

NUMÉRO 28 | OCTOBRE 2019

# FROID NEWS

LE MAGAZINE PREMIUM DE LA FILIÈRE LOGISTIQUE DU FROID



**ENTREVUE EXCLUSIVE**  
AVEC HERVÉ STREET,  
STAR SERVICE

**PLAN DE TRANSPORT**  
SOFRIPA CHANTRE  
DU SUR-MESURE

**DOSSIER**  
LA DIGITALISATION  
POUR TOUS ?

**DHL AUX AVANT-POSTES**  
DU BUSINESS TO PATIENT

**RÉSEAU SURGELÉ**  
OLANO LANCE FROZENWAYS

CRÉDIT PHOTO : CARRIER TRANSICOLD



EN ROUTE VERS

# LA FRAÎCHEUR!

Petit Forestier vous propose une **gamme frigorifique multi-produits** en location courte, moyenne et longue durée.



## SOLUTRANS

19 - 23 NOV 2019 LYON - EUREXPO

SALON INTERNATIONAL DES SOLUTIONS DE TRANSPORT ROUTIER ET URBAIN

RETROUVEZ-NOUS HALL 4 - STAND L 117



N° Vert 0 800 100 296

www.petitforestier.com



VÉHICULES, MEUBLES, CONTAINERS 100% FRIGORIFIQUES

## ÉDITORIAL



Les Polonais de Marathon n'ont pas attendu pour communiquer.

**A**u moment-même où j'écrivais l'édito sur la nécessité de structurer un programme de communication national pour redorer l'image des métiers du transport, je recevais le communiqué de l'association « Le Monde du Transport Réuni ». Ce projet collectif inédit souhaite fédérer tous les acteurs de la profession autour d'un même objectif : stimuler le recrutement grâce à une campagne de communication nationale à destination du grand public. 350 entreprises du transport de marchandises et de personnes, à l'initiative de la démarche, se sont déjà engagées dans l'association. Tous les acteurs de la profession sont invités à les rejoindre pour permettre le financement des opérations via un système participatif. Et parmi les pistes de communication, nous invitons la profession à s'interroger sur les bienfaits des fictions de télévision qui créent des vocations : par exemple, Nina, une fiction récente met en valeur le métier d'infirmière. A quand un feuilleton au titre explicite : « Fier d'être chauffeur routier » ? ■

**PIERRE BESOMI**  
ÉDITEUR DU FROID

**ÉDITEUR :** Nouveaux Horizons 4 route de Fontainebleau - 77690 Montigny-sur-Loing / SIRET 394 263 552 00033 - NAP 5813Z - ISSN 2492-6345  
**DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :** Pierre Besomi / pierre.besomi@froid-news.com Tél. : 06 11 84 13 47  
**RÉDACTRICE-EN-CHEF :** Sylvie Warnet sylvie.warnet@froid-news.com Tél. : 06 76 29 09 63  
**ÉDITRICE DÉLÉGUÉE FRANCE, PUBLICITÉ ET PARTENARIATS :** Laurence Emery / froidnews@defis-regie.com Tél. : 06 11 87 20 61  
**CHEF DE PUBLICITÉ :** Maëla Vercoustre maela-froidnews@defis-regie.com  
**ABONNEMENTS :** Carole Dubbeld carole.dubbeld@froid-news.com  
**CONCEPTION GRAPHIQUE :** Philippe Arzur  
Imprimé en France - Photos : DR - Dépôt légal : octobre 2019.

**FROIDNEWS** publiera dans l'édition spéciale Solutrans trois dossiers aux thématiques majeures :

- Les innovations des carrossiers et des constructeurs de groupes frigorifiques.
  - Le panorama des véhicules hybrides, GNV, électriques et hydrogènes.
  - Les apports de la télématic dans la gestion et la traçabilité des flux, sur la réduction des coûts d'exploitation, et le social. Ce sera aussi l'occasion de présenter les nouveautés des offres du marché et les actualités des prestataires. Enfin, le nouveau cahier **FROIDNEWS Prestige** dédié au marché des traiteurs et des métiers de bouche mettra en valeur les opérateurs spécialisés. Positionnez votre marque au sein d'un de ces dossiers, et bénéficiez ainsi d'une forte visibilité auprès d'un lectorat 100% qualifié !
- Contactez-moi avant le 10 octobre pour toute demande de devis ! Remise technique le 25 octobre. Parution le 15 novembre 2019.

**LAURENCE EMERY**  
DIRECTRICE DE LA PUBLICITÉ. TÉL.: 06 11 87 20 61

## SOMMAIRE

4



**STAR SERVICE**  
UNE VISION D'AVANCE

8



**OLANO**  
ÉTEND FROZENWAYS

30



**SOFIPA UN PLAN**  
DE TRANSPORT SUR-MESURE

32



**SEAFOODIA**  
ACCÉLÈRE SA CROISSANCE

36



**DOSSIER :**  
TRANSFORMER LE PROCESSUS DE TRANSPORT




**PODIUM**

&gt; EFFICACITÉ

# STAF SOLIDAIRE DE PARIS ET DE NOTRE-DAME

La STAF a fait le choix du porteur Scania gaz G410 GNC qui répond au cahier des charges du logisticien. Efficacité est le maître-mot de ce porteur distribution très évolué et affectueusement décoré de Notre-Dame. La solution électrique EK Frigoblock se place idéalement sous le châssis.



## SCANIA

Le porteur Scania G410 fonctionne aussi bien au gaz liquide que comprimé. STAF a choisi le GNC pour cette application de logistique urbaine en associant la nouvelle cabine G (10 cm de hauteur intérieure à la cabine CG20N), au moteur gaz OC13. Ce groupe moto-propulseur développe 410 ch et 2000 Nm. Il est disponible pour les Scania G et R qui accèdent avec lui au label Quiet Truck et à la vignette Crit'Air 1.

## CHÉREAU

La carrosserie a été spécialement étudiée pour répondre aux contraintes d'accès dans certains parkings couverts avec une hauteur maxi de 3,77m. Elle bénéficie d'un capteur de hauteur à l'avant de la carrosserie, d'une caméra de recul, de flancs avec revêtement inox, du CityLight, de Bumper-C et du Flex-C led. A l'intérieur, on notera 2 rangées de plinthes anti-bruit, du fond alu anti-bruit Ultra Resist-C. Elle dispose du rideau électrique SmartOpen-C.

## MICHELIN

Les jantes alu sont montées en Michelin X-Multi 385/55 R22.5 AV et 315/70 R22.5 AR.

## FRIGOBLOCK

 **THERMO KING** |  **FRIGOBLOCK**

Les groupes frigorifiques électriques EK Frigoblock sont compacts et se placent idéalement sous le châssis. Ils répondent ainsi aux contraintes de hauteur des véhicules sans compromettre les puissances de réfrigération qui sont parmi les plus élevées du marché. Combiné aux évaporateurs ultra-plats RE, l'ensemble permet une multitude de combinaisons multi-compartiments. Avec la nouvelle technologie Inverter Frigoblock et la génératrice AW30, la solution électrique EK Frigoblock offre à la fois une capacité de réfrigération maximale, mais également un contrôle des températures et un rendement énergétique optimaux.

## DHOLLANDIA

Le hayon DHSMR 30 (3 000kg) dispose d'un plateau PIEK et de commandes intérieures encastrees dans les flancs.



> LOGISTIQUE ÉCO-RESPONSABLE

# « NOUS DEVONS PRENDRE LES MESURES NÉCESSAIRES POUR L'ENVIRONNEMENT ! »

A l'occasion de la publication du Livre Blanc édité par Star Service, son président Hervé Street nous fait part de sa vision de la logistique.

**L'OVI' évoque des perspectives de 50% de croissance du transport frigorifique d'ici 2025. Qu'en pensez-vous ?**

**Hervé Street :** C'est une très bonne nouvelle pour Star Service. Nous allons accompagner cette croissance organique naturelle du marché sur nos 2 marchés sous température dirigée, à savoir la santé avec Star Service Healthcare et l'alimentaire avec Star Service Retail et Star Service Gourmet. Cette croissance va s'inscrire en particulier dans le cadre des profondes adaptations de nos métiers au succès de l'e-commerce. A cet égard, notre Livre Blanc fait ressortir que pour plus de 70% des consommateurs, la livraison représente le critère le plus important lors de l'achat sur internet. Cet ultime maillon de la chaîne logistique se doit donc d'être irréprochable. Pour répondre à ce challenge, Star Service prend en compte l'appréciation particulière de chaque client concernant la livraison à domicile. Qu'il s'agisse des choix de livraisons possibles, du suivi de leur livraison, du respect de l'horaire et du produit ou encore du professionnalisme du livreur, chaque critère compte pour fournir un service de qualité et garantir la satisfaction de tous les Clients.



d'appartenance à notre entreprise. Nous nous devons de mettre en place de nouvelles solutions permettant à la fois à nos collaborateurs de mener à bien leurs livraisons et aux Clients de bénéficier d'un service toujours plus qualitatif. Ceci est certes complexe car les résultats ne sont pas forcément immédiatement palpables, mais ils sont nécessaires pour accompagner la croissance du marché du transport frigorifique.

**Comment Star Service parvient à assurer une livraison de qualité à un coût raisonnable ?**

**H.S. :** Nous mettons tout en œuvre pour fournir une livraison 5 étoiles. Livrer à domicile ce n'est pas juste déposer un colis devant une porte, nous réinven-

tons la livraison : plus précise, plus fluide, plus agile, plus connectée... Le problème ne se situe pas dans le coût de production du service, mais plutôt dans la gratuité que l'on souhaite proposer aux Clients. La livraison a un coût, qu'elle soit internalisée ou confiée à une entreprise experte. Il y a un principe de réalité qui fait que quand on tire trop les prix vers le bas, toutes les entreprises sont en difficulté.

**Le modèle économique low cost est-il viable dans un contexte social et législatif très encadré ?**

**H.S. :** En se positionnant sous un angle purement sociétal, c'est un mouvement qui ne générera que des frustrations. C'est pourquoi je me bats contre la LOM : nous avons l'opportunité de connaître une croissance de 50 % et de créer ainsi des emplois viables. Créer de l'emploi et supprimer la précarité est un objectif que nous partageons tous. Les jeunes ne souhaitent pas rester dans l'inactivité mais ont besoin qu'on leur propose de vrais emplois, leur garantissant une sécurité financière et un rythme de vie sain. Nous avons également l'opportunité de créer de l'emploi dans les territoires. J'explique régulièrement aux députés et aux sénateurs que j'ai beaucoup fréquentés à l'occasion des travaux sur la LOM, que nous ne créons pas de l'emploi qu'à Paris, mais partout



en France. Nous pouvons profiter de cette richesse pour notre économie, sans remplacer de vrais emplois par des postes précaires. Notre souhait est de faire fonctionner l'ascenseur social grâce à la formation et ainsi aider les salariés à évoluer dans l'entreprise.

**En quoi la valeur humaine est-elle primordiale dans le contexte de l'expérience client ?**

**H.S. :** Lorsque nous avons créé le programme Force 10, l'idée était de former nos chauffeurs livreurs. C'était la première pierre de l'édifice. 7 ou 8 ans plus tard, Star Service a donc créé ce qu'on appelle la boîte à outils. Le processus s'articulait selon cette logique : je passe du dernier niveau de qualification de chauffeur-livreur à encadrant, avec la gestion d'une équipe. Nos agents de maîtrise et nos cadres continuent d'être outiller dans les premiers échelons afin

de fluidifier l'information et les processus et leur offrir les clés du management. Le but est de donner des outils pour monter en compétence afin que nos collaborateurs se sentent accompagnés et que chacun puisse amener sa pierre à l'édifice. Nous

avons beaucoup d'ambition pour nos collaborateurs et leur proposons donc un diplôme grâce à nos partenariats avec l'Université de Paris Dauphine. De nombreux collaborateurs ayant quitté les bancs de l'école ont pu acquérir de >>>



>>> nouvelles compétences en lien avec leur métier. C'est une expérience très formatrice et enrichissante pour eux.

### Comment Star Service se prépare à la fermeture progressive des centres-villes ?

**H. S. :** Nous exerçons déjà notre métier retail dans l'ultra proximité, soit 300 à 400 mètres du magasin comme à Paris ou Marseille. Mais il est encore possible d'aller plus loin ! Le cœur des villes s'asphyxie et des mesures nécessaires sont donc prises pour réduire l'impact environnemental de nos activités. Le développement durable est au cœur de la stratégie RSE de Star Service. Nous disposons notamment de 200 véhicules propres et mettons en place un renouvellement régulier de notre flotte. Ainsi, près d'un million de livraisons 100% propres par an sont réalisées par Star Service et nous possédons 4 espaces logistiques urbains. L'obtention du Label Objectif CO<sub>2</sub> a d'ailleurs récompensé nos efforts en matière de développement durable.

### Quels chantiers menez-vous avec le SNTL<sup>2</sup> dont vous êtes président ?

**H. S. :** Les principales missions menées par le SNTL actuellement concernent la LOM. Nous travaillons sur ce projet de loi depuis déjà 9 mois car il est déterminant dans le secteur des transports. L'une de nos premières réussites est l'obtention d'une définition précise du cotransportage, permettant d'éviter les dérives. Le SNTL n'est pas contre l'aspect collaboratif proposé par de nouvelles plateformes, mais il faut que cela soit réglementé. Les entreprises traditionnelles du secteur respectent un certain nombre de contraintes à la fois sociétales, législatives ou encore environnementales. Bien que ces contraintes soient légitimes, les plateformes collaboratives s'en affranchissent et cela crée de nombreuses frustrations, notamment concernant le modèle social. Les auto-entrepreneurs intégrés à ces plateformes sont les premiers à subir cette concurrence déloyale et il faut donc agir contre la précarité des emplois.

La loi devrait être adoptée d'ici la fin du mois de septembre, c'est donc le moment ou jamais d'agir en faveur d'un modèle plus juste à la fois pour les acteurs du secteur et l'ensemble de leurs collaborateurs. D'autre part, il est coutume de calomnier les véhicules de pollueurs. Pourtant, le consommateur veut tout, tout de suite, sans payer le coût environnemental. Tout cela a des conséquences sur l'économie. Aujourd'hui, on est en hyperinflation masquée, parce qu'on ne paie pas le prix de l'écologie. Mais nous nous y préparons avec le déploiement de véhicules électriques. Star Service a acquis une expertise concernant ces véhicules et est en mesure de déployer une flotte de plus en plus éco-responsable. ■

1. L'Observatoire du Véhicule Industriel de BNPPARIBAS Rental Solutions cite l'Etude des Échos de janvier 2019.
2. SNTL : Syndicat National des Transport Légers.
3. Eric Hémar est Président d'ID Logistics. Jean-Pierre Sancier vient de faire valoir ses droits à la retraite de STEF où il exerçait la fonction de Directeur Général.



**Des données circulent, à votre tour de vous connecter.**

Connected Solutions (Solutions connectées) est une suite de technologies Thermo King conçue pour fournir les informations qui comptent pour vous. Connectez-vous et découvrez l'état de vos équipements à tout moment. Connectez-vous et sachez que vous êtes en conformité et gérez les risques de manière appropriée. Connectez-vous et développez votre activité en augmentant le temps de disponibilité et l'utilisation des équipements.

Vous êtes prêt à appuyer sur le bouton « Start » ?  
Contactez votre concessionnaire Thermo King le plus proche  
[dealers.thermoking.com](http://dealers.thermoking.com)

**CONNECTED SOLUTIONS**



> CONTRE VENTS ET MARÉES

# LE GROUPE OLANO FRANCHIT 400 M€

PAR SYLVIE WARNET

Nouveau siège administratif et opérationnel où il fait bon travailler, déploiement du réseau Frozenways (produits surgelés) dans l'Europe des 28, élargissement du maillage en logistique de produits carnés avec la reprise de la SNTF-Bardy (rebaptisée Olano Vesoul) et diversification dans l'immobilier : l'entreprise familiale est en route pour 2025.

Fort de son identité familiale, le groupe OLANO est aujourd'hui un acteur incontournable de la Supply Chain du froid en tant que prestataire de services en transport et logistique, reconnu par sa marque corporative Olano, avec 50 implantations en Europe, un chiffre d'affaires de 400 M d'euros, une équipe de 2 500 personnes, une flotte en propre de 1 000 véhicules (et 1 000 véhicules affrétés), plus d'1 million m<sup>3</sup> d'entrepôts frigorifiques à -20°C et 300 000 m<sup>3</sup> à +2°C/+14°C.





**À** l'occasion de la réunion annuelle « stratégie 2020 » des 70 chefs de file et directeurs de filiales, la gouvernance du groupe Olano (Nicolas, Sandra et Jean-Michel) a levé le rideau sur le siège flambant neuf dans la Zone Industrielle Jalday, à Saint-Jean-de-Luz. La tour « historique » en forme de diamant a été conservée et rénovée, peut-être pour symboliser la volonté du « pacha » de maintenir le cap « contre vents et marées ». Elle abrite trois centres de profit opérationnels et des plateaux opérationnels. L'investissement de 4,5 M€ requis pour cette extension de 3 000 m<sup>2</sup> paysagés en espaces ouverts, va permettre au groupe Olano d'optimiser sa gestion en regroupant 80 collaborateurs jusqu'alors répartis dans les deux centres administratifs de la zone. De quoi pavoiser l'étendard de la marque Olano en l'honneur de ses 4 500 clients choyés par quelque 2 500 salariés et des centaines de partenaires.

**VISITE GUIDÉE**

Reprenant la formule familiale « On aime se challenger. Plus c'est compliqué, plus on se dépasse », Sandra Olano, directrice générale en charge des ressources humaines, de la RSE et de la communication, s'enflamme en racontant le tour de force qui a permis de livrer ce chantier en moins d'un an. Entièrement pensé dans le but d'optimiser la gestion du groupe, le projet vise aussi à favoriser la communication interne entre les services (RH, achats,



Gouvernance avec Sandra, Nicolas, et Jean-Michel Olano.

« **JE SUIS UN HOMME DE VISION, AVEC UN PROJET D'ENTREPRISE, JE M'INTÉRESSE AU FUTUR, C'EST 2025 QUI NOUS PROPULSE.** » **NICOLAS OLANO.**

techniques, exploitation, chefs de file, communication, service informatique, etc.) dans un cadre conçu pour le bien-être au travail. Tout a été soigné dans les moindres détails. La salle de réunion (jusqu'à 70 personnes), bénéficie des dernières technologies pour assurer des téléconférences. Dans le hall d'accueil, le comptoir géant s'inspire de la chistera chère aux Basques. Puis, au gré des étages, on peut lire au mur les grandes étapes qui ont marqué l'essor de cette entreprise fondée en 1975 « avec un camion et sans un sou en poche », ainsi que les valeurs portées par chaque plateau opérationnel. Quant aux sportifs, ils trouvent une salle adaptée pour cultiver

un esprit sain dans un corps sain. Les locaux paysagés et meublés avec goût, rappellent l'engagement de la famille Olano dans son autre passion : l'hôtellerie, avec en particulier, le Madison, un splendide 4 étoiles au cœur de Saint-Jean, inauguré en début d'année. Dans ce cadre propice à la croissance, le président a rappelé les fondamentaux de l'esprit et des valeurs du groupe Olano : « Nous sommes un *logisticien du froid, avec une dimension internationale, fédéré par une marque corporative et fédératrice. Notre groupe familial et structuré gère de nombreux projets, ce qui est le signe d'une forte dynamique. Nous sommes propriétaires de notre système d'information et le* >>>

**REPRISE DU FONDS DE COMMERCE DE LA SNTF**

La reprise à la barre du Tribunal de la Société Noidanaise Des Transports Frigorifiques, désormais Olano Vesoul, illustre la stratégie de développement par filière, en l'occurrence dans les produits carnés. Cette société viendra compléter l'offre de distribution de St-Martin-de-Crau, Montauban, Bordeaux et Trémol. Spécialiste de la viande pendue, en particulier d'origine allemande, SNTF réalise un chiffre d'affaire de 9 M€, fort de 85 personnes et de 30 véhicules. Elle traite plus de 300 tonnes de produits carnés en distribution par semaine, ce qui au total, amène Olano avec cette acquisition à distribuer plus de 200 000 tonnes de viande en carcasse par an. Le groupe Olano affiche 9% de croissance organique et 5 à 6 % de croissance externe (au cumul, 25% en 2 ans).



Quoi de mieux qu'un espace de travail silencieux et lumineux pour garder le sourire ?



move your senses

**INSCRIVEZ-VOUS DÈS MAINTENANT POUR PARTICIPER AU QUIZZ !**

Scannez le QR code et répondez aux questions. Vous aurez la chance de pouvoir gagner des prix\*



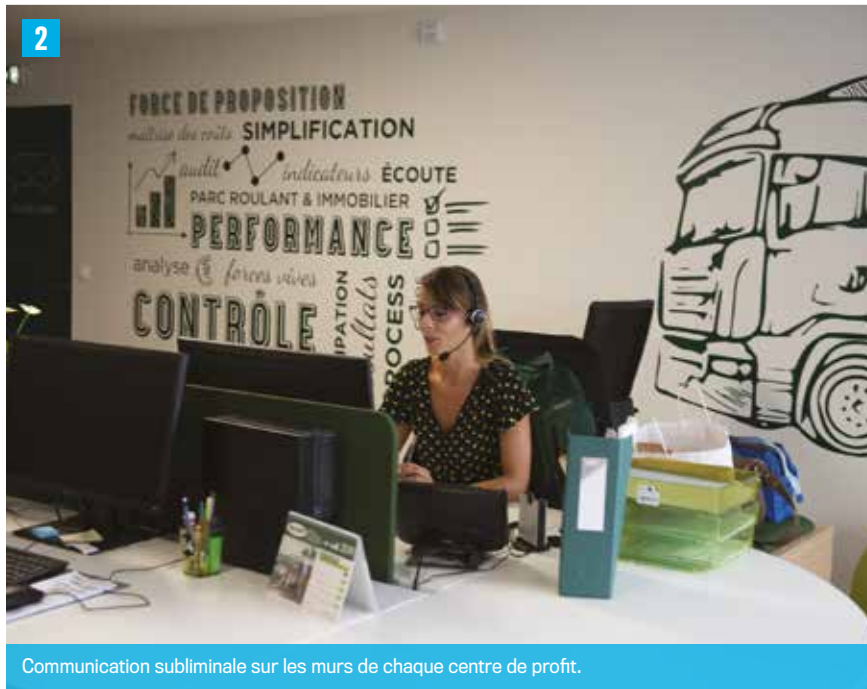
**Grâce à tous vos sens.**







Comme à la maison : Sandra Olanò a apporté son talent pour l'aménagement intérieur et écouté les conseils de sa fille Carla, architecte.



Communication subliminale sur les murs de chaque centre de profit.

### UNE DIVERSIFICATION DANS L'IMMOBILIER

« Afin de conforter notre diversification dans le secteur immobilier, nous avons récemment créé une holding spécialisée, en association avec un professionnel du secteur immobilier. Notre champ d'action se limite pour le moment à la côte basque, explique Nicolas Olanò. Le souhait de notre entreprise familiale est de capitaliser par le haut du bilan, en consolidant nos fonds propres par des investissements immobiliers. Déjà propriétaires de 2 hôtels sur Ciboure (Ibis et Ibis Budget), nous avons dernièrement fait le choix de racheter et de rénover l'emblématique hôtel du Madison, endormi depuis près d'une décennie pour le faire renaître en Madison Saint-Jean-De-Luz\*\*\*\*, et lui faire écrire une nouvelle page de son histoire. » L'hôtel comprend 32 chambres, dont 1 suite, ainsi qu'une brasserie et un salon de thé avec terrasse. Enfin, l'espace « bien-être » dispose d'un bassin de nage, d'un jacuzzi, d'une douche expérience, d'une cabine sauna et d'une salle de fitness.

### COOL NEWS !

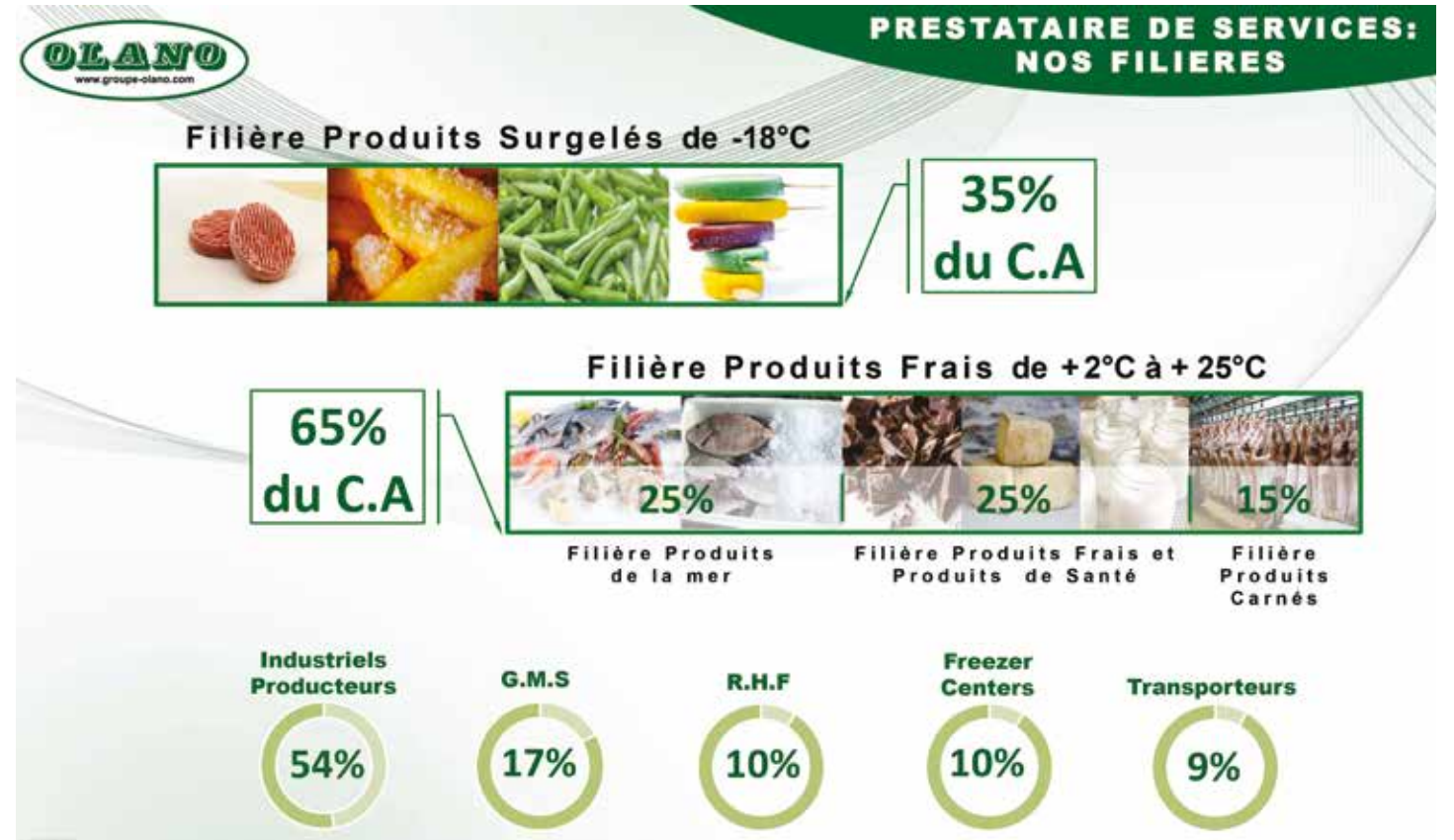
- Partenariats : l'acquisition d'un entrepôt en Rhône-Alpes avec NJS va renforcer les moyens logistiques du groupe dans cette région.
- La RSE est valorisée au-delà des obligations avec 3,7 M€ redistribués avec les collaborateurs. De nombreux cadres sont associés jusqu'à 25% dans certaines filiales.

>>> projet d'entreprise - notre vision - constitue le socle de notre management. »

### LE RÉSEAU FROZENWAYS S'ÉTEND À L'EUROPE DES 28

Avec une quinzaine de bases déjà en activité en Europe du Sud, le réseau de produits surgelés est en pleine 'effervescence' : « Actuellement, nous proposons plus d'1 million m<sup>3</sup> d'entrepôts en froid négatif, d'une capacité de 200 000 palettes, pour un chiffre d'affaires de 150 M€ dans cette filière, affirme Nicolas Olanò. Dans les deux

ans qui viennent, on va se renforcer par des alliances, de façon à répondre au marché de la distribution de surgelé à la palette. Nous allons racheter des participations chez des opérateurs italiens, de la même façon qu'on a développé l'Espagne et le Portugal. On s'est beaucoup recentré sur l'Europe du sud ces dernières années pour fortifier le maillage. » A la demande de clients internationaux, le groupe construit cette organisation. Plusieurs alliances capitalistiques sont en cours, augurant une croissance externe soutenue dans les prochaines années. ■



« LE SECTEUR PHARMA PEUT COMPTER SUR L'EXPERTISE D'OLANO, EN PARTICULIER SUR LE 15-25°C OÙ LES SPÉCIALISTES SONT ENCORE RARES. »  
**NICOLAS OLANO.**

## SECURIRACK FRANCE

SOLUTIONS DE SÉCURITÉ INDUSTRIELLE INNOVANTES

RÉPARER  
PROTÉGER  
AMÉNAGER  
AUDITER

RÉPARATION DE RAYONNAGES AVEC NOTRE SECURIRACK®

**ÉCONOMIQUE**

- Economie jusqu'à 80% des coûts liés au changement
- Pas de coûts de perte de production

**GAIN DE TEMPS**

- Intervention Rapide
- Pas de dépalétisation
- Activité non perturbée

**FABRICATION FRANÇAISE**

- Système fabriqué et validé en France

AVANT      APRÈS

Les miroirs du Lac  
377 rue Jules Guesde  
59650 VILLENEUVE D'ASCQ

+33 (0) 7 77 92 16 51  
contact@securirack.fr  
www.securirack.fr



> HYDROGÈNE

# MALHERBE TESTE LA SEMI FRIGO ROAD

Initié en septembre 2016, le projet ROAD (Refrigerated Optimised Advanced Design) entre dans sa phase finale avec 3 mois d'essais opérationnels menés par les transports Malherbe.

**C**e projet collaboratif labélisé par 3 pôles de compétitivité (Movéo, IDforCAR et Pôle Véhicule du futur) a bénéficié de financements des régions Normandie, Bourgogne Franche Comté et de BPI France. Chéreau et ses partenaires, Carrier, ENSAM AMValor, FC Lab, Tronico Alcen, y ont investi 5,5 M d'€. Le véhicule concept est doté d'une pile à hydrogène de 3 x 3,3 kW alimentant

un groupe électrique Carrier utilisant le CO<sub>2</sub> comme fluide frigorigène. Le système énergétique associe 3 réservoirs d'hydrogène de 300 litres (14 kg de gaz) offrant une autonomie de 60 h à la pile. Celle-ci alimente un convertisseur de puissance et des batteries Lithium Fer Phosphate de 28 kW/h. Le calibrage puissance de pile / capacités de batteries et réservoirs sera validé par l'exploitation, mené sur une liaison France Allemagne. Chéreau



Les équipes de Chéreau, Malherbe et du FC Lab ont fait le plein d'hydrogène dans la station du siège du conseil départemental de St Lo (50), collectivité très engagée dans la filière.

a réalisé une cellule dont les panneaux associent sa technologie stratifié/mousse polyuréthane à des isolants sous vide,

accroissant fortement son coefficient K. Le constructeur a par ailleurs doté la semi d'éléments aérodynamiques (carénages

latéraux, tails boats et arrête de toit) et modifié son châssis, allégé de 500 kg. ■ **Pierre Yves Patrick**

> PROFIT

## GALERAN TRANSPORTS CHOISIT VOLVO FH I-SAVE

**D**epuis 1993, Didier Galeran, gérant des Transports Galeran et JJ Trans, fait confiance à Volvo Trucks et au Truck Center de Sorgues qui gère le service après-vente des véhicules Volvo, tous en contrat Gold. Les véhicules parcourant en moyenne 125 000 km par an, le dirigeant surveille de près le poste carburant. « J'ai choisi Volvo pour la fiabilité, le confort et aussi pour les résultats en termes de consommation. Les deux derniers FH 500 livrés en avril nous ont déjà prouvé une réduction de consommation de près de 5%. Les deux prochains I-Save nous promettent de nouvelles économies. L'un sera utilisé pour le transport frigorifique et le second pour l'activité porte-conteneurs. » En associant le nouveau moteur D13TC (Turbo Compound) à des fonctionnalités



Le Volvo FH I-Save réduit les coûts de carburant jusqu'à 7%, accompagné du programme Driver & Coach de formation à la conduite économique

d'économie de carburant actualisées, cette nouvelle solution peut réduire les coûts de carburant jusqu'à 7 % sur les longues distances, sans compromis sur la vitesse

commerciale. Au-delà de la technologie du nouveau moteur D13TC, la formation des conducteurs est aussi un levier essentiel en termes de réduction de carburant. ■

> ANNIVERSAIRE

## TORELLO ET KRONE CÉLÈBENT 10 ANS DE PARTENARIAT TORELLO EXPLOITE 50 NOUVEAUX KRONE COOL LINERS



(De g. à d.) : Stefano Savazzi, directeur des ventes chez Real Trailer, Andreas Vilker, Directeur International des ventes Krone, Antonio Torello, DG du Groupe Torello et Maximilian Hunfeld, directeur des ventes de Krone Area.

« **A**vec plus de 1 000 tracteurs et 1 700 remorques, Torello est l'un des plus importants spécialistes de la logistique et des produits en températures dirigées en Italie,

affirme Andreas Vilker, directeur des ventes internationales de Krone. Nous attendons avec impatience de poursuivre notre coopération future, car nous sommes sûrs que les deux entreprises continueront de croître ensemble. » ■

## COOL NEWS !

DAF Pole Position



DAF Trucks célèbre sa participation aux 24 H du Mans Camions avec une nouvelle série limitée : le DAF XF Pole Position. Alliant des effets de matières originales à l'équipement le plus complet et un style moderne, ce véhicule est commercialisé en France à 24 exemplaires seulement. Bien vu !

Forankra reprend Altec France



Forankra étend sa gamme d'équipements et de sécurité des quais de chargement et de manutention avec l'acquisition d'Altec France. Spécialiste dans la fabrication et la distribution de rampes et de ponts de chargement ainsi que de matériel de stabilisation et de calage, Altec France offre une large gamme de produits principalement en aluminium. « Par cette acquisition, nous poursuivons le développement de notre gamme Dock Equipment en intégrant une gamme de produits de haute qualité ayant prouvé leur utilité et fiabilité », commente Pierre-Louis Soulié, Directeur Général de ACK Forankra.

RETROUVEZ TOUTES LES ÉDITIONS DE FROIDNEWS DANS LA BOUTIQUE SUR FROIDNEWS.COM



## CULTURE FROID

« LE NOUVEAU VECTOR® HE 19 SERA BIENTÔT DISPONIBLE EN VERSION PIEK (-DE 60DB(A)). IL EST 10% PLUS LÉGER, SES COÛTS D'ENTRETIEN SE VOIENT RÉDUITS DE 10% ET SON FONCTIONNEMENT EN VERSION STANDARD EST PLUS SILENCIEUX DE TROIS DB(A) QUE CELUI DE SON PRÉDÉCESSEUR. »

**DIDIER URBANIAK, DIRECTEUR GÉNÉRAL COMMERCIAL CARRIER TRANSCICOLD FRANCE.**

> SIXIÈME SENS

# MOVE YOUR SENSES MET EN VALEUR LES AVANTAGES DE CARRIER TRANSCICOLD

Éveiller chacun des cinq sens - l'odorat, l'ouïe, la vue, le goût et le toucher - avec l'adjonction d'esprit et conscience comme sixième sens, tel est l'objectif de cette nouvelle campagne.

Le site Web dédié à la campagne regorge de contenu exclusif, notamment des vidéos, des animations et des jeux-questionnaires informatifs, qui démontrent comment chacun des sens est touché par les produits, les solutions et les offres de services de réfrigération de Carrier Transicold. « La campagne Move Your Senses illustre parfaitement comment nos systèmes de réfrigération peuvent réellement toucher nos clients, a déclaré Bertrand Gueguen, président de Carrier Transicold, International Truck & Trailer. Nous montrons comment la qualité des produits transportés peuvent être perçus par chacun des sens, et comment nos solutions garantissent le maintien de leur fraîcheur tout au long de leur transport. » Le sens de l'odorat est stimulé par l'air pur qui entoure les unités de réfrigération Iceland et Syberia de Carrier Transicold. Ces unités de réfrigération fonctionnant sans moteur diesel. Les groupes sont alimentés par le

module d'alimentation ECO-DRIVE™ de Carrier Transicold, qui exploite l'énergie du moteur Euro VI du camion pour délivrer une énergie électrique pouvant fournir une puissance frigorifique de 100%, même lorsque le véhicule est ralenti.

### MAINTENIR L'INTÉGRITÉ DE LA CHAÎNE DU FROID TOUT AU LONG DU VOYAGE DES PRODUITS

Le sens de l'ouïe est préservé grâce aux solutions de réfrigération urbaines qui fonctionnent au-dessous du niveau de bruit conforme à la norme PIEK de 60 dB(A), même à 100% de sa puissance. Le nouveau pack connectivité eSolutions éveille le sens de la vue. Il crée, pour les opérateurs, une représentation visuelle de la performance des produits, leur permettant de suivre intelligemment les installations frigorifiques connectées, partout dans le monde, tout en maintenant l'intégrité de la chaîne du froid tout au long du voyage des produits. Les solu-

tions pour la chaîne du froid de Carrier Transicold illustrent le sens du goût en garantissant que les cargaisons fraîches et congelées atteignent leur destination dans les meilleures conditions possibles. Le sens du toucher est représenté par les offres de service du constructeur. Accessible à toute heure via un vaste réseau de centres de service, constitué de plus de 600 sites, une assistance oneCALL™ 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, et plus de 2 200 techniciens experts. Enfin, le sixième sens esprit et conscience, est mis en valeur par l'implication du constructeur à œuvrer pour une chaîne du froid durable. Son nouveau produit phare pour semi-remorques, l'unité à haut rendement Vector® HE 19, illustre l'approche écoresponsable de Carrier Transicold, visant le développement de solutions durables pour la chaîne du froid, grâce à sa technologie E-Drive 100% électrique. Son moteur amélioré à vitesses multiples permet d'économiser jusqu'à un litre de carburant par heure. Il est 10% plus léger, ses coûts d'entretien se voient réduits de 15% et son fonctionnement est plus silencieux de trois dB(A) que celui de son prédécesseur. ■

## CARRIER TRANSCICOLD DÉVOILE DEUX NOUVEAUX GROUPES FRIGORIFIQUES SOUS-CHÂSSIS SUPRA®

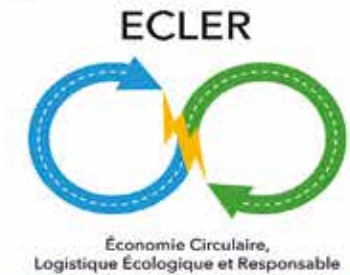
Le constructeur lance deux nouveaux groupes frigorifiques sous-châssis pour camions, le Supra® 900U et le Supra® 1100U.

Ces unités offrent une nouvelle conception de la production de froid avec des performances et une efficacité énergétique améliorées. Elles remplacent le Supra® 850U et le Supra® 950U. Les utilisateurs disposeront d'un plus grand choix pour la mise à niveau de leurs équipements. Des tests en laboratoire indépendant ont montré une amélioration significative de 15% en termes d'efficacité énergétique par rapport aux versions antérieures pour le Supra® 1100U et de 21% pour le Supra® 900U, dont la capacité de refroidissement a également augmenté de 30% grâce à un évaporateur évolué. Ce nouvel évaporateur à l'esthétique plus moderne, utilise un matériau unique et entièrement recyclable. De plus, la nouvelle conception et les nouveaux câbles de connexion facilitent l'installation des unités sur les camions ainsi que l'entretien. « Grâce à notre système facile à connecter, un technicien peut monter les groupes en 15 minutes, au lieu de 45 minutes jusqu'ici, avec une meilleure ergonomie et une plus grande simplicité d'installation » affirme Gaël Ducher, responsable produit, EMEAR Truck, Engineless & Special Applications, chez Carrier Transicold Europe. « Nous sommes heureux que ces nouveaux modèles permettent aux clients de profiter d'une amélioration de la qualité et d'un évaporateur de nouvelle conception se traduisant par des gains d'efficacité énergétique. » ■



cemafroid  
L'EXPERT DU FROID

en partenariat avec  
HYDROPARTS  
FRANCE



Avec le soutien technique et financier du programme ECLER j'économise du temps, de l'argent et de l'énergie en bénéficiant de formations pour mes conducteurs-livreurs et de solutions digitales innovantes pour mes véhicules et leur hayon.

### LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

141 000 000



LITRES DE GASOIL ÉCONOMISÉS

1,55 TWch



ÉCONOMISÉ À ÉCHÉANCE DU 31/03/2021

10 000



OPÉRATEURS FORMÉS

10 000



VÉHICULES ÉQUIPÉS D'OUTILS DIGITAUX

135 000



CAMIONS FRIGORIFIQUES MARQUÉS



Un programme d'économie d'énergie dans la chaîne logistique du froid piloté par le Cemafroid en partenariat avec HYDROPARTS France et visible.digital, soutenu par le Ministère de la Transition Écologique et Solidaire et l'ADEME.

AVEC L'APPUI DE



LES PARTENAIRES



Pour savoir comment bénéficier du programme ECLER, contactez-nous sur [contact@programme-ecler.fr](mailto:contact@programme-ecler.fr)

[www.programme-ecler.fr](http://www.programme-ecler.fr)



> RÉGLEMENTATION

# MESSER DÉFEND SA VISION DU CO<sub>2</sub>

Le R744 est un réfrigérant respectueux de l'environnement, affirme Messer. Explications.



Né de la fusion de deux gaziers, dont la SIAC (Société Industrielle de l'Anhydride Carbonique, filiale de Rhône Poulenc), Messer France récupère le CO<sub>2</sub> de l'industrie chimique (engrais, bioéthanol, etc.). Messer capte ces rejets, les purifie, les liquéfie, les contrôle et les analyse. Le CO<sub>2</sub> est ensuite valorisé au travers de technologies d'application variées, qui s'appuient sur ses différentes propriétés, notamment comme le réfrigérant R744. La variété de foyers de récupération de CO<sub>2</sub>, ainsi que leur présence sur l'ensemble du territoire permettent à Messer de proposer un approvisionnement fiable, de qualité et répondant à des délais courts de livraison.

**D**ans le cadre de la directive européenne F-Gas II, l'utilisation des hydrofluorocarbures (HFC) à fort potentiel de réchauffement global sera progressivement interdite pour lutter contre le

réchauffement climatique. Pour pallier cette nouvelle réglementation, Messer propose un fluide frigorigène naturel : le R744. Cette solution est adaptable à un grand nombre d'applications. Le R744 est du dioxyde de carbone (CO<sub>2</sub>) de haute pureté. Il n'a aucun

impact sur la couche d'ozone et permet ainsi, comparativement à d'autres gaz, de restreindre drastiquement son empreinte carbone. En effet, là où d'autres fluides équivalents comme le R134a et le R404A ont un indice GWP respectivement de 1 430 et 3 800, celui du R744 est de 1. De plus, le CO<sub>2</sub> est un gaz non corrosif, non toxique et ininflammable. Il permet également de réduire la consommation d'énergie grâce à d'excellentes propriétés thermodynamiques. Sa puissance frigorigène est supérieure à celles des fluides frigorigènes traditionnels ; sa faible viscosité sollicitant moins les pompes. La mise en œuvre du CO<sub>2</sub> en tant que fluide frigorigène nécessite des pressions d'opérations élevées. De ce fait, il peut être utilisé par des équipements plus compacts et généralement plus efficaces. Le retraitement du fluide est également plus aisé que pour d'autres gaz réfrigérants. Le CO<sub>2</sub>

« LE R744 : UN ALLIÉ POUR UNE RÉFRIGÉRATION DURABLE. »

-R744 est donc parfaitement adapté pour diverses applications, notamment pour le froid industriel et le froid commercial ; et le plus souvent pour des systèmes en cascade ou hybrides.

### UN FACTEUR-CLÉ POUR UN FONCTIONNEMENT DURABLE

Afin de prévenir les défaillances des installations de réfrigération, assurer leur fonctionnement optimal et prolonger leur durée de vie, Messer garantit un taux d'humidité inférieur à 5 ppm pour le R744. Cela permet d'éviter, non seulement une corrosion prématurée des systèmes de réfrigération, mais aussi la formation de bouchon de glace à l'intérieur du système de canalisation. Pour faciliter l'usage, les bouteilles et cadres sont équipés de systèmes permettant de soutirer au même point d'utilisation la phase gazeuse et celle liquide. Les deux sorties sont indiquées par deux couleurs distinctes ce qui réduit considérablement les erreurs opérationnelles. ■

## FRAIKIN VOTRE LOUEUR DE VÉHICULES FRIGORIFIQUES

- ARTISANS
- PROFESSIONNELS DE LA RESTAURATION
- GRANDE DISTRIBUTION
- TRANSPORT PHARMACEUTIQUE



QUELLE QUE SOIT VOTRE ACTIVITÉ, FRAIKIN vous apporte une solution personnalisée et adaptée à vos besoins



RESPECT DE LA CHAÎNE DU FROID



EXIGENCES SPÉCIFIQUES LIÉES AUX PRODUITS DE SANTÉ  
CertiCold, Certipharm...



RENOUVELLEMENT DES ATTESTATIONS ATP

21 agences habilitées par le Cemafroid



VÉHICULES «RESPONSABLES»  
véhicules à énergies alternatives, certification PIEK, normes Euro...



VÉHICULES FRIGORIFIQUES à motorisation GNV disponibles

Découvrez nos solutions : [www.fraikin.fr](http://www.fraikin.fr)

0820 16 15 15

Service 0,12 € / min + prix appel

**FRAIKIN**  
YOU DRIVE, WE CARE



> RECONNAISSANCE

# LA MÉTROPOLE DU GRAND PARIS ADHÈRE À CERTIBRUIT

Créée en 2016, la Métropole du Grand Paris est une intercommunalité qui regroupe 131 communes formant 12 territoires et rassemble plus de 7 millions d'habitants.



**A**u-delà de ses compétences propres, la Métropole du Grand Paris constitue un niveau de gouvernance pertinent pour relever les défis de la logistique urbaine. Dès sa création, la MGP a lancé une procédure d'élaboration d'un Schéma de Cohérence Territoriale (SCoT) afin, notamment, d'optimiser les flux de marchandises en milieu urbain. Les actions prioritaires identifiées portent sur la logistique urbaine du premier et du dernier kilomètre, la mobilité verte et l'optimisation des flux, actions qui seront mises en œuvre dans le cadre d'un Pacte pour une Logistique Métropolitaine. L'association CertibrUIT figure parmi les premiers signataires de ce Pacte, en septembre 2018. Dans ce cadre, l'association CertibrUIT participe aux différents Comités Opérationnels mis en place et contribue, aux côtés des acteurs professionnels, à enrichir les projets qui seront mis en œuvre à titre expérimental, en encourageant les livraisons silencieuses en horaires décalés avec des véhicules à faibles émissions et silencieux. ■

**A VOTRE AGENDA !** CERTIBRUIT ORGANISE UNE CONFÉRENCE À SOLUTRANS LE 21 NOVEMBRE À 16H.

## COOL NEWS !

### Naturalia et Monoprix labellisés à Strasbourg

Ces enseignes ont reçu le label CertibrUIT pour deux de leurs magasins strasbourgeois (cf. Froid News N° 27). Les labels CertibrUIT sont présents et reconnus aujourd'hui dans plus de 12 grandes villes en France.

### Nouveaux membres de soutien

Présentes depuis la création de l'association CertibrUIT en 2012, Fraikin et Petit Forestier confirment leur volonté de participer pleinement aux actions de CertibrUIT qui visent à déployer des solutions concrètes de livraisons des centres urbains respectueuses des riverains et de l'environnement.

> LOGISTIQUE URBAINE

# LES TRANSMISSIONS ALLISON, UNE VALEUR SÛRE EN DISTRIBUTION

L'efficacité et la performance des transmissions entièrement automatiques permettent d'optimiser les temps de livraison, notamment dans des activités à forts taux d'arrêt-démarrage. Explications avec Stéphane Gonnand, responsable du développement chez Allison Transmission en France.

### Qu'apportent les transmissions automatiques Allison pour la distribution urbaine ?

**Stéphane Gonnand :** Nos transmissions sont très manœuvrables, les véhicules peuvent être gérés au millimètre près. Les démarrages en côtes, comme les passages étroits, sont ainsi négociés plus facilement par le conducteur en toute sérénité. De plus, nos transmissions contribuent à une conduite apaisée.

### Quel est l'impact financier pour les clients qui font le choix d'une



### transmission Allison ?

**S. G. :** Une transmission Allison est entièrement automatique, donc sans embrayage, ce qui implique un coût total de possession réduit et une disponibilité proche de 100 % pour nos clients.

### Quelle est la stratégie d'Allison Transmission concernant les solutions alternatives au Diesel ?

**S. G. :** Partenaire de l'opération Parity d'Iveco France sur les Eurocargo au gaz naturel, Allison Transmission participe à l'équité du TCO entre le GNC et le Diesel, grâce à sa fiabilité et ses faibles coûts d'exploitation. Allison Transmission est également un acteur majeur dans les véhicules électriques lourds et propose des solutions d'électrification comme des essieux électriques ou encore la gestion complète de l'énergie électrique des véhicules. ■







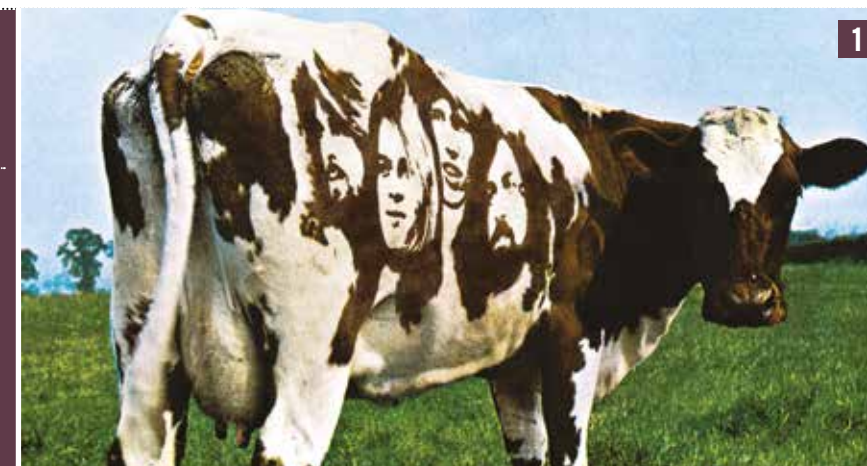
« J'AI TRÈS ENVIE D'APPRENDRE ET DE PARTAGER CETTE NOUVELLE AVENTURE, CAR IL N'Y A RIEN QUI NE FONCTIONNE SANS L'HUMAIN. »

OLIVIER EDELINE.

### DES LEÇONS DE VIE QUI FORGENT UNE CARRIÈRE

« J'ai l'impression d'avoir participé à une compétition permanente dans plusieurs championnats et dans laquelle je me suis réalisé, au cours d'une carrière très riche en rencontres humaines dans plusieurs filières, constate Olivier Edeline. Mon nouveau métier de Supply Chain manager me motive à voir l'autre versant d'un domaine que j'ai côtoyé pendant plus de trois décennies. Je démarre un nouveau challenge, fort de mes années d'expériences très variées dans le transport et la logistique des produits frais. J'ai très envie d'apprendre et de partager cette nouvelle aventure, car il n'y a rien qui ne fonctionne sans l'humain. La grandeur d'un métier est avant tout d'unir les hommes! »

1. Antoine de Saint-Exupéry.



1



2

1. Les Amis de Georges, c'est un état d'esprit, un peu comme la rock'n roll attitude autour d'un verre de bon lait issu des herbes grasses de Normandie. Photo : Pink Floyd.  
2. Georges Ferreira, Olivier Edeline, Sébastien Lemoine et Frédéric Charel, Directeur Etablissement National Transport Alimentaire chez Inter-marché (de g. à d.).

> CHALLENGE

# OLIVIER EDELINE REJOINT LES MAÎTRES LAITIERS DU COTENTIN

PROPOS RECUEILLIS PAR SYLVIE WARNET

Après 35 ans chez STEF, Olivier Edeline rejoint Les Maîtres Laitiers du Cotentin et le réseau France Frais en qualité de Directeur Supply Chain. Un parcours sans faute.

Trente-cinq ans d'amitiés avec des hommes et des femmes de l'industrie agro-alimentaire et de la filière logistique du froid, ça vous forge une personnalité. C'est la raison du choix de la rédaction pour braquer les projecteurs sur Olivier Edeline, sur les conseils de son ami Georges... « Ce Normand a saisi l'opportunité de rejoindre une entreprise normande, Les Maîtres Laitiers

du Cotentin, pour mettre son expertise dans la Supply Chain du froid au service de cette entreprise, qui le passionne par ses hommes, sa stratégie, ses produits et sa singularité d'être producteur et distributeur », commente Georges Ferreira, surnommé l'Ambassadeur du froid par la rédaction. En effet, les récentes acquisitions opérées par ce groupe, nécessitent la mise en place d'une direction de la Supply Chain. Il est apparu

que le profil d'Olivier Edeline correspondait aux attentes de l'industriel normand du lait en quête d'optimisation des flux produits à destination de sa clientèle et des flux achetés à destination de son réseau France Frais.

### RÉVOLUTION DU MONDE DE LA DISTRIBUTION

De 1982 à 1984, Olivier Edeline exerce la fonction de vendeur à la chine chez Stenval (groupe Danone). En 1984, il est repéré et embauché par Guy Galopin, un des trois fondateurs de STEF, alors Directeur régional de TFE Normandie-Nord, et son fils Christian Galopin, Directeur de la très petite agence de Petit-Quevilly. Olivier Edeline entre ainsi chez TFO (Transports Frigorifiques de l'Ouest) qui deviendra TFE puis STEF. « J'ai commencé en qualité d'agent d'exploitation, puis responsable SAV. J'ai appris le

métier, sur le terrain, de A à Z. Dans les années 80, on faisait tout, y compris le plein des camions, c'était beaucoup moins sectorisé. On travaillait dur mais avec plaisir et solidarité, entraide et subsidiarité. » En 1987, attiré par le commerce, Olivier Edeline quitte TFO pour rejoindre en tant que VRP, un client Rochebillard et Blin (spécialisé dans les salaisons). Il y côtoie la grande distribution et les métiers de bouche traditionnels. « Après un court séjour chez cet industriel de la salaison, de 1987 à 1989, j'apprends à aimer le commerce. Puis retour chez TFE grâce à ma rencontre avec un grand monsieur, Patrick Vianco, alors nouveau directeur du site de Rouen. L'aventure du commerce démarre pour moi au sein de cette entreprise. Être commerçant il y a trente ans, nécessitait de se fondre dans un monde agroalimentaire en pleine ébullition. Il ne se passait pas une semaine sans l'ouverture d'une nouvelle grande surface. Il fallait visiter et prospecter tous les industriels qui devaient s'adapter à une nouvelle forme de commerce et de logistique. » En parallèle, l'externalisation de la fonction transport et logistique allait bon train dans cette industrie, suscitant une forte croissance organique des opérateurs du froid. Le temps de la vente à la chine était révolu.

Les grandes maisons<sup>2</sup> faisaient désormais appel à des réseaux de transport comme TFE, Meledo, Lacroix, Cardon, Oertli, STG, Martin, Bouchet, Huques, France Routes, Hurel, et bien d'autres !

### LE MARATHONIEN DE LA LOGISTIQUE DES PRODUITS FRAIS

En 1992, première mutation à Vire, siège de l'une des maisons mère du futur groupe STEF. Olivier Edeline devient chef des ventes de la région Normandie, sous la direction commerciale de son mentor du commerce Yves Lesur. En 1995, il rejoint à nouveau Patrick Vianco, devenu Directeur Régional de la Région EST pour prendre en charge le commerce des transports Oertli à Langres, repris par STEF. En 1996, Olivier Edeline est nommé directeur commercial de la région Est. En 2000, de retour en Normandie (« le mal du pays »), il prend la direction commerciale de la région Normandie Ile-de-France. En 2003, Olivier Edeline inaugure le poste de directeur comptes-clés national chez STEF sous la direction commerciale de Philippe Paumier. Il gère des clients comme Unilever, Lactalis, Bel, LFO, ARRO, COOP de Normandie, Shiever, Fretcal, Beuralia,

Yoplait, Bongrain, Ferrero, Richemont, Novandie, Sodiaal, Triballat, Rians, etc. Puis c'est le saut dans l'univers des produits de la mer, en 2007, chez Tradimar avec Patrick Vianco devenu alors directeur général du réseau Tradimar. Olivier Edeline devient le directeur commercial national du réseau Seafood en y adossant l'activité des flux surgelés. 2010, Patrick Vianco est de retour en Normandie et prend la Direction régionale Normandie-Nord-Île-de-France et rappelle son précieux collaborateur en qualité de directeur commercial. 2015 : STEF restructure ses régions et fusionne la Basse-Normandie avec la région Bretagne et la Haute-Normandie avec la région Nord Île-de-France. Olivier Edeline prend la direction commerciale de l'activité Industries Agro-Alimentaires (IAA) frais. Avant de partir pour une nouvelle aventure, il occupera la fonction de directeur de marché des GID (Grossistes Intermédiaires de Distribution). ■

1. La vente à la chine consiste en général à faire visiter une liste de clients par un chauffeur-vendeur qui peut y procéder à la vente directe des produits stockés dans son camion.  
2. Par exemple : Herta, Fleury-Michon, Orlida, Danone, Chambourcy, Nova, la Roche aux Fées, Yoplait, Stenval, Pains Jaquet, Durois et bien d'autres.



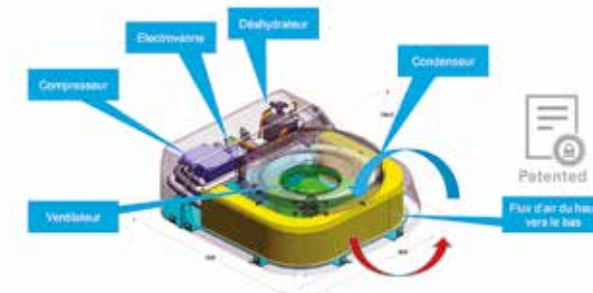


Dometic Frigo DC est un système de réfrigération entièrement électrique.



« DOMETIC FRIGO DC EST CONÇU POUR LA RÉFRIGÉRATION D'UTILITAIRES ÉLECTRIQUES, AU COMPARTIMENT MOTEUR ÉTROIT, QUI SONT DE PLUS EN PLUS POPULAIRES EN RAISON DE LA NÉCESSITÉ D'UN TRANSPORT URBAIN ÉCONOME EN ÉNERGIE. »  
**JUAN VARGUES, CEO DE DOMETIC FRANCE, FILIALE DE LA MAISON MÈRE BASÉE À STOCKHOLM, EN SUÈDE.**

FRIGO DC – L'UNITÉ COMPRESSEUR/CONDENSEUR



Avec son alimentation électrique variable véritablement unique, Dometic Frigo DC réduit la consommation d'énergie tout en garantissant des performances stables.

variable de Dometic Frigo DC abaisse la consommation d'énergie. Lorsque la tension d'alimentation est faible, les performances du compresseur sont

automatiquement réduites afin que le système de réfrigération continue de fonctionner sans vider la batterie du véhicule. ■

CARACTÉRISTIQUES PRINCIPALES

- Le système de réfrigération totalement intégré est compact et ne nécessite aucune structure montée sur le toit.
- Montage indépendant du moteur pour une mobilité urbaine électrique.
- Unité de compresseur/condenseur placée dans le compartiment de la roue de secours pour améliorer l'aérodynamique.
- Compresseur à vitesse variable hautement efficace pour des performances élevées, une faible consommation d'énergie et une plus longue durée de vie.
- Utilisation et entretien faciles : moins de composants, pas de courroie d'entraînement à vérifier ou à remplacer.
- Léger : jusqu'à 40 % plus léger que les systèmes concurrents (selon Dometic).
- Dégivrage automatique au gaz chaud toutes les deux heures.
- Mise à niveau facile avec le kit de réfrigération permettant le fonctionnement à l'arrêt.

À PROPOS DE DOMETIC

Dometic intervient sur le marché des solutions pour la vie mobile, dans les domaines de la réfrigération, de la climatisation, de l'énergie et du contrôle, de l'hygiène, des sanitaires ainsi que de la sûreté et de la sécurité. Dometic est actif en Amérique du Nord et du Sud, ainsi que dans les pays EMEA et d'Asie Pacifique, en fournissant des produits à utiliser dans les véhicules de loisirs, les poids lourds, les voitures haut de gamme, les bateaux de plaisance et les navires commerciaux, et pour une variété d'autres utilisations. Dometic emploie plus de 8 000 personnes dans le monde, avec un chiffre d'affaires qui s'est élevé à 2,0 milliards USD en 2018. Son siège social est basé à Stockholm, en Suède.

> GROUPE ÉLECTRIQUE

DOMETIC, LE FROID VENU DE SUÈDE

La solution Dometic Frigo DC s'adresse au marché en pleine croissance des livraisons urbaines en utilitaire électrique.

« **A**vec Frigo DC, Dometic met sa technologie innovante, économe en énergie et tournée vers l'avenir au service du secteur du transport sous température dirigée. Nous proposons une conception et une technologie complètement adaptée aux véhicules isothermes électriques, affirme Juan Vargues, CEO de Dometic France, filiale de la maison mère basée à Stockholm,

en Suède. Notre système possède un puissant compresseur électrique sans construction mécanique. Il présente une conception unique qui combine le compresseur et le condenseur en une seule unité. Il est compact, léger et n'exige pas de monter une structure sur le toit, ce qui améliore à la fois l'aspect et l'aérodynamique. Notre conception permet également une utilisation dans des zones de stationnement basses de plafond. » L'alimentation électrique



Big Data pour votre entreprise

Notre SmartTrailer équipée de TrailerConnect® réunit tous les composants intelligents de la remorque dans un seul système. Vous disposez d'informations proactives autant pour les chauffeurs que pour les gestionnaires de flotte concernant les remorques, la technologie embarquée et le fret. BeSmart: C'est grâce à TrailerConnect® des coûts d'exploitation maîtrisés, des processus optimisés et une disponibilité maximale. [www.cargobull.com/fr](http://www.cargobull.com/fr)







> PAYS-BAS

# COMBINEX MISE SUR KÖGEL

Le Néerlandais Combinex complète sa flotte avec 50 véhicules Kögel dont les semi-remorques frigorifiques Kögel Cool - PurFerro quality.

Kögel Cargo génération NOVUM et Kögel Cool - PurFerro quality personnalisés pour Combinex.



Fondée en 2006, Combinex figure aujourd'hui parmi les grands noms de la logistique aux Pays-Bas et propose des services de transport réguliers en chargement complet ou partiel vers l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, la France, l'Espagne, l'Italie, la République tchèque, la Pologne, l'Irlande et la Scandinavie, ainsi qu'au Royaume-Uni et en Suisse.

## KÖGEL COOL - PURFERRO QUALITY

Pour un chargement et un déchargement aussi peu bruyants que possible, les fourgons frigorifiques Kögel sont équipés, de série, d'un plancher silencieux en aluminium. Ces modèles haut de gamme possèdent également un bac en aluminium soudé afin de garantir une meilleure hygiène et de faciliter le nettoyage au niveau du plancher. Ce bac empêche également la pénétration

d'humidité dans les éléments porteurs, ce qui augmente considérablement la durée de vie et la rentabilité de la semi-remorque. Les exigences HACCP sont naturellement respectées. Les fourgons frigorifiques répondent également aux exigences de la réglementation ATP, classe FRC. La caisse du modèle polyvalent Kögel Cool - PurFerro quality est constituée d'une mousse synthétique de haute qualité très isolante ne contenant absolument pas de CFC. Le parement intérieur en acier robuste et facile à entretenir est en outre revêtu d'un film en PVC dur. Les parois de 45 mm d'épaisseur, le toit de 85 mm d'épaisseur et le plancher de 125 mm d'épaisseur, sont tous fabriqués par Kögel. Ils permettent d'améliorer considérablement le coefficient de transmission de chaleur (valeur K). Le véhicule est également doté, de série, du certificat d'arrimage de chargement selon

la norme DIN EN 12642, code XL, ce qui signifie qu'il est notamment approprié au transport sans arrimage de marchandises de détail et de marchandises sur palettes.

## ÉQUIPEMENTS PERSONNALISÉS COMBINEX

Ces fourgons frigorifiques polyvalents sont également disponibles avec de nombreux équipements spéciaux adaptés aux exigences des secteurs les plus divers. Sur demande, les semi-remorques Kögel Cool - PurFerro quality peuvent être équipées d'une paroi de protection contre les chocs. Composée de profilés en V en aluminium, cette paroi est flexible et facile à démonter en vue du nettoyage. Elle offre également une protection optimale dans les conditions d'utilisation les plus rudes. Outre les deux paires de butoirs en caoutchouc, les semi-remorques sont équipées, à gauche et à droite, d'une rangée de butoirs en caoutchouc montés sur la tôle de fermeture du cadre extérieur et d'une barre de protection en caoutchouc montée sur le cadre du portique. En option, la carrosserie peut être équipée de rails d'arrimage encastrés directement dans les parois, ce qui rend toute installation ultérieure coûteuse superflue et permet au conducteur d'arrimer son chargement de façon rapide et sûre. Parmi les équipements personnalisés figurent également un enregistreur de température, un coffre de rangement pouvant accueillir 36 euro-palettes, un support de feux en acier, etc.

## KÖGEL TELEMATICS

Les semi-remorques bâchées et les fourgons frigorifiques sont également équipés du système Kögel Telematics. Grâce au pack télématique BasicTrailer, qui englobe les services « PosControl », « TrailerControl » et « EBSControl », le module télématique Kögel pour semi-remorques des Kögel Cargo transmet différentes données telles que la localisation en temps réel, le statut de couplage et les données EBS au portail web Kögel Telematics. Le pack télématique CoolTrailer des fourgons Cool - PurFerro quality transmet en outre, via le service TempControl, des données telles que la température ambiante, le mode de

Kögel est l'un des plus grands fabricants de remorques d'Europe. Depuis sa création en 1934, l'entreprise a déjà produit plus de 550 000 véhicules. Le siège social et principal site de production de Kögel Trailer GmbH & Co. KG se trouve à Burtenbach, en Bavière. L'entreprise possède également des usines et sites à Ulm (Allemagne), Duingen (Allemagne), Chocen (République tchèque), Vérone (Italie), Kampen (Pays-Bas) et Moscou (Russie).

fonctionnement du groupe frigorifique et les valeurs de consigne définies. Grâce à la base de données Kögel Telematics Connectivity, Combinex peut accéder à toutes les données saisies via le portail web de Kögel ou via d'autres systèmes de gestion de flotte. Il permet aussi de les importer en temps réel dans les processus existants et dans divers logiciels. ■

> ALLEMAGNE

# KÜHLMANN EN KÖGEL COOL

Cinq nouvelles semi-remorques Kögel Cool - PurFerro quality renforcent le parc du spécialiste allemand des produits frais pour les grossistes et distributeurs.

Kühlmann a été séduit par les équipements de série et le haut degré de personnalisation des fourgons frigorifiques Kögel. Les fourgons frigorifiques Kögel sont équipés, de série, d'un plancher silencieux en aluminium. Ces modèles haut de gamme possèdent également un bac en aluminium soudé afin de garantir une meilleure hygiène et de faciliter le nettoyage au niveau du plancher. La caisse est constituée d'une mousse synthétique de haute qualité



très isolante ne contenant aucun CFC. Le parement intérieur en acier est par ailleurs revêtu d'un film en PVC dur. Les parois latérales de 45 mm d'épaisseur, le toit de 85 mm d'épaisseur et le plancher de 125 mm d'épaisseur, tous fabriqués par Kögel, permettent d'améliorer considérablement le coefficient K. Ces semis sont également dotées, de série, du certificat d'arrimage de chargement selon la norme DIN EN 12642, code XL. Elles sont en outre équipées d'essieux KTA de série. ■



**NOUVEAU GROUPE TONGA**  
Avec EDT, préservez la couche d'ozone



1<sup>er</sup> Groupe électrique au R449A, gaz propre avec le plus faible GWP (1397)  
Puissance frigorifique à 0°C de 1200w  
Compatible avec la climatisation et les véhicules électriques

EDT, c'est aussi tout une gamme de groupes 12V et 220V pour VUL et remorques

Pour tout renseignement, contactez-nous à :  
SARL EDT - ZA du Chêne Vert - La Meilleraie Tillay - 85700 POUZAUGES - Tél : 02 51 57 07 87  
Email : accueil@sarledt.fr



> BEAU COMME UN CAMION

# IVECO S-WAY MISE SUR LA QUALITÉ



**Le S-Way mise à la fois sur une qualité perçue revue à la hausse et sur une connectivité améliorée. Naturellement, le S-Way maintient les motorisations gaz qui ont fait la gloire du Stralis.**

La nouvelle cabine du S-Way rompt esthétiquement avec celle du Stralis. A l'intérieur, le tableau de bord reste pourtant celui du Stralis, mais il a été profondément remanié afin d'être beaucoup plus ergonomique. Les commandes du régulateur ont été rassemblées sur le nouveau volant multifonctions et la commande des phares offre enfin une position d'allumage automatique. L'écran central multifonctions donne accès à de multiples réglages, ce qui débarrasse le tableau de bord de nombreux boutons. Iveco a fait appel à Microsoft pour développer la connectivité de son véhicule. Celle-ci sera mise à profit à travers une maintenance proactive destinée à maximiser la disponibilité. Quant au chauffeur, il disposera d'une application grâce à laquelle il contrôlera de nombreux équipements de sa cabine. Les moteurs et boîtes restent les FPT Cursor et ZF Traxon bien connus. La consommation est toutefois en baisse de 4% grâce à un aérodynamisme intégralement remanié. Une centaine de S-Way arriveront dans le réseau français d'Iveco en fin d'année pour des démonstrations auprès des transporteurs. Ces derniers recevront leurs véhicules à partir de 2020. L'arrivée du S-Way s'accompagne chez Iveco du retour du buy-back après l'assainissement des parcs VO accompli en 2018-2019. Les versions « distribution » du S-Way avec cabine de 2,3m et moteur Cursor 9 NP sortiront en 2020. ■

**Loïc Fieux**

1. A travers ce S-Way, Iveco rend hommage à la marque Magirus fondue dans Iveco en 1975.
2. Le show truck S-Way « Magirus » profite d'un magnifique gainage en cuir de son tableau de bord.
3. Le S-Way perpétue évidemment les motorisations gaz du Stralis.

> SOLUTRANS

## NOUVEAUTÉS LAMBERET

Lamberet mise sur l'innovation. Toute la gamme de semi-remorques sera à l'honneur avec X-City à essieux directeurs, Heavy-Duty pour la distribution intensive, Green Liner - la semifrigo la plus légère du marché - pour la longue distance, et SuperBeef dédiée au transport de viande pendue.

Cette nouvelle génération de SR2 étrenne en série les dernières innovations développées par Lamberet dont le nouveau rideau auto-



« Nous exposerons la gamme de carrosseries frigorifique la plus complète et la plus innovante jamais offerte par la marque, sur une surface de 1000 m<sup>2</sup> hall 4 », résume Quentin Wiedemann, responsable marketing de Lamberet.

matique Distri+. Solutrans marquera le lancement de la nouvelle gamme Frigoline City conçue pour les porteurs de 7 à 12t. La connectivité Multiplex, pour la gamme supérieure, constitue la première application Smartphone permettant de contrôler et de sécuriser l'ensemble des fonctions d'un Porteur de distribution. Côté VUL, Lamberet lance son nouveau groupe Kerstner CoolJet 106 électrique.

Il présente un condenseur monté sous châssis qui préserve l'aérodynamique et les caractéristiques WLTP d'origine du véhicule. De plus, la gestion de puissance innovante offre un rendement (COP) exceptionnel avec une consommation maximum réduite à 45 ampères, permettant de se dispenser de pack batterie additionnel pour équiper les utilitaires électriques. ■

### Des solutions télématiques innovantes pour optimiser la productivité de votre flotte

**Gestion de la chaîne du froid**

- ✓ Enregistreur homologué EN 12830
- ✓ Traçabilité de la température en temps réel
- ✓ Création de la documentation attestant l'intégrité de la chaîne du froid
- ✓ Alarmes de température
- ✓ Données des groupes frigorifiques et contrôle bidirectionnel
- ✓ Surveillance du niveau de carburant

**Contrôle de la pression des pneumatiques**

- ✓ Surveillance de la pression et de la température des pneus
- ✓ Diminution des coûts d'exploitation et de la consommation de carburant

**Suivi en temps réel**

- ✓ Amélioration de la productivité et de la qualité de service
- ✓ Localisation en cas de vol

**Verrouillage et capteurs de portes**

- ✓ Sécurisation et contrôle de la cargaison
- ✓ Optimisation des temps de chargement

**Données EBS (compatible toutes marques)**

- ✓ Réduction des coûts et des usures
- ✓ Maintenance préventive

**Nouveauté 2019**

**Capteur proportionnel d'usure des plaquettes de freins**

- ✓ Mesure de l'épaisseur de la garniture en temps réel
- ✓ Détection des anomalies de l'étrier

**Les rapports d'analyse, des outils d'aide à la décision**

A la demande, ou bien reçus automatiquement et périodiquement par mail :

- ✓ Comportement de conduite : Analyse du comportement de conduite, freinage brusque et d'urgence, déclenchement du système ABS et RSS
- ✓ Distance parcourue en charge / à vide, tonnes par kilomètre
- ✓ Taux d'utilisation des véhicules
- ✓ Rapport de température numérique et graphique
- ✓ Rapport de maintenance

**La plate-forme TCC**

La base de données TControl Center est le cœur du système. Elle permet de traiter et de valoriser les données provenant des véhicules, de stocker les données de manière sécurisée et aussi d'offrir la possibilité de s'interfacer avec vos applicatifs métiers ou des applications de nos partenaires.

**NOUS Y SERONS !**

STAND : **4 M 142**

**SOLUTRANS**

19 - 23 NOV 2019 LYON-EUREXPO

**UNLIMITED INNOVATION**

Les marques du Groupe BPW :

ERMAX\* HESTREL idem\*

[www.bpwfrance.fr](http://www.bpwfrance.fr)



ENTREVUE

# SOFRIPA, UN PLAN DE TRANSPORT SUR-MESURE

PROPOS RECUEILLIS PAR PIERRE BESOMI

**Développer sa mission de service auprès de ses clients, transporteurs et industriels de l'agroalimentaire, telle est l'ambition de Sofripa, un spécialiste de la livraison frais en Île-de-France. Rencontre avec Guillaume Antoine, Président de Sofripa.**

**Quelle est la vocation de Sofripa ?**

**Guillaume Antoine :** Elle est double, nous sommes transporteur et maintenant logisticien. L'entreprise est divisée en

deux parties avec une cellule de 4 000 m<sup>2</sup> en froid positif pour le transport et le passage à quai, et une autre cellule de 2 000 m<sup>2</sup> pour le stockage et la pré-

paration de commandes. Notre métier commence quand on reçoit la marchandise de nos clients sur nos quais. Au total, une centaine de transporteurs et d'industriels de l'agroalimentaire toute France, nous dépose, chaque jour, tous types de produits frais, à destination des plateformes GMS et des grossistes de la région parisienne. Une équipe de manutentionnaires traite le flot de

palettes qui transitent sur nos quais quotidiennement avant de les massifier dans nos véhicules. C'est alors au tour de nos chauffeurs de prendre la relève. Ils vont livrer l'ensemble de nos destinataires selon un schéma logistique en « marguerite ».

**Comment organisez-vous les plans de transports ?**

**G. A. :** Nos camions tournent 24h/7j, et assurent des livraisons flux tendus, flux A/B, week-ends et jours fériés. L'ensemble des pôles administratifs, exploitation et support assure l'organisation de cette mécanique de précision. Nous sommes donc Transporteur et avons à cœur de développer une qualité de service qui rime avec collaboration et succès. Nous nous efforçons chaque jour de contribuer au maintien d'un milieu de travail respectueux, harmonieux et



« NOS CLIENTS SONT LES TRANSPORTEURS ET LES INDUSTRIELS DE L'AGROALIMENTAIRE, TANDIS QUE LES PLATEFORMES DE LA GRANDE DISTRIBUTION ET NOTRE QUALITÉ DE SERVICE SONT NOTRE FONDS DE COMMERCE. »

**GUILLAUME ANTOINE, PRÉSIDENT DE SOFRIPA.**

efficace. Nous travaillons activement sur la prévention des risques professionnels et nous veillons à l'engagement quotidien de nos collaborateurs dans notre démarche qualité. Depuis quelques mois nous avons développé un autre métier, celui de Logisticien. Le schéma de traitement est classique : réception, stockage, préparation de commandes,

livraison. Nous utilisons l'outil de WMS BEXT à cet effet.

**Vous êtes désormais propriétaire de Sofripa, expliquez-nous !**

**G. A. :** Je suis né dans une famille de transporteurs-logisticiens, à savoir le groupe Antoine et petit « je voulais faire comme Papa ». J'ai fait une école de logistique, l'ISLT à Montaigu en Vendée. Cette formation diplômante suivait une formation au commerce. Les études m'ont donné une somme d'outils utiles. Mais ma véritable formation je l'ai obtenue sur le terrain. J'ai acquis la plupart de mes connaissances avec mes pairs et avec les équipes d'ici ou d'ailleurs. J'ai commencé très jeune sur les quais au chargement des véhicules et j'ai beaucoup observé, aussi bien dans le groupe familial que chez des confrères transporteurs. J'en ai tiré mes propres conclusions. Aujourd'hui, j'apporte beaucoup de confiance aux équipes et j'espère qu'ensemble nous arriverons à maintenir la dynamique de notre société dans ce secteur très concurrentiel. ■



1

2

**1.** Tandis que le Grand Paris s'éveille, l'équipe de Sofripa traite les flux entrants et prépare les livraisons de 85 plateformes basées en Île-de-France.

**2.** Concernant le parc de véhicules, Sofripa choisit le type de matériel qui répond à ses besoins spécifiques. Par exemple, l'arrivée de volets roulants électriques sur les caisses frigo pour faciliter les opérations, la mise en place de PAD pour les livraisons ou bien encore l'achat de nouveaux matériels électriques pour la manutention. Le groupe Antoine et Thermo King entretiennent une étroite collaboration depuis plusieurs décennies. Sofripa ne déroge pas à cette règle.



> OVERSEAS

# SEAFOODIA ACCÉLÈRE SA CROISSANCE

PROPOS RECUEILLIS PAR NATHALIE BUREAU DU COLOMBIER

Thon, hareng, maquereau, langouste, crabe, saumon n'ont aucun secret pour lui. David Sussman, Marseillais, expatrié aux États-Unis, se lance dans le négoce des produits de la mer en 1996 en fondant Seafoodia. Quelques années plus tard, il rentre au bercail et choisit de rayonner depuis la Cité phocéenne. En 2018, Argis a rejoint le giron de Seafoodia marquant le début d'une série de rachats. Entretien sans filet avec David Sussman...

## Pouvez-vous décrire l'activité de Seafoodia ?

**David Sussman :** Forts de solides partenariats avec plus de 40 sites de production et de bateaux de pêche à travers le monde, Seafoodia exporte vers plus de 70 pays. L'entreprise compte une soixantaine de salariés dans le monde et réalise un chiffre d'affaires de 170 M€ au 31 mars 2019 avec 60 000 tonnes. Nous visons les 500 M€ de chiffre d'affaires en 2026, pour moitié réalisé par croissance organique et par des rachats pour l'autre moitié. En 2018, nous avons repris Argis. Son fondateur vieillissant n'avait pas de repreneur. Basée à Lorient, l'entreprise spécialiste dans l'approvisionnement de produits de la mer et de la terre traite annuellement 5 000 tonnes pour un chiffre d'affaires de 25 M€. Rebaptisée Argisfood, cette entreprise va grandir. Nous avons d'autres rachats en vue.

## Quels modes de transport utilisez-vous ?

**D.S. :** Seafoodia utilise principalement le transport maritime et le routier (NJS Faramia, entre autres) pour le marché européen. L'aérien que nous utilisons peu enregistre néanmoins une forte croissance, principalement pour l'expédition

des huîtres du Canada. Le transport maritime représente 72% de nos flux, la route 24% et l'aérien 3%. Nous achetons sortie d'usine (ex works) et vendons DDP.

## D.S. : Quels sont vos principaux marchés ?

**D.S. :** 90% de l'activité de Seafoodia se fait à l'étranger avec une présence sur tous les continents. Nous réalisons environ 25% de nos ventes en Asie, 25% en Afrique, 20% sur le continent américain et bien sûr en Europe du Nord et en France. Seafoodia a toujours eu comme politique d'être global et en même temps local. Le déploiement à l'international s'est fait en fonction des marchés clés pour être au plus près de nos fournisseurs et clients. Nous avons ouvert des bureaux dans certains pays et nous comptons des filiales au Canada, au Maroc et plus récemment au Pérou et à Hong Kong. En ce qui concerne la logistique, le choix des partenaires se fait aussi au niveau local.

## Qui sont vos principaux clients et quels types de conditionnements employez-vous ?

**D.S. :** Ce sont des grands groupes industriels, des importateurs, des grossistes, des conserveries. Nous comptons également la

grande distribution et la restauration hors foyer. Seafoodia construit des partenariats avec ces clients et fournisseurs dans la durée et favorise une relation proche et sur le long terme. Selon les produits et le

« NOUS VISIONS LES 500 M€ DE CHIFFRE D'AFFAIRES EN 2026. »  
**DAVID SUSSMAN,**  
**PDG DE SEAFOODIA.**

marché, nous faisons appel à une variété de conditionnements. Le poisson congelé en vrac est entouré d'un film avant d'être entreposé dans un master carton. Pour la vente en grande distribution (Picard, etc.), le conditionnement varie selon le produit. Selon les cas, nous utilisons des sachets cavaliers (langoustes), plastiques, boîtes cartonnées et un « Ecopack » pour les homards. Les huiles sont conditionnées dans des flexitanks, la farine de poisson dans des big bags, les conserves sont en aluminium ou en fer blanc selon les destinations. Enfin les huîtres sont stockées dans des bourriches en bois ou en carton. Seafoodia est toujours à la recherche de



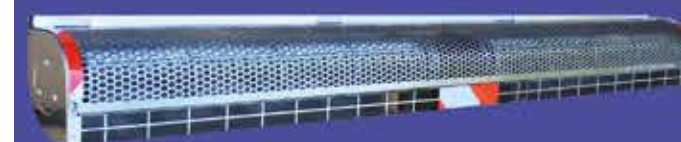
David Sussman, Pdg de Seafoodia.

© SEAFOODIA

# RKcom

## DÉMOCRATISE LE RIDEAU D'AIR RKAIR

Le rideau d'air RKair compact pour tous types de véhicule du VUL en passant par les porteurs et semi-remorques. Le RKair, en acier inoxydable est le plus performant du marché (8.6 m/sec) pour un prix proche des rideaux à lanières. N'hésitez pas à nous contacter pour vous faire parvenir la liste de nos partenaires carrossiers et stations d'installation.



Le rideau d'air RKair Industrie à économie d'énergie pour les applications industrielles;

- Peut être utilisé horizontalement et verticalement
- Très faible investissement
- Diminue les émissions de CO<sub>2</sub>.



Passage

Quai

## ALIMENTAIRE ET PHARMA

RKair Confort c'est aussi les rideaux d'air pour restaurants, hôtels, centres commerciaux, vitrines etc. positionnés horizontalement ou verticalement ou à encastrer. N'hésitez pas à nous consulter pour plus d'information.

# RKcom

35500 St. M'Hervé  
Tél. + 33 (0) 6 32 15 41 84  
roland.klingen@rk-com.fr



> FRAÎCHEUR

## PORT RÉUNION AUGMENTE SES PRISES REEFER

Le grand port maritime de la Réunion se met en capacité d'accueillir le service Nemo revisité suite à la rupture des accords entre CMA CGM et Hapag Lloyd.

**D**ésormais associé avec MSC, CMA CGM reliera l'Europe du Nord, la Méditerranée à l'Océan Indien en déployant dès octobre 2019 des navires de 9 500 Evp contre 6 500 Evp actuellement. Cette hausse sensible de capacité implique de nouveaux moyens humains et matériels pour traiter ces porte-conteneurs. « Avec 2 000 mouvements par escale, il faudra



« AVEC 2 000 MOUVEMENTS PAR ESCALE, IL FAUDRA DÉPLACER DES PORTIQUES ET AUGMENTER LA CAPACITÉ REEFER À QUAI EN AJOUTANT 40 À 60 PRISES SUR LE SITE QUI COMPTE 260 PRISES. NOTRE OBJECTIF À HORIZON 2022 ÉTANT D'ATTEINDRE LES 500 PRISES REEFERS À QUAI. »  
**ERIC LEGRIGEOIS, PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE DE PORT RÉUNION**

déplacer des portiques et augmenter la capacité reefer à quai en ajoutant 40 à 60 prises sur le site qui compte 260 prises. Notre objectif à horizon 2022 étant d'atteindre les 500 prises reefers à quai », annonce Eric LeGrigeois, président du

directoire de Port Réunion. Compte tenu des transit times compétitifs, des expéditions de viande fraîche en conteneurs reefers font l'objet de tests. S'ils sont concluants, la viande fraîche pourrait alors compléter les lots de viande surgelée. ■

> MADE IN CHINA

## 424 CONTENEURS REEFERS LIVRÉS POUR MARFRET

**424** boîtes flambant neuves vont venir grossir la flotte de conteneurs reefers de Marfret désormais constituée de 3 850 conteneurs de 20 et 40 pieds, soit une offre de 7 000 Evp. Les 424 conteneurs reefer high cube de 40 pieds (construits à Qingdao en Chine par MCI et Daikin) sont loués pour 8 ans à Marfret. Ces boîtes qui portent haut les couleurs de la compagnie maritime française ont été chargées fin juillet 2019 sur un navire Tropical Shipping. Ce navire, fraîchement sorti des chantiers navals chinois, dans le cadre de son voyage de positionnement, débarquera les 424 conteneurs à Moin au Costa Rica par lequel transite le service MedCar reliant les ports de Méditerranée à ceux de la Caraïbe. « Cette commande accompagne la hausse des volumes que nous connaissons



Marfret a commandé 100 conteneurs reefer high cube modèle LXE à Daikin et 324 conteneurs Starcool à Maersk Container Industry (MCI)

sur ce service et permet de renouveler une partie de notre flotte », précise Gilles Gallinaro, responsable logistique de Marfret. Dans ces conteneurs seront

fort probablement chargés des mangues, raisins et melons depuis le Nord Brésil vers l'Europe du Nord et des bananes et ananas du Costa Rica. ■

> TERRE-MER

## LES GROUPES ÉLECTROGÈNES THERMO KING AU SERVICE DES CONTENEURS REEFER

Thornton propose une solution souple dans son offre de location.

**L**e groupe Thornton a lancé une offre de location de groupes électrogènes Thermo King pour améliorer la souplesse opérationnelle dans le domaine du transport. Cette offre est particulièrement adaptée aux opérateurs et clients qui assurent, de façon saisonnière, le transport terrestre et maritime de marchandises thermosensibles, et qui n'ont pas besoin de groupes électrogènes pour garantir l'intégrité de la chaîne du froid toute l'année. Lors

du transport terrestre de conteneurs réfrigérés chargés, en particulier pendant les mois d'été, il est recommandé d'utiliser des groupes électrogènes pour alimenter le conteneur pour tout trajet de plus de quatre heures. Une simple augmentation de la température d'un seul degré Celsius peut réduire de quatre jours la durée de conservation du produit et augmenter considérablement le taux de gaspillage alimentaire. ■



Les groupes électrogènes de Thermo King peuvent facilement être utilisés comme solutions de gestion d'alimentation mobiles, au-delà des applications de transport maritime ou frigorifique routier.



Mobile living made easy.

DOMETIC

SOLUTION DE RÉFRIGÉRATION ÉLECTRIQUE INTELLIGENTE ET FACILE

INDÉPENDANT DU MOTEUR DU VÉHICULE

CONFORME WLTP

**NOUVEAU ! DOMETIC FRIGO DC**

Réfrigération entièrement intégrée 12 V - L'indispensable pour vos véhicules utilitaires !

- Aucun montage sur le toit pour un meilleur aérodynamisme
- Composants légers
- Installation facile grâce aux kits dédiés aux utilitaires légers
- Réfrigération jusqu'à 6 m3

dometic.com

automotive@dometic.fr



## DIGITALISATION DE LA SUPPLY CHAIN &amp; WMS



UN ŒIL DIGITAL SUR LA COLD CHAIN

# VISIBLE.DIGITAL, L'ŒIL DE CONFIANCE QUI REND LE NUMÉRIQUE VISIBLE

PAR ALEXANDRE BUAT, SPÉCIALISTE SUPPLY CHAIN.

Aujourd'hui, la traçabilité certifiée au moyen de données collectées en temps réel et accessibles en cas de contrôle, est un enjeu majeur pour la Supply Chain, et celle du froid en particulier. Explications de Sébastien Lemoine, président & fondateur de visible.digital.

## Dans quel contexte intervient visible.digital ?

**Sébastien Lemoine :** visible.digital est une entreprise créée en 2016, composée de seniors de la chaîne logistique du froid, et qui propose des optimisations opérationnelles sans précédent sur toute la chaîne de valeur, du producteur jusqu'au consommateur. Sa raison d'être est d'éviter les pertes et déchets tout en permettant aux enseignes de proposer aux consommateurs une visibilité spécifique sur la composition et l'intégrité des produits en y intégrant la chaîne du froid jusqu'au dernier kilomètre.

Dans ce contexte, l'utilisation combinée de technologies et de systèmes existants est une réponse performante et génératrice de gains opérationnels et de réduction des gaspillages. L'évolution des attentes des consommateurs impose à la Supply Chain de gagner en maturité digitale car les solutions sont quasiment toujours isolées en verticaux. Ses acteurs ont bien compris cet enjeu, et commencent à mettre en place des solutions dans ce sens, en faisant appel à des outils d'agrégation qui sont souvent très éloignés du métier. Pour y parvenir, il est nécessaire de prendre en compte les

contraintes métiers dès le déploiement de la technologie sur la chaîne logistique. Si les industriels ont aujourd'hui assimilé l'efficacité des technologies sur leur Supply Chain, elle reste l'une des principales causes d'échec du passage à l'échelle. visible.digital procure une plateforme ouverte qui permet de lier entre eux les verticaux, des solutions appropriées à la supply chain qui génèrent des retours sur investissements pour tous les acteurs et accompagne sur le terrain au moyen d'une présence physique les entreprises dans leur transformation numérique. visible.digital est un éditeur

de logiciel unique en son genre, aussi bien présent sur une plateforme logistique en pleine nuit qu'au contact des exécutifs qui souhaitent transformer une vision en efficacité opérationnelle.

## Peut-on tracer du champagne grâce à la technologie ?

**S.L. :** Oui, c'est possible ! Car beaucoup d'intermédiaires ainsi que les consommateurs s'interrogent sur l'intégrité de la production et le parcours réel de cette bouteille. Par exemple, comment être certain que chaque acteur de la chaîne logistique s'est assuré qu'il s'agissait bien des bons cépages, de leur intégrité et que les processus ont été respectés, tel que le producteur nous le promet ? Si ces questions sont aussi nombreuses aujourd'hui, c'est parce que le consommateur ressent de plus en plus le besoin de connaître l'origine des produits qu'il achète. La qualité, le packaging ou la marque ne suffisent plus à interpeller les clients dans leur parcours d'achat : le conditionnement se doit désormais de les informer explicitement sur le contexte de la production jusqu'à leur mise en main.

## Quel est l'objectif de visible.digital ?

**S.L. :** Nous répondons à une crise de confiance globale et généralisée. Car cette défiance croissante des consommateurs vis-à-vis des acteurs de l'agroalimentaire et de leur chaîne logistique impose aux entreprises une plus grande transparence, mais aussi une meilleure maîtrise de leurs activités, y compris lorsqu'elles sont sous-traitées. Cette tendance se voit également renforcée par d'autres enjeux sociétaux qui obligent les producteurs à éclairer les consommateurs sur l'empreinte carbone générée par la production et le transport de la marchandise ou la composition chimique des produits.

## Comment peut-on mettre en œuvre une traçabilité crédible ?

**S.L. :** Historiquement motivée par des problématiques de santé publique (alimentation, médicaments, etc.) ou de sécurité (aviation), la traçabilité est devenue en

quelques années un enjeu de société. Les consommateurs exigent, en effet, une plus grande transparence de la part des marques et enseignes. Or, de nombreuses contraintes techniques rendent cette traçabilité bien plus complexe à mettre en œuvre qu'il n'y paraît. Il faut, entre autres, orchestrer la diffusion de l'information relative au contexte du produit

## faciliter la traçabilité des produits ?

**S.L. :** Un prototype de la solution appliquée au champagne a mis en évidence l'intérêt de la démarche pour l'écosystème, en particulier à SITL et à Vivattech. L'objectif vise à démontrer comment la combinaison de différentes technologies peut répondre à cette



**SÉBASTIEN LEMOINE REPREND L'ADAGE D'HENRY DAVID THOREAU :**  
« L'IMPORTANT N'EST PAS CE QUE VOUS REGARDEZ, C'EST CE QUE VOUS VOYEZ. »

à tous les acteurs de la chaîne de valeur, tout au long de son cycle de vie et sans ruptures. Si la digitalisation des supply chain contribue à accélérer la dématérialisation de l'information et constitue une première étape dans le processus, il subsiste une complexité majeure : l'interopérabilité des systèmes d'information entre tous les opérateurs d'un flux.

## En quoi consiste adameo Lab ?

**S.L. :** Il s'agit d'un « lab » qui a pour objectif d'innover et de transformer la Supply Chain. Ce constat dressé plus haut est à l'origine de la réflexion menée au sein d'adameo lab, l'accélérateur d'innovation du cabinet de conseil en Supply Chain adameo. Les consultants qui l'animent explorent et mettent en œuvre des concepts en rupture pour apporter des solutions innovantes à des problématiques résilientes de la Supply Chain. Ils mobilisent l'écosystème de startups du cabinet pour identifier des briques technologiques disruptives afin de concevoir l'architecture de la solution. En collaboration avec nos partenaires, nos consultants prototypent le concept et construisent un démonstrateur, avec l'idée sous-jacente qu'il est plus simple de voir la technologie que de l'expliquer. Plusieurs acteurs technologiques - tels que Transchain, visible.digital et Orange - ont ainsi participé à cette initiative avec adameo pour construire une première version de ce démonstrateur.

**En quoi ces recherches peuvent-elles**

problématique de traçabilité en créant une véritable chaîne de confiance. Pour ce faire, chacune des étapes ainsi que l'intervention des acteurs de la chaîne logistique, ont été modélisées sur un plateau de démonstration, une sorte de maquette. L'information destinée au consommateur est l'un des grands atouts de ce prototype, mais elle permet aussi de donner la visibilité à chaque acteur qui prend la responsabilité en connaissance de cause de son maillon. En scannant un QR Code placé à chaque étape du processus, de la récolte du raisin jusqu'à l'achat de la bouteille par le consommateur final, les visiteurs étaient redirigés vers un site internet les informant, par exemple, de l'exploitation viticole ou les cuvées. Ce code peut aussi servir aux acteurs logistiques ou à une meilleure gestion des stocks de sortie de bouteilles, scannées à leur départ de l'exploitation viticole. L'autre particularité de ce prototype repose sur la combinaison de l'expertise métier du cabinet adameo et l'expertise technologique de ses startups partenaires. C'est grâce à cette collaboration que ces acteurs sont parvenus à faire du démonstrateur une réponse concrète à une problématique métier réelle et à anticiper des opportunités de déploiement à grande échelle.

## Quelle est la dernière spécificité du prototype ?

**S.L. :** C'est son utilisation multiple >>>



## DOSSIER DIGITALISATION DE LA SUPPLY CHAIN &amp; WMS

>>> des technologies. En effet, trois d'entre elles ont été utilisées à cette occasion :

- La plateforme ouverte et collaborative visible.digital : elle permet à chaque intervenant du flux de partager des informations en temps réel avec les acteurs situés en amont et en aval de la chaîne. Les alertes permettent d'agir sur les non-conformités et d'éviter des pertes de marchandise.
- La blockchain de Transchain : elle certifie et stocke les déclarations et transferts de responsabilité, tout en préservant le secret des affaires.
- Le cloud IOT LiveObject d'Orange : il permet la collecte des données du parc IOT.

#### Quelles fonctions remplit chacune de ces technologies ?

**S.L. :** Chaque technologie remplit des fonctions propres et répond à des besoins différents, et pourtant, elles sont parfaite-

ment complémentaires au sein de ce qu'on appelle un système de systèmes. C'est leur usage combiné dans ce démonstrateur qui permet d'assurer une traçabilité en temps réel et certifiée. La performance de la Supply Chain est ainsi améliorée, les coûts sont réduits, et la communication et la transparence sont facilitées entre les acteurs. Dans ce cas d'étude, chaque acteur de la chaîne vient effectuer des déclarations sur son Smartphone via l'application mobile visible.digital. Notez que si l'acteur possède un système de type TMS, WMS, télématique embarquée ou encore ERP, la collecte de données est automatisée. La plateforme visible.digital, par ses caractéristiques collaboratives, facilite l'interopérabilité des systèmes d'information et permet des échanges de données en temps réel.

#### Et c'est là qu'intervient la blockchain ?

**S.L. :** Tout à fait, les informations clés sont ensuite inscrites dans la blockchain de Transchain, ce qui rend le processus

auditable. La blockchain représente le moyen d'enregistrer digitalement et de manière permanente l'histoire du produit, depuis sa récolte jusqu'à sa livraison. Cette technologie garantit les deux grandes promesses de la traçabilité : la transparence et la confiance. Elle permet également l'automatisation des tâches, ce qui réduit l'opacité qui règne dans les échanges entre producteurs, transporteurs et distributeurs. Enfin, une des étapes du transport de la marchandise permet aux consommateurs qui la scanne de suivre la température ou encore la qualité de l'air dans laquelle elle a été conservée grâce à des capteurs IOT. Les données générées sont d'abord sécurisées par la blockchain qui les crypte, puis stockées dans le cloud LiveObject d'Orange. Elles sont ensuite récupérées et mises à disposition des acteurs et des consommateurs par la plateforme collaborative de visible.digital. ■

#### > TOUR DE CONTRÔLE

## UNE APPROCHE FRUGALE DE CO-CRÉATION DE VALEUR

Grâce à un positionnement horizontal du producteur au consommateur, visible.digital aide ses clients à identifier et éliminer les inefficacités opérationnelles ainsi que les coûts associés, grâce à un mélange sans précédent de technologies et de personnes expérimentées.

Ceci est possible en utilisant une approche frugale de co-création de valeur qui transforme la complexité des systèmes dispersés et de sources de données à multiples formats en une plate-forme unifiée d'informations organisées, en temps réel et exploitables. Il s'agit d'une véritable

tour de contrôle qui permet d'optimiser les opérations en s'appuyant sur les systèmes et partenaires existants.

#### FAVORISER DES COLLABORATIONS NOUVELLES ET ÉQUITABLES ENTRE LES ACTEURS

visible.digital offre un système de systèmes qui agrège les données de tous types d'ERP, WMS, TMS, et télématiques. Les inefficacités révélées en temps réel génèrent des retours sur investissements immédiats avec des facteurs de 4 à 40 pour tous les acteurs de la chaîne logistique et les rapports exploitables entraînent des améliorations continues. Par exemple, croiser la géolocalisation d'un véhicule avec un WMS et un TMS permet de créer un logiciel d'allocation dynamique des quais et de mesurer les

temps de chargement et d'attente afin de mettre à jour les opérations en fonction des avances et des retards. Cela permet en outre de réduire la charge du service client en annonçant l'heure d'arrivée des véhicules sur les plateformes et aux magasins. Croiser les données compilées de ce logiciel avec les températures des véhicules et des entrepôts permet une traçabilité spécifique des produits afin de garantir leur intégrité et d'envisager une augmentation de durée de vie des produits sur étagère. En élargissant cette approche à travers les flux de valeur, visible.digital permet des collaborations nouvelles et équitables entre les acteurs qui construisent la Chaîne de confiance® (Chain of Trust). Comme l'IoT relie les choses, visible.digital relie les acteurs en utilisant les principes Smart Contracts et Blockchain. ■

#### > CONCENTRATION

## ISAGRI VISE AUSSI LE FROID



Isagri a finalisé l'acquisition de la société Vega Systems et sa filiale Gyzmo Technology. Isagri compte également Akanea et Irium dans son portfolio.

Groupe Isagri devient leader des solutions informatiques pour la location de véhicules et matériels et la gestion de flotte en acquérant Vega Systems et Gyzmo Technology.

L'objectif de cette acquisition vise la construction d'un groupe leader de la distribution, de la location et de la gestion de flottes de matériels et de véhicules, y compris dans le secteur frigorifique. L'éditeur compte des clients

loueurs de véhicules frigorifiques non exclusifs et des logisticiens du froid eux aussi non exclusifs. Groupe Isagri, 1er éditeur français de logiciels pour l'agriculture et la profession comptable, a finalisé l'acquisition de la société Vega Systems et sa filiale Gyzmo Technology. Vega Systems est éditeur et intégrateur informatique, dédié aux loueurs, courte et longue durée, de véhicules et de matériel et aux gestionnaires de flotte. Ce sont plus de 250 entreprises qui rejoignent la clientèle du groupe et pourront bénéficier d'un ensemble de solutions informatiques métier couvrant tous leurs besoins de gestion. La nouvelle filiale de Groupe Isagri sera dirigée par Hotman Hozman, actuel DG de Vega Systems, qui travaillera en étroite collaboration avec Frédéric Bon, DG d'Irium Software pour rapprocher les 2 structures à l'horizon 2021. ■

**ISOKIT**  
Par TRIMAT

CELLULES ISOTHERMES INTÉGRÉES  
CONCEPTEUR ET FABRICANT

Trimat KIT a conçu une gamme isotherme pour les professionnels alliant à la fois fonctionnalité, esthétique et longévité.

IR : Isolation Renforcée sur l'ensemble de la gamme avec et sans porte latérale.

ISOKIT TRIMAT s'adapte sur toutes marques de véhicules.

Personnalisation et multiples accessoires en option.

**TRIMAT** [www.trimat-kit.com](http://www.trimat-kit.com)

UTAC



&gt; eCMR

# TRANSFORMER LE PROCESSUS DE TRANSPORT EN TROIS ÉTAPES DE NUMÉRISATION

On continue à observer une grande disparité entre le niveau de numérisation des grandes entreprises de transport et de logistique et celui des PME. Recommandations.

**S**elon Philipp Schmidt, Chef de produit chez Timocom, « Les mesures évoquées dans cet article font clairement apparaître qu'une meilleure communication entre tous les acteurs permettra d'accroître l'efficacité du transport. Il ne s'agit pas uniquement de la mise en réseau de tous les intervenants, mais d'une communication centralisée. C'est le principe du Smart Logistics System de Timocom qui recouvre diverses prestations. Notre démarche a pour objectif de numériser les petites

entreprises, car c'est la seule façon de permettre aux grandes entreprises de profiter également de cette numérisation. » CQFD. Alors que les géants de la logistique utilisent le numérique depuis longtemps déjà, la plupart des PME de transport ne peuvent pas se permettre d'acheter un logiciel complexe. Que faut-il faire pour rester en phase avec les exigences du marché et les tendances actuelles ? Les diverses solutions de numérisation telles que l'eCMR présentent-elles de gros avantages pour les acteurs de la Supply

Chain ? Un service numérique de base pour tous et une infrastructure technologique stable sont la condition pour participer à la gestion numérique de la chaîne d'approvisionnement. Pour tous les acteurs de la chaîne de transport, il s'agit avant tout de numériser chacune des étapes de la chaîne logistique pour optimiser l'ensemble du processus de transport. En voici trois exemples.

## 1 eCMR : MOINS DE TÂCHES ADMINISTRATIVES ET D'AVANTAGE DE CONTRÔLES

Outre l'ordre de transport, le document le plus important est la lettre de voiture, connue sous le nom de CMR et qui sera bientôt baptisée eCMR. Dans l'idéal, ces documents seront établis et transmis automatiquement et sous forme électronique dans l'entrepôt et pourront ainsi être consultés par le transporteur, sur son Smartphone ou sa tablette. Cela réduit considérablement la charge administrative et entraîne un autre effet positif. En effet, si les documents de confirmation sur la marchandise livrée, abrégés PoD (proof of delivery), sont générés électroniquement, leur traitement ultérieur peut être simplifié et numérisé. « Les tests de l'eCMR sont certes en cours, mais on ne sait pas encore ce qu'il adviendra des documents d'accompagnement tels que la packing list, les certificats et spécifications qui sont soumis sur format papier, estime Dmitry Yatchkevich (représentant de la Bamap\*), pour qui le principal défi est de créer une signature électronique juridiquement valable. Les transporteurs sont

suffisamment flexibles pour s'adapter à cette nouvelle situation à l'avenir. »

## 2 POD (PROOF OF DELIVERY) : DÉLAIS DE PAIEMENT PLUS COURTS ET DOCUMENTATION NUMÉRIQUE

À l'avenir, le bon de livraison, « proof of delivery », sera réalisé dans l'eCMR. Jusqu'à présent, les documents correspondants doivent être présentés, de façon groupée, par le commissionnaire puis envoyés au donneur d'ordre par la poste. Cela engendre des frais de port et un surcroît de travail pour les entreprises de transport. Cela rallonge également les délais de paiement. En effet, le paiement de la prestation de transport fournie n'est effectué qu'une fois le document reçu par le donneur d'ordre. Il arrive donc parfois que les entreprises de transport doivent attendre un à trois mois pour être payées pour la prestation de transport fournie. Si des documents sont disponibles numériquement et donc beaucoup plus rapidement, les paiements peuvent également être effectués plus

rapidement. Les entreprises peuvent ainsi mieux planifier leurs revenus et disposent d'une plus grande marge de manœuvre financière. En outre, l'eCMR permet également de collecter des données de mouvement, ce qui permet de mieux contrôler les itinéraires de livraison et d'envoyer des données en temps réel au lieu de destination. Mais, selon Dmitry Yatchkevich, de nombreuses questions restent sans réponse : « D'un côté la numérisation du POD accélère certes la réception des paiements par les sociétés de transport. Mais d'un autre côté, cela impose aux entreprises de transport contractantes d'effectuer les paiements plus tôt. Cela pourrait compliquer leur planification. »

## 3 GESTION DYNAMIQUE DES QAIS DE CHARGEMENT ET DE DÉCHARGEMENT

L'utilisation intelligente des données GPS représente une nouvelle avancée importante en matière de problématique des quais

de chargement et de déchargement. Le rapprochement des données télématiques et la gestion des créneaux horaires devrait permettre de régler les problèmes d'embouteillages devant les quais de chargement et de déchargement. Dans la pratique, le prestataire de transport autorise l'accès à ses données GPS. Ces dernières sont régulièrement comparées aux données de localisation du camion et l'heure d'arrivée effective estimée (ETA) est ensuite envoyée au chef de quai. Il dispose ainsi de données en temps réel et peut planifier les arrivées. Une estimation précise permet de réduire les temps d'attente des chauffeurs des camions, voire les supprimer, dans le meilleur des cas. Le représentant de la Bamap\* estime que c'est une innovation importante pour le secteur. Les acteurs de la Supply Chain considèrent à ce titre qu'il est important d'aborder la problématique des embouteillages devant les quais de chargement et de déchargement. ■

\*. Bamap est l'association des transporteurs Internationaux, membre de l'IRU.



### QUI EST TIMOCOM ?

La société Timocom est une PME allemande spécialisée dans l'informatique et les données. Elle compte plus de 500 collaborateurs issus de plus de 30 pays et des succursales en Pologne, République tchèque et Hongrie. En tant que fournisseur du Smart Logistics System en Europe, elle améliore la logistique par l'ajout de solutions intelligentes, sûres et simples pour relever les défis quotidiens de ses clients. Ces solutions forment un réseau neutre composé de plus de 43 000 entreprises contrôlées.

## LA SOLUTION DE LOCATION AU TRANSPORT FRIGORIFIQUE

**TROUILLET RENT**  
L'EXPERT AU MEILLEUR PRIX

**381 € HT**  
par mois\*  
Code promo : FN 092019

**48**  
mois

► 01 69 10 15 56

www.groupe-frouillet.com

\*Offre non cumulable, réservée aux professionnels pour toute commande d'un 315 frigo Fiat sans honoraire auprès de votre distributeur agréé Trouillet Rent. Dans la limite des stocks disponibles. Sous réserve d'acceptation de votre dossier par Trouillet Rent.



> VADEMECUM

# MISSION D'OPTIMISATION D'UN ENTREPÔT SOUS TEMPÉRATURE DIRIGÉE

PAR ALEXANDRE BUAT, SPÉCIALISTE SUPPLY CHAIN.

Le respect de la chaîne du froid au sein de l'entrepôt comme lors du transport est primordial pour une qualité maximum des réactifs utilisés par les laboratoires ou hôpitaux. Accompagnement par Alexandre Buat, spécialiste Supply Chain.

**L**e contexte : ce grand Groupe livre en 24 heures une partie de l'Europe à partir d'un entrepôt de 20 000 m<sup>2</sup> situé en Région Parisienne. Les produits de diagnostics médicaux étant très sensibles, ils y sont tous stockés sous températures dirigées : 15°, 4°, -20° et même -80°. Le respect de la chaîne du froid au sein de l'entrepôt comme lors du transport est primordial pour une qualité maximum des réactifs utilisés par les laboratoires ou hôpitaux. Après une migration de son ERP, la société souhaitait être accompagnée afin de revoir l'organisation et de retrouver des niveaux de performance compatibles avec ses engagements clients.

## 1<sup>ÈRE</sup> ÉTAPE : LE CADENCEMENT DES FLUX ET L'ORGANISATION DE LA PRÉPARATION DES COMMANDES

En standard, le lancement des vagues de préparation de leur ERP n'est pas des plus efficaces. Après une analyse de flux, j'ai proposé aux équipes un petit développement Excel VBA (et oui parfois



c'est tout à fait adapté !), alimenté par des extractions standards de leur ERP, et leur permettant de lancer des vagues par catégorie de commandes ou de produits et d'être alerté sur des typologies de commandes pré-paramétrées (client, mixte client/produits, produits, etc.). Cette optimisation, plus un travail avec les équipes de préparation de commandes, a permis un gain de productivité de 18% sur les 3 premiers mois. La mesure de productivité a été permise grâce à un petit développement permettant de mesurer de façon précise la productivité générale

mais aussi individuelle de l'équipe tout en prenant en compte les spécificités (préparation en hauteur, à pied, en chambre froide, etc.).

## 2<sup>È</sup> ÉTAPE : LE CONTRÔLE DES FLUX D'EXPÉDITION

Le focus n'ayant pas été mis sur cette partie de l'activité, c'était un des points faibles de l'implémentation du nouvel ERP dans l'entrepôt. La première action a été de former les utilisateurs sur la mise en emplacement des colis préparés. Il existe un module de leur ERP dédié à cela. >>>



« Approche intelligente : gérez vos données en toute tranquillité »

Jan Hermeling, KRONE Telematics / KRONE Fair Care

Notre Cool Liner et KRONE Telematics forment une équipe parfaite qui vous évite de nombreux soucis liés au transport. Le lien entre votre semi-remorque et le système KRONE Telematics vous permet d'enregistrer à tout moment et très facilement la position et la température en ligne de vos transports et même d'accéder directement au groupe frigorifique pour en modifier des paramètres. Ainsi, vous pouvez attester en permanence que les marchandises sensibles sont sous surveillance.



Code Cooler pour plus d'informations.

**KRONE**  
We Deliver the Future



## DOSSIER DIGITALISATION DE LA SUPPLY CHAIN & WMS

>>> Il ne fonctionne pas trop mal même si le nombre de transactions pour arriver au même résultat pourrait être réduit. Deuxième action, remplacer le module de contrôle de complétude des enlèvements transporteurs (celui proposé par leur ERP n'est vraiment pas terrible en standard) par un développement permettant :

- La sortie des colis mis en emplacement.
- Le contrôle, par lecture code-barres, des colis d'un enlèvement et leurs affectations à des palettes.
- L'édition de fiches palettes.
- La prise de photos quand nécessaire.
- Le chargement des palettes lors de l'arrivée des transporteurs.
- L'ensemble des outils de suivi et de recherches correspondants.

La troisième action a consisté à mettre en place une application de scan des colis à destination des clients finaux (France, UK, Benelux, Spain, Portugal, etc.) en les affectant à des numéros de palettes. Les opérateurs ont été équipés de terminaux portés sur l'avant-bras et de lecteur de code-barres sous forme de bagues pour leur permettre d'avoir les deux mains libres. Là aussi, une interface multi-utilisateurs permet de suivre l'avancement des colis dans l'entrepôt mais aussi lors de la livraison avec un lien direct vers le tracking des transporteurs.

### 3<sup>E</sup> ÉTAPE : LES KPI

Une application complète a été implantée en marge de leur ERP pour suivre les principaux indicateurs de performance de l'entrepôt et notamment le taux de respect des délais avec une exploration en profondeur jusqu'aux commandes impactant les KPI. Ce module est également alimenté par des extractions standards de leur ERP. Cela a permis de confirmer l'impact des améliorations mises en œuvre.



### ALEXANDRE BUAT - DIAZIS

Supply Chain - Logistique - Transport  
Conseil - Projets - Applications  
06 73 84 15 64 - alexandre.buat@diazis.com



Depuis plus de 25 ans, Alexandre Buat a permis la transformation Supply Chain de nombreuses entreprises à des responsabilités opérationnelles (directions de sites logistiques), de Système d'Information, de direction de Projets et de Conseil (création de deux plateformes de distributions haute performance, direction d'un Centre d'Excellence Supply Chain d'un groupe du CAC 40, consultant interne et externe). Ses expériences variées lui permettent d'interagir efficacement au sein des équipes (de l'opérateur au cadre supérieur). Alexandre Buat est également spécialisé dans l'analyse de grandes quantités de données et le développement d'applications Internet hautement sécurisées permettant de compléter les fonctionnalités standards des ERP. Le meilleur des plans stratégiques Supply Chain n'ayant de valeur que lorsqu'il est mis en œuvre, l'offre diaziS se différencie en apportant une réponse couvrant l'ensemble des phases d'un projet Supply Chain.



### 4<sup>E</sup> ÉTAPE LE PLAN D'AMÉLIORATION CONTINUE

Pour prolonger cet élan, je leur ai proposé un plan d'amélioration continue simple et pragmatique. Une cinquantaine d'actions d'amélioration ont été identifiées et priorisées. Les premières actions ont été allouées à des porteurs et contributeurs.

La gouvernance et les outils de suivi ont été mis en place pour poursuivre ce cercle vertueux. La direction logistique est entièrement satisfaite de cette nouvelle étape passée. Les opérateurs quant à eux auraient bien aimé que je reste. Ça fait plaisir, mais toutes les bonnes choses ont une fin ! ■

## XPO POURSUIT DANS LE FROID

XPO Logistics obtient la Certification bio Ecocert pour ses plateformes logistiques sous température dirigée.



Les sites récemment certifiés de XPO représentent au total plus de 320 000 mètres cubes d'espace de stockage, incluant les zones réfrigérée et congelée.

Cette certification Ecocert en agriculture biologique s'applique à cinq de ses sites logistiques en température dirigée en France, dont la plateforme logistique récemment ouverte à Sainghin-en-Mélantois (59), près de Lille. La certification confirme que les activités de XPO sur ces sites sont conformes au règlement (CE) no 834/2007, qui s'applique aux étapes de production des produits biologiques, notamment la réception, le stockage, la préparation des commandes et l'expédition. ■

## FM LOGISTIC S'ENGAGE POUR L'INSERTION DE RÉFUGIÉS POLITIQUES

FM Logistic France s'engage, dans le cadre du projet HOPE, à apporter formation, emploi et intégration à des réfugiés politiques.

Ce projet s'inscrit pleinement dans la démarche de développement durable de l'entreprise dont l'un des objectifs est de favoriser l'insertion par l'emploi. La fondation d'entreprise, FM Foundation, soutient également ce projet dans le cadre de son œuvre sociale en faveur de l'insertion professionnelle et de l'aide à l'enfance. ■




### LA CHAÎNE DU FROID : ÉTES-VOUS EN CONFORMITÉ AVEC VOS OBLIGATIONS LÉGALES ?





DÉCOUVREZ LES CAISSONS RÉFRIGÉRÉS EBERSPÄCHER, LEADER SUR LE MARCHÉ DU FROID

- Polyvalent
- Très longue durée de vie
- Batterie intégrée
- De 22L à 1640L
- De -24°C à +40°C
- Contrôle de la température en temps réel





ALIMENTAIRE PHARMACEUTIQUE LOGISTIQUE

Tél : 01 30 68 54 59  
<https://www.eberspaecher-refrigerators.fr/>



## DOSSIER DIGITALISATION DE LA SUPPLY CHAIN &amp; WMS



&gt; MADE IN FRANCE

# COFISOFT ET XYRIC ALLIENT LEURS EXPERTISES

Avec le rachat récent de Xyric en juin dernier, le groupe CofiSoft devient le plus important fournisseur indépendant français de solutions logicielles pour le transport et la logistique.

« **S** nous avons réalisé cette opération de croissance externe, c'est avant tout pour pouvoir offrir à nos clients un plus large choix de solutions informatiques à de gros donneurs d'ordre, offre plus de précision dans la gestion de leurs données, et répond aux enjeux d'un marché en fort développement. Grâce au rachat de la société Xyric, le groupe CofiSoft se positionne comme un acteur majeur : « Nos deux sociétés ont plus de 30 ans d'existence, nous avons de l'expérience et de la crédibilité, poursuit Guillaume Beauregard. Après le rachat de CJM International en 2018, l'acquisition de Xyric nous permet de construire un groupe solide disposant de plus de moyens humains et technologiques pour continuer d'accélérer la R&D sur nos offres. » Cette capacité d'innovation plus importante est aujourd'hui un impératif pour répondre aux besoins de clients qui doivent être de plus en plus compétitifs face à un marché de plus en plus exigeant.



« LA TECHNOLOGIE INFORMATIQUE EST UN FACTEUR CLÉ DE SUCCÈS. »

**GUILLAUME BEAUREGARD,**  
DIRIGEANT DU GROUPE COFISOFT.

de gestion de leurs flux, confie Guillaume Beauregard, dirigeant du groupe CofiSoft. Nous souhaitons en effet répondre à

fondamentale pour la performance de nos clients. Mieux : elle est un facteur clé de succès ». CofiSoft propose des solutions

Le logiciel Open WMS de Cofisoft est adapté à la gestion du stockage frigorifique. Il sait gérer les stocks en température dirigée, assurant sécurité et traçabilité des produits. Dans le cas du transport en messagerie, Open WMS permet de suivre les marchandises en transit sur plateforme logistique, et de gérer les opérations de groupage / dégroupage. La solution permet de tracer toutes les opérations de passage à quai, avec une lecture code à barres des étiquettes pré-existantes sur les colis ou palettes. Le logisticien a donc la possibilité de grouper ou dégroupier ceux-ci à travers des opérations tracées jusqu'au chargement du véhicule.

informatiques à de gros donneurs d'ordre, offre plus de précision dans la gestion de leurs données, et répond aux enjeux d'un marché en fort développement. Grâce au rachat de la société Xyric, le groupe CofiSoft se positionne comme un acteur majeur : « Nos deux sociétés ont plus de 30 ans d'existence, nous avons de l'expérience et de la crédibilité, poursuit Guillaume Beauregard. Après le rachat de CJM International en 2018, l'acquisition de Xyric nous permet de construire un groupe solide disposant de plus de moyens humains et technologiques pour continuer d'accélérer la R&D sur nos offres. » Cette capacité d'innovation plus importante est aujourd'hui un impératif pour répondre aux besoins de clients qui doivent être de plus en plus compétitifs face à un marché de plus en plus exigeant.

## UNE ALLIANCE PERTINENTE

Fondée en 1986 et basée en Côte d'Or, Xyric a plusieurs pôles d'expertises complémentaires à ceux de CofiSoft :

- Une offre logicielle pour les Réseaux de transport et les plateformes, avec le développement de progiciels spécifiques pour ce marché et la capacité de faire du sur-mesure pour chaque réseau,
- Une solution bien connue des transporteurs, PFM, qui permet de mettre en relation l'ensemble des acteurs de la supply-chain. ■

## COOL NEWS !

### Jeu-Concours Van Driver



Mercedes-Benz France Vans s'est lancé à la recherche des meilleurs conducteurs de VUL de France. Le but de ce jeu-concours était de créer une émulation sur le modèle de certains programmes télévisuels. Quatre équipes de professionnels se sont affrontées lors de plusieurs épreuves de conduite pour décrocher le titre. Un jury exceptionnel, composé de Stéphane Rotenberg et d'experts Mercedes-Benz, a analysé leur habileté à manier un utilitaire léger Mercedes-Benz. Ont aussi été prises en compte la cohésion et la capacité à s'adapter à différentes situations à bord d'un VUL.

### Bravo !



Le Golf du Vaudreuil (près de Rouen) accueillait cet été une nouvelle épreuve de golf du circuit Challenge Tour. A cette occasion, Jean-Claude Forestier a su, comme à l'accoutumée, partager sa passion du golf en réunissant des amis et partenaires. Parmi ceux-ci, Jean-Pascal Vielfaure, Directeur Général Europe du Sud de Carrier Transicold, avait souhaité inviter plusieurs entreprises, personnes publiques et médias dont Froid News. Avec de belles rencontres à la clé pour cet événement sportif et convivial.

Technologie innovante pour vos portes de chambres froides !

## Porte de chambre froide Barrier® Glider

Rapide et Impactable pour une étanchéité optimale

**Panneaux souples Iso-Tek®**  
Isolation optimale dans les environnements surgelés en absorbant les impacts durablement

**Vitesse de fonctionnement très rapide**  
Réduit le temps d'ouverture de la porte et donc les pertes énergétiques

**Parfaite étanchéité au mur**  
Les panneaux s'écartent et se replacent en cas d'impact à l'aide d'un système de retenue exclusif

**Étanchéité Thermal Flex**  
Joint périphérique mousse, à fil conducteur chauffant, pour éviter les prises en glace

**Design simple et efficace**  
Offre une grande fiabilité, réduit les coûts de maintenance et garantit une longue durée de vie

Panneaux isolants, flexibles et résistants aux impacts (K= 0,568 W/m²K)

Contrôle de l'état de la porte à l'aide d'un écran tactile de 7"

[www.ritehite.fr](http://www.ritehite.fr)

Rite-Hite France  
Tel: +33 (0) 1300 71237  
info@ritehite.fr



&gt; CONFIANCE

# LA BLOCKCHAIN RÉVOLUTIONNE LA TRAÇABILITÉ

Née avec la monnaie virtuelle bitcoin (2009), la blockchain est un fichier infalsifiable, réparti, dupliqué et où rien ne peut être effacé. Son contenu est consultable par tous ses contributeurs. Il s'agit donc d'un outil créant transparence et confiance dans la chaîne logistique.

**M**oins de centralisation, moins de coûts, plus de partage, plus de transparence et plus de traçabilité, telles sont les promesses de la blockchain. Est-ce une vue de l'esprit ? Pas seulement ! Fin 2016, le port de Rotterdam a intégré un consortium visant à développer des applications blockchain pour le fret maritime. Début 2017, c'était l'armateur danois Maersk qui se lançait dans un projet blockchain pour numériser sa chaîne d'approvisionnement de bout en bout. Parallèlement, Carrefour annonçait l'emploi de la blockchain pour assurer la transparence de ses filières animales.

## UNE NOUVELLE APPROCHE DE LA BASE DE DONNÉES

Le but de la blockchain est le stockage d'informations de manière transparente et sécurisée, mais sans recourir à un organe central de contrôle. Une blockchain est une base de données sécurisée et distribuée. Elle n'est donc jamais en un seul endroit. Tous ceux qui y contribuent y ont accès et peuvent en vérifier la validité. On peut se représenter la blockchain comme un cahier sur lequel tout le monde peut lire et écrire, mais sur lequel personne ne peut effacer. Il s'agit donc d'une forme de contribution pair à pair, sans organisme régulateur central. Dans les faits, la blockchain exige une identification fiable des intervenants ainsi qu'un horodatage de chaque transaction afin que la blockchain atteigne son objectif : être

un fichier partagé et infalsifiable. Sur ce dernier point, tout repose sur les procédés cryptographiques et sur les copies de la blockchain qui rendent presque impossible son altération définitive. Pour fixer les idées, la blockchain du bitcoin correspondait à 206 Go de données au 2 mars 2019.

## RIEN NE SE PERD CAR RIEN NE S'EFFACE

Fondement d'un nouveau mécanisme open source de transfert et de stockage distribué, la blockchain est un outil chargé de créer la confiance entre les contributeurs à un même fichier. Comme tout y est visible par tous les contributeurs, le risque de fraude est notablement diminué. Toute modification d'une information laisse par ailleurs une marque indélébile. Popularisée par la cryptomonnaie, la blockchain trouve des applications dans tous les domaines où interviennent plusieurs personnes ou plusieurs machines dès qu'il est souhaitable de se doter d'un outil prouvant la sincérité de l'information. C'est donc l'outil de traçabilité par excellence. Les dispositifs en place rendent à peu près impossibles la substitution d'une blockchain à une autre. Pour intervenir sur une blockchain, on utilise un logiciel appelé serveur, acronyme des mots clients et serveurs, habituels dans le jargon informatique. La blockchain est rendue infalsifiable par l'emploi d'outils cryptographiques. Un ajout à un fichier blockchain est appelé block ou page. Son

ajout commence par l'insertion d'un code calculé à partir de la version du fichier qui précède l'ajout. Afin d'éviter la multiplication trop rapide de ses blocks, le fichier blockchain de bitcoin crée un block toutes les dix minutes afin de stocker les transactions réalisées dans l'intervalle.

## CONDAMNÉE À LA CROISSANCE

La taille d'un fichier blockchain ne peut qu'augmenter. C'est l'une des contraintes que subiront à terme des blockchains qui seraient massivement complétées et utilisées. La capacité de traitement des données ne sera jamais infinie et pourrait devenir rédhibitoire au-delà d'un certain seuil. Nous n'en sommes pas là. Pour l'heure, la blockchain porte ses fruits et trouve chaque jour de nouveaux domaines d'emploi. Dans le domaine du transport, Maersk mise sur la blockchain pour assurer la traçabilité des millions de conteneurs qui passent entre les mains de multiples expéditeurs, transitaires, douanes, transporteurs, ports ou destinataires. L'ajout de puces NFC ou RFID, ou bien de capteurs communicants contribue à alimenter la blockchain avec des informations à propos des conditions de transport. Selon Arvind Krishna, directeur de la recherche chez IBM, l'utilisation de la blockchain pour le transport maritime fera économiser plusieurs milliards de dollars au secteur. Aujourd'hui, la blockchain est considérée comme un facteur d'évolution du transport aussi important que l'apparition du conteneur ou de la palette.

## UNE TRAÇABILITÉ INFAILLIBLE AU PROFIT DE L'AGROALIMENTAIRE ET DU PHARMA

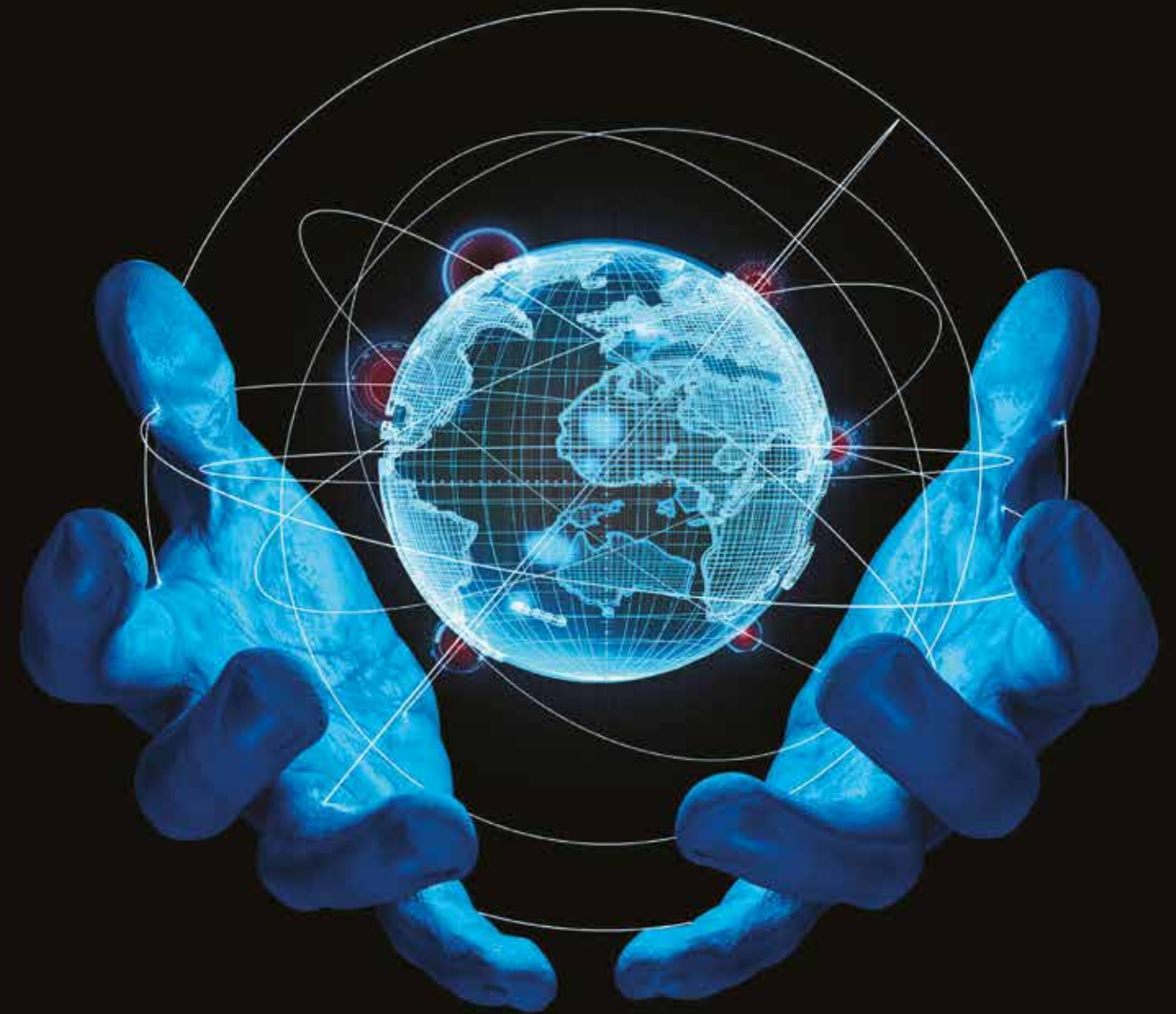
La blockchain renforce la transparence et accélère l'identification de la source

d'une contamination dans l'industrie agro-alimentaire. L'enjeu est de taille car avant la blockchain, deux semaines étaient nécessaires pour identifier cette source selon le responsable de la sécurité alimentaire de Walmart. D'autre part, avec l'envolée des ventes de produits « bio », la vérification de la sincérité de ce label est souhaitable. Grâce à la blockchain, les consommateurs pourront accéder

à l'ensemble des informations relatives à ces produits. La blockchain apparaît donc comme un outil créant la confiance, y compris auprès du consommateur final. Domaine encore plus sensible que l'agro-alimentaire, l'industrie pharmaceutique se heurte à la prolifération de médicaments contrefaits. Ils représenteraient 10 à 30% des médicaments dans les pays en développement et provoqueraient 700 000

décès par an. En tant que registre transparent et inviolable, un fichier blockchain peut conserver chaque étape de la fabrication et de la distribution d'un médicament. Le CryptoSeal de Chronicled associe blockchain et étiquettes NFC afin de fiabiliser le suivi des boîtes de médicament et ainsi, rassurer les acteurs de la chaîne logistique pharmaceutique autant que les patients. ■

Loïc Fleux



Une blockchain est un fichier constitué d'un ensemble de blocks liés de manière infalsifiable. Un tel dispositif est de nature à installer la confiance entre les différents contributeurs. En tant qu'outil de traçabilité, la blockchain a sa place dans l'agroalimentaire, l'industrie pharmaceutique et la logistique en général.





> PASSERELLE

# ASTRATA CHEZ RIO ET TOMTOM BRIDGE

L'application Mission Planner est désormais disponible sur la place de marché Rio ainsi que sur la plateforme TomTom Bridge.

**A**strata Europe annonce de nouveaux partenariats avec la marque numérique Rio, filiale du groupe Traton et avec la plateforme Bridge de TomTom. L'application Mission Planner de planification

propose aux entreprises l'accès à un panel d'applications transport connectées dont Rio Timed, Rio 4TMS, Rio conforme. Dans le cadre du partenariat, Mission Planner est également connectée à la plateforme Rio qui centralise les outils de gestion pour les

« LA COLLABORATION ENTRE RIO ET ASTRATA PROFITERA AUX PROPRIÉTAIRES DE FLOTTES GRÂCE À UNE SOLUTION DE TRAITEMENT ET DE FLUX DE TRAVAIL PERSONNALISABLE SANS AUCUN MATÉRIEL SUPPLÉMENTAIRE. »

**ABDALLAH HARATI, VICE-PRÉSIDENT DES VENTES ET DU MARKETING CHEZ ASTRATA.**

de missions pour les conducteurs routiers est désormais disponible sur la place de marché Cloud RIO. Cette e-boutique ouverte

opérateurs de transport. Grâce à Mission Planner, les clients de Rio et d'Astrata auront accès à des données relatives

à la mobilité, telles que la localisation, le kilométrage et le niveau de carburant, ainsi qu'une transparence accrue des données de leur flotte mixte grâce à une connectivité améliorée. « La collaboration entre RIO et Astrata profitera aux propriétaires de flottes grâce à une solution de traitement et de flux de travail personnalisable sans aucun matériel supplémentaire », déclare Abdallah Harati, Vice-Président des ventes et du marketing chez Astrata.

## MISSION PLANNER DISPONIBLE SUR TOMTOM BRIDGE

Lancé en 2014, ce matériel embarqué permet de connecter de manière transparente les applications professionnelles basées sur Android aux solutions TomTom, dans le but de centraliser plusieurs solutions de mobilité sur un seul appareil. L'intégration de Mission Planner renforce les fonctionnalités de l'outil qui affiche des informations critiques en temps réel sur la base des entrées de l'utilisateur, ce qui augmente les taux de réponse et rend les communications plus rapides et plus efficaces. « Travailler en partenariat avec des entreprises aussi importantes que TomTom et Rio est un luxe. Cela s'inscrit pleinement dans notre stratégie de collaboration qui consiste à exploiter le meilleur écosystème pour servir l'entité la plus importante : le client ! », conclut le dirigeant d'Astrata. ■

# COMBILIFT | AISLE MASTER

LIFTING INNOVATION

Réalisez des économies et augmentez l'espace de stockage avec le Aisle Master, le meilleur chariot articulé à allées étroites, pour sa qualité de construction, sa fiabilité et la satisfaction du conducteur.



Augmentez votre capacité de stockage jusqu'à **50%**



Hauteur de levée jusqu'à **15 mètres**



Fonctionne dans une allée aussi étroite que **1.6m**

- AISLE MASTER CHAMBRE FROIDE**
- ✓ Cabine chauffée : aucune condensation lors de la conduite entre différentes températures
  - ✓ Zones attribuées dans la cabine pour l'utilisation d'un lecteur de code-barres
  - ✓ Feux de travail LED à basse consommation en standard
  - ✓ Caces 3

**BATIMAT**  
Tout pour réussir les chantiers du bâtiment

PARC DES EXPOSITIONS  
PARIS NORD  
VILLEPINTE  
2019  
04-08 NOV

HALL 5B  
STAND 33

**EUROPACK  
EUROMANUT  
CFIA**  
19-20-21 NOV. 2019  
HALLS 6 & 7 - EUREXPO LYON

HALL 6  
STAND B42.C41

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS : [INFO@COMBILIFT.COM](mailto:INFO@COMBILIFT.COM)

**COMBILIFT.COM**



> SOLUTIONS ÉNERGÉTIQUES

# LA TECHNOLOGIE LITHIUM-ION EST-ELLE FAITE POUR VOUS ?

La technologie lithium-ion est en train de devenir une solution plus viable commercialement pour un large éventail de secteurs d'activité, qui bénéficient à la fois d'une productivité accrue et d'un coût total d'exploitation plus faible.

« Les entreprises doivent évaluer si la technologie lithium-ion constitue, pour elles, la solution optimale. Dans de nombreuses applications, les batteries au plomb-acide fonctionnent extrêmement bien et restent le meilleur choix possible. » a expliqué Veronica Grasso, product manager chez Yale, soulignant l'importance de bien comprendre l'application du client avant de déterminer la meilleure solution énergétique possible. « L'utilisation des batteries au lithium-ion s'est accélérée ces dernières années. De plus en plus de clients trouvent cette technologie commercialement viable : acteurs de l'agroalimentaire, de la logistique et de l'industrie pharmaceutique, qui apprécient

le risque moins élevé de déversements de produits chimiques. » Même si cette technologie est désormais considérée comme mature et largement répandue,

initial plus élevé est-il suffisamment compensé par une baisse sensible des coûts d'exploitation annuels ? Le fait est qu'il ne s'agit pas de simplement comparer des solutions avec des données : les besoins des clients ne sont pas toujours en parfaite adéquation avec l'utilisation de batteries au lithium-ion. L'approche de Yale consiste à collecter des données ayant trait à l'entrepôt et à l'exploitation



« LES BATTERIES AU LITHIUM-ION SONT QUASIMENT SANS ENTRETIEN, ELLES OFFRENT 3 750 CYCLES À 50 % DE DÉCHARGE CONTRE 1 200 AVEC UNE BATTERIE AU PLOMB-ACIDE. »  
**VERONICA GRASSO,**  
PRODUCT MANAGER YALE.

on sent encore une pointe de doute chez des opérateurs logistiques : les batteries au lithium-ion peuvent-elles apporter un avantage réel et significatif par rapport aux batteries au plomb-acide ? Et le coût

du parc existant du client ; le but étant de réaliser une analyse objective basée sur ses besoins. Yale est ainsi en mesure de créer des simulations d'entrepôts, ce qui permet à ses experts d'orienter



le client vers la solution énergétique la plus pertinente.

## LES AVANTAGES DE LA TECHNOLOGIE LITHIUM-ION

Les solutions au lithium-ion aident les clients à optimiser leur taux d'utilisation dans le cadre d'applications sur plusieurs équipes de travail, puisque les batteries de recharge et les changements de batteries n'auront plus lieu d'être. L'espace autrefois dédié à la mise en charge des

batteries peut désormais servir à des fins plus productives, comme zone de stockage ou de production. « Les temps de charge rapides et les possibilités de biberonnage permettent de recharger les chariots Yale pendant les pauses, sans conséquence négative sur la durée de vie de la batterie. Une seule et unique batterie au lithium-ion verra ainsi son autonomie prolongée et pourra s'acquitter des tâches traditionnellement accomplies par plusieurs batteries au plomb-acide, ou

par des chariots GPL ou diesel », rappelle Veronica Grasso. Comparativement aux chariots thermiques, les économies sont donc significatives. Et l'efficacité de la batterie au lithium-ion est sensiblement plus élevée que celle de la batterie au plomb-acide. Associée au temps gagné en remplacement et en entretien des batteries, la technologie lithium-ion peut aboutir à un coût total de fonctionnement plus faible dans les applications plus intensives. ■

> ALTERNATIVE

## GUIDAGE BALYO EMBARQUÉ DE YALE

La technologie de navigation par guidage Balyo embarquée dans les équipements de manutention robotisés Yale permet aux chariots de se démarquer clairement des véhicules autoguidés traditionnels proposés sur le marché.

Pour son 25<sup>e</sup> anniversaire, le concessionnaire officiel Yale des départements 28,78 et 92 a présenté à ses clients plusieurs solutions dédiées à l'agro-alimentaire, avec en particulier, les chariots pouvant fonctionner de façon autonome sans fils, ni aimants ni réflecteurs.

N'ayant besoin d'aucune infrastructure dédiée, cette solution Yale peut être intégrée rapidement et facilement dans les processus en place. Suivant le rythme de croissance du secteur, l'introduction de nouvelles technologies dans le secteur de la logistique a principalement concerné les solutions énergétiques innovantes. C'est précisément pour cette raison et afin d'anticiper les besoins de ses clients, que AMS a présenté à ses invités les différents choix énergétiques aujourd'hui

disponibles sur le marché et leurs spécificités. Le but étant d'apporter le conseil indispensable à la prise de décision en fonction des applications de chacun. Proposer à leurs clients la meilleure énergie pour leurs matériels de manutention en fonction de leur application, de leur environnement fait partie de leur quotidien. ■



La gamme de chariots robotics Yale.





> EXPÉRIMENTATION

# DHL AUX AVANT-POSTES DU BUSINESS TO PATIENT

PAR NATHALIE BUREAU DU COLOMBIER, CORRESPONDANTE EN RÉGION GRAND SUD

Dans la grande famille de produits spécifiques développés par l'intégrateur mondial, les produits pharmaceutiques, biologiques et le matériel médical font l'objet d'une solution spécifique, baptisée DHL Medical Express.

Après le 'b to b' et le 'b to c', l'avènement du 'b to p' pourrait bien modifier la donne chez les intégrateurs. Cette nouvelle forme de commerce émergente 'Business to Patient', fruit des travaux des big pharma, porte pour l'heure sur la livraison de dispositifs médicaux tels que les patches. Dans ce contexte, la solution DHL Medical Express intègre l'acheminement de bout en bout des produits sous tempé-

rature dirigée. Aujourd'hui, l'expressiste s'associe à la réflexion des laboratoires pharmaceutiques visant à développer le 'Business to Patient'... Explications de Stéphane Dupuis, Industry Sales Manager de DHL International Express France : « Le 'b to p' constitue une nouveauté. Les tests en cours, effectués par les laboratoires, ne concernent pas pour l'instant les produits à température dirigée. Ils vont nous demander la même flexibilité que

lorsque nous traitons les commandes issues du e-commerce, à savoir la mise à disposition d'une interface de suivi pour le client 'DHL On Demand Delivery'. De plus, nous pourrions offrir la même flexibilité quant aux modes de livraison, en point relai, chez le client ou son voisin. » Si les laboratoires d'immunothérapie allergénique envoient déjà directement aux patients les traitements de désensibilisation, demain pourrait-on imaginer la livraison de vaccins aux patients...

## LIFO, LE CREDO DE L'INDUSTRIE PHARMA EN DOUANE

Depuis une dizaine d'années, le produit spécifique 'DHL Medical Express' porte

sur les expéditions de l'industrie pharmaceutique, particulièrement sensibles en termes de délai de livraison et de respect des températures avec un traitement « LiFo » (last in/first out). « Les colis Medical Express sont chargés en dernier dans les conteneurs avion de manière à être déchargés en priorité et à passer rapidement en douane à l'arrivée », détaille Stéphane Dupuis qui traite avec les grands donneurs d'ordre de l'industrie pharmaceutique mondiale. Dans un secteur où les essais cliniques s'internationalisent de plus en plus, DHL accompagne ses clients de bout en bout en Europe, aux États-Unis, au Moyen-Orient et en Asie. En cas d'avarie, un seul interlocuteur. Si les



« LES COLIS MEDICAL EXPRESS SONT CHARGÉS EN DERNIER DANS LES CONTENEURS AVION DE MANIÈRE À ÊTRE DÉCHARGÉS EN PRIORITÉ ET À PASSER RAPIDEMENT EN DOUANE À L'ARRIVÉE. »

STÉPHANE DUPUIS, INDUSTRY SALES MANAGER LIFESCIENCE & CHEMICALS CHEZ DHL EXPRESS FRANCE.

laboratoires souscrivent à une police d'assurance, DHL leur propose également une gamme d'assurance 'ad valorem' après audit chez le client. « Les flux médicaux représentent environ 10% des colis traités par DHL Express. Sur ces marchés de niche, notre particularité porte sur la traçabilité de A à Z sur l'ensemble du réseau propriétaire avec une capacité à isoler les expéditions Medical Express avec des codes produits spécifiques », précise Stéphane Dupuis. Sur ce segment de transport, DHL propose trois gammes de transport à température dirigée : la température ambiante contrôlée (15 à 25°C), la température fraîche (2 à 8°C, vaccins) et la température en froid négatif (-18 à -20°C). De quoi assurer la sécurité de la chaîne du froid des produits de la santé. ■

DHL Medical Express traite les expéditions de l'industrie pharmaceutique, sensibles en termes de délai de livraison et de température. Cette solution va de l'export de médicaments de recherche et de matériel médical, au retour d'échantillons biologiques prélevés sur des patients vers des laboratoires et des centres de recherche.



lorsque tout repose sur la **fiabilité...**

SENSIA




Les modèles SENSIA accroissent le rendement et ceci quel que soit l'environnement de travail, grâce au système de commande novateur par minileviers, le plus sensible et le plus précis au monde.

L'efficacité du travail en entrepôt et dans des chambres froides

Chaque chariot à mât rétractable Mitsubishi est spécialement conçu pour optimiser le niveau de performance de l'opérateur. Les Chariots de la gamme SENSIA, disponibles de 1.4 à 2.5 tonnes, sont développés pour travailler de manière naturelle et économique. Ils sont capables d'atteindre des vitesses de translation allant jusqu'à 14 km/h et les paramètres du chariot peuvent être personnalisés à la demande. Dotée d'un poste de conduite spacieux et confortable, la cabine peut être adaptée aux univers de « grand froid » : régulation de la température interne, dégivrage et fenêtres chauffées électriquement, isolation renforcée, visibilité à 360°...



Mitsubishi Forklift Trucks France  
151, route de Grenoble - 69800 Saint-Priest  
Tél : +33 (0)4 72 79 42 70  
Fax : + 33 (0)4 72 79 42 79  
email : info@mitforklifts.fr

[www.mitforklifts.fr](http://www.mitforklifts.fr)







> SANTÉ

## HEPPNER EN GRANDE FORME

Heppner décroche la Version 7.1 du référentiel Certipharm ainsi que le renouvellement ISO 9001, et confirme ses ambitions à l'international.

**A**vec la version 7.1 du référentiel Certipharm, Heppner répond aux exigences de plus en plus élevées des industriels de la santé, garantissant ainsi une qualité optimum de service pour le transport de leurs produits de santé en intégrant notamment le suivi

de température, la formation, la gestion des cahiers des charges, la maîtrise de la sous-traitance, etc. De plus, Heppner acquiert dans le même temps le renouvellement ISO 9001. Ce renouvellement traduit également la forte culture du groupe orientée vers l'amélioration continue en termes de satisfaction client et



« LA FILIÈRE SANTÉ-BEAUTÉ REPRÉSENTE PRÈS DE 15 % DE NOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES. »

**FABIENNE BOURSEUL,**  
DIRECTRICE DE LA MARKETLINE  
SANTÉ-BEAUTÉ CHEZ HEPPNER.

d'excellence opérationnelle qui concerne 3100 collaborateurs.

### FORTES AMBITIONS À L'INTERNATIONAL

Certifié Certipharm depuis 2012, Heppner affiche sur le secteur de la santé une forte progression chaque année, supérieure à la croissance de l'entreprise, ce secteur étant devenu le premier marché du groupe. « Chez Heppner, la filière Santé-Beauté représente près de 15 % de notre chiffre d'affaires. De plus en plus nombreux à nous accorder leur confiance, nos clients viennent chercher chez nous le plus haut niveau de qualité de service en lien avec les nouveaux enjeux réglementaires des Bonnes Pratiques de Distribution, allié à des solutions adaptées aussi bien en terrestre, en aérien qu'en maritime », souligne Fabienne Bourseul, Directrice de la marketline Santé-Beauté chez Heppner. ■

> OMNISCANAL

## MEDI-MARKET EN PLEINE CROISSANCE

Le spécialiste pharmaceutique omniscanal Medi-Market Group optimise sa gestion d'entrepôt et réduit ses coûts d'exécution avec Manhattan Associates.

« **L**a technologie Manhattan Active Scale va jouer un rôle déterminant dans nos plans de croissance futurs pour nos magasins et nos activités en ligne. Pour soutenir cette forte croissance, nous avons choisi la technologie WMS de Manhattan qui va nous offrir une flexibilité et une évolutivité maximales pour pouvoir aller encore plus loin dans la démocratisation de l'expertise santé et bien-être à bas prix », explique Peter

Bos, CEO et directeur Supply Chain de Medi-Market Group. Fondé en 2014, Medi-Market est considéré comme un acteur disrupteur sur le marché belge de la pharmacie et de la parapharmacie avec ses prix très bas. En seulement cinq ans, l'entreprise s'est rapidement développée et compte aujourd'hui 32 parapharmacies, 17 pharmacies et 4 salons de beauté. Medi-Market prévoit d'ouvrir plus de 15 nouveaux points de vente cette année et vise le développement de son activité e-commerce. Dans ce contexte, Medi-Market va déployer Manhattan Active Scale dans son centre de distribution national de 4 000 m<sup>2</sup> situé à Nivelles. Les méthodes de préparation de commandes de Manhattan vont accélérer le réapprovisionnement des points de



vente et l'exécution des commandes en ligne. Ses fonctionnalités d'optimisation du stockage et du réapprovisionnement des points de picking permettront de rationaliser les opérations clés dans l'entrepôt. Les outils de gestion des stocks de Scale fourniront également à Medi-Market une visibilité et une précision des stocks en temps réel. ■

# SOLUTRANS

19 - 23 NOV 2019 LYON · EUREXPO

SALON INTERNATIONAL DES SOLUTIONS DE TRANSPORT ROUTIER ET URBAIN



+ de **48 000 visites**  
de 30 pays sur 5 jours

**610 exposants**  
et sociétés représentées

**91% des visiteurs**  
qui avaient un projet  
d'investissement l'ont  
concrétisé sur le salon

75 000 M<sup>2</sup> D'EXPOSITION  
REPRÉSENTATIFS DU SECTEUR

des solutions de transport routier et urbain :

- Carrossiers constructeurs sur VI et semi-remorques et remorques
- Equipementiers de carrosserie et de véhicules
- Constructeurs VI
- Carrossiers constructeurs sur VUL
- Constructeurs VUL
- Informatique, conseils et services
- Equipements d'ateliers, produits et consommables
- Réseaux et distribution
- Pneumatiques

WWW.SOLUTRANS.FR

#SOLUTRANS



N'attendez plus, rejoignez-nous  
et réservez votre stand  
sur SOLUTRANS 2019

CONTACT

sales@solutrans.eu

+33 1 76 77 12 91

Organisé par  
COMEXPOSIUM

Un salon de  
FFC  
Fédération Française de Carrosserie  
Industrielles et Services

Partenaires





# Spécialistes de la MESSAGERIE FROID



## Comme tout transporteur vous avez besoin d'un TMS performant pour **organiser votre activité et assurer votre rentabilité**

**Optimisation** du plan de transport

**Planning** graphique avec  
cartographie

**TMS** pour smartphone,  
conducteur ou affrétés

**Plan de chargement et plan de  
livraison** sur mobile pour optimiser  
le suivi et optimiser les procédures  
de chargement ou livraison

**Gestion** de votre parc de  
véhicules frigorifiques

**WMS** adapté au stockage  
sous température dirigée

**Gestion des réceptions,**  
enlèvements et **distributions**  
par **PDA** sur les quais,  
étiquetage et **cross docking**

Progiciel pour la **gestion sociale**

**Gestion des crochets, bacs, rolls,**  
pour vos transports

**Traçabilité alimentaire** avec  
numéro de support

**Remontée et traçabilité des  
températures**

**Traçabilité des dates d'abattages  
et transformations**

Lettre de voiture globale  
pour la **GMS**

**Gestion des passages à quai  
et du cross docking** intégré

Gestion **multi-compartimentages  
& multi-températures**

**Analytique** adaptée à votre métier



DC Concepts 02.54.08.00.08

OPEN

OpenFROID est le TMS dédié  
aux spécialistes du transport  
sous température dirigée.

LES PLUS GRANDES  
FLOTTES FRIGORIFIQUES  
SONT ÉQUIPÉES  
AVEC OPENFROID



**cjm**  
international

22, route de Paris  
61600 La Ferté-Macé - FRANCE

+33 (0)2 33 37 45 95

cjm-international.com

**coissoft**  
The best companies are looking for you

NOUS CONTACTER  
contact@cjm-international.com

