten van Tradimar Ltd in Belshill, Schotland: mijn eerste stappen in seafood! Daarna werd ik benoemd tot algemeen directeur van STEF Seafood Ltd in de regio Glasgow, Aberdeen en Newlyn tot 2014. Toen kwam ik terug naar Frankrijk als filiaalmanager van STEF Seafood in Boulogne-sur-Mer, dus niet al te ver van de Britse kust! In 2018 was de geografische verandering ingrijpend, want ik kreeg de leiding over van STEF Seafood in Italië. En sinds januari 2021 ben ik directeur van verschillende vestigingen gespecialiseerd in seafood, met name in Bègles, dichtbij Bordeaux, een haven met een wijde horizon... Kort samengevat, ik heb een goedgevulde carrière bij STEF, vol kansen die ik wist te grijpen of te scheppen! ”

## INTERNATIONALE MOBILITEIT BIJ STEF? HET IS MOGELIJK EN HET IS EEN KANS!

“ Ik ben in 1999 bij de groep begonnen. Na een eerste fase als algemene HR Specialist, ben ik doorgegroeid tot opleidingsmanager, een functie die ik 8 jaar heb uitgeoefend bij STEF Spanje in Madrid. In 2016 deed zich een nieuwe kans voor: de Groep bood me aan om hoofd development HR STEF Logistiek te worden in Frankrijk. Ik bleef bij de Groep en deze promotie was een echte uitdaging. Ik besloot de uitdaging aan te gaan en kwam met mijn gezin naar Parijs. Het was een zeer verrijkende ervaring. De 3 jaar die ik op het hoofdkantoor heb doorgebracht, hebben me in staat gesteld nieuwe vaardigheden te verwerven, mijn interne netwerk te ontwikkelen en een globale visie te krijgen op de Europese projecten van de Groep. Dat is goed van pas gekomen toen ik terugkeerde naar Spanje als hoofd development HR STEF Spanje. ”

**GEKRUISTE PADEN:  
UITDAGINGEN,  
EVOLUTIES EN  
SOLIDARITEIT  
BIJ STEF!**





## IK HAD GEEN IDEE VAN DE LOOPBAAN DIE VOOR ME LAG!

“ Ik begon, enigszins toevallig, als vrachtwagenchauffeur bij STEF Transport Saintes in april 2012. Ik had op dat moment absoluut geen idee van de loopbaan die voor me lag! Na 2 jaar ben ik in dienst getreden bij de afdeling wagenpark. Sébastien was toen mijn manager. Ik was verantwoordelijk voor de nachtdienst. Geleidelijk aan ging ik me bezig houden met het inplannen van de onderhoudsbeurten en het aansturen van het groeiende team. In 2019 kreeg ik de leiding over de afdeling wagenpark van STEF Transport en STEF Logistics op de vestiging in Saintes. Hierdoor kon Sébastien meer tijd besteden aan zijn nieuwe taak in gebouwenbeheer. Sindsdien heb ik mijn werkgebied verder uitgebreid: nu coördineer ik ook het gebruik van de voertuigen op de site van Courcelles en binnenkort op de site van Nazareth. Ik heb het geluk dat ik kan rekenen op geweldige medewerkers in mijn team. Het gaat erom alert en in beweging te blijven: alles in de gaten houden wat geoptimaliseerd kan worden. De volgende stap voor mij zou zijn om een garage op te zetten die perfect is afgestemd op onze behoeften, wat extra besparingen mogelijk zou maken. ”



## IK WAS VASTBESLOTEN OM MIJN VAARDIGHEDEN TE ONTWIKKELEN!

“ Ik herinner me mijn sollicitatiegesprek bij STEF Transport Saintes in 2008 alsof het gisteren was! En dat is een van mijn goede herinneringen. Ik ben begonnen als uitzendkracht. Tijdens dit gesprek hadden ze mij iets verteld over de doorgroeimogelijkheden. Dat sprak mij heel erg aan, want ik wist dat ik geen laadkademeester wilde blijven. In 2011 moedigde het management me aan om van functie te veranderen. Ik ben geslaagd voor mijn CE-rijbewijs voor vrachtwagens en kreeg de leiding over de voertuigen voor intern transport en de coördinatie van technische werkzaamheden in de gebouwen. Er ging een nieuwe wereld voor mij open! Eind 2013 kreeg ik de verantwoordelijkheid over de technische dienst voertuigen. En toen leerde ik hoe je een team moet managen. Wat niet zo eenvoudig is als je jong en onervaren bent op dit gebied. Dankzij David, die me op weg hielp, kon ik me toeleggen op vastgoed. In 2020 leidde ik, na de goede resultaten van de audit brandpreventie, het optimalisatieproject brandpreventie op de verschillende STEF-sites in België. Ik werd me bewust van mijn interesse in het creëren van een kwaliteitsvolle werkomgeving die de arbeidsomstandigheden en veiligheid in de praktijk verbetert. Dus nu richt ik me op een preventieadviesfunctie waarvoor ik een opleiding volg. Ik ben het bewijs dat je door vol te houden, uiteindelijk dingen voor elkaar krijgt en de teams naar een dynamiek van vooruitgang leidt. En dat geeft een enorme voldoening! ”





# VOOR ONZE KLANTEN

**EEN AANBOD UITBOUWEN  
AFGESTEMD OP DE SPECIFIEKE  
KENMERKEN VAN ELK  
DISTRIBUTIEKANAAL, NOG  
EFFICIËNTER WORDEN EN NOG  
MEER TOEGEVOEGDE WAARDE  
CREËREN DOOR COLLECTIEVE  
INZET, CREATIVITEIT EN DATA ...  
DAT IS DE AMBITIE VAN STEF  
TEN DIENSTE VAN ZIJN KLANTEN!**



## IN GESPREK MET ...

**GIOVANNI APRILE**

Commercieel Directeur key accounts Europa van STEF



De veranderingen van de afgelopen jaren hebben STEF mogelijkheden geboden voor reflectie en ontwikkeling in onze relatie met onze klanten.

### Wat zijn voor u de belangrijkste veranderingen in de ontwikkeling van de behoeften van onze klant?

De gezondheidscrisis heeft de kaarten opnieuw geschud. Hieruit bleek dat alleen bedrijven die ervoor kozen om hun dienstverlening te personaliseren, aan het langste eind trokken. Dit gebeurde vooral door de betrokkenheid van de medewerkers, ongeacht hun rol in de organisatie. Bij STEF kwam dit vooral tot uiting in de vrouwen en mannen - magazijnmedewerkers, chauffeurs, laadkademedewerkers - die zich ondanks de moeilijkheden toch mobiliseerden, en onze klanten waardeerden dat. De gezondheidscrisis heeft ook het belang en de kwetsbaarheid van voedselvoorzieningsketens aangetoond, evenals de snelle veranderingen die de consumptiesector raken. Dit heeft onze klanten met name aangezet om na de coronacrisis serieus werk te maken van bedrijfscontinuïteitsplannen, om te anticiperen op mogelijke nieuwe verstoringen.

### Wat zijn de belangrijkste verwachtingen van de klanten van de supply chain in 2022?

In een omgeving die geteisterd wordt door opeenvolgende crises, hebben klanten robuuste partners nodig, met de middelen om hun ambities te realiseren, die in elke schakel van de *supply chain* in staat zijn om gelijktijdig fysieke stromen en informatiestromen aan elkaar te koppelen. Ook verwachten ze van hun partners dat ze hen

kunnen ondersteunen bij complexe onderwerpen zoals e-commerce, alsook de automatisering en robotisering van logistieke operaties. De impact op het milieu wordt een steeds groter punt van bezorgdheid. Dit is een onderwerp waar onze klanten duidelijke en meetbare toezeggingen verwachten. En dat is precies wat we wilden doen met ons *Moving Green*-programma. Op dit gebied zijn het meer dan ooit niet de intenties, maar de acties die tellen!

### Met welke nieuwe ontwikkelingen verwacht u te maken te krijgen?

De wereld van de voedseldistributie is in volledige verandering. Het oude denkbeeld van massaconsumptie is nu vervangen door een diepe en aanhoudende trend waarin de kwaliteit van de geconsumeerde producten centraal staat in de verwachtingen van de consumenten. We moeten onze aanwezigheid in dit ecosysteem verankeren door de rol van "vertrouwde derde partij" op te nemen die essentieel is voor de belofte die onze klanten aan hun klanten doen. Deze nieuwe vertrouwensrelatie kan alleen op solide fundamenten worden gebouwd door beveiligingsoplossingen te bieden voor alle toeleveringsketens: bijvoorbeeld door alle gegevens voor de producttraceerbaarheid te verstrekken en een nauwkeurigere en dus nuttiger beoordeling van de eindgebruiker.

BLIK VAN



DE EXPERT

Serge Rouvière, Algemeen  
Directeur van Why Consulting

## Wat is de klantcultuur van vandaag?

“ De klantgerichte cultuur is een strategische kwestie voor bedrijven. Als klant hebben we wel eens te maken met bedrijven waarbij alles op rolletjes loopt. We voelen ons gehoord, begrepen, met adviseurs die niet aarzelen om tijd aan ons te besteden, die ons zelfs spontaan adviseren over wat voor ons belangrijk is. Wanneer onze verzoeken niet in aanmerking kunnen worden genomen, leggen ze uit waarom en proberen ze alternatieve oplossingen te vinden die aan onze verwachtingen voldoen. Wij voelen dat deze bedrijven erop gericht zijn hun klanten op lange termijn tevreden te stellen. We aarzelen dan ook niet om ze om ons heen aan te bevelen, omdat we buitengewone ervaringen met hen hebben.

Dus wat maakt deze bedrijven fundamenteel anders dan andere bedrijven? De klant is voor hen een absolute prioriteit. Deze dimensie is aanwezig in elke beslissing die het bedrijf moet nemen, of het nu een investeringsbeslissing is, of een eenvoudige keuze betreffende een werknemer. Klanttevredenheid gaat altijd boven kortetermijnbelangen.

Ze luisteren voortdurend naar hun klanten om volledig te begrijpen hoe hun producten en diensten worden ervaren om ze continu te verbeteren.

Ze bekommeren zich ook om de moeilijkheden van hun klanten en proberen hen oplossingen te bieden om deze te overwinnen. Op deze manier kunnen ze de snelle en onophoudelijke veranderingen in hun markten op de voet volgen.

Ze zijn van mening dat hun medewerkers de motor van hun succes zijn. Ze vinden het belangrijk dat hun teams ten volle

gemotiveerd zijn, in volledig vertrouwen samenwerken met hun collega's of hun management, dat ze zich willen inzetten, een bijdrage leveren en ideeën aanbrengen, ongeacht of ze rechtstreeks betrokken zijn bij klantenrelaties of dat ze deel uitmaken van de supportteams.

Kortom, deze “klantgerichte” bedrijven werken zo dat ze klanten hebben die bij hen zweren en medewerkers die 100% betrokken zijn bij een project dat voor hen zinvol is. Ze weten dat, hoewel het altijd mogelijk is voor een concurrent om hun producten of diensten te imiteren, deze nooit de geschiedenis en de kwaliteit van hun klantenrelaties zou kunnen kopiëren! Deze gedifferentieerde benadering resulteert in economische prestaties die boven het gemiddelde van hun sector liggen en in aanzienlijke marktaandeelen, zelfs in volgroeiende of sterk concurrerende markten. ”

**SERGE ROUVIÈRE** is de oprichter van Why Consulting. Zijn missie is om grote bedrijven te helpen de relaties met hun klanten te versterken en hun commerciële prestaties te verbeteren. Hij is nu een erkend specialist in de ontwikkeling van een klantgerichte cultuur binnen organisaties en de implementatie van differentiatie strategieën door middel van Relational Excellence en dienstverlening.

# STEEDS VERDER!



## HET VERENIGD KONINKRIJK WORDT HET 8<sup>e</sup> VESTIGINGSLAND VAN STEF



De overname van Langdons van de Nagel-Group betekent voor STEF een belangrijke stap in de ontwikkelingsstrategie van haar netwerk dat meer dan 30 jaar geleden werd opgestart en een 8e vestigingsland in Europa. Het past perfect in de strategie van Europese *pure player* in de voedings-*supply chain* van de Groep. Hiermee kan STEF zijn transport- en logistiek aanbod ten dienste van klanten in heel West-Europa versterken en hen ondersteunen in hun ontwikkeling.

### Wie is Langdons?

Als nationale specialist in temperatuurgecontroleerd transport is Langdons ook een grote speler in de import/export van verse en diepgevroren voedingsproducten tussen het Verenigd Koninkrijk en het vaste land van Europa. Zijn 1.400 medewerkers en zijn 8 vestigingen, perfect geografisch verspreid, stellen het bedrijf in staat om 20.000 geadresseerden in het hele VK te bedienen. Zo verwerkt het bedrijf jaarlijks bijna 2,7 miljoen pallets voor 2.000 klanten.

“ We zijn verheugd om ons bij STEF aan te sluiten en kijken ernaar uit om alle synergieën te verkennen die we samen kunnen creëren. We zijn ervan overtuigd dat we door de toevoeging van onze kennis en ervaring, onze klanten nog beter van dienst kunnen zijn. ”

**Arran Osman**  
Directeur van Langdons



# HET STEF-NETWERK WORDT STERKER

Vastgoed is een strategisch element in de activa ten dienste van de activiteiten van de Groep. STEF heeft ervoor gekozen zich hierop toe te leggen om te beschikken over de instrumenten waarmee ze de koudketen, de gezondheidsveiligheid en de operationele efficiëntie kunnen garanderen. In 2021 werd de Groep aangevuld met 25 nieuwe vestigingen of uitbreidingen.



# NIEUWE TRENDS IN DE E-COMMERCE IN DE VOEDINGSSECTOR



Door de verandering in levensstijl als gevolg van de gezondheidscrisis hebben nieuwe voedingsgewoonten ingang gevonden. E-commerce is booming en in volle verandering, zowel aan de kant van de consument als aan de kant van de voedingsindustrie. En STEF is erbij!

## EENVOUDIGER, FLEXIBELER EN SNELLER!

STEF ontwikkelt al 3 jaar innovatieve en veilige logistieke en transportoplossingen voor de e-commerce in de voedingssector om zijn vaste klanten in groothandel en gespecialiseerde distributie te ondersteunen. In 2021 stelde de Groep ook *e-food logistic* voor, een nieuwe kant-en-klare oplossing voor alle spelers in de voedingssector-e-commerce: van *pure players* tot *startups*, inclusief de grootste producenten

in de voedingsindustrie die een *direct to customer* aanbod willen ontwikkelen. De nieuwe interface van STEF, gemakkelijk te installeren en eenvoudig te gebruiken, kan binnen een maand operationeel zijn. Het stelt gebruikers in staat hun voorraden te raadplegen, in realtime verbinding te maken met leveringstools en te profiteren van geoptimaliseerde prijzen dankzij de bundeling in onze magazijnen en de dichtheid van ons netwerk.

Dit aanbod ging gepaard met de opening, eind 2021, van een magazijn ten zuiden van Parijs. Deze strategische locatie komt tegemoet aan de nieuwe behoeften van de sector om snel de regio Parijs te kunnen bedienen (d.w.z. 35% van de Franse bevolking). De site dekt alle behoeften van e-commercespelers in de voeding, aangezien ze is uitgerust voor de opslag van droge, verse en diepgevroren producten.

# PARTNERSHIPS DIE NOG STERKER WORDEN



STEF is geselecteerd om het transportgedeelte van [rungis.com](https://www.rungis.com) te verzorgen. Dit is de nieuwe e-commercevestiging van de Internationale Markt van Rungis voor horecaprofessionals en lokale winkels in heel Frankrijk. De belofte? 6 dagen per week, het hele jaar door, wordt elke bestelling van voedingsmiddelen die vóór middernacht wordt geplaatst, de volgende dag vanaf 06:00 uur bezorgd voor Parijse restaurants. En vervolgens in heel Frankrijk.

Bovendien vertrouwde Carrefour in september 2021 alle logistieke operaties (ontvangst, opslag en voorbereiding van bestellingen) toe aan STEF en zijn site in Aix-en-Provence voor levering aan huis in de regio Provence-Alpes-Côte d'Azur. Zo worden 124 steden bediend, waaronder gemeenten met minder dan 10.000 inwoners.



## Califrais

**STEF neemt een belang in de Franse start-up Califrais**

Califrais, gevestigd in het hart van de Internationale Markt van Rungis sinds 2014, is de start-up die dankzij kunstmatige intelligentie een revolutie teweegbrengt in de levering

van levensmiddelen aan professionals. Het optimaliseert alle stadia: van opname van de bestelling, *supply chain*, catalogusbeheer tot levering op maat.

Eind 2021 haalde Califrais 1,5 miljoen euro op bij STEF. De operatie stelt Califrais in staat om de financiële middelen te verwerven die nodig zijn om zijn teams te versterken en de versnelling van de digitalisering van de Internationale Markt van

Rungis te ondersteunen, ten voordele van alle spelers in de waardeketen en vooral de groothandelaren op de Markt. Califrais en STEF zijn, met Webhelp, het consortium dat na een aanbesteding is geselecteerd om [rungis.com](https://www.rungis.com), de e-commerce van de Internationale Markt van Rungis, te beheren.

# ZIJ VERTROUWEN ONS!

Ontdek hoe we samenwerken met onze klanten, ongeacht de branche.



## EEN DUURZAAM PARTNERSHIP OPBOUWEN

STEF, al 20 jaar partner van KFC France, heeft de fastfoodketen altijd ondersteund bij zijn ontwikkeling op de Franse markt en heeft zojuist zijn contract voor logistieke en transportdiensten voor de komende jaren verlengd.

STEF's expertise in de out-of-home cateringsector, zijn dienstenaanbod over de hele waardeketen en de kwaliteit van zijn dienstverlening waren doorslaggevend voor dit

hernieuwde vertrouwen.

STEF blijft instaan voor de hele *supply chain* voor KFC France onder drie temperaturen, diepgevroren, vers en droog, voor voedingsmiddelen, hygiëne- en verpakkingenproducten. Het geheel omvat commercieel beheer, logistiek en transport voor 304 restaurants over het hele grondgebied.

STEF en KFC France zetten zich al jaren in voor een energietransitieproces en werken samen aan een groenere *supply chain*, met name door een CO<sub>2</sub>-voetafdruk op te stellen en een *reverse logistics*-project in te zetten.



**Cédric Losdat, Algemeen  
Directeur van KFC France**

“ We hebben een solide relatie opgebouwd met STEF, die ons altijd heeft gesteund in onze groeiprojecten. We kijken uit naar de voortzetting van deze samenwerking met de zekerheid van diensten die het verschil maken om onze klanten een optimale kwaliteit van dienstverlening te garanderen. ”

KFC, een dochteronderneming van de Groep Yum! Brands, is al 30 jaar aanwezig in Frankrijk en heeft bijna 304 restaurants verspreid over het hele land. Dankzij de 12.000 medewerkers bedient het bedrijf meer dan 200.000 klanten per dag. Kipspecialist KFC France biedt haar consumenten een toegankelijk aanbod op basis van kwaliteitsproducten.



## ONDERSTEUNEN VAN EEN EXPONENTIËLE GROEI



STEF begeleidt de snelgroeïende groep Feuillette en staat ten dienste van haar groei door het transport en de logistiek van haar bakkerijen te verzorgen.

In het begin stond de groep Feuillette zelf in voor de leveringen van haar 7 bakkerijen, maar daarna besluit het bedrijf het transport uit te besteden aan een specialist. Daarom deed Feuillette in 2017 beroep op STEF, dat een flexibele, responsieve en samenwerkingsgerichte structuur heeft opgezet om het bedrijf in al

zijn ontwikkelingen te ondersteunen. De groep Feuillette blijft groeien! In 2019 besluit het bedrijf om de logistieke component, die de opslag en voorbereiding van goederenbestellingen voor zijn 20 bakkerijen omvat, uit te besteden aan STEF.

Vandaag de dag verzorgt STEF 100% van het transport en de logistiek van de groep Feuillette en zijn de teams gemotiveerd om hun klant te ondersteunen bij zijn doelstelling van 100 bakkerijen tegen 2025.



**Ghislain Courier, Directeur en chef bakker van de groep Feuillette**

“ We zijn onze samenwerking met STEF enkel begonnen met het doel het transport van onze goederen uit te besteden. Vandaag, 5 jaar na ons eerste contact, is ons partnership met STEF een belangrijk element in de ontwikkeling van de Feuillette-groep en stelt het ons in staat om ons op ons vak te concentreren. Logistiek en transport zijn twee speerpunten voor de toekomst en onze samenwerking voldoet aan onze verwachtingen. ”

### DE GROEP FEUILLETTE, MEER DAN EEN BAKKERIJ!

In 2009 kreeg het concept van de groep Feuillette vorm. De winkel, net zo gastvrij als een familiehuis, biedt een breed scala aan hartige en zoete lekkernijen: aperitiefhapjes, gebakjes, traditionele baguettes, desserts, warme dranken, enz. Verse en gastronomische producten voor het plezier van jong en oud. De bakkerij is 7 dagen per week geopend en is niet meer weg te denken uit het dagelijks leven, of het nu gaat om een heerlijk ontbijt, een snelle lunch of een familiesnack. Het werd een echt succes en het concept verspreidde zich al snel buiten de grenzen van Loir-et-Cher.

# OPLOSSINGEN MET EEN TOEGEVOEGDE WAARDE

## DE MARKTPLAATS LOGIFRESH BLIJFT INNOVEREN MET MOBIFRESH!

STEF Informatie en Technologie biedt Logifresh aan voor grote retailers: een private marktplaats, in SaaS-modus, speciaal voor de verschillende traditionele sectoren van verse producten met prijsvariaties zoals groenten en fruit, zeevruchten of vleesproducten. Het maakt het mogelijk om de verschillende spelers met elkaar te verbinden door elk de meest geschikte tools aan te bieden op basis van een gemeenschappelijk referentiesysteem: van de leveranciers die hun aanbod presenteren (lokale of internationale producenten) tot de verkooppunten die hun behoeften kenbaar maken via de

verschillende diensten van de inkoopcentra (kopers, verkopers, controllers, accountants, enz.), logistieke dienstverleners en goedkeuringsinstanties.

De informatie is in realtime toegankelijk via een gepersonaliseerd profiel en maakt het mogelijk om de stromen te stimuleren. Resultaat: steeds meer verse producten, betere traceerbaarheid, geoptimaliseerde kostenbeheersing en goede organisatie van de logistiek (massificatie-, verwerkings- en distributieplatform). Kortom: het beste product, op het juiste moment en voor de juiste prijs!



**In 2021**, werd Logifresh versterkt met een nieuwe 100% digitale en 100% mobiele applicatie. De naam: MOBIFRESH. Hiermee kunt u winkelbestellingen opnemen, goederen ontvangen, maar ook geschillen beheren. De afdelingsmanager heeft toegang tot actuele aanbiedingen, acties, het lokale weerbericht of waarschuwingen om zijn bestellingen te plaatsen. Hij beschikt ook over zijn hele bestelgeschiedenis en nauwkeurige dashboards om zijn leveringen zo goed mogelijk te volgen.

## ONTWIKKELING VAN ONZE CALCULATOR VOOR BROEIKASGASEMISSIES!

De klanten van de Groep kunnen gebruik maken van een calculator voor hun ecologische voetafdruk gekoppeld aan het transport van hun goederen. In 2022 herzagen de teams de berekeningsmethode om zo dicht mogelijk bij de realiteit in de praktijk te blijven. Wat

verandert er concreet? Tot nu toe werd de CO<sub>2e</sub>-uitstoot verdeeld over elke klant met goederen in het voertuig op basis van zijn gewicht. Om hen aan te moedigen hun belading te optimaliseren, wordt de CO<sub>2e</sub>-uitstoot nu verdeeld op basis van het aantal vervoerde pallets.

De uitstoot van broeikasgassen wordt berekend voor elke voertuigbeweging: tijdens ophaling, verzending en distributie. Dankzij de gecombineerde gegevens van de registratie van elke brandstofinname (diesel, GNR, Oleo100, enz.) en de kilometerstand van elk voertuig,

kan de Groep het brandstofverbruik van haar wagenpark nauwkeurig bepalen.

De verkregen ecologische voetafdruk wordt vervolgens verdeeld over alle klanten op basis van het aantal pallets dat door de Groep wordt vervoerd. Deze nieuwe berekeningsmethode stimuleert onze klanten dus om hun ladingen te verdichten, om zo het lege transport te beperken en dus de uitstoot van broeikasgassen per ton vervoerde goederen te verminderen.

Deze gegevens zijn toegankelijk via het dashboard van het klantenportaal van STEF.





# VOOR ONZE PLANEET

**DE STRIJD AANGAAN TEGEN  
KLIMAATVERANDERING IS  
ESSENTIEEL VOOR DE TOEKOMST  
VAN IEDEREEN. MET ZIJN  
NIEUWE *MOVING GREEN*-  
KLIMAATAANPAK INVESTEERT STEF IN  
EEN MILIEUVRIENDELIJKER LOGISTIEK  
EN BEREIDT HET BEDRIJF ZICH  
VOOR OP DE TOEKOMST!**



# IN GESPREK MET ...

**FABRICE CARRÉ**

Algemeen Directeur van STEF Portugal



**Bij STEF is het een vaste gewoonte: alvorens een aanpak of oplossing uit te rollen, worden ze door de Groep getest. De klimaatplan vormt daarop geen uitzondering. In 2021 werd het systeem uitgerold in vrijwillige proeflanden en -entiteiten: in Italië, Portugal en Frankrijk op de *business units* out-of-home catering, diepvriesproducten en versstromen. Elke entiteit had carte blanche om het *Moving Green*-programma op zijn schaal in te zetten. Fabrice Carré deelt zijn ervaring met ons.**

## Hoe heeft u de *Moving Green*-aanpak in Portugal toegepast?

We hebben het milieuprobleem aangepakt als onderdeel van een wereldwijde MVO-aanpak. Om een beter beeld te krijgen van onze uitdagingen, hebben we beroep gedaan op een gespecialiseerd bedrijf dat ons heeft begeleid bij het houden van enquêtes onder onze klanten, onze leveranciers en onze medewerkers. Deze diepgaande diagnose stelde ons in staat om de basis te leggen voor een ambitieus MVO-beleid dat zowel gestructureerd als structurend is. Ons actieplan, gepland over 2 jaar, omvat 22 thema's en heeft tot doel de hoeveelheden broeikasgassen in 5 jaar met 20% te verminderen. Daartoe wordt het onderwerp klimaat nu systematisch geïntegreerd in al onze operationele en budgettaire beslissingen.

## Welke acties en experimenten zijn er concreet ondernomen?

Het succes van een dergelijke aanpak berust in de eerste plaats op persoonlijke overtuigingen. Het culturele en het gedragsmatige aspect zijn belangrijke onderwerpen omdat iedereen zijn steentje kan bijdragen. Alles begint dus met de bewustmaking van onze teams. Vervolgens ondersteunden we onze aanpak met zware investeringen. Wat de voertuigen betreft beschikken we nu over *megatrucks* (trekker met twee opleggers) die het aantal ritten beperken. Hiermee vermijden we bijna 1 op de 3 ritten en de hierdoor veroorzaakte uitstoot. Ook hebben we een logistiek systeem opgezet voor retourzendingen van aangeleverde producten die niet worden geaccepteerd in onze activiteit van zeer bederfelijke groente- en fruittransport. Met dit systeem winnen we

bijna 24 uur bij retourzendingen en kunnen we verspilling drastisch verminderen, dankzij versere producten die nog steeds volledig verkoopbaar zijn. Ten slotte hebben we ook besloten om het *Lean & Green*-project van GSI Portugal te integreren om de impact van onze milieuaanpak te certificeren voor onze klanten.

## Hoe gaat u uw resultaten evalueren?

We kunnen alleen verminderen wat we goed meten. We zijn daarom bezig met het opzetten van onze CO<sub>2</sub>-indicatoren met het oog op ons actieplan. Deze indicatoren blijken ook waardevolle troeven te zijn om de relaties met de gemeenten te vergemakkelijken bij het invoeren van lage-emissiezones. Hiervoor hebben we een unieke tool ontwikkeld, *Urban Connect*, om de stad Lissabon te voorzien van informatie over onder meer het aantal ton aan geleverde goederen en het aantal vrachtwagens dat dagelijks op haar grondgebied aanwezig is. Dit stelt ons in staat om onze aanwezigheid te kwantificeren en publieke besluitvorming te informeren op basis van echte feiten.

## Kunnen de experimenten die in Portugal zijn uitgevoerd elders worden herhaald?

Duurzame, reproduceerbare en optimale oplossingen vinden voor iedereen: dat is het doel van de proeflanden en *-business units*! Het hele jaar door zijn alle aanspreekpartners voor duurzame ontwikkeling van de Groep en de ambassadeurs van het *Moving Green*-programma per entiteit regelmatig samengekomen om hun ervaringen te delen. Zo konden alle entiteiten van de Groep profiteren van de reeds geboekte vooruitgang!

BLIK VAN



DE EXPERT

Clément Ramos  
Hoofd divisie strategie van  
Carbone 4

### Is het al te laat om klimaatverandering tegen te gaan?

“Klimaatverandering is er al, vandaag en bij ons! We kunnen het ergste voorkomen als we allemaal in actie komen. Maar we moeten snel handelen, allemaal samen en op een gecoördineerde manier. Dit houdt al in dat we de teams van het bedrijf ervan moeten overtuigen dat iedereen op zijn niveau zijn steentje kan bijdragen om zijn ecologische voetafdruk in het dagelijks leven te verkleinen, zowel op het werk als in zijn privéleven. Vervolgens moeten we met een collectieve ambitie tot actie overgaan, want dat is de enige manier om een sneeuwbaaleffect te hebben. Nog een noodzaak: een aanpak uitbouwen die het klimaat integreert in de bedrijfsstrategie en die wordt gedragen op alle niveaus van het bedrijf, van werknemers tot de raad van bestuur. Ten slotte moeten we de financiële en tastbare middelen voorzien om onze ambities te verwezenlijken. Voor de transporteurs is de grootste uitdaging om de afhankelijkheid van aardolieproducten te verminderen. Transport is moeilijk koolstofarm te maken omdat olie de ideale energie lijkt te zijn om voertuigen aan te drijven. In feite zijn er drie belangrijke mogelijkheden voor het koolstofarm maken van de logistiek: het verminderen van het goederenverkeer, voorrang geven aan minder koolstofintensieve vervoerswijzen (zoals binnenvaart

of spoorwegvervoer), en het verbeteren van de vullingsgraad van de vrachtwagens, of de energie-efficiëntie van de vrachtwagen, of zelfs de energie die de vrachtwagen verbruikt, door bijvoorbeeld gebruik te maken van biogas of elektriciteit, op voorwaarde dat deze op koolstofarme wijze wordt geproduceerd. Het koolstofarm maken van activiteiten kan echter niet alleen berusten op technologische oplossingen. De voorbeelden die ik net heb aangehaald laten duidelijk zien dat we ook moeten inzetten op organisatorische aspecten, zoals de logistieke planning, en gedragsaspecten zoals eco-driving. Het is duidelijk dat we zowel de oorzaken moeten aanpakken door de uitstoot te verminderen, als de gevolgen door ons aan te passen aan toekomstige klimaatverandering.”

#### CLÉMENT RAMOS

is hoofd van de divisie Strategie van Carbone 4, adviesbureau gespecialiseerd in de uitdagingen van energietransitie en aanpassing aan de klimaatverandering. Het helpt bedrijven om de impact van een koolstofarme wereld op hun bedrijf te bepalen en te anticiperen op de risico's en kansen van het koolstofarm maken van de economie.

# ***MOVING GREEN*** **AL 1 JAAR**

De klimaataanpak van de STEF-groep, *Moving Green* gedoopt, spitst zich toe op vier grote uitdagingen: duurzame mobiliteit, meer deugdzame koudeproductie, ondersteuning van de onderaannemers van ons transport en het betrekken van onze medewerkers bij de energietransitie.

**Een overzicht van de vooruitgang in 2021...**

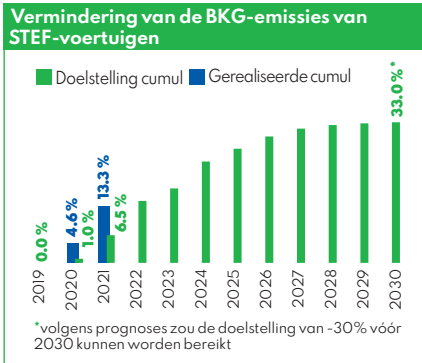


**Doelstelling 1**

Tegen 2030 -30% BKG-emissies van onze voertuigen bereiken (in g CO<sub>2e</sub>/t.km, referentie 2019).

**Onze vooruitgang in 2021:**

- -13,3% BKG-emissies;
- vermindering van het verbruik van koelunits aan boord van voertuigen, dankzij *engineless* units en de optimalisatie van hun werking;
- vermindering van het verbruik van de voertuigen/100km, dankzij de vernieuwing van voertuigen en de voortdurende verbetering van het rijgedrag;
- optimalisatie van de transportplanning en verdichting van ladingen.

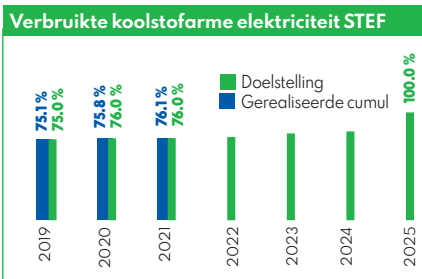


**Doelstelling 2**

Tegen 2025 100% koolstofarme elektriciteit in onze vestigingen realiseren.

**Onze vooruitgang in 2021:**

- koolstofarme elektriciteitsmix: 76,06%;
- inbedrijfstelling van 10 zonne-energie-installaties voor een totaal geïnstalleerd vermogen van 11 MWp.



**Doelstelling 3**

Een ondersteunend beleid uitwerken voor transportonderaannemers.

**Onze vooruitgang in 2021:**

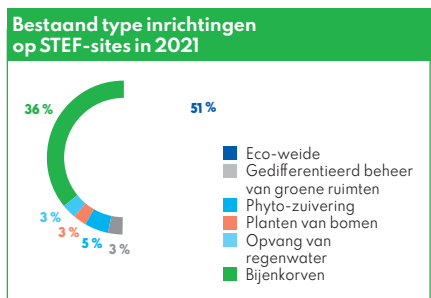
- oprichting van een afdeling voor onderaanneming van transport binnen de Groep;
- uitvoering van een enquête onder de transportonderaannemers van de Groep over hun toezeggingen en hun verwachtingen met betrekking tot het verminderen van hun ecologische voetafdruk;
- ondersteuning van bepaalde transportonderaannemers met het oog op de vernieuwing van een deel van hun wagenpark (49 in Spanje, 57 in Frankrijk);
- opname van een clause voor vermindering van de CO<sub>2</sub>-voetafdruk in de specificaties van bepaalde vervoerspartners.

**Doelstelling 4**

Maak van elke werknemer een speler in het verkleinen van de ecologische voetafdruk in zijn professionele en persoonlijke leven.

**Onze vooruitgang in 2021:**

- lancering van een intern communicatie- en opleidingsprogramma om alle medewerkers, alle functies en hiërarchische niveaus samen, te betrekken bij milieuthema's;
- lancering van het *Plastic Free*-project in Italië;
- opdracht voor levering van 20 elektrische servicewagens in 2022;
- lancering van een aanpak voor biodiversiteit op bouwterreinen (40 sites die zich inzetten voor het behoud van de biodiversiteit, waaronder 28 projecten die van start gingen in 2021).



# STEF IN ACTIE VOOR **DUURZAME** **MOBILITEIT**



1

**In 2021: STEF en Saipol (Groupe Avril) hebben een contract getekend om 1/3 van de vloot van zware vrachtwagens van de Groep te laten rijden op Oleo100.**

Deze hernieuwbare energie van het type BIOO uit Frans koolzaad vermindert de uitstoot van broeikasgassen met 60%. STEF wil zo 700 voertuigen laten overschakelen op Oleo100. Dit zal resulteren in het indrukwekkende cijfer van 100.000 ton CO<sub>2</sub>-besparing tegen 2025! STEF koos voor Oleo100 van Saipol omwille van de Franse oorsprong van zijn koolzaad, dat wordt verwerkt in de buurt van Nogent-sur-Seine (Mériot-site) en Rouen (Grand Couronne-site). Het gebruik van Frans koolzaad, dat in de eerste plaats bedoeld is voor de productie van veevoederkoeken, levert overvloedige olie op die wordt verwerkt tot Oleo100. Dit gaat niet gepaard met ontbossing of verandering van grondgebruik en draagt bij aan de energieonafhankelijkheid van Frankrijk.



2

**Het waterstof-brandstofcelproject “FresH<sub>2</sub>” gaat van het laboratorium naar de weg: 0 geluid, 0 uitlaatgassen en 1 prijs!**

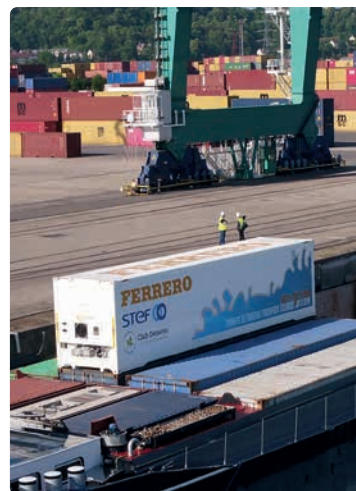
Het is een schone en stille oplossing om de elektrische energie te leveren die nodig is voor de koelunits op de opleggers die instaan voor temperatuurgecontroleerd wegtransport. De innovatie ligt in de directe koppeling van de brandstofcel met de koelunit, zonder toevlucht te nemen tot een duur en omslachtig systeem van ingebouwde bufferbatterijen. Het FresH<sub>2</sub>-project, opgezet door Bosch en Carrier Transcold in samenwerking met carrosseriebouwer Lamberet en STEF, ging dit jaar de testfase op de weg in. Het werd als veelbelovend beschouwd en won de Speciale Joseph Libner Juryprijs op de Innovation Awards die werd uitgereikt op de Solutrans 2021-beurs.



3

**Binnenvaart met temperatuurgecontroleerde goederen op de Seine: STEF en FERRERO wonnen de EVE<sup>+</sup>-trofee voor hun inzet voor het milieu in de categorie “beste samenwerking tussen spelers”.**

Dit multimodale rivier-/wegproject, gelanceerd in juli 2021 tussen Rouen en Gennevilliers, is het resultaat van een partnership tussen FERRERO, STEF en Monoprix, in samenwerking met VNF (Voies navigables de France) en de steun van de Club Demeter. Eenmaal op kruissnelheid zal deze rivierverbinding het aantal vrachtwagens op de weg terugbrengen van 54 naar 19, waarmee 65% van de bestaande trajecten op multimodaal wordt gebracht. Resultaat: elk jaar besparen we iets meer dan 5 ton CO<sub>2</sub>!



\*Het EVE-programma (Vrijwillige Engagementen voor het Milieu - Transport en Logistiek) ondersteunt bedrijven bij het verminderen van de energie- en milieu-impact van hun transport- en logistieke activiteiten. Het wordt ondersteund door ADEME, Eco CO<sub>2</sub> en beroepsorganisaties (AUTF, CGI, FNTR, FNTV, OTRE, UnionTLF) en profiteert van de steun van het Ministerie van Ecologische Transitie.



# EEN BLIK OP ONZE LANDEN



SPANJE

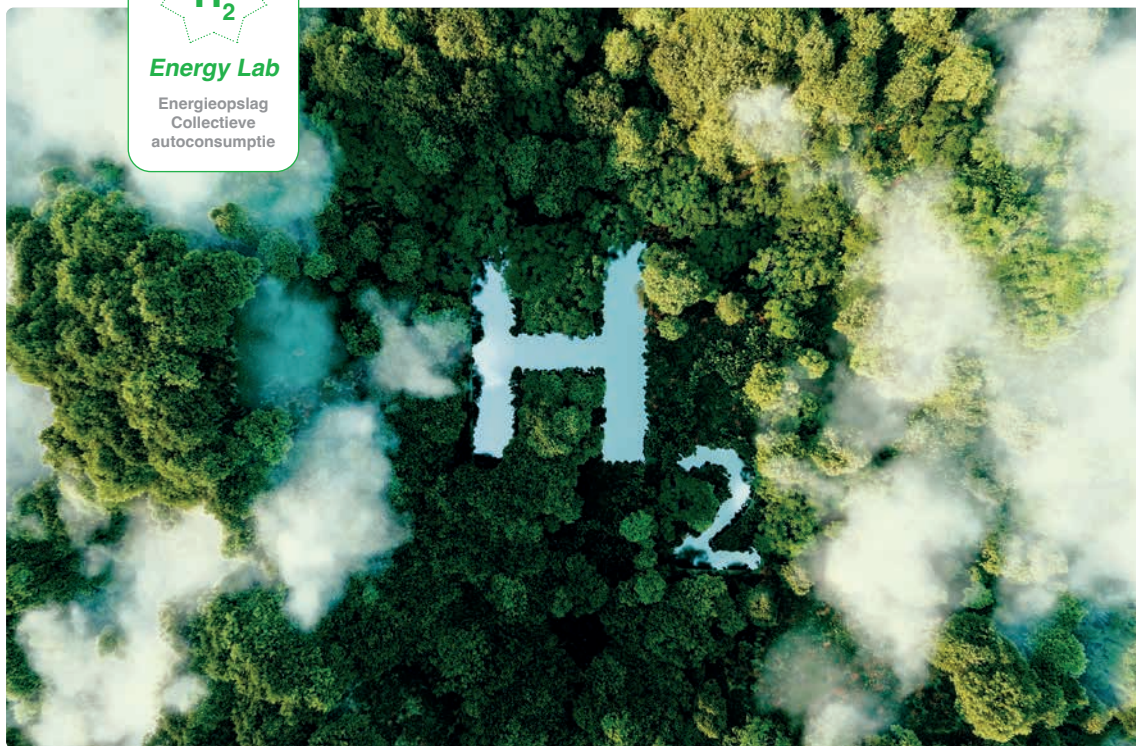
# IN HET **ENERGY LAB** VAN MADRID, INNOVEERT EN TEST STEF DE ENERGIEOPLOSSINGEN VAN MORGEN

En om nog een stap verder te gaan, de oprichting van een



**Energy Lab**

Energieopslag  
Collectieve  
autoconsumptie



Eén van de oplossingen die wordt overwogen is waterstof. Daarom werd een projectteam opgericht om de bestaande kennis te bundelen en de verschillende toepassingsmogelijkheden (verwerken van orders, stroomvoorziening van koelcellen en voertuigen) te bestuderen. Op het programma: productie, opslag en delen van elektrische en koelenergie. In 2021 gingen 4 experimenten van start voor een uitrol in de

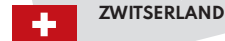
komende 3 jaar:  
 → de productie van groene H<sub>2</sub> door elektrolyse uit zonne-energie;  
 → de opslag van elektrische energie dankzij accu's die het mogelijk maken om de overdag door de zon opgewekte energie op te slaan en 's nachts te verbruiken;  
 → de opslag van koelenergie uit eutectische nodules die het mogelijk maken om met zonnepanelen overdag koude te

produceren en deze 's nachts te gebruiken;  
 → de invoering van een consumptie-ecosysteem door het creëren van een "energiegemeenschap" volgens het principe van een producentensite en verschillende nabijgelegen verbruikerssites, waardoor het aandeel zelf geproduceerde en zelf verbruikte energie kan worden vergroot.



# MOBILISATIE IN HET VOORDEEL VAN HET MILIEU MET HET **PLASTIC FREE** PROGRAMMA

Het begon allemaal met het bannen van plastic verpakkingen uit de kantoren in Italië. Dit programma, dat in eerste instantie alleen uitgerold werd in de kantoren, wordt zeer gewaardeerd door de werknemers en is nu uitgebreid naar bedrijven waar rekfolie wordt gebruikt door zowel STEF-klanten voor hun producten als door de Groep om pallets in te pakken. De teams hebben het tot hun missie gemaakt om alternatieve oplossingen te vinden, deze te testen en hun duurzaamheid te beoordelen. Bij dit langetermijnproject zijn ook de klanten van de Groep betrokken.



## **NIEUWE ZONNE-ENERGIECENTRALE VOOR EIGEN VERBRUIK OP HET DAK VAN DE VESTIGING IN KÖLLIKEN**

Op de hoofdvestiging van STEF in Zwitserland zijn maar liefst 3.164 zonnepanelen geïnstalleerd, goed voor een oppervlakte van 8.000 m<sup>2</sup>. De zonne-energiecentrale van Kölliken, operationeel sinds december 2021, dekt 22% van het geschatte jaarlijkse verbruik van de site (d.w.z. het equivalent van het jaarlijkse energieverbruik van 300 huishoudens in Zwitserland). Dit resulteert in een vermindering van de uitstoot van broeikasgassen, een betere beheersing van de elektriciteitskosten en een vermindering van de energieafhankelijkheid van het netwerk.



## DE BU RHD (OUT-OF-HOME CATERING) ONTWIKKELT **REVERSE LOGISTICS**, EN DAAR WINT IEDEREEN BIJ!

STEF levert voeding in verpakkingen (papier, karton, plastic), maar ook grote dozen waarin fastfoodketens gebruikte verpakkingen kunnen opvouwen en deponeren. Deze dozen worden vervolgens verzameld, teruggebracht naar

STEF-sites en naar het bedrijf gebracht dat instaat voor de recycling. Dit resulteert in het optimaliseren van de inzamelstromen en het verkleinen van de ecologische voetafdruk van de klanten van de Groep.

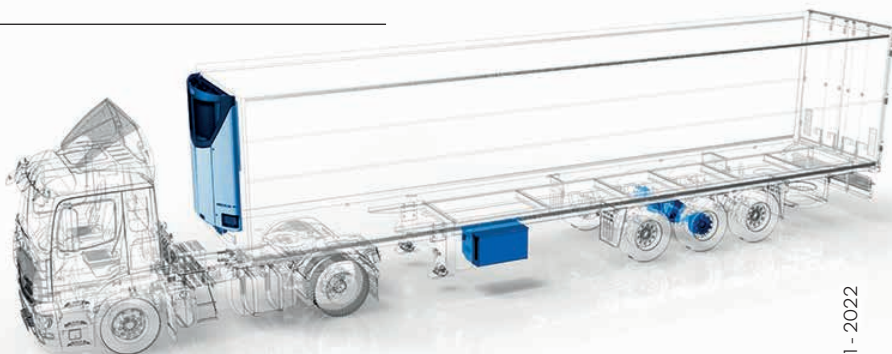
## STEF doorstaat met succes de ISO 50001-audit!

Bijna 140 sites en 170 juridische entiteiten in Frankrijk, gecertificeerd voor hun energiebeheer volgens deze internationale norm. De aanpak wordt op het terrein geconcretiseerd door onder meer de exploitatie van koelinstallaties door de energiepartners, de naleving van goede praktijken voor de medewerkers, het uitvoeren van energiediagnoses op alle sites om nieuwe manieren van besparen op te sporen. Een mooie collectieve dynamiek in voortdurende verbetering!



## INNOVATIE: ASSEN DIE ELEKTRICITEIT LEVEREN

STEF Nederland participeert in de ontwikkeling van opleggers waarvan de dieselmotor van de koelunit wordt vervangen door een elektromotor. Deze laatste wordt aangedreven door een batterij die in het chassis van de oplegger is ingebouwd en die 's nachts wordt



opgeladen. De nieuwigheid? Een van de assen van de oplegger is in staat om het hele apparaat van stroom te voorzien wanneer de vrachtwagen rijdt! Het garandeert dus autonomie voor één koeldag zonder enige lokale CO<sub>2</sub>-uitstoot door de koelunit.

STEF Nederland gebruikt momenteel 2 opleggers uitgerust met de nieuwste generatie stroomgenererende as. En goed nieuws: deze oplossing is nu op de markt.

# IN HET HART VAN DE MIDDELLANDSE ZEE



## **La Méridionale is een 100% mediterrane vracht- en passagiersrederij!**

De scheepvaartmaatschappij vaart op 2 bestemmingen: van oudsher Corsica, in het kader van haar taak van openbare dienstverlening, en Marokko sinds 2020 met een regelmatige verbinding Marseille-Tanger. La Méridionale staat bekend om haar klantvriendelijkheid, de kwaliteit van de aan boord geleverde diensten, haar ecologische inzet en haar vermogen om te innoveren.

## **La Méridionale, nog steeds een pionier in de strijd tegen klimaatverandering!**

Wereldpremière! Sinds 2019 test de Piana een nieuw roetfilter specifiek voor maritiem transport.

Dit verwijdert 99% van de fijne en ultrafijne deeltjes op overtochten. Het proces is gebaseerd op een chemische reactie met een neutraal product, natriumbicarbonaat, dat de zwavel in de uitlaatgassen volledig verwijdert, zonder enige lozing in de zee. Vervuild bicarbonaat wordt aan boord opgevangen om te worden hergebruikt. Omdat de resultaten van deze test zeer positief waren, besloot het bedrijf dit jaar alle Piana-motoren uit te rusten met een roetfilter. Dit systeem leverde La Méridionale ook de "Prix Équipement" op in september 2021 tijdens de 5e editie van de "Port du futur" Awards, georganiseerd door Cerema en zijn partners.

## **Wist u dat?**

### **La Méridionale staat voor:**

- 4 gemengde schepen;
- 13 wekelijkse overtochten tussen Corsica en Marseille, 6 wekelijkse overtochten tussen Marseille en Marokko;
- ± 600 mensen, te land en ter zee, ten dienste van de klanten;
- 173.658 passagiers en 75.117 auto's vervoerd in 2021;
- 41.600 zware vrachtwagens, 472 km vracht vervoerd in 2021.



BIENVENUE  
SUR

*La french  
traversée*



NOUVELLE LIGNE  
MARSEILLE - TANGER

**La Méridionale**   
la traversée que vous méritez

Publicatie: Directie Communicatie - Céline Audibert - Catherine Marie

Concept / Creatie / Realisatie: Ideogram Communicatie - Redactie: Corine Delahaye  
Credits foto's: Clan d'Oeil - Fucha - Muyard - PH Jacob - Photothèque STEF - La Méridionale -  
Istock - Shutterstock



*Bevorderen van  
duurzaam bosbeheer*  
Voor meer info:  
**[www.pefc.org](http://www.pefc.org)**





Naamloze Vennootschap met een kapitaal van € 13.000.000  
Maatschappelijke zetel: 93, boulevard Malesherbes - 75008 Paris  
999 990 005 RCS Paris

[www.stef.com](http://www.stef.com)