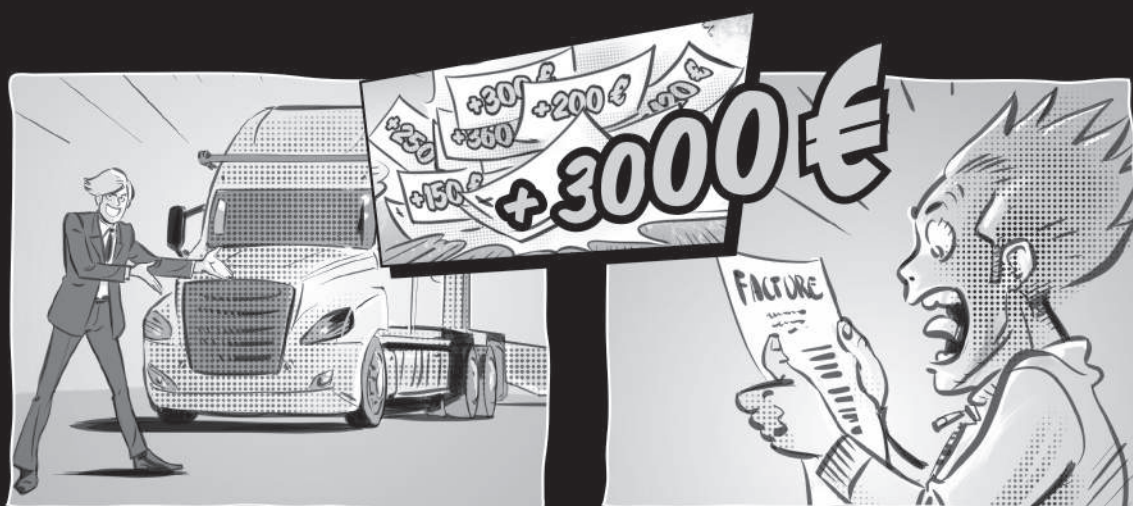


# FROID NEWS

LE MAGAZINE PREMIUM DE LA FILIÈRE LOGISTIQUE DU FROID

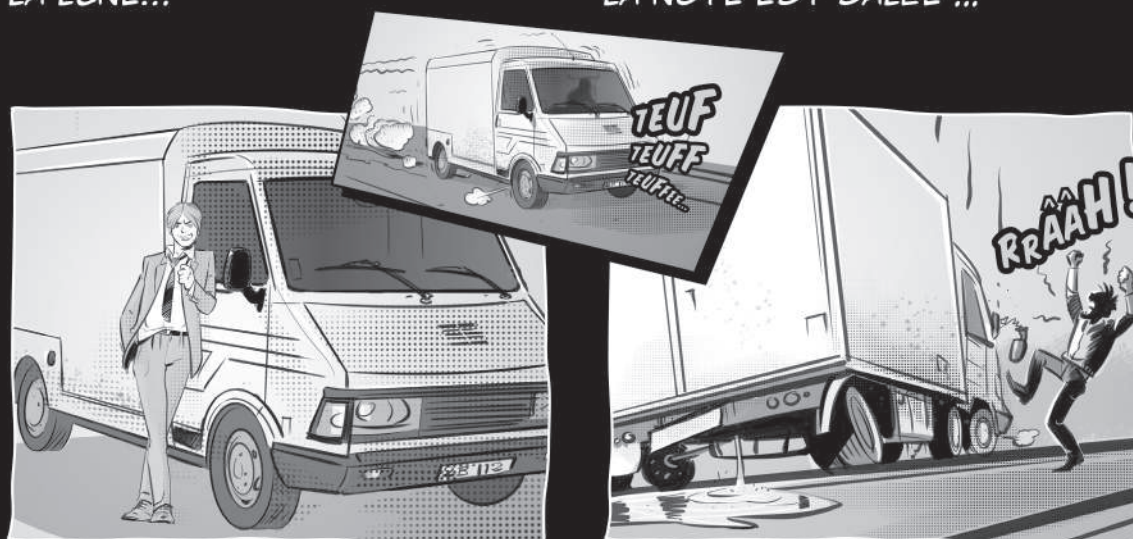
## QUI ROULE L'ESPRIT LÉGER?

PAR **TROUILLET** RENT



IL Y EN A QUI PROMETTENT LA LUNE...

...MAIS À L'ARRIVÉE LA NOTE EST SALÉE !!!

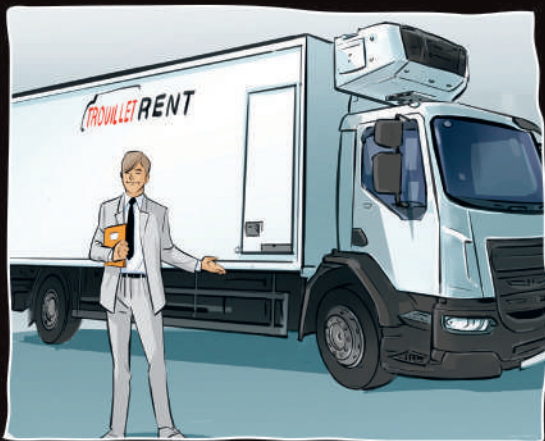


IL Y EN A QUI DISENT: «VRAIMENT! VOUS NE TROUVEREZ PAS MIEUX!»

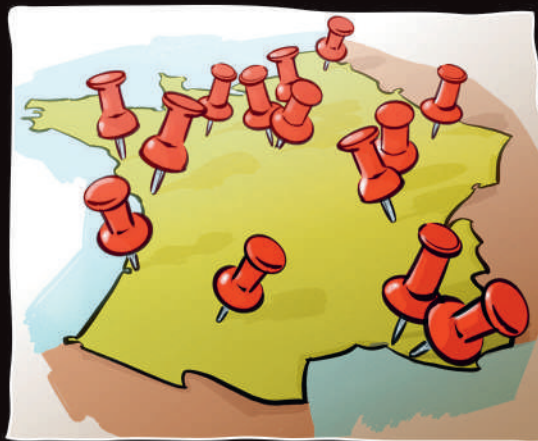
...MAIS VOUS N'ARRIVEZ JAMAIS À DESTINATION...

ET IL Y A ...

# TROUILLET RENT



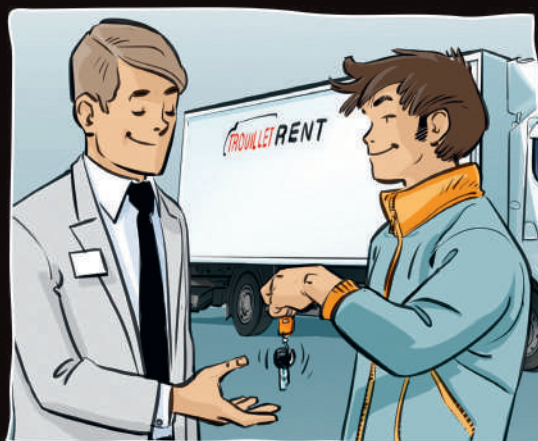
DES CAMIONS DE MOINS DE 2 ANS,  
TOUJOURS BIEN ENTRETENUS,  
ÇA RASSURE !



PLUS DE 3000 VÉHICULES  
DANS TOUTE LA FRANCE...  
ÇA LAISSE LE CHOIX !



UNE LOCATION EN TOUTE  
TRANSPARENCE, PAS DE MAUVAISE  
SURPRISE À L'ARRIVÉE !



LOUEZ, ROULEZ  
L'ESPRIT LÉGER !



À partir de  
**895€**  
mois\*



À partir de  
**1590€**  
mois\*\*

# TROUILLET RENT

Louez. Roulez. Trouillet

[www.groupe-trouillet.com](http://www.groupe-trouillet.com)  

\* Sur 48 mois, 3000 km et entretien inclus. Monotemp. 3T5 frigo Iveco Groupe TK, hayon inclus.  
\*\* Sur 48 mois, 5000 km et entretien inclus. 19T frigo BITEMP hayon, DAF 320 cv, caisse Lamberet, Groupe Carrier, hayon 3000 kg.  
Offre non cumulable, réservée aux professionnels pour toute commande auprès de votre distributeur agréé Trouillet Rent.  
Dans la limite des stocks. Sous réserve d'acceptation de votre dossier par Trouillet Rent. Photo non contractuelle.

NUMÉRO 31 | MARS - AVRIL 2020

# FROIDNEWS

LE MAGAZINE PREMIUM DE LA FILIÈRE LOGISTIQUE DU FROID

**LE FROID**  
MONTRE  
UN NOUVEAU  
VISAGE À LA  
**SITL**



**DOSSIER**  
LOCATION & GESTION  
DE FLOTTES

**NOUVEAU**  
**ENTRE NOUS**  
« JE SUIS NÉ DANS UN CAMION. »  
CHRISTOPHE THARRAULT,  
PRÉSIDENT DE VOLVO TRUCKS  
FRANCE



EN ROUTE VERS  
**LA FRAÎCHEUR !**



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



VÉHICULES, MEUBLES, CONTAINERS **100% FRIGORIFIQUES**

**N°Vert 0 800 100 296**

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



**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

**COMITÉ D'EXPERTS :**

Gérald Cavalier (AFF, Tecnea Cemafruid), Valérie Lasserre (La Chaîne Logistique du Froid), Guy Thomas (Certibruit), Mohamed Youbi Idrissi (Cemafruid).

**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 / Tél. : 06 07 36 24 33

**ABONNEMENTS :** Carole Dubbeld  
carole.dubbeld@froid-news.com

**CONCEPTION GRAPHIQUE :** Philippe Arzur

Imprimé en France · Photos : DR · Dépôt légal : avril 2020.

# « Alerte générale ! »

## 2024

s'approche avec son lot de réglementations concernant la logistique urbaine zéro diesel. Dans ce contexte, toutes les associations professionnelles sont mobilisées pour tenter de trouver les conditions d'une transition énergétique... en douceur ? Autre signe des temps, il ne se passe pas une semaine sans que nous ne recevions des appels ou des mels à la rédaction, nous demandant des informations sur les solutions de froid non diesel, combinées à de l'électromobilité. C'est flatteur et nous remercions ces honorables correspondants de leur confiance. C'est surtout la preuve qu'il y a le feu dans bon nombre d'entreprises qui manquent parfois d'expertise technique. Alors justement, et en réponse à la demande d'exigence de professionnalisme, nous avons proposé à Guy Thomas, expert du « froid » et président de Certibruit, de renforcer le contenu éditorial de Froid News en y portant son regard personnel.

Depuis bon nombre d'années, l'externalisation du parc est de mise chez beaucoup d'opérateurs. Les loueurs l'ont bien compris et sont parmi les mieux placés pour aider les décideurs en mal de verdissement. Assorties de la bonne configuration moteur, carrosserie, groupe frigorifique et télématique, leurs offres sauront le plus souvent compléter le cahier des charges des gestionnaires de flottes : c'est ce qui ressort dans notre dossier.

L'industrie est au cœur de la logistique puisqu'elle permet de répondre - en l'état actuel de la connaissance - aux contraintes RSE. C'est ce que démontre la conférence Prospective, organisée par Froid News qui a permis de faire le point sur ces enjeux de société. Retrouvez-en l'essentiel dans cette édition et le compte rendu complet sur [froid-news.com](http://froid-news.com) / onglet actualités !

Enfin, quoi de mieux pour votre filière que l'accord que nous avons passé avec le groupe Reed Expositions ? La SITL accueillera le Village du Froid by SELF1\*, au Parc des Expositions de Paris Nord Villepinte, du 17 au 20 mars. Venez rendre visite aux exposants et participer au Cold Chain Day le 20 mars ! ■

### PIERRE BESOMI

\*SELF1 est la marque déposée par la société Nouveaux Horizons qui édite Froid News. Nous avons organisé les deux premières éditions du SELF1 à Montlithéry en 2017 et à Marseille en 2019.

## SOMMAIRE

14



**PERSPECTIV'SUPPLY**  
UN DIALOGUE FORT UTILE

20



**LE GROUPE PELÉ DIGÈRE**  
LA DATA AVEC SCANIA

54



**L'INDUSTRIE INNOVE**  
POUR LA FILIÈRE

60



**FOODLES**  
RÉINVENTE LA RHF

70



**CHABAS SANTÉ**  
CAP SUR LA TÉLÉMATIQUE

&gt; LIVRAISONS SILENCIEUSES

# CERTIBRUIT DUPLIQUE SON LABEL

Certibruit duplique son label « livraisons de nuit respectueuses des riverains et de l'environnement » aux librairies.

L'association Certibruit a rédigé en 2019 avec le Syndicat de la Librairie Française (SLF) une charte dédiée aux libraires. Après les enseignes de distribution et de restauration et leurs transporteurs, cette nouvelle charte est expérimentée par des librairies parisiennes depuis le début de l'année. Certibruit propose ainsi son label à une nouvelle typologie d'acteurs.

## SOFRIGAM GROUP ADHÈRE AVEC COLDWAY TECHNOLOGIES

L'association accueille Sofrigam Group en qualité d'adhérent de soutien. Présidée par Gilles Labranque, Sofrigam est leader du Top 5 mondial des fabricants d'emballages isothermes et réfrigérants. Depuis

2018, Sofrigam Group renforce son offre avec l'acquisition et le développement de Coldway Technologies, spécialiste mondial de solutions de réfrigération autonome par 'sorption'. Sofrigam rejoint ainsi 7 autres adhérents qui soutiennent fortement l'association : AFGNV, Carrefour, Carrier Transicold, Fraikin, La Poste, Olivo et Petit Forestier.

## LE COMITÉ CERTIBRUIT EN ACTION(S)

Réuni dans une annexe de la Mairie de Paris, le comité envisage de rédiger une nouvelle charte Certibruit pour les plateformes de réception de marchandises qui pourrait être signée conjointement par les transporteurs et les gestionnaires de ces plateformes. La Mairie de Paris

a également souhaité rappeler la mise en place depuis 2018 d'un dispositif d'aides à destination des professionnels engagés pour réduire les nuisances sonores : aides pour l'achat de véhicules silencieux PIEK, aides pour des travaux d'insonorisations (labellisation) des locaux. Aujourd'hui, aucune demande concernant ces aides n'est parvenue aux services de la Mairie, mais le dispositif est toujours disponible sur <https://www.paris.fr/pages/lutte-contre-la-pollution-les-aides-a-la-mobilite-5373#pour-les-professionnels-du-transport>. La prochaine réunion du comité Certibruit aura lieu le 21 avril 2020 à la Mairie de Paris, 103 avenue de France (13<sup>e</sup>). Ce sera l'occasion de son assemblée générale ordinaire. ■

**SITL**

## FROID NEWS AU VILLAGE DU FROID BY SELFI

Le Village du Froid by SELFI présentera un nouveau visage de la supply chain du froid pendant la SITL du 17 au 20 mars prochain. Situé au cœur du Village du Froid by SELFI, le stand de FROIDNEWS accueillera les visiteurs, en particulier les membres de Certibruit pour échanger sur l'actualité des livraisons silencieuses de nuit. Rappelons que le Village du Froid by SELFI est situé à gauche des escaliers mécaniques de l'entrée visiteurs du hall 6 de la SITL. Le Cold Chain Day se déroulera le 20 mars dès 09h30 avec 3 conférences. Enfin, les 20<sup>èmes</sup> prix de l'Innovation vont mettre à l'honneur cette filière en plein développement avec un prix Spécial Le Village du Froid by SELFI remis le jeudi 19 Mars à partir de 17h00.





**STAR**SERVICE



S'ENGAGE POUR

UNE  
LOGISTIQUE  
**PROPRE**



> DERNIER KILOMÈTRE

# URBY ONLINE GÈRE AUSSI LE FROID

Depuis 3 mois, la filiale logistique urbaine du groupe La Poste, Urby, met à disposition des commerçants et des enseignes de distribution une nouvelle interface web disponible sur le site [urby.fr](http://urby.fr).



Urby collecte, stocke les marchandises et organise les livraisons en cœur de ville avec des véhicules à faibles émissions : voitures électriques, GNV, vélos.



« URBY AMBITIONNE DE COUVRIR 10% DE LA MASSIFICATION DES FLUX DES MÉTROPOLIS FRANÇAISES EN 2025. »  
**FRÉDÉRIC DELAVAL,**  
PRÉSIDENT D'URBY.

dirigée, en colis ou sur palettes. Urby prend également en charge la collecte de déchets. « *Urby ambitionne de couvrir 10% de la massification des flux des métropoles françaises en 2025* », affirme Frédéric Delaval, Président d'Urby. Créé en 2017, Urby est né de la volonté du groupe La Poste de proposer des solutions qui rendent les villes moins congestionnées. Urby propose des services de livraison urbaine et d'enlèvement de marchandises (de 30 kg à 3 tonnes), de stockage et de collecte de déchets et d'emballages (cartons, palettes, etc.). D'ici à la fin du premier semestre 2020, les services proposés par Urby seront déployés dans 7 autres métropoles avec pour ambition de devenir le leader de la logistique urbaine, et de couvrir 10% de la massification des flux des métropoles françaises en 2025. Pour ce faire, le concept d'Urby s'appuie sur deux types de structures : des centres de mutualisation de 2 000 à 4 000 m<sup>2</sup> situés en périphérie des villes, et des Établissements de Logistique Urbaine (ELU) de 200 à 400 m<sup>2</sup> en centre-ville. Les premiers permettent aux transporteurs, messagers, expressistes et chargeurs de s'affranchir du premier et dernier kilomètre. Pour ces acteurs, Urby collecte et stocke les marchandises, et organise les livraisons en cœur de ville avec des véhicules à faibles émissions : voitures électriques, GNV, vélos. Les ELU offrent, quant à eux, des solutions de stockage de proximité, de préparation de commandes, de ressorts entre magasins, de collecte et livraison de produits sur rendez-vous à destination des commerçants, artisans et enseignes de distribution. ■

**Clovis Bordenave**

L'objectif de cette interface vise à simplifier la prise en charge des demandes des commerçants, artisans et enseignes de distribution dans les 15 métropoles

où le réseau est aujourd'hui présent en France. L'offre de service d'Urby prend en compte toutes les demandes en ville : la livraison de marchandises et de produits alimentaires, à température ambiante ou



FROM  
**road**<sup>®</sup>  
TO  
**REAL**

DU CONCEPT ROAD À LA RÉALITÉ

Retrouvez-nous  
stand D019

**SITL**

➤ LA RÉFÉRENCE  
DU MARCHÉ



+ L'INTELLIGENCE  
CONNECTÉE



+ L'ISOLATION  
AUGMENTÉE



+ L'ENVIRONNEMENT  
PRÉSERVÉ



FROM ROAD TO REAL,  
C'EST L'INDUSTRIALISATION DES INNOVATIONS PRÉSENTES  
SUR LE PROJET COLLABORATIF ROAD À TRAVERS  
QUATRE NOUVELLES GAMMES CHEREAU



INNOVATION DRIVES YOU FORWARD

&gt; ZÉRO ÉMISSION

# DHL EXPRESS

## LE PARTI PRIS DU VERT



Dès le printemps, 23 Renault Master Z.E ainsi que 5 StreetScooter Work XL renforceront le parc vert.

### OBJECTIF ZÉRO ÉMISSION EN 2050

En 2017, Deutsche Post DHL Group s'était fixé un objectif Zéro Emission d'ici 2050. Cet objectif s'accompagne de quatre étapes clés intermédiaires à atteindre d'ici 2025 :

- Accroître l'efficacité carbone de ses activités de 50% par rapport à 2007.
- Au niveau local, effectuer 70% de ses activités sur le premier et le dernier kilomètre à l'aide de solutions d'enlèvement et de livraison propres, en utilisant par exemple les vélos et les véhicules électriques.
- Intégrer des solutions Green dans plus de 50% des ventes et rendre ainsi les chaînes logistiques des clients, plus respectueuses de l'environnement.
- Former 80% de ses collaborateurs en tant que spécialistes GoGreen et les impliquer activement dans des activités de protection du climat, comme la plantation d'un million d'arbres chaque année pour protéger nos forêts.

**DHL Express vient d'investir 1 million d'euros dans 23 nouveaux utilitaires électriques Renault Master Z.E. Ils entreront en circulation d'ici fin avril 2020, portant à 105 le nombre de véhicules verts assurant les livraisons de l'entreprise en France.**

**D**'une capacité de 11 et 13 m<sup>3</sup>, la version électrique de ce fourgon professionnel va desservir 11 nouvelles villes. Ces nouvelles acquisitions constituent un pas important vers l'objectif que s'est fixé DHL Express France, visant à assurer 70% de ses activités sur le premier et le dernier kilomètre avec des solutions zéro émission d'ici 2025.

« Chez DHL, nous passons à la vitesse supérieure en matière de logistique verte, a commenté Philippe Prétat, PDG de DHL Express France. Nous sommes très attentifs

aux nouvelles solutions proposées par les constructeurs d'utilitaires. C'est pourquoi, nous avons très vite décidé d'investir dans la version électrique de ce véhicule. Livraisons collaboratives, consignes, points relais font également partie des solutions que nous proposons en centre-ville. »

### DHL EXPRESS EXPLOITE UNE LARGE GAMME VERTE

Depuis 2005, l'entreprise multiplie les initiatives pour diminuer l'empreinte carbone de ses activités : triporteurs, vélos et autres utilitaires

électriques (Nissan eNV200, Voltia, MAN eTGE) spécialement adaptés aux tournées urbaines. Dès le printemps, ces 23 Renault Master Z.E ainsi que les 5 StreetScooter Work XL (un fourgon fabriqué par la société StreetScooter, une filiale de Deutsche Post), renforceront la démarche RSE de DHL Express qui mise également sur des nouvelles solutions innovantes, comme la livraison collaborative à vélo ou à pied, en partenariat avec des start-ups (TousFacteurs, You2You). DHL Express déploie aussi un réseau de consignes dans des commerces de proximité et des supermarchés. Une solution complémentaire aux 5 200 points Relais Colis utilisés par DHL pour retirer son colis et, depuis peu, pour déposer son colis avec sa nouvelle offre en ligne DHL Click and Bring. ■

> MARCHÉ

## DAF EN GRANDE FORME

2019 aura permis à DAF Trucks France d'établir de nouveaux records dans tous les domaines.



Le CF Electric arrivera en France au second semestre. Il a déjà parcouru plus de 150 000 km aux Pays-Bas et en Allemagne, selon le constructeur.

**L**e marché français a été très actif en 2019, avec 55 250 véhicules industriels immatriculés, en hausse de 1,8 % (vs 2018). Dans ce

contexte, DAF a immatriculé 7 295 véhicules, soit une Part de Marché (PdM) record de 13,36% sur le segment 6t et +. Ces performances placent DAF à la 3<sup>e</sup> place des marques de véhicules industriels vendus en France. Ce score reflète les succès obtenus sur l'ensemble des gammes, mais surtout en tracteurs routiers : avec 18,7% de PdM, le constructeur néerlandais atteint la 1<sup>ère</sup> place des tracteurs routiers importés, pour la seconde année consécutive. Les autres résultats de la filiale française sont également des records pour DAF. On citera notamment la Part de Marché en Contrats de Réparation & de Maintenance Multisupport qui termine à 25% des ventes totales, celle en contrats de financement PACCAR Financial à 22,40% et un volume de ventes de Pièces et Accessoires bien au-dessus des objectifs. Enfin, le réseau a continué d'investir massivement dans ses infrastructures avec 5 nouveaux garages sur la seule année 2019 et 4 en 2020. ■

## CARLSBERG CHOISIT LE RENAULT D WIDE Z.E.

Renault Trucks va livrer 20 D Wide Z.E. de 26 tonnes courant 2020 qui seront exploités par la Brasserie Feldschlösschen, filiale suisse du groupe Carlsberg. Bruno Blin, président de Renault Trucks déclare : « Il s'agit du premier contrat de cette ampleur en Europe. Pour nos clients, il confirme que la transformation du secteur du transport est en train de s'accomplir et raconte une réalité industrielle et commerciale. » ■



Votre équipementier de véhicules industriels et urbains

**Forankra**  
Secures everything in transit

### Optimisation de volume, Xtradeck-system

SYSTEME BREVETÉ

Doublez vos capacités en fourgon froid et sec (66 palettes)

**Piek**

CO<sub>2</sub> FREE

Retrouvez toutes nos gammes sur notre site : [www.forankra.fr](http://www.forankra.fr)

Forankra - 8, rue Jacques de Vaucanson, Z.A de la Pesselière, 69780 MIONS  
Tél. : +33 (0)4 72 45 01 20  
mail : [info@forankra.fr](mailto:info@forankra.fr)

Membre de la

> INTERVIEW EXCLUSIVE

# « JE SUIS NÉ DANS UN CAMION ! »

## CHRISTOPHE THARRAULT, PRÉSIDENT DE VOLVO TRUCKS FRANCE

« L'équilibre est une force », affirme ce natif de la balance, figure bien connue des professionnels du transport. Et en matière d'équilibre, Christophe Tharrault sait de quoi il parle, lui qui a su gérer une carrière d'une longévité exceptionnelle en roulant uniquement pour Volvo.

**V**ous étiez prédestiné à faire carrière dans le camion. Vous y êtes même né, ce n'est pas banal ! C'est une image, mais effectivement je suis tombé dedans quand j'étais petit. En 1968, mon grand-père et mon père avaient quelques camions, dont un Berliet GLR et deux UNIC Vosges P9. J'ai eu la chance, en effet, de

venir au monde dans une famille d'entrepreneurs basés à Botz-en-Mauges, dans le Maine-et-Loire : mon arrière-grand-père et mon grand-père paternel distribuaient du charbon et du bois en camion. Mon père a pris la relève avec le commerce et le transport de produits pétroliers, entre autres. Mon premier souvenir de camion remonte à l'âge de 3 ou 4 ans quand mon

père venait d'acheter un porteur UNIC neuf, modèle Vercors P12A200 de 200 ch avec boîte 4 et relais, carrossé en plateau-ridelles, ainsi qu'une remorque 2 essieux. Ma vie est donc très liée à l'univers du camion depuis ma naissance et je ne le regrette pas !

**Quand avez-vous conduit votre premier camion ?**

**Christophe Tharrault :** J'ai appris d'abord à conduire une auto avec mon grand-père à l'âge de 8 ans dans la cour de l'entreprise familiale. Il ne m'a pas fallu très longtemps pour apprendre à manœuvrer les camions à l'âge de 10 ans, et mon plus grand

## TEL PÈRE, TELS FILS !



fixe et je scrutais les offres d'emploi des constructeurs, tous les jours, quand j'étais à l'ESCR. Jusqu'au jour où j'ai eu l'opportunité de postuler chez Volvo Véhicules Industriels France SA, rue Roger Salengro à Chaville, comme inspecteur pièces de rechange. J'avais 23 ans.

**Vous vous jetez alors tête baissée chez Volvo et vous commencez votre carrière dans cette entreprise.**

**C. T. :** J'ai été embauché le 27 janvier 92, un mois après avoir terminé mes études. En 1994, je livrais les deux premiers Volvo neufs à l'entreprise familiale, un tracteur

« MON PREMIER SOUVENIR DE CAMION REMONTE À L'ÂGE DE 3 OU 4 ANS QUAND MON PÈRE VENAIT D'ACHETER UN PORTEUR UNIC NEUF. MA VIE EST DONC TRÈS LIÉE À L'UNIVERS DU CAMION DEPUIS MA NAISSANCE ET JE NE LE REGRETTE PAS ! »

m'a conseillé d'avancer dans mes études et de décider plus tard. Je l'ai donc écouté et suivi des études en génie mécanique, puis une école de commerce très orientée réseaux automobiles, l'ESCR au Mans.

### Et les premiers boulots ?

**C. T. :** C'était pendant les études, je bossais dès que j'en avais la possibilité chez mon père : mécanique, vidange, graissage, pneus, freins, planchers carrosserie, etc. C'est moi qui faisais également les peintures : à l'époque, remorques grises, cabines bleues, châssis rouges. Bref, j'étais passionné, j'adorais ça. Quand j'étais à l'ESCR, en 1991, je voulais absolument travailler chez un constructeur poids-lourds. D'ailleurs nous étions peu nombreux dans ma promo à vouloir travailler dans le camion. J'ai aussi passé les unités de valeur d'expertise auto en candidat libre, avec la ferme volonté de m'orienter dans l'expertise camion si je prenais cette voie. Et puis, la même année, j'ai obtenu mon attestation de capacité qui me permettait d'être transporteur routier, et donc éventuellement de reprendre l'entreprise familiale. Mais j'avais une idée

FH 380 et un FL6 citernier. J'étais très fier et mon père aussi.

### Revenons à votre vie personnelle...

**C. T. :** Je suis marié, père de trois enfants qui ont 23, 19 et 15 ans, garçon, fille, garçon.

### Si vous deviez emporter un livre sur une île déserte ?

**C. T. :** Sans réserve, c'est Jules Verne car ses livres d'aventure, scientifiques et techniques me passionnaient. Je les ai tous lus. Je trouvais ces romans fabuleux.

### Vous êtes plutôt Mozart ou Led Zeppelin ?

**C. T. :** Led Zep, mais c'est Johnny Hallyday qui est mon artiste préféré. Je conserve une pyramide complète de son œuvre avec 250 CD.

### Votre dernier film au cinéma ?

**C. T. :** Le Mans 66. Je suis un grand amateur d'automobiles anciennes et de compétition

### Votre homme ou votre femme préféré, ou les deux d'ailleurs ?

bonheur était de décrocher et accrocher les semi-remorques et manœuvrer dans la cour pour les rentrer ou sortir du garage. C'est à cette même période, en 1978, que je suis monté dans un Volvo pour la première fois. C'était un F89, magnifique avec sa large calandre, ce qui le différenciait du 88 ! Je faisais aussi des tournées avec mon père ou ses chauffeurs. Je choisissais le parcours le plus loin !

### Racontez-nous votre enfance et votre adolescence !

**C. T. :** Je rêvais depuis tout gamin d'exercer le métier de chauffeur routier mais mon père

**C. T. :** J'ai une pensée immédiate pour mon père, bien sûr, qui m'a beaucoup appris et m'a donné les enseignements de la vie. Et puis une deuxième personne à qui je dois beaucoup, c'est Jean-Noël Thénault, mon

**C. T. :** Amis : fidélité. Je suis fidèle en amitié comme en amour. Les emmerdes, je fais en sorte de les éviter.

**Côté cuisine, vous êtes plutôt aux**

naissance. J'adore aussi ma Oldsmobile 442 de 1969 et son gros V8 de 360 ch. Si je devais choisir, je serais bien en mal de n'en garder qu'une seule !

**Et la voiture de vos rêves ?**

**C. T. :** La Bugatti Chiron

**Votre plus beau voyage ?**

**C. T. :** En famille, aux États-Unis, la grande boucle Los Angeles, Grand Canyon, Monument Valley, Las Vegas, la Vallée de la Mort, San Francisco et retour à Los Angeles.

**Votre plus belle rencontre ?**

**C. T. :** Ma plus belle rencontre après avoir croisé Marie, mon épouse, c'est Jean-Noël Thénault, mon mentor qui m'a tout appris chez Volvo.

**Le travail, c'est plutôt un long fleuve tranquille, le salaire de la peur, cent mille dollars au soleil ou les tontons flingueurs ?**

**C. T. :** Ce n'est certainement pas un long fleuve tranquille. Je dirais cent mille dollars au soleil parce que ce film relate la compétition entre deux équipes de camionneurs. J'adore la compétition. Et quand on croit qu'on est arrivé, il y a toujours un truc qui redémarre. L'histoire de ce film, c'est le combat, la compétition et les imprévus, et tout ça pour gagner de l'argent ; parce qu'on est quand même là pour ça.

**J'imagine que vous avez souvent été sollicité par d'autres constructeurs...**

**C. T. :** Oui, mais je n'ai pas donné suite pour des questions de valeurs. Je suis très attaché aux valeurs. Volvo m'a fait confiance il y a 28 ans et m'a permis de progresser. J'ai appris au fil du temps à connaître les collaborateurs français, les membres du réseau, les collègues suédois, et à leur faire confiance. Ils m'ont fait confiance aussi à leur tour et nous avons vécu ensemble de nombreuses expériences, de très beaux moments. Alors pourquoi aller voir ailleurs ?

**Le client, peut-on être ami et fournisseur ?**

**C. T. :** Heureusement, oui, parce qu'on est dans un métier où la relation humaine



*« MON AUTO PRÉFÉRÉE EST UNE JAGUAR TYPE E 6 CYLINDRES 4,2L DE 68, ANNÉE DE MA NAISSANCE. J'ADORE AUSSI MA OLDSMOBILE 442 DE 1969 ET SON GROS V8 DE 360 CH. SI JE DEVAIS CHOISIR, JE SERAIS BIEN EN MAL DE N'EN GARDER QU'UNE SEULE ! »*

prédécesseur chez Volvo Trucks France pour qui j'ai beaucoup d'admiration et avec qui j'ai travaillé pendant 25 ans. Sur un plan plus général, j'aime bien Mandela car il incarne le combat pour des causes nobles. Il s'est battu pour ses idées depuis sa prison. Et puis il a fini par en sortir, comme quoi tout est possible à condition d'y croire et de se battre.

**« Vos amis, vos amours, vos emmerdes » pour parodier Charles Aznavour.**

**fourneaux ou dans le canapé ?**

**C. T. :** Non, j'ai la chance d'avoir une épouse, Marie, qui cuisine à merveille. Sinon, je suis très fruits de mer et j'aime une bonne poêlée de Saint-Jacques ou une langouste.

**Parlez-nous de cette passion pour les autos...**

**C. T. :** J'aime les réparer moi-même dans mon garage, surtout la partie mécanique. Des Américaines, des Anglaises et des Françaises aussi. Ma préférée est une Jaguar Type E 6 cylindres 4,2l de 68, année de ma

DESTINATION :  
**FUTUR**



## CARTE SHELL LA MOBILITÉ A DE L'AVENIR

### **M**ULTI-RÉSEAUX

SHELL | BP | E.LECLERC | ESSO EXPRESS | AVIA | ESSO

- Un large réseau de plus de 2 200 stations en France<sup>(1)</sup>
- Plus de 1 000 stations à prix bas
- Plus de 25 000 stations en Europe

### **M**ULTI SERVICES ET SÉCURITÉ

- Acceptation aux péages, ponts, tunnels, lavage et parkings
- Gestion connectée et sécurisée des cartes
- Contrôles avancés et alertes préventives

#### **NOUVEAU**

- Compensez les émissions de CO2 liées à votre flotte grâce à la carte Shell, rendez-vous sur [shell.fr/CO2compensation](http://shell.fr/CO2compensation) pour en savoir plus !

**SHELL FLEET SOLUTIONS**  
TOGETHER ANYTHING IS POSSIBLE

### **M**ULTI-ÉNERGIES

Solution intégrée pour la recharge  
des véhicules électriques

- Accès à plus de 20 000 bornes du réseau NewMotion avec la carte Shell
- Installation de bornes sur le parking de votre entreprise ou au domicile de vos collaborateurs
- Accès au Gaz Naturel Liquéfié (GNL)<sup>(2)</sup>
- Accès au carburant Shell GTL<sup>(2)</sup>



**L'énergie est notre avenir, économisons-la !**

(1) Chiffres indicatifs au 01/10/2019 pouvant être modifiés suivant les évolutions des réseaux Shell et partenaires.  
(2) Dans les stations-service proposant ces carburants.

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

facilite beaucoup de choses. C'est un métier d'hommes au sens « humain » du terme. On est dans un métier de relations extrêmement longues, on a des clients qui sont fidèles à notre marque depuis 55 ans. Je connais des clients depuis 30 ans. Donc il y a une forme évidente d'amitié qui se crée avec les clients, une relation profonde fondée sur la confiance. Quand on passe un coup de fil, on nous répond au premier appel. Alors bien sûr, il faut que cette relation soit gagnante des deux côtés, on est là pour gagner de l'argent et pas pour faire des concessions aux gens qu'on aime bien. Il ne faut pas mélanger les genres. Mais c'est tellement plus facile de travailler avec des personnes que l'on connaît bien.

### Vos plus grandes joies professionnelles ?

**C. T. :** La conquête, quand on est sur un prospect depuis longtemps et que l'on finit par le convaincre.

Au-delà de la vente, ce qui me réjouit le plus c'est la relation humaine, l'enthousiasme, le travail d'équipe et le challenge ainsi que le succès commun, puis la notion de confiance durable, c'est gratifiant.

### Et les pires galères ?

**C. T. :** Je n'en ai pas eu beaucoup heureusement sinon j'aurais changé de métier. En 2007, on était obligé de dire non à des commandes parce qu'on avait un délai de production de 15 mois, c'était de la folie. J'étais directeur commercial France à l'époque, c'était vraiment une période très difficile qui s'en est suivie par la crise en 2009, tout aussi difficile à gérer.

### Quel est le rêve que vous n'avez pas encore réalisé ?

**C. T. :** J'en ai plein mais à titre professionnel, j'aimerais faire grimper Volvo en France à un niveau qu'on n'a encore jamais atteint. On a déjà battu quelques records mais je voudrais pouvoir les cumuler en simultané. J'ai déjà eu la chance d'avancer dans cette entreprise et d'en avoir pris la gouvernance. On n'est pas encore arrivés au niveau attendu en termes de volumes, de parts de marché, de satisfaction client, etc. Mais

## UN PARCOURS EXEMPLAIRE CHEZ VOLVO TRUCKS

**1992-1994 :** Inspecteur Régional Pièces de rechange

**1994-2002 :** Responsable Régional Véhicules neufs

**2002 - 2004 :** Directeur Commercial des filiales Atlantique et Aquitaine

**2004 - 2006 :** Directeur Commercial Volvo Truck Center Ouest

**2006 - 2015 :** Directeur Commercial France

**2015 - 2018 :** Directeur Général Volvo Truck Center Ouest

**Et depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2018 :** Président Volvo Trucks France

ma difficulté, c'est que je suis un éternel insatisfait, insatiable et perfectionniste, donc je ne sais pas si un jour je pourrais dire que j'ai atteint l'objectif. D'ailleurs, cela ne serait peut-être pas bon de se croire arrivé au sommet de ses rêves !

### Quelle est votre marge de manœuvre entre le style personnel et les contraintes corporate ?

**C. T. :** Ce sont deux choses différentes. Les contraintes corporate nous donnent un cadre de fonctionnement dans le Groupe. En tant que manager, je dois m'assurer que ces règles sont bien comprises et appliquées. La maison-mère me demande de produire un résultat en respectant des règles du groupe. Dans ce cadre, j'ai toute latitude pour adopter le style de management qui me convient. Je suis un manager plutôt directif mais participatif, exigeant et probablement dur aussi parfois. Perfectionniste, j'exige beaucoup d'efforts de la part des équipes. Mais je sais reconnaître le travail accompli. Et tout cela à travers la première règle fondamentale qu'est le respect.

### Et si on repassait un sujet du bac philo ?

**C. T. :** Sénèque a dit : « *Ce n'est pas parce que les choses sont difficiles que l'on n'ose pas, c'est parce que l'on n'ose pas que les choses sont difficiles ?* » L'antithèse étant de Michel Audiard dans les Tontons Flingueurs avec la célèbre réplique le Lino Ventura : « *Les cons ça ose tout, c'est même à ça qu'on les reconnaît* ».

Si j'aime beaucoup Audiard et en particulier ce film que j'ai vu 150 fois, j'opterais pour une autre approche en forme de synthèse, celle de Marc Twain : « *Ils ne savaient pas*

*que c'était impossible alors ils l'ont fait.* » En règle générale, je dis : « *Essayons tous ensemble avant de dire qu'on ne va pas y arriver. On verra bien le résultat.* »

### Quelle est votre vision du transport routier de marchandises en termes technologique et RSE ?

**C. T. :** Nous allons avoir la chance de vivre une révolution parce que les camions existent depuis plus de 130 ans et ceux qu'on met à la route sont les mêmes qu'autrefois, dans leur conception générale, à savoir un homme ou une femme au volant, et une machine fonctionnant à l'énergie fossile. Désormais, on arrive à une mutation complète. On va sortir peu à peu du diesel avec les premiers camions électriques, et on va introduire des niveaux de conduite autonome et d'intelligence artificielle jamais atteints. Il va falloir qu'on apprenne à vivre avec ces véhicules d'un nouveau genre, parfois sans conducteur à bord. Nous allons gagner en sécurité et en fluidité. Les constructeurs ont évidemment une grosse responsabilité sociétale. En tant que constructeur et fournisseur de solutions de transport durables, on doit emmener nos clients vers la bonne solution et il n'y en a pas qu'une. C'est à nous de la trouver, avec eux. Les solutions vont devenir aussi nombreuses qu'il y a de typologies de transports. Mais ne nous y trompons pas, le camion diesel et le conducteur vont encore co-exister pendant plusieurs décennies. Plusieurs technologies vont se côtoyer alors que ce n'était pas le cas jusqu'à présent. Au final, c'est de notre responsabilité de construire le monde dans lequel nous voulons vivre. ■



# 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**

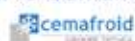


**EXIGENCES  
SPÉCIFIQUES  
LIÉES AUX  
PRODUITS DE SANTÉ**  
CertiCold, Certipharm...



**RENOUVELLEMENT  
DES ATTESTATIONS  
ATP**

21 agences habilitées  
par le Cemaroid



**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

> PRODUITS FRAIS, RHÔNE-ALPES

# LA FILIÈRE LOGISTIQUE DU FROID EST EXIGEANTE ET SOUS TENSION

**La Carsat Rhône-Alpes a pris l'initiative en 2016 d'un projet transversal avec une approche décloisonnée innovante pour des résultats concrets : Perspectiv'Supply était né. Diagnostic et remèdes dans la filière logistique du froid.**

**P**erspectiv'Supply s'inscrit résolument dans une démarche de développement durable en agissant sur l'efficacité économique, l'optimisation des flux logistiques et donc la réduction de l'impact carbone et l'amélioration des conditions de travail. Elle a établi un diagnostic précis en s'appuyant sur un groupe de travail issu de la filière des produits frais. Son constat est sans appel : la filière des produits frais présente l'indice de fréquence des accidents et maladies professionnelles le plus élevé du TRM. Il est le double de la moyenne nationale (tous secteurs) y compris du BTP. Il existerait pourtant des remèdes pour tenter d'enrayer le phénomène. C'est en partie de ce constat qu'est née la volonté de la filière de penser de nouvelles pratiques. Car le bilan est préoccupant. La chaîne logistique des produits frais représente en France un flux de 10 millions de colis par jour. C'est une filière extrêmement exigeante : gammes de produits très

larges et souvent renouvelées, variabilités saisonnières fortes, délais de livraison très courts, fréquences de livraison très élevées, dates limite de consommation variables. Et pour autant un taux de service excellent dans une chaîne du froid respectée. Or cette filière est soumise à de fortes contraintes organisationnelles comme des flux hypertendus, un sur-cadencement des commandes, ou encore des palettisations problématiques. Ces contraintes génèrent une sous-optimisation des moyens logistiques (camions mal remplis, tournées non optimisées, désorganisation de l'activité), ainsi que des risques sur la santé (troubles musculo-squelettiques, stress, risque routier, etc.). Conséquence : une sinistralité importante. Autre caractéristique, l'impact important sur la rotation des collaborateurs et la perte d'attractivité globale de la filière. De nombreux postes restent non pourvus dans ces métiers, ce qui ne fait que renforcer la pression sur les équipes en place. Ces coûts directs et indirects

viennent peser sur la performance globale (économique, sociale et environnementale) des entreprises de la filière.

## **UN DISPOSITIF COLLABORATIF POUR AMÉLIORER LA PERFORMANCE GLOBALE DE LA FILIÈRE**

Ce diagnostic a été construit et partagé par un large collectif d'acteurs de la Supply Chain : industriels, transporteurs, plateformes de distribution et magasins. Pour répondre à ce défi, la Carsat Rhône-Alpes a pris l'initiative en 2016 d'un projet transversal avec une approche décloisonnée innovante pour des résultats concrets. Perspectiv'Supply est un dispositif d'intelligence collective installant un dialogue constructif entre tous les maillons de la filière des produits frais. Concrètement, les acteurs des différents maillons de la chaîne logistique ont pu se rencontrer, en dehors des relations commerciales et de sous-traitance qui les lient habituellement, pour échanger sur leurs contraintes respectives, analyser les déterminants communs. Et en dégager des objets de travail et d'expérimentations. À l'initiative de la Carsat Rhône-Alpes, et avec l'appui du Pôle d'Intelligence Logistique, réseau de l'écosystème logistique en Rhône-Alpes, ce sont près d'une dizaine de journées collectives, réunissant près de 50 personnes, qui ont permis de construire le diagnostic partagé et d'identifier les différentes expérimentations à mener. En effet, il est rapidement apparu que les points de tension dans la filière se situaient à l'interface des différents maillons : les horaires de livraison ou de passage des commandes, les modes de palettisations, sont des sujets au cœur de l'interdépendance des différents maillons de la chaîne. Deux cabinets conseil ont accompagné la démarche et les expérimentations sur les aspects performance supply chain d'une part et ergonomie de l'autre. A l'issue de 2 ans de travaux, les résultats obtenus ont montré qu'il est possible de procéder à des ajustements améliorant l'efficacité globale et les conditions de travail dans tous les maillons de la chaîne. Les solutions trouvées restent simples, ne dégradent pas les performances commerciales, et ne remettent pas en cause le principe des flux tendus, caractéristique



de la filière des produits frais. Mais elles en corrigent les excès grâce à un travail de collaboration sans précédent.

### APRÈS RHÔNE-ALPES, LA BRETAGNE DÉPLOIE LA DÉMARCHÉ

Depuis 2018, et grâce aux liens organiques forts entre les caisses régionales des Carsat Rhône-Alpes et Bretagne, d'une part, et entre les clusters logistiques régionaux Pôle d'Intelligence Logistique et Bretagne Supply Chain, d'autre part, les pilotes du projet organisent la transférabilité de la démarche vers de nou-

1. Cécile Michaux, Pôle d'Intelligence Logistique et Cédryc Fernandez, Carsat Rhône-Alpes, co-pilotes de la démarche.
2. Bruno Cagnon de CSD (groupe Carrefour) et Jean-Michel Ros, responsable logistique de Bonduelle (lire le paragraphe sur la détente des flux, en page suivante).

veaux acteurs industriels, distributeurs, transporteurs et magasins en Bretagne. En 2019, le groupe de travail breton a confirmé dans sa quasi-totalité le diagnostic rhônalpin, a repéré de nouvelles bonnes pratiques à partager et prépare les premières expérimentations auprès des acteurs bretons. ■

## PLUS DE 70 ENTREPRISES ENGAGÉES DANS TOUTE LA FRANCE

Les entreprises engagées (représentant 47 établissements) dans la première phase rhônalpine de la démarche Perspectiv'Supply sont représentatives de l'ensemble de la filière, et sont issues de toute la France : Casino, Intermarché, Système U, CSD, Provincia, Carrefour Market, Aoste, Bonduelle, Lustucru Frais, Crêperie Jarnoux, Eural, Galettes Bertel, Guyader, Hénaff, Herta, Labeyrie, Martinet, Meralliance, Pepsico Tropicana, Savéol, Sodebo, Tallec, SVA Jean Rozé, Kuehne & Nagel, Stef, Transports Gagne, Jammet, Lahaye Global Logistics, Routiers Bretons, STG.

- 17 industriels
- 5 transporteurs
- 12 plateformes de distribution
- 12 magasins
- 28 entreprises mobilisées dans le groupe de travail démarré en Bretagne depuis 2018

#### La démarche :

- 7 journées collectives réunissant 30 à 50 acteurs en Rhône-Alpes
- 3 thématiques de travail : pilotage des flux, palettisations, emballages
- 9 sujets d'expérimentation
- 200 participants lors du colloque de restitution en novembre 2017
- 1 cycle de visites et 3 rencontres collectives du groupe de travail breton.

Supply Chain Bretagne : 28 entreprises mobilisées dans le groupe de travail démarré en Bretagne depuis 2018, parmi lesquelles : Groupe Les Mousquetaires, Laïta, Transports Mesguen, Sill, Lahaye Global Logistics, Stef, SCARMOR E. Leclerc, Bigard, Carrefour, Marie Morin, U Log, Routiers Bretons, Hénaff, Super U.

> PRODUCTIVITÉ

# UN DIALOGUE FORT UTILE

**Harmoniser les palettisations pour limiter les manutentions : testé depuis l'automne 2017 et déployé depuis, un nouveau dispositif a divisé par deux, de 60 à 30%, le taux de tri des réceptionnaires d'Easydis.**

« **N**otre dialogue a été fort utile », se félicitent d'une voix Pierre

Callet, directeur logistique de Lustucru Frais à Montagny et Christophe Varvier, directeur du site d'Easydis à Grigny. Depuis 2017, dans le cadre de Perspectiv'Supply, les deux responsables ont mis au point un cahier des charges de palettisation innovant. Le producteur recherchait la simplification face à la diversité des demandes dans la grande distribution. « Il existe une dizaine de modes de préparation de palettes », remarque Pierre Callet. Par ailleurs, l'expérimentation cherchait à limiter la manutention d'un colis qui, en moyenne, est manipulé une douzaine de fois de l'emballage à la mise en rayon. « Sur notre plateforme de distribution, chaque réceptionnaire doit souvent retrier des palettes, avant de les transmettre

aux préparateurs de commandes des magasins, explique Christophe Varvier. Nous voulons au contraire les décharger du tri pour les recentrer sur leur cœur de métier : le contrôle qualité. » Face à ces enjeux, « nous avons travaillé ensemble, indique le directeur de site d'Easydis, à partir du terrain : les préparateurs de commande et les réceptionnaires nous ont expliqué eux-mêmes leur travail ». Partant de là, les partenaires ont écrit un cahier des charges commun avec trois modes de palettisation, en fonction de l'organisation de la plateforme de distribution : mécanisée, par prélèvement des colis ou, comme sur le site d'Easydis, par répartition. Testé depuis l'automne 2017 et déployé depuis, le nouveau dispositif a divisé par deux, de 60 à 30%, le taux de tri des réceptionnaires d'Easydis. Ils manutentionnent ainsi moins de colis, ce qui réduit sensiblement le risque de TMS. « Ils

gagnent du temps pour contrôler, constate Christophe Varvier. Et cela redonne de la marge de manœuvre aux préparateurs. »

## DÉTENTE DES FLUX : PRENDRE LE TEMPS POUR EN GAGNER

Dans le cadre de Perspectiv'supply, Bonduelle Frais, à Genas, a expérimenté la détente des flux avec son client le Comptoir savoyard de distribution et les transports Gagne. « Certes, note Laurent Rouault, directeur supply chain de Bonduelle Frais, notre logistique est l'une des plus performantes, notre taux de service avoisine 98%. Mais c'est au prix d'une forte tension pour l'organisation, les hommes et les coûts. » Il arrive qu'une commande intervienne à dix heures chez l'industriel, pour une livraison à 17 heures sur une plateforme de distribution puis une mise en rayon le lendemain. « A ce rythme, ajoute-t-il, le moindre retard pénalise toute la chaîne, sans qu'on remplisse toujours le camion ». Bruno Cagnon, responsable des flux de produits frais chez CSD, estime aussi que « la tension des flux génère un manque de sérénité qui menace la qualité et la sécurité ». Le transporteur, lui, subit et gère l'urgence sur les routes.

## ANTICIPER LES FLUX

Résultats des échanges : les commandes sont plus précoces, passées à Bonduelle le matin, pour une livraison le lendemain à la plateforme, plutôt que le soir même. Avec la même DLC, selon Jean-Michel Ros : « Je dispose de sept heures dans l'usine pour calibrer la présence de personnel, programmer la fabrication, le lendemain, jour du départ, préparer les commandes. Anticiper fait gagner du temps et de la qualité ». Le transporteur livre plus tôt chez CSD, qui charge aussi plus tôt avant que ses chauffeurs, tous en interne, ne distribuent le lendemain dans les magasins, des salades conditionnées la veille. « Nous planifions mieux, dit Bruno Cagnon. Et le transporteur qui nous livre, lui, a plus de visibilité pour optimiser ses tournées et prévenir ses conducteurs ». Et Jean-Michel Ros de conclure : « La distribution, elle, gagne en sérénité, en fraîcheur et en ponctualité. » ■

(De g. à d.) : Christophe Varvier, directeur de site d'Easydis à Grigny, Pierre Callet, directeur logistique et gestion des flux, Jérémie Tholance, préparateur de commande et Cyril Laurent, responsable d'exploitation, tous trois collaborateurs de Lustucru Frais.



**VECTOR® HE 19 MT PIEK**

**La précision mérite  
la plus haute efficacité**



**Equipez votre flotte du plus efficace des systèmes de réfrigération.**

Le modèle Vector® HE 19 - High Efficiency - est le dernier né des systèmes de réfrigération pour semi-remorque de Carrier Transicold. Cette nouvelle génération de groupes allie une technologie éprouvée, à l'image de l'architecture tout électrique E-Drive™, à des innovations conçues pour améliorer significativement performance et efficacité.

**Découvrez dès maintenant le modèle dans sa version multi-température et certifié PIEK (-60dB(A)).**

**E-DRIVE®**

**BÉNÉFICES CLÉS\***



Performance de réfrigération



Faibles émissions sonores -3db(A)



Sources d'énergie multiples



-30 % de consommation de carburant



Maintenance /2



Poids -10%



Certifié Piek

\*Liste non exhaustive. Bénéfices clés en comparaison avec le Vector® 1850.

**Carrier Transicold, un maillon essentiel dans la chaîne de la vie.**

## COOL NEWS !

**Effervescence  
chez Tecnea Cemafruid**



Le groupe Cemafruid-Tecnea vient d'ouvrir une filiale au Canada, Tecnea Canada Inc. à Montréal (Québec) sous la direction de Camille Fertel. Elle a pour ambition de proposer son offre de prestations d'essais, d'expertise, de certification, de formation et d'inspection aux acteurs nord-américains de la chaîne du froid, de la réfrigération et du conditionnement d'air.

**Mohammed Youbi Idrissi  
Directeur du pôle Expertise**



Mohammed Youbi Idrissi est nommé Directeur du pôle Expertise, Recherche et Innovation du Cemafruid.

Entré en fonction le 1<sup>er</sup> janvier 2020, il rejoint le groupe Cemafruid-Tecnea avec l'ambition de mettre son expérience au service de tous les acteurs impliqués dans les problématiques liées à la chaîne du froid, à la réfrigération et au conditionnement d'air. Avec cette arrivée, le Cemafruid entend poursuivre le développement, en France et dans le monde, de ses prestations d'expertise et de réalisation d'études et de recherches pouvant porter sur tous les équipements de la chaîne du froid, de la fourche à la fourchette et du laboratoire au patient, ainsi que les différentes applications de la réfrigération et de la climatisation.

> ÉNERGIES ALTERNATIVES

# LA FILIÈRE GAZ MET LE CAP SUR 2030

Pour contribuer à la neutralité carbone en 2050, le GNV et bioGNV constituent une énergie alternative économiquement acceptable dans le cadre de la transition énergétique. Gilles Durand, Secrétaire Général de l'AFGNV, nous éclaire sur le déploiement de cette solution.



Près de 10 500 véhicules lourds et 10 200 véhicules légers s'approvisionnent à ces stations. La part de bioGNV dans le GNV est passée de 12% en 2018 à 17% en 2019. Elle devrait dépasser 20% en 2020.

L'usage du gaz naturel comme carburant (GNV) s'est développé en France à la fin des années 90 dans le transport

et sa version renouvelable, le biométhane, issu de la méthanisation des déchets fermentescibles (bioGNV), connaissent un développement significatif dans le transport



« EN 2030, 30% DES POIDS LOURDS FONCTIONNERONT AU GNV AVEC UNE INCORPORATION DE 40% DE BIOGNV DANS LE GNV. »

**GILLES DURAND,  
SECÉTAIRE GÉNÉRAL DE L'AFGNV.**

collectif urbain et la collecte des ordures ménagères. A partir de 2014, ce carburant

de marchandises par camion. Depuis 2018, ce développement concerne également

le transport de voyageurs par autocar. En ce début d'année, la filière comptabilise 149 points d'avitaillement GNV publics en service et 69 points d'avitaillement qui ouvriront dans les douze prochains mois. Ce sont près de 10 500 véhicules lourds et 10 200 véhicules légers qui s'approvisionnent à ces stations. Depuis 2014, les immatriculations des véhicules lourds au GNV augmentent en moyenne de 20% par an. Deux facteurs expliquent une telle croissance : le poids lourd GNV est considéré comme un véhicule à faibles émissions dans la Loi « transition énergétique et croissance verte » et le bioGNV, qui offre une mobilité décarbonée, devient une valorisation significative de la production de biométhane. Ainsi, la part de bioGNV dans le GNV est-elle passée de 12% en 2018 à 17% en 2019. Elle devrait dépasser 20% en 2020.

## UNE ALTERNATIVE AU GAZOLE RECONNUE POUR LE TRANSPORT LOURD

Le GNV offre des conditions opérationnelles et économiques crédibles. Il présente des atouts environnementaux en matière d'émissions de particules et d'oxydes d'azotes. Le véhicule GNV est plus silencieux et émet moins de CO<sub>2</sub> que les véhicules Diesel. Dans le transport de marchandises, le GNV présente une convergence accrue pour la livraison urbaine de produits frais avec des groupes froids plus propres fonctionnant au gaz naturel (N.d.l.r Diffusés encore en quantité limitée). Au-delà de son impact climatique faible, le développement de la filière bioGNV offre un double avantage : d'une part, on aide la filière agricole avec des revenus complémentaires ; d'autre part, on valorise des déchets en produisant localement de l'énergie renouvelable. Dans ce contexte, la France a fait le choix de la neutralité carbone en 2050. La stratégie nationale bas carbone impose « zéro émissions nettes » de CO<sub>2</sub> à cet horizon, y compris dans les transports. La filière est convaincue qu'un mix d'énergies très faiblement carbonées sera nécessaire pour respecter cet objectif. Dans les transports, ce mix se définira en fonction des usages. Pour prendre sa part dans la réduction drastique de l'empreinte carbone du transport routier, l'AFGNV s'est fixée une ambition pour la décennie à venir : en 2030, 30% des poids lourds fonctionneront au GNV avec une incorporation de 40% de bioGNV dans le GNV. Selon une étude récente de l'IFP Energies Nouvelles, en analyse complète de son cycle de vie, un véhicule hybride GNV (non rechargeable) fonctionnant avec un mixte GNV/bio GNV dans une proportion de 60%/40%, a un impact climatique équivalent aux véhicules électriques alimentés avec une électricité faiblement carbonée. Alors, Cap sur 2030 ! ■



## Une offre complète et modulable adaptée à vos métiers



- Suivi en temps réel
- Statut d'accrochage & identification du tracteur
- Données frigorifiques
- Gestion de la chaîne du froid
- Niveau de carburant
- Suivi des marchandises
- Contrôle de l'usure des plaquettes
- Contrôle de la pression des pneumatiques
- Données EBS
- Verrouillage et capteurs de portes

### TCC la plateforme de services

La plateforme de service TControl Center est le cœur du système, elle permet :

- ✓ de traiter et de valoriser les données provenant des véhicules
- ✓ de stocker et d'archiver les données de manière sécurisée
- ✓ une connexion vers les applicatifs métier (ERP, TMS)
- ✓ un interfaçage avec les solutions de nos partenaires



Les marques du Groupe BPW :



> INDÉPENDANCE

# LE GROUPE PELÉ DIGÈRE LA DATA AVEC SCANIA

Le groupe Pelé place la data au centre de sa stratégie en utilisant le Scania Data Access et le Scania Tachy. Ces services connectés offrent une mise à disposition des données sociales, de géolocalisation, performance, d'utilisation et de conduite des véhicules.

PUBLIÉ AVEC L'AIMABLE AUTORISATION DE SCANIA FRANCE ALTERNATIVES.  
CRÉDIT PHOTOS : FRED BOYADJIAN. ADAPTATION : SYLVIE WARNET.

« **N**ous voulions être détenteurs de nos données pour les utiliser et faire évoluer nos outils informatiques », souligne Patrick Pelé, président du groupe

Pelé. Constitué des entreprises de transport Pelé, Gendron et Guivarc'h, le groupe a fait appel à Scania pour disposer de ses données instantanées et les déployer sur ses propres applicatifs informatiques. Seuls ? Pas tout à fait. C'est à travers une

société informatique, S3pweb détenue par la bourse de fret des transporteurs B2PWeb, que les données sont recueillies et exploitées. « La démarche est récente, nous sommes en test pour étendre des outils opérationnels en cours d'année »,



---

« À L'HEURE DE LA DIGITALISATION, NOS CLIENTS VEULENT ÊTRE INFORMÉS EN TEMPS RÉEL DES LIVRAISONS ET DE LA LOCALISATION DES CAMIONS. »  
**GUILLAUME PELÉ, DIRECTEUR DES TRANSPORTS GUIVARC'H.**

---



reprend Guillaume Pelé, directeur des Transports Guivarc'h et fils du fondateur.

### **L'ÉPICIER DU TRANSPORT EST BRETON**

Basé près de Landivisiau (29), Patrick

Pelé est un passionné de la route et des camions qui se définit comme un « épicier du transport... résolument indépendant. » Aujourd'hui doté d'un parc de 148 véhicules, l'entreprise opère sur des activités aussi diverses que le

légume, l'agroalimentaire, l'industriel ou encore les explosifs. Ce sera avec l'arrivée de ses deux enfants au sein de l'entreprise, Guillaume et Pauline, que le transporteur se risquera sur des rachats d'entreprises : les Transports Gendron

### LES 3 OFFRES DE SOLUTIONS CONNECTÉES SCANIA

**Scania Data Access :** envoi de toutes les données remontées par le boîtier Communicator. Le client qui en fait la demande peut les intégrer à un système existant, ou en développer un nouveau. Il accède à l'ensemble de ses données. Elles sont mises à disposition sur un cloud, et sont présentées dans un format standardisé.

**Scania Tachy :** archivage des données légales du chronotachygraphe numérique pendant 7 ans. Une solution simple pour les gestionnaires de parc qui leur garantit la qualité des fichiers conservés et leur mise en conformité avec la réglementation.

**Scania Contrôle :** portail Scania donnant accès à l'ensemble des fonctionnalités disponibles : évaluation des conducteurs, performance des véhicules (vitesse, consommation, poids de l'ensemble...), maintenance, anomalies, rapport environnemental (performances en matière d'émission de CO<sub>2</sub>), positionnement ou géolocalisation des véhicules, suivi d'itinéraires, alerte/alarme qui informe des départs et arrivées sur zone, temps de conduite.



en 2013 puis les Transports Guivarc'h. Élargissant ses bases bretonnes, Patrick Pelé se dévoilera également stratège : « Je ne voulais pas rester esseulé, aussi, je me suis intéressé rapidement au réseau de transporteurs et j'ai rejoint Evolutrans. Je m'y suis impliqué et j'y ai acquis une vision nationale du secteur. »

#### « RESTER MAÎTRE À BORD ! »

Passant de 30 à 200 collaborateurs en six ans, l'entreprise familiale établit sa collaboration avec Scania lors de l'arrivée de Romain Bergot, attaché commercial Aubrée Garages. « Scania était référencé chez Evolutrans. Suite à la reprise du matériel obsolète des Transports Gendron, nous avons signé nos premières commandes », se souvient

Patrick Pelé. Aujourd'hui, Scania représente 100 véhicules sur l'ensemble de la flotte. « Une relation comme celle-là repose, outre la fiabilité du matériel, sur le service », souligne Romain Bergot. C'est dans ce cadre qu'il a été interrogé par la famille Pelé sur la possibilité de disposer des données véhicules, celles du boîtier Communicator dont sont équipés les Scania : position du véhicule, consommation de carburant, informations de conduite, fichiers légaux. Pour développer ses outils informatiques, le groupe Pelé a donc opté pour les services Scania Data Access et Scania Tachy. C1B (contenu carte conducteur) et V1B (mémoire tachygraphe). Les véhicules sont connectés et remontent ces données. Nous avons soutenu la demande

du groupe Pelé auprès de la Suède pour adosser ces flux d'informations à un service, le Scania Data Access », indique Stéphane Lecouflet, responsable solutions connectées Scania France. Des boîtiers à la maison mère, les données sont ensuite renvoyées à S3pweb qui les agrège. « À l'heure de la digitalisation, les clients veulent être informés en temps réel des livraisons et de la localisation des camions. C'est dans ce contexte que nous voulions bénéficier de nos outils informatiques », précise le dirigeant.

#### UNE DEMANDE UNIQUE

« La requête a concerné les data Scania et aussi celles de tous nos fournisseurs », complète Guillaume Pelé qui teste sur cinq véhicules des Transports Guivarc'h, divers



3

1. Guillaume Pelé, directeur des Transports Guivarc'h (à g.) et Patrick Pelé, Président du groupe éponyme.
2. Pour développer ses outils informatiques, le groupe Pelé a opté pour les services Scania Data Access et Scania Tachy. La communication entre l'exploitant et le conducteur est facilitée par l'utilisation des applis sur smartphone.
3. L'outil de traçabilité des livraisons et de remontées des heures chauffeurs est développé par B2PWeb. Le groupe Pelé s'appuie aussi sur des équipes Gedmouv et S3pweb.

logiciels informatiques dont Gedmouv. Cet outil de traçabilité des livraisons et de remontées des heures chauffeurs est développé par B2PWeb : « Il est le cœur d'une entreprise. On voulait que cet outil ne nous soit pas imposé par les chargeurs. C'est pourquoi nous avons entrepris cette démarche avec l'appui des équipes Gedmouv et S3pweb », ajoute Patrick Pelé. Pour Scania, cette fourniture de données s'est inscrite dans deux offres de services : Scania Data Access et Scania Tachy. « L'avantage pour nos clients, c'est qu'ils n'ont plus besoin d'installer leur propre boîtier pour obtenir ce flux d'informations », complète Stéphane Lecouflet. Un véritable gain de temps et une fiabilité des informations : « C'est de la maintenance en moins à chaque renouvellement, location ou prêt

de véhicules », renchérit Romain Bergot. Si certains clients Scania ont souscrit ce service pour transmettre les informations à leurs chargeurs, les Transports Pelé sont dans une tout autre approche. « Nous voulons que les autres transporteurs bénéficient d'outils développés par des transporteurs », insiste le dirigeant breton pour qui la liberté d'action passe par la maîtrise de la data qui est « l'enjeu du transport moderne ». Attaché à ce métier, il en soutient également l'image à travers l'association « Le monde du transport réuni ». Cet acteur engagé politiquement pour une filière qu'il défend aussi en s'entourant de véritables partenaires : « À l'image de Scania qui sait nous accompagner dans nos projets », conclut Patrick Pelé. ■

## 3 QUESTIONS À : STÉPHANE LECOUFLET, RESPONSABLE SOLUTIONS CONNECTÉES SCANIA FRANCE

### Quelles sont les données dont dispose Scania ?

Nous sommes dans une démarche de véhicules connectés depuis 2012 avec l'installation du boîtier Communicator. Tout ce qui concerne le roulage, la conduite, les consommations, les temps de conduite sont des informations enregistrées et remontées par Scania en Suède.

### Scania propose-t-il des services de traitement des données ?

Plusieurs services coexistent. Il y a d'abord l'envoi des données brutes, le Scania Data Access, à un prestataire qui crée les passerelles vers les applicatifs clients. Nous proposons également, via l'offre Scania Tachy, la transmission de données et l'archivage des données légales du chronotachygraphe pendant 7 ans. Cela simplifie les procédures au transporteur puisque tout est centralisé. Enfin, Scania dispose aussi de son portail, le Scania Contrôle, qui réunit géolocalisation, suivi d'itinéraires, évolution de la qualité de conduite.

### Ce sont des services de plus en plus demandés ?

Le Scania Tachy représente 20 % des ventes de services connectés. Les clients sont satisfaits puisque les abonnements sont renouvelés. Nous savons que la qualité du matériel n'est pas le seul critère de fidélisation des clients et que les services jouent un rôle de plus en plus important ; les données (data) en font partie au même titre que le service après-vente ou les assurances. Si la mise à disposition et le traitement des flux de données sont encore récents dans la profession, l'initiative du groupe Pelé démontre que les transporteurs commencent à prendre la mesure des enjeux de ces services.

## DOSSIER LOCATION & GESTION DE FLOTTES

DE PLUS EN PLUS DE SOCIÉTÉS DE TRANSPORT ET LOGISTIQUE EXTERNALISENT LEUR PARC FRIGORIFIQUE EN FAISANT APPEL À L'EXPERTISE DES LOUEURS QUI FOURNISSENT LE CONSEIL ET LE FULL SERVICE. TOUR D'HORIZON ET RETOURS D'EXPÉRIENCE AVEC PLUSIEURS TÉMOIGNAGES CONCRETS.

> EXPÉRIENCE

# OOFRAIS RÉAFFIRME SA FIDÉLITÉ AU GROUPE PETIT FORESTIER

Maillon incontournable de la logistique urbaine et du dernier kilomètre du réseau Sofrilog, Oofrais a principalement choisi le Groupe Petit Forestier pour la location et la gestion de la grande majorité de son parc roulant. Une relation de confiance durable.

que nous avons depuis 2012 travaillé sur un cahier des charges VUL standard. Oofrais impose uniquement son choix de groupes frigorifiques sur certains VUL eu égard à des obligations clients. »



### LE CHOIX DE L'EXTERNALISATION

« Nous avons fait le choix de la location pour une partie de notre flotte VUL, soit une certaine forme d'externalisation pour plusieurs raisons, affirme Philippe Watelet. Avant tout, cela évite d'avoir des véhicules relais sous-exploités. Globalement, Oofrais peut compter sur le service et l'assistance 24h/24 de Petit Forestier et Stricher, en particulier avec leurs agences basées sur le M.I.N. de Rungis et Sogaris. La location du parc en température dirigée, c'est aussi un acte de gestion qui génère des charges dans le bilan. Ce n'est pas la même chose que de l'immobilisation. La location permet aussi de répondre rapidement à des demandes urgentes de nos clients sous des délais rapides du fait d'un parc disponible chez Petit Forestier. Enfin, nous bénéficions de l'expertise du Groupe Petit Forestier, en particulier pour toutes les questions d'ordre technique. » Bien sûr, Oofrais reste toutefois propriétaire de 15 à 20 % de sa flotte, ce qui permet au logisticien de faire du benchmark et, ce n'est pas négligeable, des plus-values de cession à la revente. « L'ensemble du parc Oofrais/Sofrilog en France s'appuie sur 90 véhicules en location chez Petit Forestier et Stricher, reprend Philippe Watelet. C'est le résultat des relations de confiance qui ont aussi facilité notre développement. En effet, sans le soutien d'un loueur au démarrage d'une activité comme la nôtre, on a de la peine

**O**ofrais est le spécialiste de la distribution fine en véhicules de moins de 3,5 t, présent en Normandie, Région Parisienne (Rungis), Hauts-De-France, Rhône-Alpes, PACA et « sud-ouest ». Oofrais apporte un service sur-mesure, multi-température, avec des moyens dédiés ou mutualisés, pour livrer des professionnels et des particuliers. Il est un maillon incontournable de la logistique urbaine et du dernier kilomètre du réseau Sofrilog. Philippe Watelet est le gérant de Oofrais Paris, la plus grosse base d'Oofrais lancée en octobre 2012. Cette société exploite un parc moteur de 65 véhicules (environ) essentiellement loués

au Groupe Petit Forestier (dont Stricher). Ce sont principalement des véhicules Iveco Daily. Les caisses sont fournies par Lecapitaine. Selon les besoins clients, Oofrais met en exploitation son matériel roulant soit en mono température, soit en multi-températures (positif comme négatif). « La multi-températures est plus particulièrement utilisée en massification, tandis que la mono température est généralement dédiée aux tournées client final, commente Philippe Watelet, directeur général délégué de Sofrilog Transport Paris. En mono température, Oofrais traite uniquement du froid positif/surgelé. Pour les groupes frigorifiques des VUL, c'est Petit Forestier qui se charge généralement du choix bien

à se démarquer. Petit Forestier et Stricher ont donc accompagné Oofrais depuis le démarrage car ils nous fournissaient des véhicules à la demande et sans délais. A ce propos, Oofrais ne dépassera jamais un certain taux de propriété sur Paris, car il est important de garder en mémoire la relation forte qui nous unit avec nos deux loueurs depuis la création de la société. »

### **POUR OOFRAIS, LA QUALITÉ S'ASSOCIE AUSSI À UN BON PRIX**

L'histoire d'Oofrais a commencé avec Télémarket et la livraison à domicile (LAD). Puis Oofrais s'est constitué peu à peu un portefeuille de clients comme Picard ou Carrefour pour la LAD. Oofrais a également élargi son offre à la RHF, et entre autres, aux entreprises qui passent leurs commandes sur internet pour leurs livraisons régulières. Ces clients ont besoin d'organiser leur logistique en faisant appel à de la sous-traitance. Philippe Watelet précise : « Dans le

contexte des contraintes d'accès en ville, de la réduction des émissions polluantes et du bruit pour les riverains, le logisticien réfléchit au déploiement de 'relais frigorifiques' pour les métiers utilisant le surgelé. En attendant,

pollution, un véhicule polluant est celui qui fait du sur place dans les bouchons. » Et pour massifier autant que possible, Oofrais/Sofrilog exploite des porteurs lourds au GNV avec des génératrices électriques Frigoblock



« L'ENSEMBLE DE CES INVESTISSEMENTS NÉCESSITE DE VENDRE LE BON PRIX DE NOS PRESTATIONS. »

**PHILIPPE WATELET, GÉRANT DE OOFRAIS PARIS ET DIRECTEUR GÉNÉRAL DÉLÉGUÉ DE SOFRILOG TRANSPORT PARIS<sup>1</sup>.**

Oofrais présente l'avantage d'être à la porte de Paris pour des départs de tournées à 3 ou 4h du matin qui s'achèvent autour de 10h. Des horaires adaptés aux attentes des boulangers, pâtisseries, glaciers, et d'autres métiers de bouche. Pour certains, cela peut-être une nuisance sonore, tandis qu'en termes de

et groupes frigorifiques hyper puissants. Enfin, des utilitaires « CU » de 7,5 tonnes au GNV complètent le dispositif. ■

1. Photo prise sur les contreforts de l'Everest. Quand on aime le froid, on ne ménage pas ses efforts y compris en allant tutoyer le sommet de la planète.

Mobile living made easy.

## **SOLUTION DE RÉFRIGÉRATION ÉLECTRIQUE INTELLIGENTE ET FACILE**

**INDÉPENDANT DU MOTEUR DU VÉHICULE**

**DOMETIC**

**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 m<sup>3</sup>

[dometic.com](http://dometic.com)

[automotive@dometic.fr](mailto:automotive@dometic.fr)

> VITESSE COMMERCIALE

# DES PORTEURS FRIGORIFIQUES GAZ GRANDE AUTONOMIE POUR ULS

Depuis trois ans, ULS adopte progressivement le biométhane pour sa flotte. Pour ses porteurs frigorifiques, il utilise la location sur 60 à 84 mois (Eurocargo GNC), et le crédit-bail sur 60 mois (Stralis GNC).



© LOIC FIEUX

ULS a mis en service deux Iveco Stralis NP400 avec caisse Lecapitaine et groupe Carrier Supra gaz. Leurs tournées de distribution en hyper centre sont effectuées en sous-traitance pour STEF.

### LE PIQUAGE GAZ

Développé par Carrier, le « piquage gaz » permet d'approvisionner les bouteilles de gaz affectées au groupe Carrier Supra gaz et celles destinées au moteur de traction depuis le même orifice. Il en résulte un gain de temps lors des passages à la distributrice de GNC. Ce système est disponible pour les véhicules GNC Iveco (Eurocargo, Stralis/S-Way) et Renault Trucks (D Wide GNC). Il n'est pas encore proposé pour les châssis Scania. Présenté à Solutrans 2017, le « piquage gaz » est conforme à la réglementation. Début 2020, une trentaine de véhicules en sont déjà équipés.

**L**e discours à propos du gaz réduit en général sa pertinence économique à la seule activité longue distance. Frédéric Pigassou, gérant d'ULS (Urgences Liaisons Services) et des autres entreprises du groupe GSET, a une opinion plus nuancée « Nous constatons que le GNC a un réel intérêt pour notre flotte de véhicules légers. Avec les VUL, les dépenses en méthane correspondent à 6% du CA réalisé par un véhicule alors que cette proportion atteint 9% avec le gazole. Globalement, le GNC permet une économie d'environ 30% sur le poste carburant tant pour les poids lourds que pour les VUL, mais c'est avec les VUL que cette économie est la plus importante. »

### AVEC LE GAZ, ULS SE DIFFÉRENCIE PAR SON SILENCE

Vis-à-vis de son offre commerciale, Frédéric Pigassou précise son positionnement : « Nous ne cherchons pas à être moins chers que nos concurrents. Nous vendons un rapport qualité-prix et non un prix. Nous proposons un service différent. » Pour les deux Iveco Stralis NP400 (caisse Lecapitaine, groupe Carrier Supra gaz) qui ont rejoint le parc d'ULS début 2020, la demande du donneur d'ordres (STEF) n'imposait pas le gaz comme carburant. ULS l'a pourtant proposé afin de se distinguer de la concurrence. Outre la réduction des émissions de particules, le gaz, y compris au niveau du groupe, a l'avantage d'être nettement plus silencieux que les solutions diesel. C'est très appréciable pour ces véhicules qui desservent les magasins d'hyper centre en deux tournées quotidiennes.

### DE L'AUTONOMIE, POUR ÉVITER LE PASSAGE EN STATION

Au printemps 2019, ULS a reçu deux Stralis NP400 carrossés en fourgons secs et équipés de trois packs de bouteilles afin de disposer d'une autonomie incroyable pour des véhicules GNC. Ils peuvent parcourir nettement plus de 1000 km, voire 1500 km en frôlant la panne sèche. Pour ces véhicules qui tournent en régional à raison de 300 km par jour, l'intérêt est d'éviter les pertes de temps

liées aux passages en station. Pour ses nouveaux porteurs frigorifiques GNC, ULS a confirmé son choix en faveur de la très grande autonomie. Le confort des chauffeurs, la polyvalence des véhicules et la rentabilité des tournées s'en trouvent améliorés.

### LE GAZ, UNE BONNE SOLUTION SOUS CONDITIONS

ULS a la chance d'être installé à Grand-Quevilly, près de Rouen, à 6 km (15 minutes) de la station GNDrive de Sotteville. Il ne lui a donc pas été nécessaire d'investir dans une station. L'entreprise paye le petit supplément « biocarburant » afin de pouvoir revendiquer les (vrais) avantages écologiques du biométhane. Selon Frédéric Pigassou, la rentabilité du gaz dépend largement du dispositif de suramortissement dont profitent les véhicules. Les siens sont d'ailleurs renouvelés dès que leur financement est terminé (location sur 60 à 84 mois

pour les Eurocargo GNC, crédit-bail sur 60 mois pour les Stralis GNC). L'autonomie aujourd'hui possible avec le GNC rend de plus en plus difficile la justification des

prise d'envergure moyenne comme ULS se lance avec tant de détermination dans le gaz sans que cela lui soit clairement imposé par ses chargeurs. ULS a une



© LOÏC FIEUX

« NOUS NE CHERCHONS PAS À ÊTRE MOINS CHERS QUE NOS CONCURRENTS. NOUS VENDONS UN RAPPORT QUALITÉ-PRIX ET NON UN PRIX. NOUS PROPOSONS UN SERVICE DIFFÉRENT. »

**FRÉDÉRIC PIGASSOU, GÉRANT D'ULS.**

contraintes opérationnelles du GNL. ULS n'a donc aucune intention de recourir au GNL. Cette opinion est confortée par la cadence de renouvellement des chauffeurs. Celle-ci ne facilite pas l'amortissement de l'indispensable formation à leur apporter avant de les laisser s'approvisionner en méthane liquéfié. Il est rare qu'une entre-

activité diversifiée et, outre ses fourgons secs et ses frigos, elle a mis en service mi-février des Stralis gaz carrossés en porte-caisse (caisses déposables sur béquilles) qui roulent pour Dachser. Pour eux encore, le GNC à grande autonomie a été choisi. ■

**Loïc Fieux**

The advertisement shows a white Schmitz Cargobull truck with a blue and red stripe. A hand in the foreground holds a smartphone displaying a control interface. Above the truck, a diagram illustrates four key features of the TrailerConnect system:

- Maintenances et contrôles prédictifs**: Represented by icons for a gear, an information 'i' symbol, and ABS.
- Contrôle et sécurité du chargement**: Represented by icons for a truck, a padlock, and a thermometer.
- Mesure et géolocalisation**: Represented by icons for a location pin, a battery level indicator, and a speedometer.
- Pilotage du groupe frigorifique**: Represented by icons for a snowflake, a fan, and a thermometer.

The truck is labeled with 'SCHMITZ CARGOBULL The Trailer Company.' and 'S.KO COOL EXECUTIVE'.

## 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)

**SCHMITZ CARGOBULL**  
The Trailer Company.

## DOSSIER LOCATION & GESTION DE FLOTTES



> CHALLENGER

# TROUILLET RENT VA ÉTOFFER SON OFFRE FRIGORIFIQUE

Filiale du Groupe Trouillet, Trouillet Rent renforcera son offre frigorifique en 2020. Explications avec Adrien Trouillet.

**Avec Trouillet Rent, votre groupe est devenu un acteur important du marché de la location de véhicules utilitaires. Tout cela, cependant, ne se s'est pas fait en un jour.**

**Adrien Trouillet :** Si l'on raconte en quelques dates le Groupe Trouillet, il faut retenir qu'historiquement, Trouillet est un carrossier-constructeur fondé en 1957 par mes grands-parents André et Micheline Trouillet. Au fil des années, leurs 4 enfants, dont mon père Eric Trouillet, ont intégré le groupe qui au début des années 1990 se diversifie. C'est en 1994, que mon père récupère une des activités du groupe et c'est en 1997 que Trouillet Rent devient une filiale à part entière pour répondre à la forte

demande de location de véhicules poids lourds et semi-remorques.

**Quelle est votre offre aujourd'hui ?**

**A.T. :** La location est une activité que nous avons toujours prise à cœur depuis

dont 15 % de véhicules frigorifiques. L'offre initiale est largement dépassée car, depuis 5 ans, elle s'est enrichie avec des véhicules moteurs, porteurs et utilitaires. Cette offre nous permet de répondre en particulier aux besoins des artisans mono-possesseurs des métiers de bouche qui roulent dans des fourgons carrossés d'origine ou aménagés avec



« NOUS NOUS INTÉRESSERONS DE PRÈS AUX ÉNERGIES ALTERNATIVES, AU GNV EN PARTICULIER. »

**ADRIEN TROUILLET,  
CO-DIRECTEUR DU GROUPE TROUILLET.**

plus de 20 ans. Notre flotte se compose aujourd'hui de plus de 3 000 véhicules

des caisses de 6 à 12 m<sup>3</sup> sur des châssis 3,5 t. Nous nous adressons également





aux acteurs du monde frigorifique dont les flottes sont nationales.

## DE NOUVEAUX PARTENARIATS ET UN INTÉRÊT GRANDISSANT POUR LES ÉNERGIES ALTERNATIVES

### Quels sont vos objectifs pour 2020 ?

**A.T. :** Nous connaissons parfaitement le frigorifique et ce sera l'une de nos priorités dans les années à venir. Plus globalement, notre dimension nationale s'accompagne du développement constant de nos agences en région pour améliorer notre maillage du territoire. Nous souhaitons maintenant conquérir de nouveaux marchés en répondant aux appels d'offres lancés par les collectivités territoriales. Pour atteindre nos objectifs, nous allons mettre en place de nouveaux partenariats. Nous nous intéresserons de près aux énergies alternatives, au GNV en particulier. Nous pouvons déjà offrir des utilitaires 100 % électriques et pour le frigorifique, nous proposons des solutions pour les livraisons du dernier kilomètre. Nous allons étoffer cette offre en nous appuyant sur les constructeurs qui, à nos yeux, ont les châssis les plus adaptés pour être transformés sans que cela ait trop de conséquences sur la charge utile. Nous avons beaucoup investi en 2019 et nous continuerons en 2020 avec une constante dans notre politique : répondre, au plus près, aux besoins de nos clients. ■

# ECLER



Economie Circulaire, Logistique, Ecologique et Responsable

## Un programme d'économies d'énergie dans la chaîne logistique du froid

*« 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. »*

**SITL** Retrouvez-nous du 17 au 20 mars 2020 **STAND C022**

### LES OBJECTIFS



**1,55 TWh<sub>cumac\*</sub>**

**ÉCONOMISÉ À ÉCHÉANCE DU 30/06/2021**  
\*cumulé actualisé

### LES PILIERS



#### FORMATION

**10 000**  
conducteurs  
livreurs formés  
aux bonnes  
pratiques



#### DIGITALISATION

**10 000**  
véhicules équipés  
de solutions  
digitales et de  
hayons connectés



#### MARQUAGE

**135 000**  
véhicules sous  
température dirigée  
marqués des  
bonnes pratiques



Soutenu par le Ministère de la Transition Écologique et Solidaire, le Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation et l'ADEME et intégré au programme Objectifs de Développement Durable des Nations Unies.



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





> ACCOMPAGNEMENT

# MUTUAL LOGISTICS RENOUVELLE SA FLOTTE AUPRÈS DE FRAIKIN

**Spécialiste des services logistiques pour les secteurs de l'industrie, de la grande consommation, de la distribution et du e-commerce, Mutual Logistics a choisi la location dans ses prestations de transport, depuis 2015.**

**L**e logisticien confirme sa confiance à Fraikin en lui confiant le renouvellement de sa flotte de tracteurs avec semi-remorques et en lui commandant deux ensembles supplémentaires. Créé en 2007 à Caen, le groupe familial

indépendant Mutual Logistics, est spécialisé dans la logistique en environnement sec et sous température dirigée. Depuis 2015, l'entreprise complète son offre en proposant des prestations de transport afin de livrer directement les magasins de ses clients. À la clé pour l'entreprise comme pour ses clients, une mutualisation des actifs logistiques, et donc, une réduction structurelle des coûts. Pour ce faire, le logisticien s'est adjoint les compétences de son loueur Fraikin qui lui a fourni une flotte de 4 tracteurs et de 4 semi-remorques. Cette année, dans le cadre du renouvellement de cette flotte, Mutual Logistics s'est à nouveau tourné vers l'expertise de Fraikin et de ses partenaires, MAN, Carrier Transcold et Lamberet, et leur

a également commandé deux ensembles supplémentaires. Ces deux tracteurs MAN de 510 chevaux (contre 460 pour les autres véhicules de la flotte), accompagnés de leur semi-remorque multi-températures, et équipés de systèmes de géolocalisation avec remontée de température Masternaut, sont destinés à couvrir de plus grandes distances et à livrer dans toute la France. « Depuis 2015, Fraikin nous apporte au quotidien expertise, qualité de service, écoute et proximité. C'est donc tout naturellement que nous avons à nouveau fait appel à ses équipes pour le renouvellement et l'extension de notre flotte », affirme Matthias Moortgat-Martel, Directeur des opérations logistiques de Mutual Logistics. ■

> PHARMA

## BIOLOGISTIC TRACE SA VOIE

Biologistic exploite des véhicules loués à Fraikin qui sont certifiés Certicold Pharma.



Sylvain Devienne,  
Fraikin

**L**e loueur a développé des véhicules tri-températures (-30°C, +4°C et +22°C) équipés de solutions télématiques de traçabilité des températures en temps réel Masternaut. « La traçabilité des températures est devenue notre priorité numéro 1, en particulier quand il s'agit de transporter des produits de la santé et biologiques, explique Sylvain Devienne,

Responsable de marché Grands Comptes Fraikin France. C'est la santé des patients qui est en jeu ! Pour nos clients, comme Vialto ou Biologistic, la maîtrise des températures est une obligation absolue ». Pour aller plus loin, le bureau d'étude Fraikin a travaillé en étroite collaboration avec Isberg by Gruau pour mettre au point des véhicules avec cellule intégrée. Pourtant, c'est peut-être en s'intéressant de très près aux carburants « propres » et en premier lieu au GNV, mais également à l'électrique que Fraikin démontre son expertise. « Nous voulons, nous devons, accompagner nos clients dans leur transition énergétique, poursuit Sylvain Devienne. Nous avons, dans ce domaine, un temps d'avance avec, en particulier, les 200 Nissan e-NV400 que nous mettons à la disposition de Chronopost ». ■

## FRETLINK DANS LA LOCATION AVEC TIP

Fretlink se décrit comme le nouveau standard de collaboration entre chargeurs et transporteurs routiers. Lancée fin 2019, sa plate-forme de services destinée à ses partenaires premium, permettrait de mieux piloter et d'accélérer leur croissance. Parmi le panel de services existants, Fretlink et son partenaire TIP proposent aux transporteurs une offre de location. L'offre comprend l'entretien mécanique, frigorifique et pneumatique (hors crevaisons et éclatements accidentels). En cas de maintenance et de réparation, le transporteur bénéficie de 15% sur toutes les opérations effectuées dans les ateliers TIP.



> EXPRESSISTE

## NOUVEAUX SPRINTER CHEZ TPS COLISERVICE

L'expressiste basé dans le Cantal vient de prendre livraison de 29 nouveaux Sprinter.

« **J**'ai choisi le Sprinter pour sa capacité d'emport qui nous permet de baisser notre empreinte carbone. Mais aussi pour le design et la fiabilité. Enfin, l'image Mercedes correspond parfaitement au service de qualité et de fiabilité que nous véhiculons. » Frédéric Pautard, président-fondateur de TPS Coliservice (créée en 2007) justifie ainsi son choix pour les 29 Sprinter. L'entreprise connaît une croissance annuelle d'environ 10%. TPS Coliservice exploite 95 utilitaires légers dont les 29 nouveaux Sprinter qui viennent d'intégrer le parc. Basé à St Flour (15), TPS Coliservice emploie 80 chauffeurs qui sillonnent les départements du Cantal, de la Lozère, de Haute-Loire et du sud du Puy-de-Dôme. Chaque jour, près de 5 000 colis partent de l'entrepôt de Saint-



Flour. Cette opération de pure conquête a été réalisée en liaison avec le département Ventes Flottes de Mercedes-Benz France Vans et le distributeur Mercedes-Benz Etoile d'Auvergne. Il s'agit de versions propulsion 314 et 316 à toit super surélevé. Ces nouveaux Sprinter sont, entre autres, équipés de la climatisation, du système multimédia MBUX avec écran tactile 7 pouces et commande vocale intelligente, du siège chauffeur suspendu confort et de la caméra de recul. ■

ECP VÉHICULES FRIGORIFIQUES  
PRÉSENT AU SITL - VILLAGE DU FROID BY SELF!



**SITL** 17-20 MARS / MARCH 2020  
PARIS-NORD VILLEPINTE - HALL 6 - FRANCE

LE PREMIER POINT D'INTERÊT DE L'INNOVATION DU TRANSPORT DE L'INDUSTRIE LOGISTIQUE ET DE LA SUPPLY CHAIN  
THE FIRST ESCALON EVENT FOR INNOVATION IN THE TRANSPORT, LOGISTICS AND SUPPLY CHAIN INDUSTRY

STAND C17



**ECP**

2, AVENUE DU GÉNÉRAL LECLERC  
F - 95480 - PIERRELAZE  
TÉL. : +33 (0)1 34 675 670

> ÉTUDE

# POUR DESCARTES, LA GESTION DE FLOTTE EST UNE ARME CONCURRENTIELLE

L'éditeur de solutions logicielles pour la supply chain Descartes Systems Group a mené l'enquête sur la gestion de flotte de véhicules. Résumé.



Plus la performance financière d'une entreprise est importante, plus elle considère la gestion de sa flotte comme une arme concurrentielle. L'enquête menée auprès de 106 expéditeurs et prestataires de services logistiques (3PL), par l'éditeur Descartes pour la deuxième année consécutive, démontre cette tendance constante avec néanmoins une corrélation encore plus forte cette année entre cette perception du transport et le haut du podium en termes de croissance. En effet, les répondants qui perçoivent la flotte comme un différenciant majeur vis-à-vis de la concurrence ont 2,5 fois plus de chances d'avoir une croissance « supérieure à la moyenne ou de se trouver en haut du classement ». 93% de ceux qui perçoivent leur flotte comme

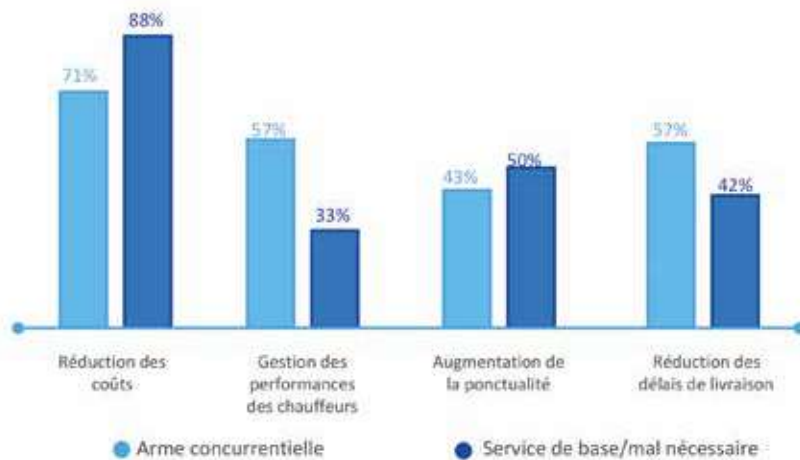
un atout stratégique important font état d'une performance financière « supérieure à la moyenne ou en haut du classement ».

## LA PÉNURIE DE CHAUFFEURS DÉSIGNÉE COMME FACTEUR LE PLUS SUSCEPTIBLE D'AFLECTER LA GESTION DE FLOTTE

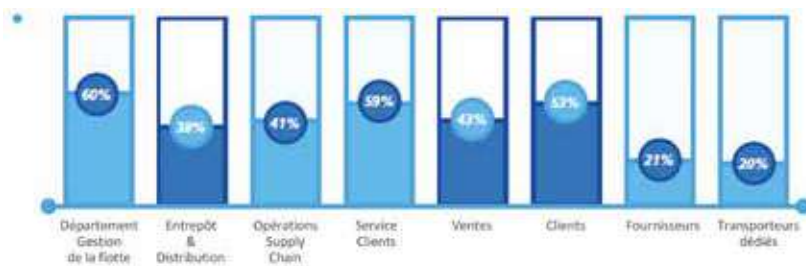
Le panel sur lequel repose l'étude de Descartes est composé d'un large éventail de secteurs d'activité dont plus de la moitié des répondants travaille dans l'industrie et la distribution. Plus de 64% gèrent une flotte en propre. Sans surprise, la pénurie de chauffeurs est une nouvelle fois désignée comme le facteur le plus susceptible d'affecter la gestion de flotte dans un proche avenir. Elle est classée en tête de liste par plus de 64% des participants au sondage,

Descartes a demandé aux répondants de choisir deux évolutions macro économiques, réglementaires ou sectorielles susceptibles d'affecter le plus fortement la gestion de leur flotte au cours des 5 prochaines années.

suivie par l'exigence accrue des clients (33%). Les « dépenses de carburant » (33%) se hissent en 3<sup>e</sup> place en 2019, devant l'« e-commerce/livraison à domicile » en 2018, qui est cité cette année à 14% seulement. Par ailleurs, parmi les défis opérationnels qui se posent, on trouve, comme en 2018, la réduction des coûts. Pour 78% d'entre eux, elle représente le principal défi, soit une augmentation de 11% par rapport à l'enquête de l'année dernière. Si les trois premières réponses restent les mêmes



Quels sont les principaux défis opérationnels auxquels vous êtes confrontés aujourd'hui ?



Comment les répondants partagent les informations concernant leur flotte afin de créer de la valeur.

que l'année passée (réduction des coûts, gestion des performances des chauffeurs et augmentation de la ponctualité), la réduction des délais de livraison (42%) est passée au 4<sup>e</sup> rang remplaçant ainsi « l'élimination de la documentation papier », un autre indicateur de la pression ressentie par les opérateurs concernant l'amélioration des performances et de la productivité. Face aux défis, les expéditeurs et 3PL continuent de vouloir investir dans des solutions technologiques et changer de stratégie de gestion de flotte. Néanmoins, il est très surprenant de constater que malgré le nombre d'applications mobiles utilisées sur le marché pour améliorer l'expérience client, seuls 31% des sondés déclarent avoir une solution technologique mobile en place. Enfin, cette nouvelle enquête de Descartes montre clairement que les entreprises ont encore du chemin à parcourir pour améliorer le partage des informations sur leur flotte au sein de leur organisation, et auprès de leurs clients, afin de maximiser leur valeur stratégique. ■

**cadis votre TMS opérationnel**  
Le 100% digital pour votre Supply Chain

**SiTL** Rencontres-nous !  
Hall 6, stand G69

**cadis – IT drives logistics**

**kratzer**  
AUTOMATION

cadis@kratzer-automation.com  
www.kratzer-automation.com/logistics/fr/

> GESTION

# CARTES CARBURANT, LA ROUTE EN TOUTE TRANSPARENCE

Les cartes carburant sont devenues des outils indispensables à la mobilité professionnelle. Elles permettent une gestion sécurisée de ce qui est souvent le deuxième poste budgétaire des flottes d'entreprise.



**S**ur le marché des cartes carburant, Total avec sa carte Total Fleet, le nouveau nom de la carte GR, a un leadership que lui dispute désormais l'inventeur du ticket-restaurant, Edenreed avec sa carte multimarque Ticket Fleet Pro. Le numéro 1 du secteur doit aussi faire face à d'autres prestataires. Leur carte donne accès à un grand nombre de stations-services et notamment aux stations à bas coût de la grande distribution qui représentent plus de 60 % des volumes de carburant distribués en France. Si Total exploite 3 500 stations-service (Total, Total Access et Elan), la carte Ticket Fleet Pro permet de se ravitailler dans 3 200 points de vente aux couleurs d'E. Leclerc, Esso Express, Esso, BP, Avia, Shell, Eni, etc. Quant à la Compagnie des cartes carburant, elle revendique pour sa carte Easyfuel 3 700



points d'approvisionnement Intermarché, Netto, Roady, Shell, BP, Avia, Esso & Esso Express, E. Leclerc, etc. Autre acteur de ce marché, WEX Europe Services détient



le portefeuille Esso Card et a passé un accord avec DKV ouvrant notamment les portes des sites Agip, BP, Avia, Total pour une partie de ses stations ou E. Leclerc.

Le pétrolier Shell est aussi dans la course : l'EuroShellCard permet d'accéder également aux stations Avia, Esso et E. Leclerc. Il existe par ailleurs des cartes réservées aux véhicules industriels : la carte carburant AS24 (groupe Total) permet à ces véhicules d'accéder, un peu partout en Europe, à plus de 830 stations qui leur sont dédiées.

### DES SERVICES DIFFÉRENCIÉS

Aujourd'hui, les « abonnements » annuels aux cartes sont dérisoires. Toutes sont paramétrables (plafond d'achat, carburants autorisés, services utilisables, périodes et zones géographiques autorisées, saisie obligatoire du kilométrage, etc.). Elles proposent généralement des services annexes comme le couplage avec le badge Libert-T. Il faut, par conséquent, choisir sa carte carburant en fonction d'autres critères, par exemple, pour favoriser la mobilité de l'ensemble des collaborateurs ou pour faciliter la transition énergétique d'une flotte. La carte Total Fleet a sur ce point des atouts à faire valoir : elle fait bénéficier l'entreprise d'un portail de gestion de flotte multi-énergie (essence et diesel, GNV, électricité pour des véhicules hybrides rechargeables ou des véhicules 100 % électrique) et multi-services (parking, lavage, péage). Elle peut aussi prendre en charge la gestion des amendes routières. De leur côté, Edenreed a passé avec Midas, le spécialiste de l'entretien rapide, et DKV avec Speedy, des accords qui méritent attention. Les « cartes carburant » ont pour premier intérêt d'aider les responsables de flotte ou les entrepreneurs indépendants à avoir les « vrais chiffres » de leur consommation de carburant. Elles leur donnent, en une facture unique, des informations précises (nombre de litres consommés pour l'ensemble de la flotte et pour chaque véhicule, kilométrage parcouru ou montant de la TVA déductible, etc.). Elles représentent ainsi un gain de temps considérable pour eux comme pour les utilisateurs qui apprécient de ne plus avoir à garder les justificatifs et à ne plus avoir non plus à rédiger de notes de frais. ■

**Pierre Chevy**

> INFRASTRUCTURE

## SHELL JOUE LA CARTE DES BORNES DE RECHARGE

La carte multi-énergie que lance Shell a plus d'un « Tigre dans son moteur ». Comme l'explique Caroline Bonhomme, Sales Manager Carte Carburant, l'offre du pétrolier inclut des stations « low cost » et des solutions complètes pour recharger des véhicules électriques.



### Quels sont les atouts de la carte multi-énergie Shell ?

**Caroline Bonhomme :** En premier lieu, un réseau Shell de 2500 stations à travers l'Europe, dont 82 sur autoroute en France, une force face à la concurrence. Notre carte donne accès à plus de 2 200 autres stations dans notre pays dont un millier de "low cost" dans les réseaux. La carte Shell, ce sont aussi des services annexes (boîtiers de péage, lavage, parking, etc.) mis en place avec nos partenaires pour fluidifier la mobilité des conducteurs.

### Quels avantages apportent la carte Shell aux gestionnaires ?

**C.B. :** Notre offre a été pensée pour leur simplifier la vie. Elle est 100% paramétrable et ils peuvent ainsi en contrôler l'usage en gérant aussi bien les restrictions (possibilité d'utilisation le week-end ou non) que les

options (péage, lavage, etc.). Toutes les dépenses font l'objet d'une facture unique ce qui permet d'en avoir une vision claire et précise.

### Quand vous parlez d'une carte multi-énergie, que voulez-vous dire ?

**C.B. :** Notre carte Shell n'est pas seulement une carte permettant de se ravitailler en carburant. C'est aussi une carte qui donne accès à un réseau de plus de 20 000 bornes de recharge électrique. Nombre de nos stations de notre réseau France sont ainsi équipées de bornes de recharge ultra-rapide Ionity. Il faut savoir que NewMotion fait désormais partie du groupe Shell et nous pouvons proposer à nos clients des solutions 360°. Ces bornes, en effet, peuvent être installées à domicile comme au bureau. ■

**Propos recueillis  
par Pierre Chevy**



> LES TRUBLIONS DU GOÛT

# MICHEL ET AUGUSTIN

## SUCCESS-STORY DANS L'ULTRAFRAIS

© MICHELET AUGUSTIN





La mutualisation des entrepôts et des transports est au cœur du schéma logistique de la gamme ultrafrais de Michel et Augustin

## A PROPOS DE MICHEL ET AUGUSTIN

SIÈGE À BOULOGNE-BILLANCOURT APPELÉ

« **Bananeraie** »

DEUX GAMMES

**ultrafrais et épicerie**

EFFECTIF

**une centaine de personnes**

CHIFFRE D'AFFAIRES **50 M€**

DONT 85 % RÉALISÉ EN FRANCE ET 15 % À L'INTERNATIONAL  
DONT AUX ETATS-UNIS, SUISSE, BENELUX, CHINE, CORÉE DU SUD,  
ESPAGNE ET ROYAUME-UNI

FILIALE À **95 %**

DU GROUPE DANONE VIA SON FONDS D'INVESTISSEMENT  
DANONE MANIFESTO VENTURES



Les équipes de Michel et Augustin organisent des visites et des rencontres régulières sur l'entrepôt frigorifique d'Iris Logistique à Fouchères

© MICHEL ET AUGUSTIN

En l'espace d'une quinzaine d'années, la marque Michel et Augustin s'est imposée sur deux marchés : l'épicerie et l'ultrafrais. Soumise à une température contrôlée de 4°C sur tous ses maillons, la supply chain de la gamme ultrafrais s'appuie sur des partenaires industriels et l'expertise d'Iris Logistique.

**P**our les « trublions du goût » Michel et Augustin, la valeur ajoutée est dans les recettes et les ingrédients de qualité choisis pour créer des produits d'exception. « Testées en interne et par un panel



de consommateurs, les recettes de nos produits sont conçues par des ingénieurs agroalimentaires diplômés du CAP pâtissier - qualification acquise au sein de l'entreprise - qui suivent leur production et supervisent leur packaging », explique Eliot Grondel, responsable supply chain. Leur fabrication et la logistique associée sont confiées en revanche à des partenaires sélectionnés pour leur savoir-faire et le respect des cahiers des charges de la marque. C'est sur ce modèle que cette dernière développe sa gamme ultrafrais composée de yaourts, desserts et jus de fruits. Sous température contrôlée de 4°C sur tous les maillons, sa supply chain fait intervenir des industriels agroalimentaires localisés en France et, depuis ses débuts il y a 15 ans, Iris Logistique filiale du groupe Senoble.

### DISTRIBUTION MULTICANALE

Hors discounters, Michel et Augustin est référencé en France par toutes les enseignes de la grande distribution, des chaînes de restauration hors foyer et stations-services, cafés et sandwicheries indépendantes ainsi que par plusieurs sociétés de catering aérien. Soumises à de faibles saisonnalités, les commandes sont passées aux industriels partenaires en fonction des ventes sur les différents canaux de distribution. « Les marchandises sont livrées rendues entrepôt (75 %) ou enlevées directement aux usines (25 %). Tel est le cas lorsque le fournisseur le demande ou lorsque nous pouvons mutualiser le transport amont entre plusieurs fournisseurs géographiquement proche ».

### IRIS LOGISTIQUE, PARTENAIRE HISTORIQUE

Une fois fabriqués, les produits sont livrés au packaging « Michel et Augustin », prêts à la vente, à l'entrepôt frigorifique d'Iris Logistique à Fouchères (89). Après réception, ce dernier stocke et prépare les commandes au colis ou à la palette. « Il s'agit d'une plateforme multi-clients où Iris traite par exemple les produits frais du groupe Senoble au moyen d'un stockage et de préparations de commandes semi-automatisés ».

En qualité de commissionnaire et de transporteur routier, le prestataire gère aussi l'organisation des transports sur vente de

### PREMIERS PAS DANS LE E-COMMERCE

A l'instar des relations nouées avec ses fournisseurs agroalimentaires, lors du lancement de nouveaux produits ou de l'ouverture d'un nouveau canal de distribution, Michel et Augustin consulte ses prestataires pour savoir si ils peuvent le faire, à quels coûts et sur la base de quels investissements. Sur ce principe, la marque a créé son site e-commerce il y a quelques mois à partir d'un référencement limité. Après avoir consulté Iris Logistique et Kuehne+Nagel, en charge de sa gamme épicerie, la marque a décidé de confier les flux liés à Log Vad, spécialiste de la logistique e-commerce. « Sur son entrepôt à Leers (59), Log Vad réceptionne, stocke, prépare les commandes à l'unité et assure les transports avec des messagers et expressistes ». A noter qu'au Royaume-Uni, les produits Michel et Augustin sont également commercialisés en ligne via le distributeur Ocado.



L'équipe supply chain de Michel et Augustin compte 6 personnes dont Eliot Grondel (accroupi)



© MICHEL ET AUGUSTIN

Michel et Augustin ainsi que les flux amont depuis ses fournisseurs quand la marque les pilote. Dans ce cadre, Iris affecte les envois à son pool de transporteurs frigorifiques complété par une flotte propre, également frigorifique, qui assure un quart des expéditions.

### LIVRAISON J+1

En lots ou messagerie selon la taille des commandes et le destinataire final, les transports sont mutualisés avec les autres clients hébergés à Fouchères. « 95 % des

commandes sont livrées sur des bases logistiques et 5 % à des points de vente en direct ». Au départ de la plateforme, Michel et Augustin s'engage sur des délais de livraison J+1/J+2.

Plus de 15 % des ventes de la marque sont réalisées à l'export. En Europe, les organisations déployées sont calquées sur le schéma français sauf avec la Suisse où Gondrand intervient pour la gestion des formalités douanières et STEF pour la distribution finale. ■

**Erick Demangeon**



[WWW.CLOVISLOCATION.COM](http://WWW.CLOVISLOCATION.COM)

**PLUS PRO :**

Parce qu'une rupture de la chaîne du froid peut compromettre une production entière, parce qu'il est naturel de trouver chaque jour ses produits frais dans son magasin de quartier... CLOVIS LOCATION investit toujours PLUS dans des matériels spécifiques répondant aux exigences de la chaîne du froid.

**PLUS PROCHE de vous :**

Notre réseau de 200 sites vous assure un service de proximité à moins de 30 mn de chez vous, un large choix de véhicules les plus récents du marché, PLUS fiables, PLUS économiques, PLUS écologiques.

**clovis**<sup>®</sup>  
**LOCATION**

**La Force**  
**d'un réseau**

## MÉTIER TRANSPORTEUR

Fidèle à Chéreau, le transporteur français Eon est spécialisé dans la fleur coupée.



« NOUS VOULONS AVANCER AVEC LES NOUVELLES TECHNOLOGIES, MAIS NOUS VOULONS RESTER MAÎTRES DE NOS BUDGETS. »  
**BENOÎT EON, PRÉSIDENT DES TRANSPORTS EON.**

© EON

> FLOWER POWER

# EON, SPÉCIALISTE DE LA FLEUR COUPÉE

**Face aux spécialistes belges et néerlandais, les transports Eon comptent parmi les très rares transporteurs français qui chargent quotidiennement dans les marchés aux fleurs des Pays-Bas.**

**D**epuis plus d'un an, le mouvement « gilets jaunes » gêne l'activité des commerces en centre-ville. La fleuristerie en souffre et avec elle, toute sa chaîne d'approvisionnement. Dans ce contexte tendu, l'outil informatique améliore la qualité de service et la compétitivité. Les marchés néerlandais sont les plaques tournantes du commerce mondial des fleurs coupées. Celles-ci y arrivent communément de Colombie, d'Équateur, d'Éthiopie, du Kenya ou de Malaisie. Le

dédouanement, la vente ou la mise à quai sont autant d'occasion d'exposer la fleur à des températures inadaptées à sa conservation. Quand le transporteur charge des fleurs, il ignore quelles furent leurs conditions de transport et de stockage jusque-là. Il doit s'équiper d'une télématique assurant un suivi précis de la température afin de ne pas être tenu responsable de l'état de la marchandise. Dans ce but, les transports Eon ont choisi les capteurs de température Blue Tree Systems. Leurs informations sont inté-

grées à la télématique Astrata et à son Fleetvisor. « Le suivi de température est un recours en cas de litige. C'est aussi un gage de qualité vis-à-vis du client. Actuellement, nos clients ne sont pas encore demandeurs d'un suivi en temps réel de la température et de la position de leurs chargements. En revanche, ils savent que nous sommes équipés d'un tel système. Ils demanderont à l'avenir les ETA - heures estimées d'arrivée - et le geofencing. Nous voulons avancer avec les nouvelles technologies, mais nous voulons rester maîtres de nos budgets, explique Benoît Eon qui dirige l'entreprise créée par son grand-père en 1957 et installée à Sainte-Gemmes-sur-Loire, près d'Angers. Notre savoir-faire consiste à adapter précisément la température et l'hygrométrie aux plantes transportées. La moindre erreur est lourde de conséquences. »

### ASTRATA A ADAPTÉ SA TÉLÉMATIQUE AU TRANSPORT DE FLEURS

Eon ne livre que les grossistes qui sont ses donneurs d'ordres. L'entreprise emploie



Eon a l'originalité de charger quotidiennement sur les marchés de fleurs néerlandais au profit de grossistes français.

dix-sept chauffeurs et utilise principalement des camions MAN. Chauffeurs et camions parcourent plus de 120 000 km par an, essentiellement de nuit. Munies de groupes Carrier, Mitsubishi ou Thermo King, toutes les caisses frigorifiques sont mono-température et acquises auprès de Chéreau. « Nous sommes totalement

satisfaits de ce choix. Nous utilisons des caisses spécifiques, conçues pour les fleurs. Ce ne sont pas des frigos lambda. Nous avançons avec Chéreau et développons avec eux », commente Benoît Eon. La manutention des fleurs s'effectue au moyen de rolls CC (dits « chariots danois ») exploités en pool par



© BLUE TREE SYSTEMS

Eon suit la température de ses chargements grâce à Blue Tree Systems dont les informations sont intégrées à la télématique Astrata, puis réunies au sein de Fleetvisor.

Container Centralen (CC). Le transport de fleurs nécessite donc de gérer le retour de ces contenants récupérables aussi bien que le transport des fleurs en lui-même. Leur traitement par l'informatique du transporteur (TMS Cofisoft et informatique embarquée Astrata) a nécessité une adaptation aux rolls CC d'une solution conçue initialement pour les palettes. Client de Cofisoft depuis 2001, Eon a remplacé sa précédente informatique embarquée par celle d'Astrata en 2015 « en raison de l'ouverture dont ce télématicien a su faire preuve pour ajuster son système aux besoins précis du transport de fleurs coupées. » ■

## Le choix malin pour

# VOS IMPRIMANTES D'ÉTIQUETTES

**SITL**  
17-20 MARS  
STAND 6-G76

- Plus de 5 millions d'imprimantes code-barres installées à travers le monde
- Société classée parmi les 5 plus importants fabricants mondiaux d'imprimantes code-barres
- Plus de 30 ans d'histoire, purement axés sur le développement d'imprimantes robustes, fiables et à prix très compétitifs

The Smarter Choice.

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



› TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

# CHÉREAU « HYDROGÈNE » DELANCHY



Le Groupe Delanchy poursuit la mise au point de la semi-remorque Chéreau Hydrogen Power H2.

**L**ors du salon Solutrans, Chéreau et ses partenaires ont clôturé le projet collaboratif ROAD. Le constructeur normand a par ailleurs annoncé le lancement de quatre nouvelles gammes directement issues de ROAD dont la gamme Chéreau

Hydrogen Power H2. La semi-remorque frigorifique Chéreau Hydrogen Power H2 fabrique son froid sans émission de CO<sub>2</sub> ou de particules (la seule émission étant de la vapeur d'eau) avec un fonctionnement complètement silencieux et un mode d'exploitation qui ne change pas les habitudes du client. En effet, la recharge en hydrogène ne prend que dix minutes. Pour ce faire, une pile à combustible a pour rôle de fabriquer de l'électricité à partir de l'hydrogène et c'est cette électricité qui alimente le groupe frigorifique et les équipements de la semi-remorque nécessitant de l'énergie.



« NOUS SOMMES CONVAINCUS QU'IL FAUT FAIRE BOUGER LES CHOSES, ÊTRE ACTEURS DU CHANGEMENT ET NON L'ATTENDRE. »

**BRIGITTE DELANCHY,  
DIRECTRICE GÉNÉRALE DU GROUPE DELANCHY**



## DU RÊVE À LA RÉALITÉ

D'ici à 2022, Chéreau ambitionne la livraison de dix véhicules à hydrogène dont le premier exemplaire, issu du projet collaboratif ROAD, est mis à disposition du Groupe Delanchy, qui va poursuivre ses essais en exploitation. Delanchy est également très engagé dans les nouvelles énergies et la filière hydrogène via son soutien au projet Energy Observer. Le logisticien souhaite accompagner Chéreau dans la continuité des phases de tests de cette nouvelle génération de véhicules propres ; l'objectif étant de mettre sur le marché le plus rapidement possible une solution mature et éprouvée, non seulement respectueuse de l'environnement, et aussi économiquement pertinente. La majorité des exemplaires de la gamme Chéreau Hydrogen Power H2 est d'ores et déjà réservée par des clients souhaitant eux aussi accélérer la transition énergétique de leur parc de véhicules via la solution hydrogène. « D'ici à 10 ans, 25% de la production de l'entreprise manchoise seront constitués de véhicules à hydrogène, affirme Damien Destremau, président de The Reefer Group et de Chéreau. Une proportion qui pourrait rapidement augmenter en >>>

## DE L'EXPÉRIMENTATION À L'INDUSTRIALISATION

Chéreau et H2SYS s'associent pour préparer le passage à la série de la gamme Chéreau Hydrogen Power H2.

Le constructeur vient de signer un partenariat avec H2SYS, déjà partenaire technique au sein du projet ROAD, pour la fourniture de systèmes de piles à combustible de sa gamme hydrogène. Ce partenariat va permettre de concrétiser les dix véhicules Chéreau Hydrogen Power H2 annoncés pour les trois années à venir, et de préparer le passage d'une part très significative de la production Chéreau en version H2 d'ici 10 ans. Pour rappel, ce partenariat technique inclut le pilotage de la production du froid et la mise à disposition de l'énergie pour tous les autres consommateurs de la semi-remorque (hayon, rideau d'air, feux de travail, télématique). « Avec Chéreau, nous sommes totalement en phase avec la mission de H2SYS : accélérer la transition énergétique pour décarbonner l'économie avec le vecteur hydrogène, estime Sébastien Faivre, Président de H2SYS. Cet engagement industriel démontre notre volonté commune d'avoir un impact significatif sur les bilans carbone de l'industrie, du transport, de la logistique et de la chaîne du froid. Le changement est en route. »



Selon H2SYS, toutes les caractéristiques de la technologie H2SYS sont complétées par un système de diagnostic continu qui procure une fiabilité inégalée, 100% disponible sur plusieurs milliers d'heures, sans maintenance intrusive.



»» fonction de la vitesse de déploiement du réseau d'approvisionnement en hydrogène. Ce projet s'inscrit donc dans une démarche environnementale

projets représente des investissements majeurs, essentiels pour que le virage de la transition énergétique soit pris le plus rapidement possible. C'est un choix

tendre, affirme Brigitte Delanchy, DG du Groupe Delanchy. Depuis de nombreuses années, Chéreau est un partenaire important pour Delanchy. Nous sommes heureux de pouvoir tester en conditions réelles et faire évoluer cette première semi-remorque dont le groupe est alimenté par l'hydrogène, une énergie à laquelle nous croyons depuis longtemps. Dans la continuité de notre soutien au projet Energy Observer, nous sommes ainsi fiers de mettre l'hydrogène au cœur de nos activités et dans le monde du transport routier. » Depuis 1968, Delanchy Transports est un groupe familial et indépendant, spécialisé dans le transport et la logistique de produits de la mer et de produits frais sous température dirigée positive. Son réseau de 41 agences (France, Italie, Espagne ; services grand export aérien et maritime), emploie 3200 collaborateurs et exploite un parc de près de 1000



« D'ICI À 10 ANS, 25% DE LA PRODUCTION DE L'ENTREPRISE MANCHOISE SERONT CONSTITUÉS DE VÉHICULES À HYDROGÈNE. »

**DAMIEN DESTREMAU, PRÉSIDENT DE THE REEFER GROUP ET DE CHÉREAU.**

globale, que l'on retrouve également à une autre échelle sur nos véhicules. Nous travaillons en parallèle la frugalité énergétique des véhicules Chéreau avec l'isolation VIP (sous-vide) qui permet une diminution de 25% du temps de fonctionnement des groupes frigorifiques. La réduction du poids est un autre axe de progrès permanent. L'ensemble de ces

clair de notre entreprise et nous sommes convaincus que nos clients le comprendront, le soutiendront, l'encourageront. »

### DELANCHY À LA POINTE DE LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

« Nous sommes convaincus qu'il faut faire bouger les choses, être acteurs du changement et non l'at-

> FILIÈRE HYDROGÈNE

## CHÉREAU ET ENERGY OBSERVER PIONNIERS DE LA FILIÈRE HYDROGÈNE

**Le constructeur normand embarque à bord du premier bateau hydrogène du monde.**

« Nous sommes fiers de participer à la construction d'un écosystème d'acteurs engagés en faveur des énergies propres », précise Victorien Erussard,



Véritable smartgrid flottant, le navire a déjà parcouru à travers son Odyssée plus de 18 000 miles nautiques.

Président, capitaine et fondateur d'Energy Observer. Chéreau vient de signer un partenariat de trois ans en tant que supporter officiel d'Energy Observer, le premier bateau hydrogène autour du monde. Le constructeur s'engage dans la promotion de la filière hydrogène en France via la promotion active de cette source d'énergie propre. Chéreau et Energy Observer sont tous deux membres de l'AFHY PAC (Association française pour l'hydrogène et les piles à combustible) et participent à différents projets de mise en place de la filière. « Energy Observer

est un magnifique exemple et une source d'inspiration qui témoigne que la transition énergétique est possible lorsqu'elle est animée par une volonté forte d'innovation verte et un sens aigu de la responsabilité environnementale », poursuit Victorien Erussard. Energy Observer a réalisé 48 escales dans 25 pays pour promouvoir de nouvelles solutions énergétiques respectueuses de l'environnement, rendues possibles par des technologies aujourd'hui matures : un mix d'énergies renouvelables couplé à un système de stockage de l'hydrogène par électrolyse de l'eau de mer. ■



véhicules. Cette expertise de plus de 50 ans lui permet aujourd'hui de répondre à tout type de demandes, avec des prestations pour de nombreux clients, des plus petits aux grands groupes de l'agroalimentaire et de la distribution. Engagé dans la transition énergétique au service du transport, Delanchy a l'ambition d'avancer sans attendre que les changements s'imposent dans ses activités. Le Groupe construit ainsi son propre « mix énergétique » en exploitant au quotidien des camions aux dernières normes en vigueur, des porteurs frigorifiques 100% électriques en milieu urbain, des véhicules gaz et biogaz sur différentes agences. Inspiré par son engagement auprès d'Energy Observer, le Groupe Delanchy explore aussi les solutions hydrogène avec ses différents partenaires, en exploitant notamment pour la première fois en 2020 la semi-remorque Hydrogen Power H2 développée par Chéreau. ■

## CHÉREAU EN CHIFFRES À FIN 2019

PLUS DE **1000 collaborateurs**

PLUS DE **210 millions d'€** DE CHIFFRE D'AFFAIRES

**43%** DE VENTES EXPORT.

Plus de **3900** VÉHICULES PRODUITS

**48,04%** DE PARTS DE MARCHÉ EN FRANCE

**15,2%** DE PART DE MARCHÉ EUROPE

**4,1 M€** D'INVESTISSEMENTS DANS L'OUTIL DE PRODUCTION

**2,7 M€** DE R&D FONDAMENTALE ET SUR-MESURE CLIENTS



*Rideau d'air | RKair Alimentaires & Pharma*

**RKcom**

F - 35500 St. M'Hervé  
+33 (0) 632 15 41 84  
roland.klingen@rk-com.fr



**SITL** 17-20 MARS / MARCH 2020  
PARIS - NORD VILLEPINTE - HALL 6 - FRANCE

Rejoignez-nous au salon **SITL Hall 6, stand C19**  
pour célébrer le positif du rideau d'air RKair et de la KBox

RKcom dévoile, après avoir démocratisé le rideau d'air RKair, sa nouvelle équipe de mécaniciens qui se déplace partout en Europe pour la pose de ses rideaux d'air dans vos véhicules frigorifiques de votre parc existant et dans vos véhicules neufs pour pouvoir vous garantir un prix, tout compris, inégalé. Ils sont également habilités pour l'installation de nos rideaux d'air Industrie entre les zones climatiques/ plateforme/ stockage/ quai de chargement/déchargement.

> FRIGO MASTER

# LAMBERET REFROIDIT LA NOUVELLE GAMME RENAULT MASTER

Commercialisée au dernier trimestre 2019, la nouvelle gamme Renault Master comprend des versions fourgons, plancher-cabines et châssis-cabines. Revue de détail avec Anne Chevat, directeur ventes VU Lamberet.

Lamberet a implanté en 2016 une toute nouvelle usine dédiée aux véhicules utilitaires frigorifiques. Le site n'a cessé de se développer depuis et compte désormais 200 collaborateurs et 22 000 m<sup>2</sup> couverts. Il assure la production des isolations, leur assemblage et la pose des groupes frigorifiques Carrier et Thermoking. La nouvelle gamme Renault Master est le dernier modèle à sortir de ces ateliers flambant neufs. Le nouveau Master fourgon frigorifique, disponible en versions L2H2 et L3H2 étrenne un nouveau kit d'isolation de dernière génération. Celui-ci garantit une qualité d'isolation « renforcée » selon l'ATP, même avec une porte latérale coulissante. Optimisée, la surface de chargement a été élargie, avec des

passages de roue palettisables et une largeur maxi de 1,61 m, idéale pour des cagettes dont les dimensions sont des multiples de 400 mm. Le nouveau Master plancher-cabine Lamberet répond aux métiers de la distribution et aux métiers de bouche. On notera la nouvelle rampe de cadre supérieur en version Frigoline Pro intègre ainsi des feux d'encombrement, une caméra de recul et un feu de travail à LED, idéalement situés en hauteur et protégés par des butoirs.

Le nouveau Master en châssis cabine offre une diversité autorisant la réalisation de caisses frigorifiques variées. Tous les métiers bénéficient de solutions sur-mesure : palettes, multi-compartiments, porte-viande, pharma. Les cadres arrière boulonnés sont issus de la technologie

« La force du nouveau Master est sa capacité à permettre des transformations variées, tout en respectant la nouvelle norme WLTP grâce à ses homologations variées en euro 6-D et Euro VI. Nos carrosseries sont également disponibles sur les dérivés du Master, Opel Movano et Nissan NV 400. » affirme Anne Chevat, directeur ventes VU Lamberet.



des semi-remorques de la marque pour offrir ergonomie et durabilité ; les profils avant CX System optimisent l'aérodynamique, l'ergonomie est optimale avec les poignées Easy-Handle et les arrêts de porte assistés rotatifs EDL. La charge utile est préservée avec l'utilisation d'un faux-châssis modulaire en aluminium, une référence. La qualité d'isolation est également d'un très haut niveau, avec des parois de 85 mm 100% composite. Certaines versions bénéficient ainsi d'un coefficient K de 0,31 selon l'ATP. ■

**Clovis Bordenave**





**MON RÔLE  
EST DE VOUS  
GARDER  
SUR LA ROUTE**

**À chaque instant  
et en tout lieu,  
nous sommes  
toujours là pour vous !**

Un jour non passé sur la route est un jour perdu. C'est la raison pour laquelle, nous, concessionnaires Thermo King, considérons la disponibilité d'un véhicule comme notre priorité n°1. Grâce à des services d'entretien intelligents, proactifs, une qualité de service constante et des délais de réponse rapides, nous nous assurons que tous vos actifs sont prêts à livrer en continu et sans problème. Passez moins de temps dans les ateliers, et plus de temps sur la route.

Notre vaste réseau vous garantit de toujours avoir un concessionnaire Thermo King à proximité.  
**Trouvez le concessionnaire le plus proche de chez vous sur [dealers.thermoking.com](http://dealers.thermoking.com)**

> REVERSE LOGISTIQUE

# CRYOPAK CONFIRME SON PROGRAMME R3

Réutiliser, réduire et recycler, tels sont les trois objectifs du programme « R3 » de Cryopak. Adossé à une reverse logistique dédiée, il permet d'accéder à des solutions compétitives, certifiées aux normes qualité de ses clients et réutilisables pour maintenir la température d'un produit en toutes circonstances.

**F**abriqués en série ou sur-mesure, les réfrigérants, sondes, caisses et conteneurs isothermes Cryopak ont un objectif : contrôler et conserver une marchandise à une température spécifiée pendant une durée donnée quels que soient l'environnement et les conditions climatiques extérieures. « Nous nous adressons à de nombreuses filières avec, pour chacune, une offre globale

froides et laboratoires, dont de métrologie, certifiés ISTA pour tester et qualifier ses produits aux normes souhaitées par ses clients. Grâce à ces savoir-faire, la filiale du groupe américain Integreon Global (ex TCP Reliable) a enrichi son offre d'une gamme réutilisable qui couvre l'ensemble de ses réfrigérants, caisses et conteneurs isothermes. « A l'époque et encore aujourd'hui, il s'agit d'une innovation sur le



« NOUS NOUS ADRESSONS À DE NOMBREUSES FILIÈRES AVEC, POUR CHACUNE, UNE OFFRE GLOBALE RESPECTANT LEURS OBLIGATIONS RÉGLEMENTAIRES ET/OU CONTRACTUELLES. »

**WILLIAM BOULAY,**  
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE CRYOPAK EUROPE.

respectant leurs obligations réglementaires et/ou contractuelles. Nos solutions leurs garantissent un maintien de la température à la plage négative ou positive souhaitée sur des durées allant de quelques heures à plusieurs jours », précise William Boulay, directeur général de Cryopak Europe.

## PROCESS INTÉGRÉ ET CERTIFIÉ

Pour répondre à ces exigences, la conception et la fabrication de ses solutions s'appuient sur ses propres expertises et capacités de production basées à Maromme (76) pour le marché européen. Cryopak possède ainsi des chambres

marché des solutions pour la chaîne du froid habitué à des usages uniques », déclare Claude-Éric Hesse, directeur commercial de Cryopak Europe.

## REVERSE LOGISTIQUE DÉDIÉE

Pour convaincre ses clients de sa pertinence, Cryopak a capitalisé sur ses expertises et compétences en termes de certification et de contrôle qualité via un programme baptisé « R3 : réutiliser, réduire et recycler ». « Grâce à ce programme, nos gammes réutilisables apportent les mêmes garanties de performance en termes de maintien des températures et d'isolation que les produits

Cryopak propose des livraisons en quelques heures au moyen d'une flotte propre



Chaîne de production à l'usine de Maromme.

neufs. La seule différence est sa proposition de valeur avec des prix inférieurs de 30 à 40 % ».

Leur commercialisation s'appuie sur une logistique dédiée. Chaque réfrigérant, caisse et conteneur fabriqué est identifié par un numéro unique infalsifiable. Une fois livré et utilisé, le client communique cet identifiant à un partenaire du réseau Cryopak. Celui-ci assure alors l'enlèvement du produit, le contrôle puis le renvoi (démonté si caisse ou conteneur) à Maromme. A l'usine, il subit un process qualité et de métrologie certifié équivalent à celui mis en œuvre pour les fabrications neuves.

## AVANTAGES ÉCONOMIQUES ET ÉCOLOGIQUES

Depuis son lancement, cette prestation est surtout retenue pour les caisses et conteneurs isothermes d'une valeur supérieure à 100 € et/ou conçus sur-mesure. « En plus de prix de vente attractifs, le programme R3 délivre de nouveaux services. Dans le cas d'un usage unique, le client est responsable et supporte le coût de la destruction du réfrigérant ou de l'emballage isotherme considéré alors comme un déchet. Il est désormais déchargé de cette obligation et des contraintes liées. Le recyclage adossé



Cryopak s'appuie sur ses propres chambres froides et laboratoires, dont de métrologie, certifiés ISTA pour tester et qualifier ses produits aux normes exigées par ses clients

## SOLUTIONS « ACTIVES »

À l'attention de ses clients, Cryopak propose la possibilité de commander des réfrigérants, des emballages et des conteneurs « actifs », c'est-à-dire livrés à la température souhaitée. « Cette option est un gain de temps, une facilité et une souplesse opérationnelle car la mise en température négative d'un conteneur par exemple prend plusieurs jours », explique William Boulay. L'usine Cryopak Europe à Maromme dispose de deux chambres froides de 600 m<sup>2</sup> chacune qui permettent de fournir ce service sur-mesure.

à une reverse logistique dédiée a aussi un avantage environnemental. Elle réduit notre empreinte carbone industrielle en limitant la consommation d'énergie et de matières premières nécessaires à la fabrication de produits neufs ». Selon William Boulay, la réutilisation des caisses et conteneurs isothermes est à l'origine d'une économie annuelle d'au moins 200 tonnes de plastiques et de plusieurs milliers de mètres cubes de polyuréthane à Maromme. ■

**Erick Demangeon**

> ÉCONOMIE D'ÉNERGIE

## ECLER FAIT LA LUMIÈRE SUR LES CEE

**Ce programme d'économie d'énergie optimise les moyens liés aux transports sous température dirigée et réalise des économies d'énergie directes et massives.**

**C**emafrroid, Hydroparts France et visible.digital sont associés pour porter le programme d'économie d'énergie Ecler. Ce programme sélectionné par le Ministère de l'écologie dans le cadre des CEE (Certificats d'Économie d'Énergie), consiste à la formation et à la sensibilisation aux bonnes pratiques des conducteurs de transport frigorifique ainsi qu'au déploiement à grande échelle de l'innovation digitale dans le secteur de la logistique et des unités frigorifiques connectées. Ce programme CEE a pour objectif d'effectuer des économies d'énergie à grande échelle en formant plus de 10 000 conducteurs livreurs et en effectuant un marquage pour sensibiliser les acteurs sur les plus de 135 000 véhicules frigorifiques qui composent le parc français. Près de 10 000 camions frigorifiques se verront

également équipés d'outils digitaux pour croiser et rendre intelligentes les données digitales des hommes, moyens et systèmes d'information des acteurs de la chaîne logistique sous température dirigée afin de déclencher des économies d'énergie vertueuses. Ces actions se traduiront par des économies d'énergie directes et massives estimées à près de 141 millions de litres de gasoil et à 1,55 TWhc (TeraWatt.heure cumulés) à échéance de juin 2021 assure-t-on chez Ecler. Le programme s'appuie sur des partenaires solides pour établir un système de gouvernance indépendant et impartial : l'AFF (Association Française du Froid), Intermarché SCA Pétrole et Dérivés, Transfrigoroute France, l'UNTF, la Compagnie des économies d'énergie, la Fédération Française de la Carrosserie et le salon Solutrans. ■



© SYLVIE WARNET

&gt; ALLEMAGNE

# KÖGEL DONNE DANS LE VIAND'ART

Quinze semi-remorques « Kögel Cool - PurFerro quality » pour Wetralog, le spécialiste de la logistique du groupe Westfleisch (la viande de l'ouest).

Entreprise de logistique alimentaire indépendante du groupe Westfleisch depuis 2003, Wetralog a enrichi sa flotte de 15 semi-remorques frigorifiques à température négative équipées de modules Kögel Telematics et de nombreux équipements personnalisés. Ces nouvelles semi-remorques frigorifiques seront essentiellement utilisées par Wetralog pour le transport de la viande destinée aux détaillants et aux grossistes. WETRALOG a surtout été séduit par les équipements de série et le haut degré de personnalisation des fourgons frigorifiques Kögel. Wetralog intervient à l'échelle internationale, et se charge de l'ensemble de la logistique du groupe Westfleisch. Elle s'est spécialisée dans la logistique des emballages vides, le transport d'animaux vivants et des flux entre les différents sites de Westfleisch.

## LES POINTS FORTS DU MODÈLE KÖGEL COOL PURFERRO QUALITY

Les fourgons frigorifiques Kögel sont équipés, de série, d'un plancher silen-



cieux en aluminium. Ces modèles jugés 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 évite aussi que de l'humidité pénètre dans les éléments porteurs, ce qui augmente considérablement la durée de vie et la rentabilité de la semi-remorque. La caisse du modèle frigorifique 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 par ailleurs revêtu d'un film en PVC dur. Les parois latérales de 60 mm d'épais-

seur, le toit de 85 mm d'épaisseur et le plancher de 125 mm d'épaisseur, tous fabriqués par Kögel, garantissent un faible coefficient K. Ces semi-remorques sont également dotées, de série, du certificat d'arrimage de chargement selon la norme DIN EN 12642, code XL. Cela signifie qu'elles peuvent notamment être utilisées pour transporter, sans arrimage supplémentaire, des marchandises en vrac et des produits palettisés épousant la forme de la carrosserie.

## ÉQUIPEMENTS PERSONNALISÉS DE WETRALOG

Il va sans dire que les fourgons frigorifiques haut de gamme de Kögel sont également

## WETRALOG A CHOISI KÖGEL TELEMATICS

Les fourgons frigorifiques à température négative sont également équipés d'un module Kögel Telematics. Grâce au pack télématique CoolTrailer, qui englobe les services « PosControl », « TrailerControl », « EBSSControl » et « TempControl », le module télématique Kögel transmet différentes données au portail web Kögel Telematics, notamment la localisation en temps réel, le statut de couplage, les données EBS, la température ambiante, le mode de fonctionnement du refroidisseur, ainsi que les valeurs de consigne définies. Grâce à la base de données Kögel Telematics Connectivity, Wetralog peut non seulement accéder à toutes les données saisies via le portail web de Kögel ou via d'autres systèmes de gestion de flotte, mais aussi les importer en temps réel dans les processus existants et dans divers logiciels.



(De g. à d.) : Jens Schroth, directeur des ventes Dach de Kögel, Jürgen Wemhoff, directeur de Wetralog, Josef Warmeling, membre de la direction de Kögel, et Tobias Künne, responsable du parc automobile de Wetralog, devant une semi-remorque « Kögel Cool - PurFerro quality » en version Westfleisch.

disponibles avec de nombreux équipements spéciaux adaptés aux exigences des secteurs les plus divers. À la demande du client, ces semi-remorques sont équipées de rails d'étage et d'arrimage encastrés directement dans les parois pour un arrimage fiable et rapide du chargement. 33 europalettes peuvent ainsi être chargées dans le sens longitudinal grâce aux 12 rails d'étage de chaque paroi latérale et aux supports de palettes correspondants. Une barre télescopique d'arrimage en aluminium pour les rails d'arrimage combiné facilite la sécurisation des chargements partiels. Pour une protection optimale de la paroi avant et de l'évaporateur, et pour une meilleure circulation de l'air, les fourgons frigorifiques sont équipés de la paroi de protection contre les chocs Kögel, disponible en option. Composée de profilés en V en aluminium, cette paroi est non seulement flexible et facile à démonter en vue du nettoyage, mais offre également une protection optimale dans les conditions d'utilisation les plus rudes. ■

> TÉLÉMATIQUE

## LAMBERET À L'ÈRE DE LA MAINTENANCE PRÉDICTIVE

Avec Multiplex, Lamberet dévoile ses outils de mesure et de maintenance pour les exploitants.

**C**ette extension télématique optionnelle se fonde sur l'exploitation généralisée d'un Can-Bus multiplexé. Le système contrôle et sécurise l'ensemble des fonctions : gestion marche-arrêt moteur et interactions avec le groupe frigorifique, le hayon, les ouvrants et les fonctions de la carrosserie. Une multitude de paramètres peuvent être mis à disposition du siège de l'entreprise de transport. Certaines données sont utiles au pilotage de l'exploitation et son optimisation en temps réel : localisation des véhicules, traçabilité des températures par compartiments, horodatage, etc. Multiplex a pour avantage d'ajouter à ces remontées classiques, des données

concernant tous les équipements de carrosserie : marchepied latéral sorti, hayon non sécurisé, porte déverrouillée, enfermement accidentel, voltage batterie, etc. De plus, le système agglomère les données dans le but d'organiser un plan de maintenance prédictive. Il permet d'anticiper et corréliser plusieurs interventions pour minimiser les immobilisations liées à l'entretien et les pannes en exploitation. L'enjeu est également de réaliser la maintenance ni trop tôt, pour préserver le TCO, ni trop tard, pour éviter les casses. En croisant les datas entre plusieurs véhicules, Multiplex adapte le plan de maintenance de chaque flotte à ses contraintes réelles ! ■

La solution Multiplex est lauréate des « Solutrans Innovation Awards » dans la catégorie carrossier-constructeur.



Tel qu'il a été présenté en décembre 2019, le Nikola Tre est encore une maquette totalement dépourvue de la chaîne cinématique électrique qui est pourtant au cœur des accords entre Nikola et Iveco.



> IVECO-NIKOLA

# MARIAGE EXPRESS, COMME À LAS VEGAS

© IVECO

**A Las Vegas, un (vrai) mariage peut être célébré en quelques minutes entre adultes consentants. A l'heure des start-up, le rapprochement des entreprises peut être aussi rapide, comme nous le montrent Iveco et Nikola. Quel camion naîtra de cette union ?**

**C**e n'est un secret pour personne, Iveco a misé sur le gaz. Résultat, la quasi-totalité des camions Euro VI non diesel roulent au gaz et Iveco est hégémonique sur cette niche qui ne pèse pourtant que 2% du marché français. Parallèlement, les décisions myopes de Bruxelles à propos des émissions de CO<sub>2</sub> mesurées uniquement entre le réservoir et le pot d'échappement imposent aux constructeurs de vendre des camions électriques. Leurs volumes devront être significatifs afin de se conformer aux seuils réglementaires imposés en 2025, puis en 2030.

En ayant investi dans le méthane, Iveco a délaissé la propulsion électrique pour sa gamme lourde. Parallèlement, Nikola est une start-up américaine championne de l'effet d'annonce, capable de réaliser des prototypes, mais dépourvue d'outil industriel. Or, côté outil industriel, il y a ce qu'il faut du côté d'Iveco.

Dès lors, le mariage improbable trouve tout son sens. Mariage d'amour ? On n'en sait rien, mais mariage d'intérêt, très certainement ! Le principe est simple. Nikola apporte les travaux de son bureau d'études tandis qu'Iveco fournit non seulement de quoi construire, mais aussi de quoi distribuer et entretenir à travers l'Europe. Nikola a réussi à installer une marque en n'ayant construit que trois camions à fin 2019. Il ne s'agit pas pour lui de brader cet excellent travail de communication. En conséquence, les camions électriques que fabriquera et vendra Iveco le seront sous la marque Nikola.

### LA BATTERIE D'ABORD, L'HYDROGÈNE ENSUITE

Alors que ses concurrents réalisent leurs camions électriques en empruntant les techniques développées pour les bus électriques urbains de leurs groupes industriels, Iveco évite cette voie qui aurait pourtant

été possible grâce à Heuliez (GX Elec). Nikola a pour avantage d'apporter la pile à combustible. Elle permettrait à Iveco de passer à l'hydrogène avant ses concurrents. Rappelons qu'un véhicule fonctionnant à l'hydrogène est fondamentalement un véhicule électrique dont la batterie est rechargée par une « pile à combustible » fonctionnant à l'hydrogène comprimé. La réalisation d'un véhicule électrique « sur batteries » est donc l'étape intermédiaire avant de passer à l'hydrogène. Iveco et Nikola suivront cette progression logique et prévoient un prototype de tracteur électrique sur batteries pour fin 2020 avec une autonomie de 400 km avec 40 t à 90 km/h. Par quel miracle ? Le tracteur DAF CF électrique ne déclare que 100 km d'autonomie et il est pourtant réalisé par VDL qui s'y connaît en propulsion électrique. Nikola dit n'avoir pas encore choisi la technologie de batteries. Dans ce domaine, le choix est réduit. Les systèmes à peu près sûrs et compatibles avec la route ne sont pas légion.

### UN CALENDRIER AMBITIEUX

Au printemps 2022, c'est le tracteur hydrogène qui devrait apparaître et disposer d'une



Le show truck Nikola Tre en met plein les yeux grâce à ses aménagements magnifiques et à ses écrans qui fonctionnent en mode démonstration comme si une chaîne cinématique électrique était présente, ce qui n'est pas le cas.



Thomas Hilse, Président de la marque IVECO, a remis le titre « d'Ambassadeur du transport zéro émission pour la marque IVECO » à Philippe Givone, PDG des Transports Jacky Perrenot. Cette entreprise est en effet le premier client des camions Iveco-Nikola.



autonomie de 800 km grâce aux 80 kg d'hydrogène embarqué. Quant à la commercialisation, elle arrivera en 2021 pour le véhicule à batteries et en 2023 pour la version hydrogène. Tout cela apparaît extrêmement optimiste. Est-ce de la poudre aux yeux ? Nikola a une logique de start-up et pratique donc à outrance la communication spectaculaire, non sans succès. Iveco devra mettre rapidement ces promesses en conformité avec les réalités industrielles et commerciales pour ne pas se voir reprocher de n'avoir vendu que du rêve. Lors de la présentation en décembre dernier du Nikola Tre (dérivé de l'Iveco S-Way), celui-ci était totalement dépourvu de la chaîne cinématique électrique qui représente pourtant l'essentiel de l'apport de Nikola à Iveco. Pour la forme, la start-up y ajoute son Nikola OS et ses solutions de connectivité. Elles font double emploi avec celles de Verizon et de Microsoft qu'a annoncées Iveco lors du lancement du S-Way l'été dernier.

Les retards constatés par l'ambitieux projet de Hyundai en faveur du déploiement de 1600 camions hydrogène en Suisse incitent à penser que le calendrier annoncé par Iveco et Nikola est utopique. Il ne laisse guère de place à l'indispensable mise au point d'une technique inédite et fait fi de l'accueil par le marché. Il n'en reste pas moins que Perrenot a choisi de surfer sur la vague hydrogène et d'être le premier client européen des Iveco-Nikola. A quel prix ? Personne ne l'a dit. ■

**Loïc Fleux.**

> MOBILITÉ

## SHELL REJOINT L'AFGNV

Présent depuis plusieurs décennies dans le développement du Gaz Naturel Liquéfié, Shell s'engage aujourd'hui à déployer le premier réseau européen de stations GNV le long des grandes routes et autoroutes de l'Union Européenne (RTE-T, réseaux transeuropéens de transport). En France, Shell concrétise cette promesse avec la construction à venir de plusieurs stations GNV sur les grands axes routiers. Les clients Shell bénéficient également d'un réseau européen de stations GNV optimisé grâce à ses partenariats d'interopérabilité via la Carte Shell, donnant accès de manière sécurisée à l'un des réseaux les plus importants au monde, et offrant de nombreux services pour une gestion optimisée des flottes de véhicules. Shell proposera ainsi sur ses stations une offre multi-énergies intégrant, en plus du GNV, des solutions de recharges électriques pour les véhicules, le GTL (carburant synthétique issu du gaz), ainsi que divers services. ■



Shell rejoint l'AFGNV et devient son 110<sup>ème</sup> adhérent

## AIRWIN DE POMMIER



Avec un tel patronyme, nul doute que le spécialiste des équipements de carrosseries industrielles va renforcer ses liens avec les constructeurs de semi-remorques. Les nouveaux

kits de déflecteurs arrière aérodynamiques Airwin sont le fruit de près de 10 ans de R&D autant internes qu'externes, assure-t-on chez l'industriel. Cette solution innovante a bénéficié d'un travail important d'optimisation sur les longueurs de déflecteurs, de multiples essais en soufflerie et sur route, et de validations sur véhicules. Grâce à ces nouveaux déflecteurs, Airwin apporte un gain de consommation significatif du véhicule tracteur. En améliorant l'aérodynamique des véhicules industriels, Airwin permettrait, selon Pommier, un gain de consommation de 2,5%, soit près de 0,7 litre pour un véhicule ayant une consommation moyenne de 27 litres/100. ■

## CONFÉRENCE PROSPECTIVE

> TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

# L'INDUSTRIE SOURCE D'INNOVATION POUR LA CHAÎNE DU FROID

Froid News avait organisé une conférence-débat sur l'apport de l'industrie dans la transition énergétique de la filière logistique du froid. Extraits.

**P**our cette occasion, retrouvons les avis des experts suivants : Gérald Cavalier, Président de Tecnea Cemafroid, Gilles Durand, Secrétaire Général de l'AFGNV (filière gaz), Christophe Danton, Directeur Marketing de Chéreau, Julien Torre Frappa, Propriétaire Dirigeant de Frappa, et Gwenaél Tuet, Directeur Études et Services de Lamberet.

### Selon vous, quel rôle joue l'industrie dans la filière logistique du froid ?

**Gérald Cavalier :** L'industrie joue un rôle primordial en particulier dans la chaîne du froid : celui de maintenir la température des produits. Il faut avant tout du bon matériel adapté aux besoins, aux exigences réglementaires, aux performances attendues. Il faut ensuite bien l'utiliser et il faut pour cela des transporteurs et des conducteurs formés. Le froid est indispensable dans notre société, pour notre alimentation, notre santé et notre bien-être. C'est la raison d'être du transport frigorifique. Aujourd'hui encore, 23 % de la production agricole n'arrive jamais aux consommateurs dans le monde. Si les pertes alimentaires étaient un pays, ce serait le 3ème émetteur de gaz à effet de serre après la Chine et les États-Unis.

**Quid du contexte socio-économique, des contraintes réglementaires, du rôle de la filière gaz aujourd'hui pour**

### répondre à la pression des collectivités et chargeurs dans le cadre de la transition énergétique ?

**Gilles Durand :** notre filière s'est développée depuis 2014, d'abord parce qu'en 2012, la ville de Paris a émis un vœu en Conseil de la ville de diviser par 2, en 2017, le nombre de véhicules professionnels diesel rentrant dans Paris. Cela a mobilisé la filière du transport logistique et de la livraison



« LA GRANDE DISTRIBUTION A TRÈS BIEN COMPRIS LES VERTUS ÉCOLOGIQUES DU CARBURANT GAZ NATUREL ET SURTOUT DE SA VERSION RENOUVELABLE. »  
**GILLES DURAND,**  
SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DE L'AFGNV.

urbaine qui a trouvé un intérêt aux atouts environnementaux du GNV. Puis, nous avons connu une seconde vague en faveur du gaz en 2014, consécutive à la décision d'un certain nombre de chargeurs de passer du diesel au gaz naturel, notamment dans la grande distribution.

**Les secteurs de l'agroalimentaire et de l'industrie sont-ils également demandeurs de cette énergie ?**

**Gilles Durand :** La grande distribution a très bien compris les vertus écologiques du carburant gaz naturel et surtout de sa version renouvelable, le bio-méthane, essentiellement produit par les agriculteurs. Ce carburant décarboné présente un double avantage : d'une part, on aide la filière agricole avec des revenus complémentaires ; d'autre part, on valorise des déchets en produisant localement de l'énergie renouvelable. Il y a une convergence certaine avec la livraison urbaine parce que l'un des intérêts du véhicule gaz est qu'il émet moins de bruit qu'un véhicule diesel et permet un élargissement des plages horaires de livraison. Pour le transport frigorifique, certains adhérents de l'AFGNV ont développé des procédés intéressants. Je citerais :

- des groupes froids alimentés par le moteur du véhicule en gaz naturel,
  - des groupes froids alimentés directement par un petit moteur gaz qui vient aussi s'alimenter en gaz naturel sur le réservoir principal du véhicule,
  - des procédés de production de froid à l'azote ou au CO<sub>2</sub> liquide cryogénique.
- Ce sont des procédés très complémentaires au gaz naturel qui émet très peu de particules et d'oxydes d'azote. On sait que les moteurs des groupes frigorifiques

n'étaient pas en Euro 6 (N.d.l.r. Ils ne le sont toujours pas) et émettaient plus de particules que le moteur du camion Euro 6. Le fait de passer au gaz naturel, au CO<sub>2</sub> ou à l'azote liquide, permet d'améliorer la performance environnementale globale du véhicule frigorifique.

**Gérald Cavalier :** Les évolutions du secteur frigorifique s'illustrent aussi dans la partie production de froid, en particulier avec les nouveaux fluides frigorigènes qui

se multiplient. Si la compression de vapeur reste ultra majoritaire, de nouvelles solutions de production de froid apparaissent dans le transport : un constructeur propose de l'adsorption, deux proposent l'azote liquide cryogénique, un autre la cryogénie au CO<sub>2</sub>. La cryogénie solide gaz existe également pour les petits conteneurs. Côté entraînement des groupes, la cinématique électrique poursuit son développement. Les groupes alimentés par des génératrices entraînées par le moteur du véhicule et les groupes à batteries se développent. Pour les groupes autonomes le diesel reste majoritaire et il n'existe qu'un seul modèle de groupe disponible au gaz naturel sur le marché. Dans tous les cas se pose la question de disponibilité des carburants et des fluides dans les stations d'avitaillement.

#### Où en est Chéreau avec l'hydrogène ?

**Christophe Danton :** On en est à la première étape qui est de faire fonctionner un premier véhicule. C'est le projet collaboratif Road, un projet de 3 ans, qui a reçu la récompense environnementale des Prix de l'innovation. Ce véhicule est, pour nous, la première étape d'une stratégie plus vaste. On sait qu'actuellement, la filière hydrogène n'est pas encore établie, mais si tout le monde attend qu'elle le soit, il ne se passera jamais rien. Chéreau a la conviction que l'hydrogène est une des énergies du futur et nous envisageons d'avoir 25 % de notre mix produit avec de l'hydrogène d'ici 10 ans. Nous avons lancé l'industrialisation de cette énergie. Bien entendu, ce n'est pas la seule que nous utilisons pour produire le froid sur nos véhicules et pour produire l'énergie des véhicules, puisqu'on travaille aussi avec le gaz et l'azote. Néanmoins, nous avons un axe stratégique extrêmement fort sur l'hydrogène, à la fois sur nos produits, mais aussi sur notre usine puisque nous envisageons d'avoir une partie hydrogène vert à l'usine.

**Gérald Cavalier :** Concernant l'hydrogène, il est clair que la limite des batteries pour les gros véhicules fait que c'est une solution alternative sérieuse au moteur à combustion pour le futur. L'hydrogène est une alternative à toutes les productions électriques intermittentes qui sont



« LE PROGRAMME ECLER VIENT COURONNER LE TRAVAIL DES CARROSSIERS ET DES TRANSPORTEURS AVEC POUR OBJECTIF JUSQU'À 30% D'ÉCONOMIE D'ÉNERGIE, PAR LA BONNE UTILISATION DES MATÉRIELS. »

**GÉRARD CAVALIER,**  
**PRÉSIDENT DE TECNEA CEMAFROID.**

difficiles à gérer et qu'il faut stocker. C'est très adapté au transport. Pour l'entrepôt, il en va autrement, parce qu'il y a du réseau électrique et que c'est plus facile de connecter un groupe frigorifique sur du réseau pour tout ce qui est installation fixe. L'hydrogène est une des énergies du mix dans le futur. Les tendances qu'on voit aujourd'hui, et en particulier en réfrigération, dont celles qui ont été présentées au dernier congrès international du froid à Montréal cet été, montrent une diversification large des solutions en essayant de trouver la

meilleure solution pour la meilleure utilisation en termes de réfrigération. Enfin, l'hybridation permettra d'utiliser plusieurs énergies comme sources de réfrigération mais aussi plusieurs sources de froid.

**Franprix a capté l'attention avec sa solution constituée du porteur MAN électrique carrossé par Frappa, opéré par Perrenot.**

**Julien Torre Frappa :** Ce véhicule 26 tonnes n'émet pas de CO<sub>2</sub>. Pour la partie cryogénie, nous avons intégré notre >>>

## CONFÉRENCE PROSPECTIVE

»» technologie Silencio. Aujourd'hui, Frappa a un recul de 10 ans d'expérience et d'exploitation avec l'azote liquide cryogénique. On sait que le monde de demain est incertain, tout comme les énergies. Il y aura donc plusieurs choix. Nous avons fait le choix de l'intégration du groupe cryogénique à la fois sur l'azote pour la gamme lourde Silencio et avec la neige carbonique, sous la marque SilenSnow plus adaptée aux véhicules légers. Frappa devient opérateur de froid durable, avec des solutions à l'empreinte CO<sub>2</sub> la plus faible, voire nulle ;

son de repas à domicile. La particularité, puisque nous avons parlé des problèmes d'infrastructure, est qu'il y a une pompe à hydrogène à proximité de là où est localisée cette ADMR (N.d.l.r. L'ADMR est un réseau associatif de services à la personne). Nous avons aussi eu l'honneur cette année de remporter 2 nouveaux « Innovation Awards » avec 2 technologies qui sont économiquement responsables. Le premier prix a été attribué au groupe frigorifique électrique Kerstner e-CoolJet 106 pour utilitaire léger. Ce groupe est intégré sous le châssis. Il



« LES CARROSSIERS CONSTRUCTEURS DE VÉHICULES FRIGORIFIQUES CONSTITUENT UNE PROFESSION TOTALEMENT RESPONSABLE, CONCENTRÉE SUR L'AMÉLIORATION DE SES PRODUITS ET SUR L'INNOVATION. »

**JULIEN TORRE FRAPPA,**  
PROPRIÉTAIRE DIRIGEANT DE FRAPPA.

le tout en silence avec la certification PIEK, tout en étant économique. On se doit de proposer des solutions économiquement et écologiquement viables.

**Chez Lamberet, on n'est pas non plus en manque d'innovations, tant sur l'utilitaire léger et industriel que sur la semi-remorque.**

**Gwenaél Tuet :** Il y a 2 ans, Lamberet présentait une application frigorifique alimentée par pile à combustible à hydrogène, sur base Kangoo ZE, déjà en exploitation et que le client avait bien voulu nous prêter

y a donc un gain considérable en termes d'aérodynamique et d'accessibilité dans les parkings souterrains. Mais surtout, c'est un groupe à faible consommation électrique. Tout le travail réalisé sur ce groupe l'a rendu complètement compatible avec les véhicules électriques sans rajout de pack batteries additionnel. C'est extrêmement important parce qu'aujourd'hui, tout le monde sait qu'un véhicule électrique coûte cher et que sa transformation frigorifique l'est encore plus à cause de ces batteries additionnelles. Notre pari a été de diminuer de moitié la consommation électrique du groupe pour

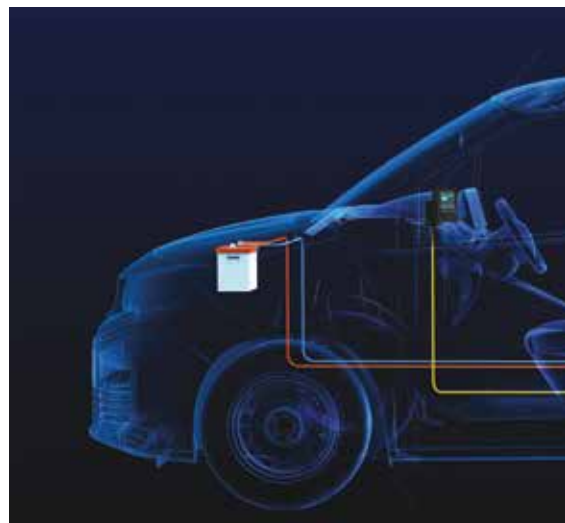


« PLUS IL VA Y AVOIR D'ACTEURS SUR LE MARCHÉ DE L'HYDROGÈNE, PLUS ON VA ATTEINDRE DES EFFETS DE VOLUMES QUI VONT FAIRE BAISSER LE COÛT D'EXPLOITATION ET LES PRIX MARCHÉ. »

**CHRISTOPHE DANTON,**  
DIRECTEUR MARKETING DE CHÉREAU

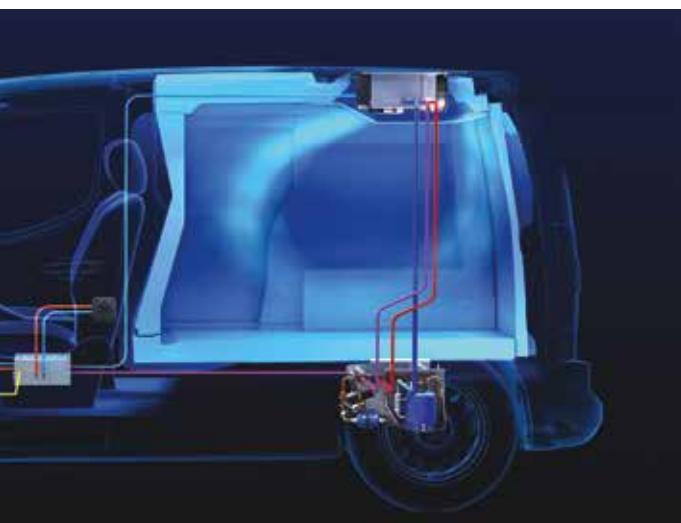
le temps de l'exposition. Depuis, le client l'exploite au quotidien pour faire de la livrai-

pouvoir se brancher directement sur les batteries de tractions des véhicules mais



sans diminuer l'autonomie du véhicule et sous couvert de la validation du constructeur. La seconde médaille d'or, obtenue dans la catégorie Carrossier-Constructeur, concerne la technologie des objets connectés (IOT) avec le lancement de Multiplex, un système relayé par une application sous Android pour « télécommander » l'ensemble des équipements embarqués sur un porteur de type distribution. L'objectif est d'apporter plus de confort et de sécurité pour le chauffeur, mais surtout de garantir que l'utilisation du véhicule est la moins énergivore possible. La meilleure énergie verte est d'abord

LIRE LA SUITE SUR [FROID-NEWS.COM](http://FROID-NEWS.COM)  
ONGLET ACTUALITÉS



celle que l'on n'a pas dépensée ! L'application utilisable sur Smartphone ou sur tablette est liée à un réseau multiplexé embarqué. Très concrètement l'ouverture du hayon élévateur est synchronisée avec la porte relevante, le déclenchement du rideau d'air et l'arrêt du groupe frigorifique et inversement à la fermeture. La préservation de la température et de l'hygrométrie à l'intérieur de la cellule permet de limiter la consommation du groupe frigorifique.

**Quel est le prix psychologique des logisticiens pour faire des expérimentations assez coûteuses ? Comment peut-on transformer une approche de coût en éventuel gain par rapport à la société >>>**



**SITL**  
17-20 MARS 2020  
PARIS NORD VILLEPINTE  
HALL 6 - STAND M43

**RACK À PALETTE  
RACK ACCUMULATION  
PALETTIER MOBILE  
RAYONNAGES DYNAMIQUES PALETTES  
NAVETTE POUR PALETTES  
RAYONNAGES MI-LEURD  
PLATEFORMES SUR RAYONNAGES  
SYSTÈME AUTOMATISÉ POUR PALETTES  
ENTREPÔTS AUTOPORTANTS  
MINILOAD STOCKAGE AUTOMATISÉ**

[info@ar-racking.com](mailto:info@ar-racking.com) · +33 637 716 337

[www.ar-racking.fr](http://www.ar-racking.fr)

## >>> civile, gain environnemental ou en termes d'image de marque ?

**Gwenaël Tuet :** A titre d'exemple, le coût d'un pack batteries additionnel sur un Kangoo Z.E. électrique est de +/- 5 000 € aujourd'hui. Notre groupe frigorifique Kerstner e-CoolJet 106 permet de faire l'économie de tout ou partie de ce montant en fonction de l'exploitation souhaitée. Dans ce cas l'innovation embarquée par ce groupe plus performant s'autofinance.

Dans le cadre de l'application Multiplex, c'est avec la réduction du TCO que l'innovation apportée sur la carrosserie est financée. Les gains concernent la réduction de consommation de groupe, l'optimisation

2023, on sera à 80 centimes du litre et que la cryogénie sera 30% plus économique. Et cela, sans compter que l'exploitation d'un tel véhicule durera au moins 6 ou 7 ans. Pour nos clients, la grande difficulté réside dans la visibilité de la taxation en général des énergies émettrices de CO<sub>2</sub>. Un groupe cryogénique qui tourne 2 500 heures durant son utilisation permet d'économiser 36 tonnes de CO<sub>2</sub>, soit 3 600 €. Produite à plus grande échelle, la solution cryogénique serait encore plus compétitive.

**Christophe Danton :** En ce qui concerne l'hydrogène, on est encore un petit peu tôt pour donner des coûts précis, pour parler TCO avec le client, car il subsiste

mais également on a l'autonomie énergétique/électrique du véhicule et c'est important quand on est sur une semi-remorque et qu'elle est dételée. Et enfin, en termes d'usage, c'est 10 minutes de remplissage pour le véhicule pour 2 à 3 jours d'autonomie. On ne change donc pas les habitudes de fonctionnement de l'utilisateur.

## Quelle est la demande des transporteurs vis-à-vis du gaz puisqu'on a le soutien de l'État pour financer une partie des matériels ? Est-ce qu'elle est la même pour l'hydrogène, le gaz ou l'électrique ?

**Gilles Durand :** Il y a 7 000 véhicules industriels qui fonctionnent au gaz (benches à ordures, autobus, autocars et camions de transport de marchandises). En 2017, pour les camions de marchandises, l'augmentation des immatriculations a été de 78%. Elle devrait être de 54% en 2019. Ce qu'il faut savoir est que sur les bus, qui est une activité qui a démarré à la fin des années 90, le coût est identique, voire inférieur au diesel. Cela a été mesuré sur les 3 000 bus au GNV qui circulent dans les communes. On va doubler ce nombre de bus d'ici 2025, notamment grâce à la RATP qui va exploiter 1 600 bus au gaz d'ici 2025, et grâce aux collectivités qui s'engagent dans le gaz naturel parce qu'il y a une loi qui impose aux collectivités locales de transformer la moitié de leur renouvellement de flotte en véhicules propres. Ils ont face à eux un choix entre l'électrique, l'hydrogène et le gaz naturel. Le véhicule électrique est relativement cher à l'achat mais le TCO serait, d'après la filière électrique, raisonnable. Or, lorsque l'on a plusieurs bus à remplacer, l'investissement peut devenir rapidement insupportable. Le schéma de la RATP était, au départ, de 80% de bus électriques et de 20% de bus au gaz. Aujourd'hui, ils sont à 70-30 et vont vers 40% de bus gaz et 60% de bus électriques. Pour le transport de marchandises, le coût de possession du véhicule est lié à l'usage et notamment au kilométrage réalisé. Les transporteurs demandent de la visibilité sur le prix du carburant et sur sa fiscalité. ■



« LE SURCÔÛT DE L'INNOVATION APPORTÉE SUR NOTRE CARROSSERIE MULTIPLEX EST FINANCÉ PAR LA RÉDUCTION DU TCO. »

**GWENAËL TUET DIRECTEUR ÉTUDES ET SERVICES DE LAMBERET.**

des tournées, la diminution des pannes et jours d'immobilisation pour entretien ou réparations et la formation aux bonnes pratiques des conducteurs.

## Et par rapport à un porteur lourd de 26 tonnes ?

**Julien Torre Frappa :** Si on prend l'exemple du 26 tonnes, avec groupe cryogénique, il faut compter aujourd'hui de 3 à 5 000 € de plus-value sur un véhicule qui va coûter de l'ordre de 60 à 70 000 €. Au-delà du prix tarif, il faut considérer le coût total de détention qui est de 15% environ supplémentaires, comparés au diesel GNR. Si le prix du GNR augmentait à hauteur de celui du diesel, la bascule se mettrait à changer. Il y a également un élément important : la taxe CO<sub>2</sub> décidée par la France en 2014 suite à la COP 21 qui double tous les 5 ans. Pour le diesel, c'était 7 centimes par litre en 2014. Aujourd'hui, on est à 60 centimes du litre. On sait qu'en

encore quelques points d'interrogation dans l'équation. Ces derniers vont être les prix de l'hydrogène vert qui est le seul à avoir du sens à nos yeux. Il va drastiquement baisser, tout comme le prix de la pile à combustible. En effet, plus il va y avoir d'acteurs sur le marché, plus on va atteindre des effets volumes qui vont faire comme toutes les innovations de rupture : descendre le coût d'exploitation et donc les prix marché de manière extrêmement importante. On a des business model qu'on a déjà vu dans d'autres secteurs, avec des prix de départ diminués de 80% une fois qu'on était entré en production très large. Du fait de ces points d'interrogation dans l'équation actuelle, on n'est pas en mesure de donner un TCO précis. Cependant, les tests qu'on a pu faire avec Road montre que cela marche, que c'est pertinent en termes d'usage client, car on retrouve les mêmes bénéfices qu'avec l'azote en termes d'émission, de silence de fonctionnement,

RETROUVEZ L'INTERVENTION DE THOMAS GAUBY, CHARGÉ DE MISSIONS DE COMMUNICATION ET GROUPES DE TRAVAIL À L'AFHYPAC (FILIERE HYDROGENE) SUR [FROID-NEWS.COM](http://FROID-NEWS.COM) !



# GT solutions

GLOBAL TRANSPORT SOLUTIONS

## VOTRE SOLUTION TRANSPORT SUR MESURE

Externalisez en toute sécurité

Gardez la maîtrise de vos livraisons tout en externalisant, c'est possible.

Avec GT solutions, optimisez vos livraisons en température dirigée et recentrez-vous sur votre cœur de métier.



**1 800**  
CONDUCTEURS  
à votre service

Un maillage territorial  
pour un service  
de proximité

**150 SITES**  
d'exploitation

**10 AGENCES**  
proches de vous



**GT**  
solutions  
GLOBAL TRANSPORT SOLUTIONS



À VOTRE ÉCOUTE

**05 57 80 83 70**

[www.gt-solutions.fr](http://www.gt-solutions.fr)



> RÉFRIGÉRATEURS CONNECTÉS

# FOODLES RÉINVENTE LA RESTAURATION EN ENTREPRISE

**C'est une success story bien dans l'air du temps, celle de Foodles, une entreprise qui repense la cantine comme un lieu de vie et de convivialité pour créer du lien entre les collaborateurs.**

**D**éveloppée depuis 2015 en mode start-up, Foodles a réalisé 5 millions de chiffre d'affaire en 2019, sous la houlette de Michaël Ormancey et Clément Bonhomme, inventeur du concept. Aujourd'hui Foodles approvisionne plus de 70 restaurants d'entreprise. Les investisseurs, dont la famille Mulliez, ne s'y sont pas trompés puisque la jeune pousse a pu sans problème lever des

fonds pour se structurer. Dans ce contexte, Jorge Rodrigues, directeur des opérations et Amaury Lefebure, directeur commercial, sont venus renforcer la structure.

### UN SERVICE DE LIVRAISON JOURNALIER POUR DES RÉFRIGÉRATEURS CONNECTÉS

« Foodles réinvente la restauration en entreprise en proposant un concept de

restaurant dématérialisé avec un objectif : permettre aux collaborateurs de pouvoir se nourrir quotidiennement sainement et à moindre coût, explique Amaury Lefebure. L'innovation et l'expérience utilisateur sont au cœur de ce concept unique qui allie un service de livraison journalier à des réfrigérateurs connectés ». Après une phase de prototypage de trois ans pour tester le modèle, Foodles est lancé à plus grande échelle avec des avantages incontestables sur les restaurants d'entreprise traditionnels. « Zéro investissement, une distribution autonome, et un système qui économise beaucoup d'énergie car nous ne consommons ni eau, ni gaz, argumente Amaury Lefebure. Nous nous inscrivons résolument dans une démarche écologique avec, de notre côté, un engagement RSE fort. Notre force est de pouvoir proposer tout au long de la journée 24/24, une carte très variée avec au moins 16 menus différents chaque semaine, à l'ensemble des collaborateurs d'une entreprise, souligne Amaury Lefebure. Notre métier est de créer des recettes et de les faire exécuter par des partenaires traiteurs, une quinzaine par grande agglomération. Ces derniers doivent respecter rigoureusement un cahier des charges qui les oblige à travailler en circuit court, à partir de produits frais, avec une transparence sans faille sur la traçabilité de



« L'INNOVATION ET L'EXPÉRIENCE UTILISATEUR SONT AU CŒUR DE CE CONCEPT UNIQUE QUI ALLIE UN SERVICE DE LIVRAISON JOURNALIER À DES RÉFRIGÉRATEURS CONNECTÉS. »

**AMAURY LEFÉBURE,  
DIRECTEUR COMMERCIAL FOODLES.**





« POUR PLUS DE SÉCURITÉ ET D'INDÉPENDANCE, NOUS ASSURONS NOTRE PROPRE LOGISTIQUE, SANS AUCUNE EXTERNALISATION. »

**JORGE RODRIGUES,**  
DIRECTEUR DES OPÉRATIONS FOODLES.

leurs matières premières ». Foodles est présent dans des entreprises de toutes tailles pour répondre aux besoins à partir de 30 collaborateurs. Ses premiers clients sont, par exemple, FM Logistic, la Société de la Tour Eiffel, le groupe Accor ou encore Ubisoft.

### DES TEMPÉRATURES SURVEILLÉES À DISTANCE EN PERMANENCE

« Nous disposons d'une flotte de treize utilitaires frigorifiques équipée d'un système de géolocalisation et de suivi des températures Masternaut, précise Jorge Rodrigues. Cette flotte sera doublée au cours de l'année 2020 avec une interrogation : est-il possible de passer au 100 % électrique pour une partie des véhicules au moins ? ». Sans doute, mais peut-être au prix d'une (mini-)réor-

ganisation des tournées de livraisons qui sont actuellement de 150 à 180 kilomètres dans Paris et la petite couronne.

« Nous surfons sur un segment Premium et notre charte qualité est particulièrement exigeante, explique toujours, non sans passion, Jorge Rodrigues. Tous nos produits sont dotés d'une puce RFID pour un parfait ordonnancement de la supply chain et les données des réfrigérateurs. Les températures comme les plats consommés ou les incidents techniques, remontent vers notre plate-forme en temps réel. Pour plus de sécurité et d'indépendance, nous assurons d'ailleurs notre propre logistique, sans aucune externalisation ». Les équipes de Foodles démarrent à 5 heures du matin et assurent deux flux de livraisons : le premier pour approvisionner

les réfrigérateurs : six nouveaux plats toutes les semaines ainsi que le renouvellement de ce qui a été consommé. Le second dit « système de pré-commande » permet aux clients d'avoir accès à 10 nouvelles recettes dans la semaine, les commandes passées entre J-1 et J 10h étant livrées à J midi. « Nos chauffeurs sont nos ambassadeurs, insiste Jorge Rodrigues. Ils doivent s'assurer d'avoir toujours un véhicule impeccable, mais également que l'expérience clients soit au plus haut niveau. La propreté des réfrigérateurs est aussi de leur responsabilité ». Un détail... qui n'en est pas un pour une entreprise innovante qui a déménagé en mars sur un nouveau site logistique de 1 500 m<sup>2</sup>, à Saint-Ouen (Seine-Saint-Denis). ■

**Pierre Chevy.**

> TECHNO

## GLS TESTE LE MAN eVAN À LILLE



GLS France teste depuis 4 mois la livraison pour des colis par eVan. Ce mode de livraison écologique vient s'ajouter à de nombreux projets actuellement en cours sur le plan européen.

« Chez GLS France, nous voulons intensifier le développement de nos solutions de livraisons alternatives », explique Klaus Schädle, Group Area Managing Director chez GLS. Pour livrer dans la ZFE du centre de Lille, GLS France a choisi le modèle eTGE. Son autonomie en usage réel est d'environ 150 km et, grâce au volume de 11m<sup>3</sup>, le eTGE peut transporter une charge totale d'une tonne en fourgon sec. En raison de l'accueil favorable du projet pilote, GLS France envisage d'étendre le test durant le pic d'activité de fin d'année. ■

&gt; TOURNÉES

# TRANSGOURMET OPTÉ POUR HUB ONE



Transgourmet France fait appel à Hub One, opérateur de technologies digitales pour les entreprises, afin d'optimiser le suivi de ses tournées et surveiller la température de sa marchandise.

« Dans notre secteur d'activité, le suivi des livraisons et des températures est essentiel afin de pouvoir répondre aux exigences de nos clients. Le déploiement est en cours avec

Hub One et le groupe a su nous proposer des solutions répondant à nos contraintes opérationnelles et à nos besoins », commente Pascale Jacquemot, Directrice des Projets chez Transgourmet France. Via ses 700 camions multi-températures, Transgourmet livre chaque jour des produits ambiants, frais ou surgelés à ses clients partout en France. Le groupe souhaitait pouvoir piloter le suivi de ses livraisons et s'assurer du respect de la chaîne du froid, le tout en temps réel. Fort de son expertise dans le domaine des solutions de mobilité pour le transport, Hub One déploie actuellement sur une quarantaine de sites de Transgourmet, une solution complète comprenant 750 licences de sa solution de pilotage de livraison et de collecte en temps réel Hub One Delivery ainsi que 750 PDA TC56 de Zebra. Hub One assure également la maintenance logicielle et matérielle de cette solution. La solution implémentée par Hub One va ainsi permettre à Transgourmet d'optimiser la gestion de ses contenants, de fournir à ses clients des informations fiables et en temps réel sur l'état d'avancement des tournées, et de surveiller l'évolution des températures pour respecter la chaîne du froid. Par ailleurs, Hub One Delivery intègre une solution de suivi et de remontée de température par sondes permettant d'obtenir l'heure, la position géographique et la température des marchandises au moment de leurs livraisons. ■

## WEBFLEET SOLUTIONS COMPENSE SES ÉMISSIONS CARBONE



« Notre solution de gestion de flotte Webfleet aide déjà nos clients à réduire leur consommation de carburant et leurs émissions de carbone de 10 à 25 %, a déclaré Thomas Schmidt, PDG de Webfleet Solutions. Mais nous voulons faire plus. En tant que membre du Groupe Bridgestone, nous partageons l'engagement du fabricant à contribuer à l'avènement d'une société plus durable. » Webfleet Solutions a soutenu une initiative visant à compenser les émissions de carbone de sa chaîne logistique et de ses installations. Grâce à Justdiggitt, une ONG néerlandaise, Webfleet Solutions a investi dans le reverdissement d'une zone du Kenya plus grande que le centre d'Amsterdam. Pour chaque facture papier encore envoyée, Webfleet Solutions fait un don supplémentaire à Justdiggitt. ■

## AXXÈS PRÉSENTE B'MOOV

« **C**e nouveau boîtier, d'ores et déjà commercialisé, a été développé dans le cadre de notre joint-venture avec Kapsch TrafficCom, et redéfinit les contours de notre stratégie pour rendre accessible le télépéage interopérable dans toute l'Europe, avec un seul OBU, explique Frédéric Lepeintre, Président d'Axxès, acteur majeur du télépéage interopérable poids lourds en Europe. Les services digitaux complémentaires que nous proposons ont été pensés et créés pour rendre le quotidien des gestionnaires de flotte plus facile. Un seul OBU et une seule interface en ligne. » ■



Laurent Evain (à g.) et Romain Crunelle, co-fondateurs de Xee.

## XEE CONNECTE TOUS LES CAMIONS

**L**e spécialiste des projets de data connectées multi-véhicules est compatible avec le protocole SAE J1939. Connecter les véhicules pour remonter et construire de la valeur avec les données de mobilité, telle est l'expertise de Xee. Cette expertise acquise autour de l'industrie automobile permet à Xee de proposer depuis un an ses services aux autres types de véhicules utilisant du CAN. ■

## SUIVI DE REMORQUES VEHCO AVEC LOST'NFOUND

**V**ehco commercialise le boîtier Velum Plus de géolocalisation des remorques sur le marché français. A l'instar de Vehco, Lost'nFound développe et exploite des solutions télématiques et Internet des objets pour les entreprises du secteur de la logistique et des véhicules industriels. La société adopte une stratégie de vente indirecte et propose ainsi sa gamme de matériels embarqués aux spécialistes du marché de la gestion de flotte à destination de leurs propres clients. ■



> NOMINATION

## OLIVIER DATRY NOMMÉ DIRECTEUR FRANCE DE VEHCO

**Vehco renforce sa présence sur le marché français avec la nomination d'Olivier Datry au poste de Directeur France.**



**A**vec plus de 20 ans d'expérience dans le secteur de l'informatique, Olivier Datry a pour objectif la gestion et le développement de Vehco France. L'arrivée du directeur France coïncide avec le recrutement de 9 personnes dans les bureaux de Lyon et de Brest. Parmi les chantiers 2020, à noter le développement de la solution de gestion de flottes

Vehco Co-Driver qui est en exploitation chez Ambroise Bouvier, Cordier, SETL ou STAF (entre autres). Vehco évalue sa croissance par une augmentation de 20 % du nombre de ses ventes en France, avec plus de 10 000 licences Co-driver supplémentaires depuis le 4<sup>e</sup> trimestre 2019. « Vehco Co-Driver, répond à l'attente des transporteurs et est accueillie favorablement par les grands

comptes. Grâce aux nouvelles versions des fonctionnalités de l'application, dont la solution avancée de gestion sociale, nous offrons aux entreprises de transport en France une plateforme de pointe pour une logistique efficace », précise Olivier Datry. Rappelons que Vehco est détenu par Addsecure, l'un des fournisseurs leader européen de systèmes de gestion de flottes. ■

> PALETTE

# SODIAAL CHOISIT LA PALETTE LOCATIVE LPR POUR SA MARQUE CANDIA

Le premier groupe coopératif français renonce à la palette échange et signe un partenariat avec LPR - La Palette Rouge - pour les flux logistiques du lait Candia, dans le respect de la route du lait et du développement durable.



**A**vec 4,7 milliards de litres de lait collectés par an, Sodiaal est le premier groupe coopératif laitier français incluant la commercialisation de poudres de lait, briques de lait conditionnées, lait écrémé, beurre, fromage, et produits dérivés surgelés. La Route Du Lait, démarche certifiée de qualité et d'environnement, mobilise les efforts de chacun au sein du groupe qui place les flux logistiques au cœur de la stratégie et travaille sans

cesse à leur optimisation. Depuis plus de cinq ans, le transport et les supports de manutention sont sous la responsabilité du service achat pour un fonctionnement le plus homogène possible au service de chaque activité. Son objectif : valoriser les produits du groupe en créant de la valeur ajoutée aux opérations. Jusqu'à présent, Sodiaal utilisait la palette échange pour le transport du lait Candia, mais les contraintes importantes liées à son utilisation ont mené la coopérative laitière

à revoir sa stratégie comme le souligne Laurent Dal Grande, directeur des achats logistique et transport : « Nous sommes dans une dynamique d'automatisation de nos usines et entrepôts, tout comme nos clients. Compte tenu de ce contexte de mécanisation croissante, nous avons besoin de palettes de qualité irréprochable et de supports standardisés. Or, la palette échange ne présente pas une qualité constante et n'est donc plus adaptée à nos activités, ni aux attentes de nos clients. » Et d'ajouter : « Un autre facteur à prendre en considération est la tension importante sur le marché du transport. Les transporteurs sont de moins en moins enclins à utiliser la palette Europe ». L'optimisation des opérations logistiques passe aussi par leur simplification et induit une réduction du panel fournisseurs. La palette échange engendre une multiplication des fournisseurs avec une dépendance locale. « Avec la palette de location, nous pilotons un intervenant unique ce qui simplifie énormément la gestion des supports de manutention. »

### UNE EXPERTISE ET UN ACCOMPAGNEMENT QUOTIDIEN DE LPR

Sodiaal collaborait déjà avec LPR pour les 1/2 palettes. L'expert de la location-gestion d'emballages réutilisables a donc été logiquement consulté pour le passage aux palettes de location de format 800x1200. LPR a su répondre le mieux aux attentes de la coopérative laitière en apportant une

solution adaptée non seulement aux enjeux économiques, mais aussi stratégiques et environnementaux. LPR a travaillé sur le dossier en étroite collaboration avec la direction de la Supply Chain, les différents sites, mais aussi le service contrôle de gestion du groupe pour une appréhension complète des enjeux et des actions à mettre en place. La volonté de renforcer un partenariat, de le pérenniser et de trouver des leviers d'amélioration collectivement ont été décisifs dans le choix du groupe en faveur de LPR. Hervé Fourcade, directeur commercial chez LPR, explique : « Cette collaboration s'appuie sur des objectifs que nous partageons avec le groupe Sodiaal. Notre connaissance du marché et notre savoir-faire nous permettent de soutenir leurs activités logistiques dans une démarche qualitative et de réduction des coûts. » L'accompagnement de LPR a été complet en commençant par une aide apportée au rachat du parc de palettes existant. L'expertise du loueur de palettes sur la

gestion des inventaires et le suivi des mouvements dont toutes les informations sont disponibles sur la plateforme Web en temps réel, sont essentiels dans cette recherche d'optimisation des flux. « Nous apprécions la qualité et le suivi quotidien des opérations, via des animations en comité de pilotage, c'est un des facteurs clés du succès de ce déploiement », explique Laurent Dal Grande.

### PARTAGER DES VALEURS COMMUNES

La démarche environnementale de LPR s'inscrit également dans les valeurs coopératives du groupe Sodiaal : réduction des kilomètres à vide parcourus et création de synergies au niveau des flux de transport.

Avec LPR, la coopérative s'appuie sur un principe d'économie circulaire, contrairement au fonctionnement de la palette échange. Précurseur en matière de RSE, LPR a pris conscience des enjeux du marché depuis plus de 25 ans, son modèle économique étant basé sur celui de l'économie circulaire. Il est sans cesse optimisé notamment par le développement des centres de services LPR à travers l'Europe. Pour Laurent Dal Grande « LPR a bénéficié de sa très bonne image d'entreprise éco-responsable auprès de nos clients de la grande distribution et pour nous, cela a été un critère important de différenciation. L'idée est maintenant d'étudier si nous avons d'autres activités éligibles à la palette de location. » ■

**Clovis Bordenave**



**LAISSERIEZ-VOUS VOTRE RÉFRIGÉRATEUR OUVERT?**

Installez une porte invisible à l'arrière de votre camion grâce au rideau d'air BlueSeal pour maintenir la chaîne du froid intacte.

**blueSeal®**  
le premier rideau d'air pour véhicules

- Développé par des physiciens
- Conçu et fabriqué aux Pays-Bas
- Flux d'air optimisé pour une efficacité maximale

Le rideau d'air BlueSeal est un produit Brightec - Découvrez nos tests et analyses sur [Brightec.fr](http://Brightec.fr)

[in](#) [t](#) [f](#) **brightec**

> SÉCURITÉ

# FENWICK CONNECT FAIT ENTRER L'IA DANS L'ENTREPÔT



Le système de gestion de flotte Fenwick Connect permet une meilleure visibilité de la flotte de chariots.

« **A**ujourd'hui, les gestionnaires de flotte doivent répondre à une problématique de plus en plus forte : comment optimiser sa flotte en termes d'utilisation et de coûts, tout en augmentant la sécurité pour ses collaborateurs ? Connect est la solution qui allie productivité, efficacité et sécurité », affirme Carine Le

## COOL NEWS !



**XPO Logistics teste une nouvelle solution en France avec Zebra Technologies.** XPO et Voiteq, un leader dans les solutions vocales, ont développé une application pour la préparation de commande et les opérations de mise en stock destinée à l'afficheur tête haute Zebra HD4000. Le HD4000 présente un affichage tête haute qui, en combinaison avec la solution vocale de Voiteq, permet de communiquer l'emplacement des produits à stocker ou à récupérer les quantités à prélever ainsi que d'autres informations essentielles.

**MyIFCO est la première application** spécifiquement conçue pour la dématérialisation des chaînes d'approvisionnement en produits frais. L'application simplifie tous les processus de commande et de collecte des bacs plastique réutilisables pour les entreprises tout au long de la supply chain. La version finale de l'application fait bénéficier les entreprises d'un outil simplifié et plus rapide pour la numérisation, la gestion et la commande de leurs bacs plastique réutilisables.



**PAKi lance l'application Drop&Drive.** Le prestataire de services pour la gestion et la relocalisation de palettes en Europe, simplifie le dépôt de palettes échangeables pour ses clients transporteurs avec le lancement de l'application Drop&Drive. Cette nouvelle fonctionnalité vient compléter la solution e- Voucher de PAKi, plateforme d'échange de palettes sous forme de bons dématérialisés.

Masson, cheffe de produits services. Le gestionnaire du parc est en permanence informé de la façon dont sont utilisés ses chariots, du cycle de charge de leur batterie, du temps qu'ils ont passé en roulage ou en levée. « La récupération des données des chariots permet une meilleure visibilité de la flotte, pour gagner en efficacité et en sécurité. Avec son accès direct au Canbus du chariot, Connect garantit une fiabilité des informations maximale. Le gestionnaire du parc sait en permanence comment sont utilisés ses chariots, qui les conduit, quand et comment. Il analyse ces données pour optimiser le potentiel de sa flotte et réduire ainsi ses coûts opérationnels », affirme Aurélia Doffenies, responsable marketing des services.

### CONCRÈTEMENT, COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

Connect associe la combinaison de 3 fonctionnalités : un boîtier RFID ou code PIN positionné sur les chariots, une transmission sans fil sécurisée et un portail de gestion accessible par un ou plusieurs

utilisateurs. Le kit chariot est un boîtier de contrôle d'accès qui récupère et envoie les données, via une communication Bluetooth, WIFI ou GPRS, au logiciel Connect Desk, permettant au gestionnaire de flotte de gérer toutes les données de façon ergonomique. Connect informe sur les données clés des chariots, via un tableau de bord personnalisable sous forme d'analyses détaillées à chaque matériel, cariste ou division d'entrepôt. Outre la gestion de l'accès à son parc, l'analyse de l'efficacité de sa flotte, elle permet au gestionnaire de flotte d'être alerté instantanément sur les chocs intervenus sur son parc de chariots, de gérer les visites médicales ou les renouvellements de Caces, ainsi que le planning de maintenance des chariots. Avec différentes possibilités de paramétrage de réduction de vitesse de chariots, Connect se positionne comme étant l'outil utile pour renforcer la sécurité dans les entrepôts. Il est en effet possible d'appliquer en automatique une réduction de vitesse par cariste, par chariot ou après un choc important. ■

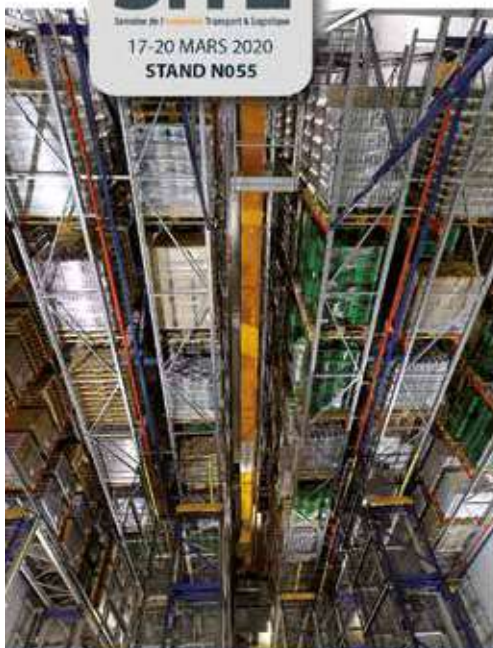
## JUNGHEINRICH INFORME SUR LA SÉCURITÉ

Jungheinrich propose le diagnostic "360° sécurité" pour accompagner les entreprises dans la sécurisation de leurs entrepôts. Le « 360° sécurité » est un diagnostic en 22 points de contrôle qui s'applique aussi bien à l'entrepôt (informations de sécurité, rayonnage, plan de circulation, sécurité anti-incendie, etc.), aux chariots (mesure de leur état général, utilisation, carnets de maintenance, etc.) qu'aux collaborateurs et leurs qualifications. Il ne vient pas se substituer au document unique d'évaluation des risques professionnels que toute entreprise doit tenir (R4121-1 et suivants du Code du travail).



RETROUVEZ-NOUS SUR  
**SITL**  
Salon de l'Innovation Transport & Logistique  
17-20 MARS 2020  
STAND N055

ALstef | B2A  
TECHNOLOGY



STOCKAGE | PRÉPARATION  
AUTOMATISÉ | de COMMANDES



ALSTEF Automation | +33 (0)2 38 78 42 00 | info.alstef@alstef.com | www.alstef.com

Depuis que Ciblex est devenu un membre d'Eurodis pour le réseau français, les centres de distribution Ciblex trient les envois d'Eurodis pour l'import l'export français.



Eurodis exploite son réseau dans 36 pays européens sur des normes de qualité cohérentes, un système intégré de suivi et de localisation et des services à valeur ajoutée spécifiques au pays. Fondée en 1993 par les principaux prestataires nationaux de services logistiques, la coopération est spécialisée dans le transport conjoint de marchandises en colis et sur palettes. Ce service de fret combiné facilite la gestion des expéditions pour les expéditeurs ainsi que les destinataires et augmente la flexibilité d'expédition. Eurodis transporte les expéditions B2B et B2C. Le réseau est géré de manière centralisée par Eurodis GmbH à Weinheim (Allemagne). Les membres sont des sociétés comme trans-o-flex (Allemagne), Redur (Espagne / Portugal), SDA (Italie), Österreichische Post (Autriche), PostNL (Pays-Bas) ou Bonafide (Suisse). En 2018, les membres d'Eurodis employaient 50 000 personnes, opéraient 24 000 véhicules, expédiaient environ 650 millions d'envois et atteignaient un chiffre d'affaires de 3,7 milliards d'euros. En tant que spécialistes GoGreen et les impliquer activement dans des activités de protection du climat, comme par exemple la plantation d'un million d'arbres chaque année pour protéger nos forêts.

&gt; INTERNATIONAL

## CIBLEX DEVIENT MEMBRE D'EURODIS

Le réseau international de transport de colis et de palettes se renforce en intégrant Ciblex, le numéro 3 du marché français de la livraison express. Ciblex appartient au groupe EHDH dont la filiale belge est déjà membre d'Eurodis depuis 2015.

**P**our renforcer son réseau international de transport de colis et de palettes dans 36 pays européens, Eurodis a choisi d'intégrer Ciblex en tant que membre sur la France. « Après la Belgique, nous sommes ravis d'accueillir Ciblex France au sein de notre réseau qui s'appuie déjà sur des partenaires solides », a déclaré Jens Reibold, directeur général d'Eurodis GmbH, qui dirige le réseau européen. En France,

Ciblex occupe la troisième place sur le marché de la livraison express et appartient au groupe EHDH présidé par Stéphane Baudry. « Ciblex s'intègre très bien dans notre réseau car il met fortement l'accent sur la qualité et les services B2B. » Sur le plan opérationnel, Eurodis a privilégié une intégration progressive de Ciblex. « Cela signifie que nous ne remettons pas tout notre volume à Ciblex en une seule fois, mais pays par pays », note Jens Reibold.



« AU TRAVERS DE CIBLEX ET DE TOUTES LES FILIALES D'EHDH, NOUS AVONS UNE STRATÉGIE CLAIRE SUR LA MANIÈRE DE POURSUIVRE NOTRE CROISSANCE. »

**STÉPHANE BAUDRY**  
PRÉSIDENT D'EHDH.





tech, l'automobile, les métiers de la communication, le retail et l'e-commerce. Ciblex intègre le groupe EHDH (European Healthcare Distribution Holding) suite à son rachat par Stéphane Baudry en 2015. En 2019, Ciblex a transporté 70 millions de colis en France via son réseau de 140 agences et 3 000 tournées de livraisons quotidiennes. « Au travers de Ciblex et de toutes les filiales d'EHDH, nous avons une stratégie claire sur la manière de poursuivre notre croissance », explique Stéphane Baudry. « L'internationalisation est la pierre angulaire de cette stratégie. » Selon le président d'EHDH, le marché des expéditions internationales connaît une croissance plus forte que la plupart des marchés nationaux du transport en Europe, non seulement ces dernières années, mais aussi pour les années à venir. « Être le membre français d'Eurodis est une formidable opportunité pour nous et nous permettra de devenir un acteur de plus en plus important au niveau international afin de répondre à la demande actuelle au commerce international. » ■

Parallèlement, Ciblex achemine ses expéditions à l'export via Eurodis. « Avant, nous avions un correspondant qui ne gérait que les livraisons domestiques. L'intégration de Ciblex est un changement stratégique, nous sommes heureux d'avoir gagné un membre qui s'est engagé à poursuivre le

développement de notre réseau à l'export depuis la France. »

### **CIBLEX OPÈRE À L'INTERNATIONAL DEPUIS 1977**

Aujourd'hui Ciblex capitalise une expertise dans les secteurs de la Santé, l'optique, l'high

**Le rayonnage mobile particulièrement adapté aux entrepôts frigorifiques.**

Retrouvez-nous au salon SITL :  
Hall 6 - Stand P55

**JUNGHEINRICH**

> FLOTTE CONNECTÉE

# CHABAS SANTÉ S'APPUIE SUR TRAILERMATICS

Contrôle de la chaîne du froid, suivi des ponctualités, aide à la décision : TC Santé pilote son activité avec les solutions de Traileromatics.

**T**raileromatics est avant tout un outil d'aide à la décision pour Chabas Santé qui exploite 40 VI, VUL et semi-remorques : « L'intégralité de notre flotte est sous alarme en temps réel, explique Virgyl Bergiel, Responsable Transports Pharmaceutiques de Chabas

Santé. Dès qu'une déviation de température se déclenche, on est informé sur la plateforme et aussi sur nos téléphones portables. Cette alarme se déclenche avant l'excursion de température et nous permet de sécuriser le fret de nos clients. » La plateforme de géolocalisation

Le service client est concentré dans les locaux de CLS à Toulouse. Les services support, opérationnel et commercial, sont situés sur le même plateau ce qui fluidifie la communication.

Traileromatics (groupe CLS), permet de contrôler la chaîne du froid, suivre les consommations de carburant et des pneumatiques, ou encore surveiller les ouvertures de portes grâce à des capteurs. Vincent Foixet, Ingénieur d'affaires chez CLS commente : « Pour nos utilisations

## EHDH ENVISAGE LE RACHAT DE MOVIANTO

EHDH a annoncé son intention de finaliser l'acquisition de Movianto auprès de Owens & Minor au premier semestre 2020. Le groupe ainsi formé frôlerait le milliard d'euros de chiffre d'affaires.

**C**ette opération donnerait naissance au leader européen des services de transport et logistique dédié au secteur pharmaceutique. Stéphane Baudry, Chairman et CEO de EHDH, restera l'actionnaire majoritaire du groupe. La transaction envisagée s'inscrit parfaitement dans la stratégie et la vision des deux groupes. Grâce à cette acquisition structurante, EHDH serait en mesure de s'appuyer sur



la couverture géographique, la notoriété et les ressources de Movianto pour proposer la première solution « one-stop-shop » de logistique sur toute l'Europe. D'autre part, la vente de Movianto permettrait également à Owens & Minor de se concentrer sur son cœur de métier. Stéphane Baudry, CEO de EHDH, a commenté cette opération : « La qualité des opérations, la réputation solide et les valeurs de Movianto sont en parfaite cohérence avec EHDH. Cette opportunité intervient à un moment-clé

de notre développement et correspond à une demande du marché à disposer d'un interlocuteur unique pour répondre à l'ensemble des prestations logistiques et de transport au niveau Européen ». La transaction envisagée est encore soumise à discussions, incluant notamment les mandataires sociaux et certaines obligations légales et autorisations administratives. Une fois ce processus abouti, il est envisagé de finaliser la transaction au premier semestre 2020. ■



Les solutions Trailermatics déployées chez Chabas Santé respectent les normes européennes et garantissent l'intégrité de la chaîne du froid.

teurs, cette plateforme est avant tout un site web cartographique. Nos clients ont accès à des modules additionnels qui leur permettent de gérer leur planning, leurs cycles de maintenance ou encore de se connecter à des tableaux de bord. Ces données permettent d'avoir une vision

plus globale de l'activité de la flotte. » CLS est devenu depuis 2015 un partenaire de confiance pour Chabas Santé. « On utilise aussi la partie plannings de la plateforme, ce qui nous permet de définir des points d'intérêts pour situer des sites de chargement et de

déchargement, conclut Virgyl Bergiel. La solution permet d'être beaucoup plus réactif et de renseigner nos clients en temps réel. C'est un gain de temps et de transparence. De plus, on optimise aussi les tournées des chauffeurs par rapport à la cartographie de la plateforme. » ■



## BIOLOG-ID LAURÉATE DU PROGRAMME FRENCH TECH 120

Le Secrétaire d'État au Numérique, Cédric O, choisit Biolog-id pour lancer le programme French Tech 120 dans lequel il a été retenue. « Biolog-id aura l'honneur de bénéficier d'une année d'accompagnement renforcée de la part de l'Etat, s'est félicité Jean-Claude Mongrenier, président et fondateur de Biolog-id. Biolog-id est une Medtech qui a inventé, développé et commercialisé une solution connectée destinée à gérer et tracer des produits sensibles de santé, en utilisant la technologie RFID. » Cette solution IoT (Internet of Things) contribue au développement du numérique et à la transformation digitale en santé. Elle est certifiée Dispositif Médical. Elle s'applique aux produits sanguins labiles, au plasma pour fractionnement ainsi qu'aux préparations de chimiothérapies injectables. « Cette sélection est une belle reconnaissance de l'innovation de rupture portée par Biolog-id et de son expertise en matière de traçabilité et gestion des produits de santé sensibles. Notre objectif majeur étant l'amélioration de la qualité des soins et des systèmes de santé, tant en France qu'à l'International. C'est très motivant de savoir que l'Etat français va nous accompagner sur ce chemin », a conclu Jean-Claude Mongrenier.

> MULTIMODAL

# ATS SANTÉ SPÉCIALISTE AIR-ROUTE SOUS TEMPÉRATURES DIRIGÉES

Mais qu'est-ce qui fait courir Franck Garnier ? La nécessité d'être le meilleur, d'être le premier et d'être toujours à la pointe du progrès. Le directeur général d'ATS Santé est l'un de ces managers qui bousculent le monde.



ATS Santé livre tous les produits de santé en urgence ou lors de tournées, en multimodal sur des combinés air-route.

**V**oilà six ans que Franck Garnier a créé ATS Santé, une structure adossée au groupe ATS. Ce spécialiste de la logistique-transport travaille depuis une quinzaine d'années dans l'environnement de la santé. Il a su jouer mieux que tous les acteurs du secteur avec les contraintes de la norme ISO 15189. Cette norme internationale

spécifique aux laboratoires de biologie médicale. Il a une expérience sans pareil : il sait gérer les températures et les tri-températures, il maîtrise la traçabilité des températures de tous les transports. ATS Santé grandit par le rachat de deux structures, l'une à Lille et l'autre à Toulouse et acquiert ainsi des savoir-faire innovants pour développer de nouveaux services :

transport de greffon, d'équipes chirurgicales, de produits sanguins labiles (PSL) et d'échantillons biologiques ou encore de poches de nutrition parentérale.

## UN MODÈLE ÉCONOMIQUE PARTICULIÈREMENT CONCURRENTIEL

« La rencontre, en 2018, avec Daniel Desage, le président du groupe bordelais Sterne, a été décisive, raconte Franck Garnier. Elle a apporté à ATS et ATS Santé la puissance d'une entreprise très présente sur le créneau du transport de précision, parfaitement compatible avec le transport médical. Nous pouvons ainsi nous approprier l'image du groupe, cette hirondelle des mers, la sterne, qui est connue pour être très précise et endurante au point de pouvoir traverser les continents. » ATS Santé réalise 13 des 225 millions d'euros du chiffre d'affaires du groupe Sterne en 2019, mais son potentiel est très important. Le rachat, en juillet 2019, d'Assistance Pharma Presto spécialisée dans l'acheminement d'échantillons biologiques (sang, organes, greffons, médicaments, etc.) le positionne comme l'un des acteurs majeurs du marché. Les capacités d'action d'ATS Santé qui s'appuie sur ses quatre agences en France et le réseau mondial d'ATS, s'en trouvent renforcée. « Notre force, analyse Franck Garnier, est d'avoir un modèle économique particulièrement concurrentiel qui assure à nos clients une livraison de leurs produits partout dans l'hexagone le jour même ou avant 8 heures du matin. Nous sommes d'autant efficaces qu'il existe au sein du



« LA RENCONTRE, EN 2018, AVEC DANIEL DESAGE, LE PRÉSIDENT DU GROUPE BORDELAIS STERNE, A ÉTÉ DÉCISIVE. »

**FRANCK GARNIER,**  
DIRECTEUR GÉNÉRAL D'ATS SANTÉ.



ATS Santé réalise 13 des 225 millions d'euros du chiffre d'affaires du groupe Sterne en 2019.

groupe, différentes Business Units qui répondent à tous les besoins, du stockage Healthcare aux transports internationaux sous températures dirigées en passant par la logistique du dernier kilomètre. »

### DES TOURNÉES EN MULTIMODAL AIR-ROUTE

ATS Santé livre tous les produits de santé en urgence ou lors de tournées, en multimodal sur des combinés air-route puisqu'ATS a une entité aérienne internationale en tri-température. Au service des laboratoires

pharmaceutiques, elle transporte dans des emballages spécifiques, sous températures dirigées et avec des courbes restituées pour une traçabilité sans faille, des essais cliniques et d'autres produits nécessitant une sécurisation de haut niveau. Une exclusivité mondiale, selon Franck Garnier : « A terre, nous disposons, en propre, d'une flotte de 250 véhicules, des véhicules utilitaires légers, mais également des porteurs et même des vélos-cargos spécialement conçus en tri-température pour répondre aux nouvelles contraintes imposées pour

circuler dans les centres-villes, Pour les utilitaires, nous faisons appel essentiellement à Renault, mais également à Peugeot et nous confions les transformations à différents constructeurs-carrossiers ». Franck Garnier doit maintenant mettre sur pied un réseau de nuit pour une prestation J+1 thermo-régulée. « Nous voulons répondre pleinement aux enjeux du transport à température régulée en santé et en particulier en pharmacie. Pour atteindre nos objectifs, nous avons au moins deux atouts majeurs en main : d'une part, des équipes spécialement formées aux outils spécifiques des métiers de la santé et d'autre part un double agrément, en douane. Il y a également IATA, qui permet de charger directement sur l'ensemble des compagnies aériennes selon des procédés sécurisés. Notre ambition est bien de couvrir l'ensemble des besoins en transport de nos clients, à travers tous les services que proposent les différentes Business Units du groupe Sterne. » ■

**Marc Horwitz**

# Kässbohrer

FRAIS DANS LES AFFAIRES  
FORT DANS LES OPÉRATIONS

**Kässbohrer France SAS**  
 ZI de L'Abbaye 45 Rue Louis Breguet 38780 Pont-Evêque, France T 0033 9 63 54 47 12  
 Licence BIET T 06 47 66 09 84 - E ikarel.biet@kaessbohrer.com | www.kaessbohrer.com

*Enginuity, since 1893*

**17-20  
MARS  
2020  
PARIS**  
NORD VILLEPINTE - HALL 6  
**FRANCE**

**SITL**

 **SERVICES  
TRANSPORT  
& LOGISTIQUE**  
by SITL

 **INTRALOGISTIQUE,  
ROBOTIQUE &  
AUTOMATISATION**  
by SITL

 **EMBALLAGE  
CONDITIONNEMENT  
& PALETTE**  
by SITL

 **TECHNOLOGIES,  
IOT & SYSTEMES  
D'INFORMATION**  
by SITL

 **ÉNERGIES &  
ÉQUIPEMENTS  
DE TRANSPORT**  
by SITL

 **IMMOBILIER &  
INFRASTRUCTURES  
LOGISTIQUES**  
by SITL

 **SÉCURITÉ,  
SÛRETÉ &  
CYBER**  
by SITL

**LE RENDEZ-VOUS  
BUSINESS DE L'INNOVATION  
DU TRANSPORT,  
DE L'INDUSTRIE LOGISTIQUE  
ET DE LA SUPPLY CHAIN**

**CÉRÉMONIE  
DE L'INNOVATION +  
GALERIE DE L'INNOVATION**

Jeudi 19 mars de 17h00 à 19h00  
Prix spécial Village du froid by SELF1

**NOUVEAU !  
COLD CHAIN DAY + VILLAGE DU FROID by SELF1**

- *Comment rendre sa Supply Chain plus performante d'un point de vue environnemental dans le froid ?*  
Vendredi 20 mars de 9h30 à 10h30
- *Quels gains la Supply Chain peut-elle retirer de la réduction du gaspillage alimentaire ?*  
Vendredi 20 mars de 10h45 à 11h45
- *Problème de l'inertie des produits : industries pharmaceutique et alimentaire*  
Vendredi 20 mars de 12h00 à 13h00



**LE VILLAGE  
DU FROID**  
by SELF1

**Vous souhaitez rencontrer les acteurs clés  
français et européens de l'industrie du transport  
et de la logistique, et découvrir les solutions  
innovantes et les tendances sectorielles ?**

**Inscrivez-vous à la Semaine de l'Innovation Transport et  
Logistique, le rendez-vous incontournable de la profession !**

Obtenez votre badge sur [www.sitl.eu](http://www.sitl.eu) avec le code gratuit\*



# LE MÉDIA DU CROSS-CANAL

FROIDNEWS SE LIT ÉGALEMENT AILLEURS QU'AU BUREAU

## FROIDNEWS : UNE SOLUTION EXCLUSIVE POUR VOUS

- Le magazine en version imprimée Premium
- Le magazine en version digitale sur PC, tablette et Smartphone
- La newsletter quinzomadaire
- Les Cahiers Prestige Traiteurs et Métiers de Bouche
- Le Hors-Série Intralogistique et Manutention
- L'accès aux contenus exclusifs sur le site de FROIDNEWS



## BULLETIN D'ABONNEMENT

A remplir et retourner à :  
Nouveaux Horizons, 4 Route de Fontainebleau  
77690 Montigny-sur-Loing

**OUI, je souhaite  
m'abonner à FROIDNEWS**

1 an au prix de 90 € HT (108 € TTC)  
au lieu de 150 € HT (180 € TTC)  
Abonnement Dom-Tom, Europe & Overseas : + 30 € HT

### JE JOINS MON RÈGLEMENT PAR :

- Virement bancaire (RIB sur demande)
- Chèque bancaire ou postal à l'ordre de NOUVEAUX HORIZONS SARL
- Carte bancaire : souscription en ligne  
sur [froid-news.com](http://froid-news.com) onglet Boutique

Signature

### Je souhaite recevoir une facture acquittée :

Si vos coordonnées de facturation sont différentes de celles de livraison ci-dessous, merci de nous le préciser.

M<sup>me</sup>  M.

Nom : \_\_\_\_\_

Prénom : \_\_\_\_\_

Direction : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

Société : \_\_\_\_\_ N° TVA : \_\_\_\_\_

Secteur d'activité (code NAF/APE) : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Code Postal : \_\_\_\_\_ Ville : \_\_\_\_\_

Pays : \_\_\_\_\_

Tél. : \_\_\_\_\_ Mobile : \_\_\_\_\_

E-mail (indispensable pour nos futures correspondances et pour recevoir vos e-newsletters)

18:00

22:00

FIATPROFESSIONAL.COM/FR



**PRO QUELLE QUE SOIT L'HEURE.**

À PARTIR DE  
**119€ HT/MOIS<sup>(1)</sup>**

Crédit-bail sur 36 mois, 1<sup>er</sup> loyer majoré de 3596 € HT, sous condition de reprise.

## FIAT DOBLÒ

AVEC GARANTIE, MAINTENANCE ET ASSISTANCE\*

**DOBLÒ CARGO FOURGON TÔLÉ PRO LOUNGE 1.3 MULTIJET 95 CH EURO 6D**

3 PLACES AVANT > DE 750 KG À 1 005 KG DE CHARGE UTILE (SELON VERSION) > RADIO ET NAVIGATION SUR ÉCRAN TACTILE 5" > BLUETOOTH®, USB ET COMMANDES RADIO AU VOLANT > RADARS DE RECUIL > CLIMATISATION > RÉGULATEUR DE VITESSE

(1) Détails et conditions disponibles sur [www.fiatprofessional.com/fr](http://www.fiatprofessional.com/fr). Offre non cumulable réservée aux professionnels (hors loueurs, administrations et clients Grands Comptes) pour toute commande d'un Doblò Cargo Fourgon Tôlé passée jusqu'au 31/03/2020 auprès de votre distributeur agréé Fiat Professional participant. Dans la limite des stocks disponibles. Sous réserve d'acceptation de votre dossier par FCA Leasing France - 342 499 126 RCS Versailles. ORIAS n° 12 066 654. \* Prestation assistance garantie et mise en œuvre par Europ Assistance, entreprise régie par le code des assurances.



**PROFESSIONAL**

PROFESSIONNEL COMME VOUS

**FCA LEASING**  
France