

FROIDNEWS

LE MAGAZINE PREMIUM DE LA FILIÈRE LOGISTIQUE DU FROID



DOSSIER SOFRIOLOG

ET AUSSI...

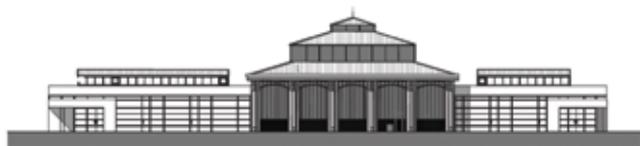
HEPPNER, MOUSSET, GT SOLUTIONS,
CARREFOUR, OLANO, BOLLORÉ, OCP

ÊTES-VOUS PRÊTS ?

SELF CHOISIT RUNGIS
POUR LE SALON EXCLUSIF
DE LA FILIÈRE LOGISTIQUE
EN TEMPÉRATURE DIRIGÉE



SELF salon
exclusif
logistique
froid
innovation
by FROIDNEWS



MARCHÉ INTERNATIONAL DE RUNGIS - 12 - 13 AVRIL 2023

WWW.LESELF.COM

**SIRH/+
LYON**

Du 19 au 23 janvier 2023
EUREXPO LYON • STAND

3G70 & 3G84



Au SIRHA, le froid s'engage sur des voies plus vertes

Retrouvez Petit Forestier au SIRHA
du 19 au 23 janvier 2023.

L'occasion de partager avec vous nos dernières
innovations et de vous aider à trouver la solution la plus
adaptée à vos besoins d'aujourd'hui et de demain.

**À DÉCOUVRIR
EN AVANT-PREMIÈRE**



l'eDAILY

NOTRE NOUVEAU
VÉHICULE FRIGORIFIQUE
100 % ÉLECTRIQUE



Scannez ce QR code pour découvrir notre gamme
de véhicules aux énergies alternatives

petitforestier.com

N° Vert 0 800 100 296

PETIT FORESTIER
Le Loueur de Froid



LE CHOIX DE LA RÉDACTION :
Froid News met à l'honneur une personnalité qui œuvre en faveur de la filière de manière éco-responsable.

« NOUS APPORTONS À PLUS DE 8 000 CLIENTS EN FRANCE, EN EUROPE ET DANS LE MONDE, DES SOLUTIONS ADAPTÉES POUR LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE. »

GÉRALD CAVALIER,
PRÉSIDENT DE TECNEA-CEMAFROID.

ÉDITEUR : Nouveaux Horizons Sarl
4 route de Fontainebleau. 77690 Montigny-sur-Loing
SIRET 394 263 552 00033
Froid News, Profession Carrosserie, transportissimo.com, TRM Le Guide, SELFI sont des marques déposées de Nouveaux Horizons.
DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :
Pierre Besomi, pierre.besomi@froid-news.com
Tél. : 06 11 84 13 47
ÉDITRICE : Sylvie Warnet
sylvie.warnet@froid-news.com
JOURNALISTES (ayant collaboré à ce numéro) :
Slimane Boukezzoula, Érick Demangeon,
Loïc Fieux, Sylvie Warnet.
RÉDACTRICE-EN-CHEF ADJOINTE :
Elodie Fereyre, contact@froid-news.com
ÉDITRICE DÉLÉGUÉE, PUBLICITÉ & 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 ET CLUB FROID NEWS :
Carole Dubbeld,
carole.dubbeld@froid-news.com
CONCEPTION GRAPHIQUE : Philippe Arzur
PHOTOS : DR · DÉPÔT LÉGAL : janvier 2023
IMPRIMÉ EN FRANCE

TEMPS À NOUVEAU

La menace qui pèse depuis des décennies sur la planète et les futures générations crée désormais un état d'urgence. Une urgence climatique et écologique aux multiples conséquences dans vos métiers. C'est dans ce contexte que nous avons fait le choix d'inviter au salon SELFI, organisé par froid News, toute la filière logistique du froid : opérateurs du Marché de Rungis, chargeurs de l'industrie agro-alimentaire, transporteurs-logisticiens, entrepositaires, distributeurs-grossistes, collectivités, loueurs, industriels du vélocargo au 44 tonnes, éditeurs de la « tech », organisations et associations professionnelles, et les étudiants, afin de contribuer à cet événement inédit.

Et si nous prenons le risque d'organiser ce salon, c'est parce que nous sommes convaincus que les opérateurs du froid ont besoin de faire une nouvelle pause pour s'interroger et tenter de trouver des réponses à une question obsédante : « Êtes-vous prêts ? » À passer du tout diesel à d'autres énergies ? Quand ? Prêts à entrer dans les ZFE-m ou à transporter vos 33 palettes de A pour B, par l'autoroute ? Comment ? L'incertitude réglementaire, les décisions de Bruxelles et de certaines collectivités territoriales, parfois trop hâtives ou électoralistes, vous obligent à garder votre sang-froid pour avancer dans le brouillard. C'est tout l'enjeu du rendez-vous auquel vous êtes invités à participer, les 12 et 13 avril 2023, au Marché International de Rungis. Vous souhaitant de passer de bonnes fêtes de fin d'année pour recharger vos batteries. Consultez le site leselfi.com !

PIERRE BESOMI

SOMMAIRE

04

TECNEA-CEMAFROID,
L'INTELLIGENCE DU FROID
MADE IN FRANCE

16

MOUSSET-JETRANSPORTE/
SALESKI, UNE FORCE NOUVELLE
POUR PESER DANS LE FROID

20

DOSSIER TRANSITION ÉNERGÉTIQUE
CAMIONS ÉLECTRIQUES : LA CHARGE
HÉROÏQUE.

32

SOFRILOG,
NORMAND
ET CONQUÉRANT

46

CARREFOUR RELÈVE
LE DÉFI DU E-COMMERCE
MULTI-TEMPÉRATURES



MARCHÉ INTERNATIONAL
DE RUNGIS / 12 - 13 AVRIL 2023

ÊTES VOUS
PRÊTS ?

LES PARTICIPANTS

- ➔ GROSSISTES ET OPÉRATEURS
DU MARCHÉ INTERNATIONAL DE RUNGIS
- ➔ CHARGEURS ALIMENTAIRES
- ➔ DISTRIBUTEURS
- ➔ COLLECTIVITÉS
- ➔ TRANSPORTEURS-LOGISTIENS
- ➔ LOUEURS
- ➔ CONSTRUCTEURS CYCLO-LOGISTIQUE,
VUL-VI
- ➔ CARROSSIERS
- ➔ ÉQUIPEMENTIERS / GROUPES FROID /
ROBOTS
- ➔ ÉNERGÉTIENS
- ➔ SPÉCIALISTES DE LA TÉLÉMATIQUE / IA /
GESTION DE FLOTTES
- ➔ ORGANISMES DE FORMATION
- ➔ STARTUPS
- ➔ INSTITUTIONNELS

« TOUJOURS PLUS FRAIS,
TOUJOURS PLUS COURT,
TOUJOURS PLUS DURABLE »

>>> URGENCE CLIMATIQUE >>> SOLUTIONS DURABLES
>>> USAGES >>> DERNIER KM

SELF, LE SALON DE LA CHAÎNE DU FROID

La flambée des coûts des énergies et les incertitudes réglementaires pèsent dans les choix stratégiques de tous les opérateurs de la chaîne alimentaire, de la fourche à la fourchette. Dans ce contexte, SELF, le salon de la filière logistique du froid se tiendra les 12 et 13 avril 2023 au Marché International du Rungis, dans le Pavillon Rungis Événements. Tous les sujets prioritaires seront traités à travers les solutions opérationnelles, les conférences et les ateliers, les Rencontres des Métiers du Froid. Enfin, les Grands Prix de Froid News seront décernés aux lauréats. Les organisateurs attendent 1 000 à 1 200 visiteurs pendant les deux jours. L'amplitude horaire facilitera les contacts de 5 heures du matin à 16 heures.

ORGANISATION :

PIERRE BESOMI
TÉL. : 06 11 84 13 47
PIERRE.BESOMI@FROID-NEWS.CO

RELATION EXPOSANTS :

LAURENCE ÉMERY
TÉL. : 06 11 87 20 61
FROIDNEWS@DEFIS-REGIE.COM

MAELA VERCOUSTRE
TÉL. : 06 07 36 24 33
MAELA-FROIDNEWS@DEFIS-REGIE.COM

Soutenu par

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS PRATIQUES : LESELF.COM

1

VISITER

L'accès est offert à tous les visiteurs du SELFI (badge) et au Marché International de Rungis. Inscription détaillée sur leself.com : badge, contremarque péage, coupons repas, inscription aux conférences, ateliers, essais de véhicules, navette au départ de Paris.

Les visites des carreaux sont payantes, à voir directement ici :

<https://www.rungisinternational.com/visiteurs/>

2

EXPOSER

Tous les métiers de la filière logistique du froid se retrouvent au SELFI pour échanger sur les dernières technologies déployées au service d'une logistique alimentaire durable et sur l'intégrité de la chaîne du froid. De quoi mettre à profit cet événement ciblé sur vos métiers.

3

PARTICIPER

- **Conférence 1 (mercredi 12 avril 11h00-11h45)** : Stéphane Layani, Président de la Semmaris, animera cette conférence plénière. Il présentera les projets de modernisation du Marché International de Rungis, le déploiement d'Agoralim, le projet d'intérêt général ambitieux pour la chaîne alimentaire francilienne. De plus, cette conférence en forme de teasing servira d'introduction, avec nos intervenants, aux problématiques et solutions de gestion des flux, d'organisation de la chaîne alimentaire et de massification. Détails sur leself.com
- **Conférence 2 (mercredi 12 avril 14h00-14h45)** : L'accompagnement de la transition énergétique dans le transport et l'entreposage sous froid. Retours d'expérience sur les solutions opérationnelles à date.
- **Conférence 3 (jeudi 13 avril 11h00-11h45)** : L'intelligence artificielle au service de la mobilité de marchandises.
- **Conférence 4 (jeudi 13 avril 14h00-14h45)** : Quel avenir pour le froid ? La filière logistique du froid sous haute tension. Avec l'intervention d'une personnalité « dérangement » en point d'orgue. Bonus avec l'IA pour l'école « Quel impact pour vos métiers ? »
- **Atelier 1 (mercredi 12 avril 08h00-08h45)** : Spécial cyclologistique.
- **Atelier 2 (mercredi 12 avril 15h00-15h45)** : Privatisé
- **Atelier 3 (jeudi 13 avril 12h00-12h45)** : Atelier Certibruit.
- **Atelier 4 (jeudi 13 avril 15h00-15h45)** : Privatisé

4

CANDIDATER

Les Grands Prix de Froid News distinguent les 5 catégories suivantes : Alliance logistique durable opérationnelle, Innovation & prototype, Saga familiale, Stratégie RSE, Esprit startup.

5

ESSAYER

Du cyclo cargo au 44 tonnes : seuls les exposants du SELFI pourront mettre des véhicules à disposition pour des essais sur la voirie de « Rungis », au départ du Pavillon.

Attention, tous les conducteurs devront être en possession de leur permis et accepter de « souffler dans le ballon » avant d'essayer un véhicule. Merci de respecter cette règle de sécurité.

6

RECRUTER

Les Rencontres des Métiers du Froid avec l'AETL : l'avenir de vos métiers passe par le recrutement de jeunes talents.

SELFI favorisera les échanges étudiants-employeurs. D'autres organisations professionnelles vont renforcer le dispositif. Les rencontres se dérouleront chaque matin de 9h00 à 10h50.

*1 200 entreprises, 12 000 salariés.



> INSTITUTION

TECNEA-CEMAFROID, L'INTELLIGENCE DU FROID MADE IN FRANCE

Le groupe Tecnea-Cemafroid fait parfois figure d'épouvantail, de « gendarme du froid », de passage obligé. Et si cette institution au rayonnement de plus en plus international n'était-elle tout simplement irremplaçable pour la filière du froid et une fierté nationale ? Interview de Gérald Cavalier, le « ministre du froid ».

Pierre Besomi : Faut-il encore présenter le Cemafroid ?

Gérald Cavalier : Eh bien, oui, car on croit parfois connaître notre entreprise qui recèle bien des expertises auxquelles on ne pense pas toujours. En résumé, la mission du groupe Tecnea-Cemafroid et de ses 120 collaborateurs est de construire la confiance dans la performance du froid et de la climatisation pour la santé, l'alimentation, la sécurité et le bien-être des populations. Il accompagne ses clients dans leur transition énergétique et environnementale, en France et dans le monde entier avec des solutions digitales innovantes. Avec plus de 20% de la consommation électrique mondiale et

près de 8 % de la contribution humaine à l'effet de serre, le froid affiche encore un poids énergétique et environnemental conséquent. Les efforts réalisés pour équilibrer la balance environnementale du froid doivent se poursuivre et accélérer.

P. B. : Comment votre groupe s'inscrit-il en tant qu'acteur de la transition énergétique et environnementale ?

G. C. : Nous apportons à plus de 8 000 clients en France, en Europe et dans le monde, des solutions adaptées pour la transition énergétique. Nous accompagnons les professionnels, constructeurs d'équipements, frigoristes et manipulateurs

de fluides frigorigènes, transporteurs et livreurs, distributeurs, entrepositaires, et, en règle générale, tous les utilisateurs de froid, d'équipements frigorifiques et de climatisation.

Nous offrons des capacités d'essais et d'étalonnages, de qualifications et de vérifications des matériels dédiés à la chaîne du froid et à la climatisation, de toutes tailles et sur une échelle de température allant de -196°C à +350°C. Les essais permettent de déterminer les performances énergétiques des équipements. Ils attestent les performances qui seront utilisées pour demander des CEE, pour ceux qui sont éligibles aux certificats d'économie d'énergie, comme les groupes frigorifiques de transport à haute efficacité énergétique ou les meubles frigorifiques de vente. Cette capacité d'essais unique au monde appuie également la certification de produits, de services, d'entreprises et de personnes qui travaillent dans le domaine du froid et de la réfrigération. Ces certifications peuvent être réglementaires comme pour la réglementation F-Gaz ou volontaires comme les labels Certicold Pharma et Certicold HACCP, Certibruit ou Piek. Elles sont indispensables à l'amélioration de la performance énergétique.

P. B. : Quel est le rôle de Tecnea Inspection ?

G. C. : Notre filiale réalise également l'inspection des systèmes et des machines qui présentent un risque en termes de sécurité pour les personnes, comme les équipements sous pression (ESP), ou vis-à-vis de l'environnement avec les Installations Classées pour la Protection de l'Environnement (ICPE). Le dispositif Hydrotest offre également les compétences, les moyens et la garantie de performance de ces inspections de sécurité, aux professionnels qui vérifient la sécurité des équipements de levage comme les hayons élévateurs ou les nacelles aéroportuaires. Enfin, TEC Energie a développé l'inspection sous accréditation des travaux ouvrant droit à des certificats d'économie d'énergie pour garantir la conformité des opérations de ses clients opérateurs de travaux, obligés,



délégués ou mandataires.

P. B. : Quelles autres prestations apportez-vous ?

G. C. : Nous apportons notre expertise à tous les utilisateurs de froid en particulier au travers d'audits d'évaluations de la conformité et des risques, et de la performance énergétique et environnementale des installations, des organisations et des pratiques. Les experts de Tecnea-Cemafruid garantissent la conformité et la performance de la chaîne du froid, de la réfrigération ou du conditionnement d'air et accompagnent les professionnels dans leurs innovations techniques.

La performance des équipements et des organisations ne suffit pas. Le facteur humain est souvent le point faible des systèmes, particulièrement dans les périodes de tension sur l'emploi. Cemafruid Formation assure la formation des personnes, de l'opérateur au dirigeant, pour améliorer leurs connaissances et leurs pratiques en matière de froid et de ses utilisations dans l'alimentaire ou la santé, de conformité réglementaire, de métrologie, de sécurité ou de performance énergétique et environnementale.

La connaissance du contexte réglementaire et normatif, du marché et de ses perspectives tant techniques qu'économiques est indispensable pour organiser la transition énergétique. Tecnea-Cemafruid propose

L'INTERNATIONAL EST DEvenu UN AXE STRATÉGIQUE

La transition énergétique ne concerne pas que la France et l'Europe. Les clients de Tecnea-Cemafruid sont présents dans de nombreux pays en Europe et dans le monde. A partir de ses implantations sur trois continents l'Europe, l'Amérique et l'Océan Indien, et dans trois pays, la France, l'Italie et le Canada, Tecnea-Cemafruid rayonne déjà dans plus de 40 pays dans le monde, sur tous les continents.

Le développement de capacités d'intervention sur site permet de proposer la quasi-totalité de l'offre du groupe partout dans le monde et d'accompagner ses clients depuis la prospection et la veille technique, réglementaire, normative ou économique, jusqu'à la réalisation des prestations d'essais, de certification, de formation, d'expertise.

aux professionnels de la chaîne du froid et de la réfrigération ses capacités d'intelligence économique au service de la transition énergétique et environnementale. À travers ses études technico économiques et sa capacité de modélisation, Cemafruid accompagne ses clients dans la mobilisation des aides à la transition énergétique et en particulier les certificats d'économie d'énergie (CEE) tant à travers des programmes comme ECLER ou ClimECO, que

sur la base d'opérations standardisées ou spécifiques. Enfin, chaque année Tecnea-Cemafruid investit plus de 10 % de son chiffre d'affaires en R&D.

P. B. : Quel rôle tient Tecnea-Cemafruid dans la digitalisation au service de la transition énergétique ?

G. C. : N-Nous cherchons depuis plus de vingt ans à améliorer l'expérience client



Opportunité d'affaires




COLLABORATION EN AFRIQUE

Chef d'entreprise basé en France et au Nigéria recherche une société (ou directeur en reconversion) opérant dans le secteur du froid pour mise en place d'un partenariat ou d'une création de structure pour :

- > développer la distribution de vos produits en Afrique
- > assembler et distribuer des chambres froides solaires en Afrique

Nous disposons d'un réseau de distribution dans 10 pays (Maghreb et Afrique noire) et d'une expérience de plus de 20 ans. Possibilité d'investissement si projet à potentiel. Partenaires locaux de 1er rang.

☎ +33 (0)6 87 80 50 48
✉ bb@produitia.com

>>> en particulier à travers nos plateformes comme Datafrig® ou Datafluides®. Il ne s'agit pas de remplacer l'interlocuteur humain et l'expert, mais de permettre de faciliter le travail de tous les acteurs en leur donnant accès à de nombreuses fonctionnalités inaccessibles hors du digital. En partenariat avec Supralog, nous avons lancé en 2018 un chantier de rénovation de nos outils digitaux et de construction de plateformes métiers transversales. L'objectif vise à réduire au maximum les saisies multiples, à supprimer l'usage inutile du papier, à améliorer la traçabilité et la continuité du service et à offrir au client des outils modernes et performants. Ainsi sont nées Databilan® pour gérer quotidiennement les fluides frigorigènes, déclarer automatiquement les déchets sur Trackdéchets® à partir du 1^{er} janvier 2023 comme l'oblige la loi, et faciliter la déclaration du bilan chaque année. Des milliers d'interventions de frigoristes sont réalisées chaque mois avec Databilan®. La version destinée aux distributeurs de fluides sera disponible



« NOTRE EXPERTISE COUVRE UNE ÉCHELLE DE TEMPÉRATURE ALLANT DE - 196° C À + 350° C. »
GÉRALD CAVALIER,
PRÉSIDENT DE TECNEA-CEMAFROID.



très prochainement. Lancée en 2019, Dataform® est la plateforme de formation, d'évaluation et d'information du groupe. Elle permet de disposer d'un outil performant pour accompagner la formation des équipes, leur information et leur évaluation. Datac2e® permet la gestion des inspections des travaux éligibles aux

Certificats d'Economies d'Energie depuis leur initiation jusqu'à la demande de CEE. Les autres applications du groupe sont en cours de refonte. Une nouvelle version de Datafluides® entrera en service en 2023. Datafrig® sera également modernisée l'an prochain comme Datahydrotest® pour les professionnels du levage. ■

> QUOTAS CARBONE

L'ADEME VALIDE ALTENS

La Base Carbone de l'ADEME reconnaît les performances environnementales du biocarburant HVO100, produit à partir de matières premières résiduelles et commercialisé sous la marque PUR-XTL par Altens.



Le PUR-XTL est intégré à la base carbone de l'ADEME

Le produit est déjà disponible pour accompagner les professionnels dans leur transition énergétique et anticiper l'entrée en vigueur des quotas carbone payants. Cette publication dans la Base Carbone de l'ADEME résulte d'un travail d'un an mené par Altens, distributeur de carburants alternatifs, et le bioraffineur Neste. Altens garantit aux usagers une réduction de leurs émissions de gaz à effet de serre jusqu'à - 90 % par rapport au gazole fossile. Pour le transport routier, cet élargissement est envisagé dès 2025. « Les transporteurs routiers devront alors disposer de droits à émettre du carbone en achetant ou en échangeant des quotas carbone à un prix non défini à ce jour », expliquent les co-fondateurs d'Altens. Autrement dit : « L'enjeu économique de la transition énergétique se renforce pour les transporteurs : plus leur bilan carbone sera performant et moins ils auront besoin d'acheter de quotas dès 2025. » ■

Loïc Fieux

> CARRIÈRE

BIEN JOUÉ ! THERMO KING, PETIT FORESTIER ET L'INSTITUT IFFEN UNIS SUR LA FORMATION



Nouveau programme de formation professionnelle d'experts en transport frigorifique pour former des techniciens en réfrigération certifiés et de nouvelles opportunités de carrière. Thermo King, Petit Forestier et l'Institut français de formation en énergétique (IFFEN), annoncent un nouveau programme de formation en alternance, en France. Son objectif est d'offrir une éducation, une formation et une certification complètes aux techniciens souhaitant accroître leurs compétences dans l'exploitation et l'entretien des équipements pour le transport frigorifique. La première formation longue de 14 mois a débuté en novembre dernier. Les participants retenus seront distingués par le titre de Technicien(ne) Froid Embarqué Routier, un diplôme professionnel reconnu par l'État français. Pendant et à la fin du programme, les étudiants se verront également proposer un contrat à durée indéterminée dans l'une des agences Petit Forestier ou l'un des concessionnaires Thermo King. « Ce nouveau programme de formation co-créé avec Petit Forestier reflète l'investissement continu de Thermo King dans le renforcement de ses compétences techniques, a déclaré Samer Hawat, responsable de la formation aux ventes et aux services chez Thermo King. Ce programme ouvrira de nouvelles opportunités aux jeunes techniciens qui souhaitent développer des compétences uniques et recherchées qui ne peuvent être acquises que par une combinaison de formation théorique et pratique avec un programme éprouvé et des instructeurs experts. » ■

forankra | Votre équipementier de véhicules industriels et urbains

Rails d'arrimage et accessoires



Rail d'arrimage Profil 500
Encastrable et lavable, ce rail évite tout frottement avec la marchandise (embout plastique rond en option)



Rail d'arrimage universel
Pour sangles à crochet, attaches à poussoir 7H et barres d'arrimage
* revêtement résistant à la corrosion

| Pion simple | Pion double | Pion bakélite | Pion M8 | Pion M10 | Sangle intérieure | Barre de blocage Ergobar |
|---|---|---|--|---|---|---|
|  |  |  |  |  |  |  |

Accessoires

Forankra - 69780 MIONS +33 (0)4 72 45 01 20 info@forankra.fr www.forankra.fr  

> EXTENSION

MADemoiselle DESSERTS MET LES BOUCHÉES DOUBLES

L'agrandissement de près de 6 500 m² du site de Tincques (62) dévoile la stratégie RSE de Mademoiselle Desserts. « La nouvelle unité de Tincques est un déploiement stratégique pour Mademoiselle Desserts, estime Didier Boudy, PDG du groupe Mademoiselle Desserts. Ce bâtiment innovant est évolutif : il nous est possible de doubler sa surface de production à l'avenir, si besoin. Grâce à ces nouvelles capacités industrielles, nous devrions atteindre plus de 100 millions d'euros de chiffre d'affaires pour 2022, pour ce site. » Tel est la bonne nouvelle annoncée par ce leader européen de la pâtisserie surgelée pour les professionnels.

Le site industriel d'Aubigny ne répondait plus aux exigences de qualité et ne permettait pas d'accroître ses performances de production pour couvrir la demande croissante d'une partie de ses produits phares (mini beignets, muffins et coquilles). ■



Tincques : 15 000 m² de production et plus de 550 collaborateurs.

> LOGISTIQUE URBAINE

LA CHAÎNE DU FROID EN PREMIÈRE LIGNE D'INTERLUD

Aider les collectivités locales et les acteurs privés à bâtir des logistiques urbaines durables est la mission d'Interlud. Ses 2^e Rencontres nationales ont démontré l'importance d'y participer pour les entreprises de la chaîne du froid alimentaire et de santé.



2^e Rencontres nationales du programme Interlud à Paris.

Christophe Schmitt, président de la commission Logistique urbaine de l'Union TLF et directeur des Relations institutionnelles du groupe Heppner.

D'ici avril 2023, Interlud espère conclure 43 chartes de logistique urbaine durable. Un début puisque ce programme de trois ans porté, notamment, par l'Ademe (Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie) et le Cerema (Centre d'études et d'expertise sur les risques, l'environnement, la mobilité et l'aménagement), anticipe sa nouvelle période triennale avec l'objectif de créer une centaine de chartes. Ciblées les villes concernées par la mise en œuvre de Zones à faibles émissions – mobilité (ZFE-m), Interlud promeut la concertation et la co-construction de logistiques urbaines. A ce titre, il permet aux entreprises privées, dont issues des chaînes logistiques alimentaires et de santé

sous température dirigée, d'exprimer leurs enjeux et attentes.

PREMIERS PAS VERS UNE POLITIQUE NATIONALE

Les collectivités couvrant Nantes, Pau et Angoulême devraient être les premières à signer une charte, a-t-on appris lors de ses 2^e Rencontres nationales. Christophe Schmitt de TLF, Pauline Martin de la FNTR et Jean-Christophe Gautheron de l'OTRE ont encouragé les transporteurs et logisticiens à y participer. Pour ces derniers, cette démarche permet « d'alerter les collectivités sur les calendriers serrés des ZFE-m et les contraintes liées à la transition énergétique pour le secteur ». Ils estiment qu'elle débouchera sur « une meilleure harmonisation et

visibilité en matière de logistique urbaine, et ouvrira la voie à une politique nationale ».

RÉFÉRENT EN LOGISTIQUE URBAINE

Le témoignage de Servane Le Goff a été un autre temps fort de ces Rencontres. La cheffe de projets Développement durable chez STEF Lyon Auvergne-Rhône Alpes y a présenté la formation de « Référent en logistique urbaine durable ». Ce poste « met en relation les directions et services opérationnels de l'entreprise avec les collectivités. Son rôle est de partager l'information, de fournir de la visibilité sur de nouvelles règles et de faciliter la mise en œuvre de projets de logistique urbaine », a-t-elle expliqué. ■

Erick Demangeon et

Carrier

TRANSICOLD

eCool Series

**ELECTRIFIEZ VOTRE
CHAÎNE DU FROID**



Neos HE 200



Pulsor®



Syberia 14



Vector®

Aujourd'hui, Carrier Transicold est fière de proposer une solution électrique pour 100% de ses gammes de véhicules. Carrier Transicold est un pionnier de l'électrification depuis plus de 20 ans. Tout a commencé avec le lancement stratégique de notre technologie tout électrique E-Drive™ en 1999, transformant les transmissions mécaniques en électricité.

> DANS L'ASSIETTE

DIVERSIFICATION GAGNANTE POUR GT SOLUTIONS

Sur 1 900 cartes grises, dont 1 250 moteurs, exploitées par GT Solutions, 20 % interviennent sous température dirigée. Cette offre en location avec conducteur sert la distribution alimentaire, RHF (Restauration Hors Foyers) incluse. Une filière cliente aussi de ses nouveaux services dans la commission de transport, et attentive à sa transition énergétique.



© GT SOLUTIONS

20 % de la flotte en location de GT Solutions est sous température dirigée

Après deux années en berne dues au Covid, « la restauration hors foyers (RHF) reprend des couleurs », s'est réjoui Matthieu Sarrat, directeur général de GT Solutions lors de sa conférence de presse annuelle en octobre dernier à Paris. Au sein du groupe, la RHF est consolidée

dans les activités de distribution alimentaire. Lesquelles pèsent 12 % de son chiffre d'affaires (220 M€ cette année, + 8 %). Cette filière est aussi la principale cliente de sa flotte en location avec conducteur sous température dirigée, commercialisée sous la marque GT Solutions dédiées. « Ce

secteur est confronté à de nouveaux enjeux logistiques avec l'évolution des comportements de consommation qui augmente les amplitudes journalières et les services à la livraison. La difficulté de recrutement des conducteurs y est très forte », reconnaît Matthieu Sarrat.

NOUVELLES OFFRES

Face à ces tensions, la distribution alimentaire et la RHF combinent de plus en plus la location et l'affrètement routier pour ses transports. Ce virage a été anticipé par le groupe dès 2018 via l'acquisition de DDS, Fret Industrie et DLS. Depuis, il propose une offre de commission de transport adossée à un réseau régional de plateformes cross-dock et commercialisée sous la marque GT Solutions Réseaux spécialisés. « Cette prestation s'étend auprès de nos clients de la location dans la distribution alimentaire », confie Matthieu Sarrat, citant les cas de Samada et de Carrefour. La branche Réseaux spécialisés compte 14 plateformes après l'ouverture de sites à Lillers (62) en juillet, et à Aulnay-sous-Bois (93) en novembre.

TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

La distribution alimentaire, « où la gestion des palettes est aussi de plus en plus tendue » souligne le directeur général, est concernée enfin par la mise en œuvre des Zones à faibles émissions – mobilité (ZFE-m) dans les villes. Cet enjeu a également été anticipé par GT qui investit dans le gaz depuis 2008. « Or, ce carburant a fortement augmenté. Nous investissons désormais dans des véhicules que les clients sont prêts à payer, en tenant compte des offres et délais de livraison des constructeurs ». Sur ce principe, le groupe a acheté deux camions électriques Renault DZE et réceptionnera, en mai 2023, deux porteurs électriques Volta Trucks. Il est aussi engagé dans le projet Corridor H2, porté par la région Occitanie, qui prévoit le déploiement de véhicules à hydrogène dès 2025. ■

Erick Demangeon



© GT SOLUTIONS

« LA DIFFICULTÉ DE RECRUTEMENT DE CHAUFFEURS EST TRÈS FORTE DANS LA DISTRIBUTION ALIMENTAIRE. »

MATTHIEU SARRAT,
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE GT SOLUTIONS.

> PNEUMATIQUES

MICHELIN PARTENAIRE DE MAN TRUCK & BUS

A partir du 1^{er} janvier 2023, Michelin deviendra le partenaire global de Man ProfiDrive, le programme de formation de MAN Truck & Bus pour une durée de trois ans.

Depuis plus de quarante ans, les professionnels de MAN ont formé les conducteurs à la sécurité, aux systèmes d'assistance, aux économies de carburant, à l'utilisation de la télématique, ainsi qu'à tous les domaines relatifs à la gestion de flottes pour les transporteurs, qu'il s'agisse de marchandises ou de personnes. Depuis, des milliers de conduc-

teurs dans plus de 67 pays, ont profité des formations MAN ProfiDrive. Avec Michelin, MAN Truck & Bus a désormais un nouveau partenaire dans son engagement de formation continue dans l'industrie, qui, tout comme MAN attache une grande importance à la mobilité durable.

« De professionnels à professionnels : nos formateurs MAN ProfiDrive répondent à tous les besoins des professionnels de la route dans leur vie quotidienne », déclare Dennis Affeld, Directeur des ventes Truck et Van chez MAN Truck & Bus. « Michelin apporte son expertise dans le domaine des pneumatiques pour véhicules industriels dans nos programmes de formations,

une association gagnant-gagnant pour chacun ».

Michelin étudie également la possibilité d'un engagement plus global. « Nous souhaitons et voulons apporter notre contribution à un engagement global pour la sécurité et la mobilité durable dans le domaine des véhicules industriels. Et plus spécialement dans une approche qui va au-delà des simples pneumatiques », déclare Philipp Osbomk, Vice-Président des Ventes B to B de Michelin Europe du nord. « Le partenariat avec MAN Truck & Bus illustre également la demande de formations professionnelles qui augmente efficacité et sécurité sur les routes ». ■



De gauche à droite, Thorsten Helbig, MAN ProfiDrive, Sebastian Weig, Directeur du marketing produit camions chez MAN, Daniel Hey, Key Account Manager pour les pneumatiques première monte pour les camions et les autocar-autobus chez Michelin, Dennis Affeld, Senior Vice President Directeur des Ventes Camions et Utilitaires chez MAN, Philipp Ostbomk, Vice President Ventes B2B Europe du Nord chez Michelin.

NOUS VIVONS LOGISTIQUE

NOS CLIENTS AU COEUR DE NOS OPERATIONS

Nous avons mis les besoins et les souhaits de nos clients au cœur de nos activités quotidiennes. Pour nous, chaque client, chaque produit et chaque demande sont différents, c'est pour cela que nous devons nous adapter à chacun des besoins en proposant des opérations sur-mesure et parfois complexes. //

> TEMPÉRATURE CONTRÔLÉE POSITIVE

HEPPNER, UNE STRATÉGIE RSE AMBITIEUSE

Les priorités extra-financières du groupe Heppner sont la transition énergétique, l'accomplissement et le bien-être de ses salariés, et le soutien aux écosystèmes territoriaux. Pilotées par sa démarche « Responsabilité sociétale des entreprises », elles couvrent l'ensemble de ses activités, dont son offre Health&Beauty traitée en grande partie sous température contrôlée positive.

Livraison d'une officine par Heppner.



© HEPPNER

Camion électrique testé par Heppner à Strasbourg.



Groupe familial créé en 1925, Heppner a déclaré un chiffre d'affaires de 832 M€ l'an passé. L'essentiel a été généré dans le transport et l'organisation de transport BtoB de colis et de palettes : 90 % dans le cadre de flux terrestres, autour de prestations de messagerie nationale et internationale ainsi que d'affrètement routier, et 10 % en overseas air-mer et services douaniers. S'ajoutent des prestations en logistique contractuelle sur des segments précis, comme les produits classés dangereux. Pour piloter ces activités, Heppner compte 3 570 collaborateurs et s'appuie sur un parc immobilier de 450 000 m². Ce dernier sert principalement à ses 94 sites et agences en France (80 dont plusieurs certifiés ISO 26000) et en Allemagne (14), ainsi qu'à ses implantations au Benelux, en Suisse, en Espagne, en Hongrie, au Royaume-Uni et au Sénégal. Tel est le périmètre de sa démarche « Responsabilité sociétale des entreprises (RSE) ». A ce titre, elle couvre



© HEPPNER

Heppner possède une flotte de 270 moteurs complétée par 800 véhicules via ses sous-traitants.

aussi ses activités sous température contrôlée positive 15-25 °C dans le cadre de son offre Health&Beauty.

BILAN CARBONE

Dans son troisième rapport RSE publié récemment, Heppner a dressé un bilan

de ses actions et a précisé ses ambitions sur les plans sociétal et environnemental. « La publication d'un rapport RSE est une forme d'introspection qui nous met en face de nos responsabilités tout en annonçant nos nouveaux défis à relever », y affirme son directeur général,

Jean-Thomas Schmitt. En témoigne le calcul et l'affichage des émissions carbone du groupe, certifiés par Ecovadis et Deepki. Totalisant 454 650 tonnes de CO₂, elles proviennent à 99 % de ses activités de transport : 2 % générées par sa flotte propre, composée de 270 moteurs, et 97 % dues à son métier de commissionnaire dans l'aérien, le maritime et la route (plus de 800 véhicules mis à sa disposition par des partenaires). « D'ici 2030, nous nous fixons pour objectif de les réduire de 30 % et de 60 % à l'horizon 2040 », déclare Antoine Guichard, responsable RSE de Heppner signataire, aussi, des chartes Objectif CO₂ et EVcom. « Nous avons diminué les émissions de gaz à effet de serre de notre flotte propre de 6 % entre 2018 et 2021 », précise-t-il.

TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

Conversion du parc vers des énergies alternatives au diesel, cyclo-logistique et formation à l'écoconduite sont les principales actions qui ont été menées



« LA PUBLICATION D'UN RAPPORT RSE EST UNE FORME D'INTROSPECTION. »

JEAN-THOMAS SCHMITT,
DIRECTEUR GÉNÉRAL DU GROUPE HEPNER.

pour atteindre ce résultat. D'un quart aujourd'hui, « notre flotte fonctionnant au gaz s'élèvera à 50 % d'ici 2025. Cela représente un investissement de 15 M€. Douze villes proposent déjà des services de livraison en vélo-cargos et 100 % de nos 300 conducteurs auront suivi une formation à l'écoconduite en 2023 », détaille Noémie Feldbauer. Sont déployés ou testés en parallèle, « les biocarburants B100 exclusif, éligible à la vignette Crit'Air 1 comme le gaz, et XTL ainsi que des motorisations électriques », ajoute la directrice de la transition énergétique du groupe. En 2023, Heppner expérimentera à Paris et sa banlieue un porteur électrique 16 tonnes fourni par Volta Trucks (après un premier test mené à >>>

KÖGEL

NOVUM: LIGHT & STRONG

**LA LÉGÈRETÉ, NOUVEAU
SYNONYME DE CONSCIENCE.
BECAUSE WE CARE!***

KÖGEL COOL – PURFERRO QUALITY

- ✓ excellentes propriétés isolantes
- ✓ grande longévité
- ✓ faible poids de base

*„because we care“:
car nous nous engageons

**Kögel Telematics
monté de série!**

SOLUTION LOGISTICIEN



Hub Heppner à Strasbourg.

© HEPPNER

»» Strasbourg dès 2017 avec l'utilitaire Electron II de Gruau).

ACCOMPAGNEMENT

Baisser les émissions de gaz à effet de serre des activités sous-traitées est une autre priorité du groupe. Tel est l'objectif du Pacte de transition énergétique qu'il propose à ses sous-traitants routiers (800 véhicules environ). « Il leur permet d'accéder à des prix négociés pour l'achat ou la location de véhicules au gaz naturel comprimé neufs, à des financements préférentiels et informations sur les aides publiques disponibles », explique Antoine Guichard. Les signataires du pacte bénéficient en outre « de contrat d'au minimum 5 ans à des tarifs réévalués jusqu'à 10 % ». Dans l'aérien et le maritime, une sélection des transporteurs utilisant des combustibles bas-carbone est à l'étude ainsi qu'une feuille de route en matière de report modal vers le rail et la voie d'eau.

ENJEUX SOCIÉTAUX ET TERRITORIAUX

Une autre priorité de la démarche RSE de Heppner concerne l'accomplissement et le bien-être de ses collaborateurs. Les plans d'actions engagés couvrent, notamment, l'inclusion des personnes en situation de handicap (4,2 % des salariés en 2021), la féminisation (31 %), la formation continue, la satisfaction et l'évolution de carrière des personnels. Quant au développement des écosystèmes locaux, troisième enjeu présenté dans son rapport RSE, les mesures mises en œuvre englobent les achats responsables, la satisfaction client, les relations fournisseurs ainsi que le soutien et la participation aux initiatives solidaires dans les territoires. ■

Erick Demangeon

© ED

HEALTH&BEAUTY : SERVICES SUR-MESURE SOUS TEMPÉRATURE CONTRÔLÉE

La filière « Santé-Cosmétique » représente 17 % du chiffre d'affaires du groupe Heppner. « Une grande partie de ses flux est gérée sous température contrôlée positive 15-25 °C. Le suivi et la traçabilité des températures sont garantis au colis, identifiée dans notre réseau par un marquage dédié. Pour les produits de santé, Heppner est labellisé Certipharm, version 7.1, en plus de ses certifications ISO 9001, SQAS Matières dangereuses et Opérateur économique agréé (OEA) », précise son directeur commercial Richard Saliba. Les process déployés pour les produits sous température contrôlée comprennent « un monitoring en temps réel et continu à chaque étape du transport. Nos agences sont équipées de sondes qui alimentent les relevés de températures consultables et disponibles sur notre portail web client. Ces données sont conservées pendant 5 ans ». En plus d'une offre de livraison 24/48h toute France « standard », des services à valeur ajoutée ont été développés à l'attention des grossistes répartiteurs et dépositaires pharmaceutiques ainsi qu'aux industriels, laboratoires et distributeurs de produits de santé, matériels et dispositifs médicaux et articles de beauté. Ils accompagnent ces derniers lors du lancement de nouveautés, le rappel de lots ou le retour des invendus par exemple. Ces services intègrent aussi la livraison mono et multiproduits des hôpitaux, officines, laboratoires et des représentants médicaux à l'endroit souhaité (à l'étage, en réserve...). Choix de la date et de l'horaire de livraison par l'expéditeur et le destinataire, dépotage de palettes avec reprise des emballages et des supports de manutention sont d'autres prestations à valeur ajoutée proposées. Chaque remettant peut enfin imprimer ses propres étiquettes et demander des livraisons urgentes avant 13 h. L'ensemble de ces services ont été regroupés par Heppner au sein d'une offre baptisée Star.



« NOUS AVONS DIMINUÉ LES ÉMISSIONS DE GAZ À EFFET DE SERRE DE NOTRE FLOTTE PROPRE DE 6 % ENTRE 2018 ET 2021. »

**ANTOINE GUICHARD,
RESPONSABLE RSE.**

› ÉCOLO, VÉLO-MOTO, BOBO

C'EST EXTRA !

Volta Trucks et les « motos » électriques Cake made in Sweden vont aider à décarboniser et décongestionner les rues des centres-villes dont celles de Paris au premier trimestre 2023.

Les 2 acteurs suédois s'unissent pour offrir la première micro plateforme mobile électrique mondiale dédiée à la livraison du dernier kilomètre. « La majorité des solutions de livraisons du dernier kilomètre actuelles seront bientôt interdites dans de nombreuses grandes villes, affirme Stefan Ytterborn, fondateur et PDG de Cake. Les grands acteurs du marché de l'e-commerce doivent désormais réfléchir à de nouvelles solutions évolutives. Il faut développer ces solutions de façon à diminuer les émissions et fluidifier la circulation, mais aussi à proposer des livraisons bien plus efficaces depuis l'entrepôt jusqu'au client final. »

L'expérimentation va démarrer avec H&M. Pour les livraisons en température dirigée, l'usage des caissons secs par des enceintes isothermes connectée constitue la bonne

réponse. Ce ne sont pas les offres de solutions frigorifiques légères et flexibles qui manquent. Capable de circuler dans les ZFE-m, le Volta Zero tiendra lieu de micro plateforme mobile ou de mini-entrepôt. Une solution d'autant plus flexible que l'avenir des consignes qui encombrent l'espace public semble de plus en plus incertain comme avec la Ville de Paris.

COMMENT ÇA MARCHE ?

Au début de la journée, les « motos » disons plutôt les deux-roues électriques Cake seront chargés dans le Volta Zero au centre de distribution, avant d'être déployés dans le centre-ville. C'est alors que ces véhicules assureront la livraison des colis aux clients sur le dernier kilomètre, de la façon la plus rapide et la plus durable possible, sans impact sur la circulation ni problèmes de stationnement.

« L'ENJEU : TROUVER DES CENTAINES DE LIVREURS, DÉCLARÉS, EN RÉGLE POUR LES TRAVAILLEURS ÉTRANGERS, ASSURÉS, FORMÉS. ».

Ça reste à voir en fonction du civisme des conducteurs-livreurs. Le Volta Zero sera alors disponible pour desservir d'autres destinations dans la journée, ou pour fournir rapidement des batteries de recharge pour les « motos » Cake. Ce dispositif permettra d'assurer ainsi une couverture urbaine globale efficace pour la livraison. De vous à moi, ça fait un peu usine à gaz. La logique gauloise voudrait que les vélos restent garés à un emplacement précis, sur le principe des « vélib », afin que le véhicule industriel ne transporte que des marchandises. Parce que franchement, transporter des « motos », cela paraît assez ubuesque. Autre défi : trouver des centaines de livreurs, déclarés, en règle pour les travailleurs étrangers, assurés, formés. De quoi faire monter encore un peu plus la tension des organisateurs logistiques. Oui ça pique un peu. ■



> RAPPROCHEMENT

MOUSSET-JETTRANSPORTE/ SALESKI, UNE FORCE NOUVELLE POUR PESER DANS LE FROID

Le nouvel ensemble entend se positionner comme l'un des principaux acteurs du transport sous température dirigée de l'Hexagone. Les dirigeants s'activent des deux côtés pour faire émerger les synergies de toutes sortes. Mickaël Martz prend la tête du pôle froid de Mousset alors que Jérôme Hervé, l'ex-PDG de Saleski, qu'il avait repris en 2000, accompagnera le groupe dans ses projets futurs de croissance externe.



Les Transports Saleski compte un effectif de 400 collaborateurs.

Faire partie des principaux acteurs du groupage-dégroupage en produits frais, c'est l'ambition du nouvel ensemble qui a émergé du rapprochement entre Mousset et Saleski (membre du groupement Tred Union). Le nouvel acteur du froid entend capitaliser à la fois sur l'expertise de Saleski dans le domaine

du groupage-dégroupage et sur l'expérience de Jetfreeze, racheté par Mousset en 2018, dans celui des livraisons en tri-températures du dernier kilomètre. Le pôle froid ainsi constitué avoisine les 90 millions d'euros de volume d'affaires. Il opère également avec Caudron Meuneries (dans le giron de Mousset depuis 2020), le spécialiste des livraisons de farines

boulangères à destination des boulangeries et de l'industrie agroalimentaire. Des deux côtés, on entend parler d'évidences pour expliquer le rapprochement, en mettant en exergue les valeurs humaines. Sans négliger pour autant, la dimension commerciale. « Le froid a longtemps été une activité un peu fragile avec cette petite entité (Mousset Service Frigo) dédiée à La Mie câline en Vendée. Puis, elle s'est structurée avec l'arrivée de Jetfreeze, doté d'un vrai savoir-faire, indique Isabelle Gaudin-Rouillard, responsable marketing de Mousset. Il nous manquait quelques arguments pour accompagner Jetfreeze et son activité très gourmande en moyens, qui plus est sur fond de Covid. Cette période complexe a pesé dans le rapprochement avec Saleski ».

De son côté, Mickaël Martz, parle de « complémentarité évidente entre nos métiers. On apporte la matière à nos clients qui sont les mêmes que ceux appartenant aux métiers historiques du groupe Mousset en cour de ferme. Nos clients transforment et valorisent le produit que nous amenons à la bouche au travers de la grande distribution. En clair, nous effectuons le groupage-dégroupage des acteurs de l'agroalimentaire vers les bases de la GMS alors que Mousset était simplement présent dans le dernier kilomètre », explique le nouveau directeur général du pôle froid de Mousset-jettransporte, qui a ouvert son capital à ses salariés depuis 2017. Viendront ensuite les synergies d'exploitation, commerciales et immobilières. « Nous allons apporter notre

MOUSSET-JETRANSPORTE ET SALESKI EN CHIFFRES

2 800
SALARIÉS

1 960
MOTEURS DONT
160 POUR JETFREEZE

160
AGENCES EN FRANCE
POLOGNE ET MAROC.
10 SITES (10 000 M²)
POUR JETFREEZE

300 M€
DE CA

SPÉCIALITÉS : COUR DE FERME, LIVRAISONS AVEC MANUTENTION, MESSAGERIE INDUSTRIELLE, LIVRAISONS URBAINES SOUS TEMPÉRATURE DIRIGÉE AVEC JETFREEZE ET CAUDRON MEUNERIES

TRANSPORTS SALESKI EN CHIFFRES

400
COLLABORATEURS

150
MOTEURS

5
SITES (13 000 M²
EN FROID POSITIF)

53 M€
DE CA

SPÉCIALITÉS : GROUPE-DÉGROUPE PRODUITS FRAIS, LOT COMPLET, DEMI-LOT, STOCKAGE

réactivité et la précision de notre outil de gestion à Jetfreeze pour sa meilleure optimisation », souligne Mickaël Martz.

« Les équipes se sont rencontrées à la fin du mois de novembre pour travailler sur l'ensemble des sources d'optimisation sur

les segments de traction, de distribution et de ramasse. Le jus de cerveau est en train de bouillir », déclare Jérôme Hervé.

>>>

Saleski apporte une flotte de 150 véhicules dans la corbeille de mariés.



COOL NEWS !

**Délice & Création
acquiert Patis Service**



Grâce à cette acquisition, la filiale de Pomona atteint un CA de 400 M€.

Délice & Création, filiale du Groupe Pomona spécialisée dans la distribution auprès des boulangers-pâtisseries, a réalisé l'acquisition de la société Patis Service située à Aix-les-Bains (73).

Créée en 1996 par son dirigeant actuel Laurent Nobile, la société Patis Service est un grossiste-distributeur de produits alimentaires frais, secs et surgelés auprès des professionnels de la boulangerie-pâtisserie, des commerces de bouche, de la restauration et de l'hôtellerie. Distributeur exclusif des marques « DGF » et « Four à idées » sur les deux Savoie, la société s'est positionnée progressivement comme le leader sur son territoire, en se distinguant notamment par sa capacité à approvisionner les boulangeries-pâtisseries, hôtels et restaurants d'altitude.

Cette acquisition, qui fait suite à celle de DGF en 2021, permet à Délice & Création de poursuivre son développement et d'atteindre désormais un chiffre d'affaires de plus 400 M€ sur l'ensemble du territoire.

Pour rappel, le groupe Pomona compte 11 200 collaborateurs et affichait un chiffre d'affaires de 3,4 milliards d'euros en 2021. Il se positionne comme le « leader national de la distribution livrée de produits alimentaires et non alimentaires aux professionnels de la Restauration Hors Domicile et du commerce alimentaire spécialisé de proximité ».



Mousset veut s'inscrire durablement parmi les principaux acteurs du transport frigorifique en France.



« NOUS ALLONS APPORTER NOTRE RÉACTIVITÉ ET LA PRÉCISION DE NOTRE OUTIL DE GESTION JETFREEZE. »

**MICKAËL MARTZ,
DIRIGEANT DU PÔLE FROID DE MOUSSET.**

Les Transports Saleski exploitent une flotte de 150 véhicules et cinq sites (13 000 m² en froid positif). La capacité totale doit être prochainement renforcée via le site d'Arras (+2 000 m²) et celui implanté à Saint-Onen, en Ille-et-Vilaine (+2 000 m²). Une nouvelle entité devrait, par ailleurs, sortir de terre dans un an en Savoie avec l'objectif d'associer Saleski au développement de Jetfreeze en Suisse. « Cette approche devrait nous permettre de muscler notre proximité avec de gros clients en Savoie », précise Mickaël Martz.

Les chantiers ne manquent pas pour bien figurer dans le cercle des principaux

acteurs du secteur de la température dirigée en groupage-dégroupage et de la livraison urbaine. L'optimisation des moyens au travers d'un contrôle de gestion ultra pointu – maître mot de la maison Saleski (voir interview de Jérôme Hervé) – ne suffira pas toutefois à s'ouvrir la voie des ZFE (zones à faibles émissions) et de leurs contraintes en matière de motorisations « propres ». Saleski vient d'intégrer dans sa flotte un Actros (Mercedes) alors que Jetfreeze fait déjà circuler des camions électriques dans la ZFE de Paris. « Nous sommes en phase de réflexion pour la stratégie dans les ZFE. J'ai envie de regarder le bilan dans

> 3 QUESTIONS À...

JÉRÔME HERVÉ EX-PDG DES TRANSPORTS SALESKI

Froid News : Comment l'entreprise que vous adossez au groupe Mousset-Jetransporte a-t-elle engagé sa transition énergétique en même temps que son virage vers le numérique ?

Jérôme Hervé : Sans jouer les donneurs de leçons, je suis surpris de découvrir que, dans une période où l'on manque tant de moyens humains et matériels, et avec des matières premières qui coûtent cher, un grand nombre d'entre mes confrères, y compris des « gros », ne soient pas dotés d'un outil pointu de contrôle de gestion, première étape selon moi pour s'engager sur la transition écologique et la digitalisation de l'entreprise. Je trouve qu'il y a beaucoup d'affichage, de marketing autour de soi-disant camions au B100, ou à l'électrique alors qu'à l'arrivée, l'essentiel de la flotte tourne au diesel.

F.N. : Précisément, quelle est l'approche Saleski dans ce domaine ?

J. H. : Nous sommes « victimes » de notre logique de productivité pour les nouvelles énergies de tracteurs et semis. Aujourd'hui, on travaille avec une organisation en double poste quand ce n'est pas en triple poste, avec une productivité au km ou à l'heure qui est très élevée. Ces nouvelles énergies sur des camions qui parcourent 180 000 km ou des semis qui tournent 20 heures sur 24 ne répondent, par conséquent, pas à nos besoins aujourd'hui. Chez Saleski, la

source d'énergie qui va remplacer le modèle qui nous confère une telle productivité n'existe pas, sauf à ce que l'on fasse de la « com » comme tout le monde... Par conséquent, j'affirme que la première des évidences écologiques, c'est l'optimisation très pointue des moyens engagés, humains et roulants, et le recours à un contrôle de gestion industriel et chirurgical, garant d'indices carbone très performants.

F.N. : Quid de la dématérialisation chez Saleski ?

J. H. : Nous, nous avons fait le choix, il y a quelques années, non pas de régénérer des étiquettes avec des codes-barres mais de composer avec le fait que l'industriel possédait ses propres codes (les codes SSCC auxquels nous nous sommes interfacés directement). Nous avons ainsi développé un outil qui permet de scanner le code-barre de l'industriel et l'avons intégré dans notre EDI. On part ainsi sur la traçabilité dans nos ruptures de quais avec l'objectif d'aller jusqu'à la dernière étape – en cours de déploiement – qui est la mobilité jusqu'à la livraison. Dans notre métier, on livre des entrepôts de la grande distribution avec des palettes qui valent 1 500 euros. Nous les géolocalisons et détenons une preuve vidéo de leur livraison pour prévenir tout litige.

**Propos recueillis par
Slimane Boukezzoula**



Les Transports Saleski sont membres du groupement Tred Union.

son ensemble », assure Mickaël Martz. « Mousset est dans une logique de test pour les nouvelles énergies, ajoute Isabelle Gaudin-Rouillard. La recherche du transport vertueux se joue sur deux terrains : celui de l'opérationnel (optimisation des transports, contrôle de gestion) et, sur un temps un peu plus long, celui de la recherche & développement ». L'autre terrain du moment, entre Mousset et Saleski, est celui du « bien se connaître », selon l'expression de Frédéric Leblanc. « Le groupe Mousset-jetransporte va permettre d'accélérer le développement du groupe Saleski mais celui-ci va, j'en suis sûr, apporter beaucoup aux entreprises du groupe Mousset. Je pense notamment à son expertise logistique, à son très haut niveau d'exigence qualité et à la finesse de sa stratégie immobilière », affirme le PDG du groupe vendéen. Lequel entend également dans les prochaines années muscler la présence à l'international du groupe qu'il dirige au-delà de la Pologne et du Maroc où Mousset-jetransporte opère déjà. ■

Frédéric Leblanc et Jérôme Hervé disent s'être rapprochés sur des valeurs communes « avant tout ».



> ÉNERGIES ALTERNATIVES

CAMIONS ÉLECTRIQUES : LA CHARGE HÉROÏQUE



Après l'expérimentation menée avec le CF électrique, DAF lance le XD électrique pour la distribution.

PRÉAMBULE

« Boule de cristal, dis-moi l'avenir de mon entreprise ! » Disponibilité du matériel, financement et coût total de détention. Inquiétude et interrogations. Bruxelles, ma belle, et tergiversations politiques. Lobbying très actif : France Logistique, CSIAM, FFC, Chaîne Logistique du Froid, et d'autres sonnent la charge. Éviteront-ils le massacre ?

Seul ou avec votre équipe, quelles décisions allez-vous prendre pour structurer votre flotte et engager l'avenir de votre entreprise ? J'ai demandé à Loïc Fieux, journaliste expert reconnu des constructeurs, de faire le point sur fond de Crit'Air.

Pierre Besomi

Contraints par la réglementation européenne, les constructeurs étendent leurs gammes électriques vers la longue distance. Parallèlement, ils optimisent le diesel et explorent l'hydrogène tout en nous rappelant que leurs offres biocarburants sont fiables et disponibles dès maintenant.

Les constructeurs n'ont pas le choix. Comparés à ceux de la période de référence 2019-2020, leurs véhicules devront réduire leurs émissions de CO2 de 15% d'ici 2025, et de 30% d'ici 2030. Ainsi en a décidé le règlement (UE) 2019/1242 qui ne considère que ce qui sort du pot d'échappement en ignorant totalement l'impact environnemental de la production de l'énergie et de l'équipement des véhicules. Selon ce règlement, un véhicule

« propre » est électrique ou fonctionne à l'hydrogène. A ce qu'exige l'Europe s'ajoutent les textes nationaux et locaux. La vignette Crit'Air est une spécificité française bien que des dispositifs comparables, mais incompatibles, existent dans d'autres pays. D'autre part, les 45 agglomérations métropolitaines françaises de plus de 150000 habitants deviendront autant de ZFE d'ici fin 2024 (article 119 de la loi 2021-1104). Chacune d'elles est libre d'établir ses restrictions et leur calendrier

d'entrée en vigueur. Quelles restrictions et quand ? Fin 2022, l'information à ce sujet est encore très partielle.

Pour le transporteur, le premier défi consiste à découvrir les conditions d'accès aux zones qu'il dessert et cela, pendant toute la durée de détention prévue du véhicule. Immédiatement, deux solutions sautent aux yeux. La première consiste à recourir à une location dont la date de fin de contrat est synchronisée avec l'entrée en vigueur d'une nouvelle restriction. La seconde réside dans un transbordement aux frontières de la ZFE, opération qui nécessite une plateforme logistique judicieusement placée ainsi qu'une organisation adaptée. Hors cas marginaux, recourir à une énergie autre que le gazole fossile est généralement plus onéreux que d'utiliser celui-ci. Au



A WORLD OF COMFORT



MAITRISEZ LA CHAÎNE DE FROID ET SECURISEZ VOS TRANSPORTS SOUS TEMPERATURE DIRIGEE

Les caissons réfrigérés
Eberspächer

Découvrez la nouvelle gamme
de produits E-CONNECTED !



Respect de la chaîne du froid
Température de -35°C à +40°C



Idéal pour les produits
pharmaceutiques et alimentaires

Idéal pour le transport
logistique



Version autonome
(batterie intégrée)



e // connected



Surveillance de la chaîne du froid

Remontée des informations en
temps réel

Sécurise le transport de produits
sensibles à la température

DOSSIER TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

© RENAULT



Après le Master électrique, Renault lance le Master hydrogène pour les utilisateurs installés près d'une station distribuant ce gaz.

© RENAULT TRUCKS



Le Renault T E-Tech sera commercialisé en 2023. Il reprend la chaîne cinématique de la gamme lourde Volvo, caractérisée par la boîte i-Shift.

>>> prix du véhicule s'ajoutent celui du dispositif d'approvisionnement (chargeur, cuve dédiée, etc.) ainsi que des coûts cachés. Parmi eux, on trouve les trajets parasites pour rejoindre une station GNV, les contraintes d'exploitation provoquées par l'autonomie ou par les temps de recharge, voire l'entretien spécifique.

CHOISISSEZ L'ÉNERGIE AVANT LE CAMION !

La volatilité et l'imprévisibilité à moyen terme du prix des énergies interdit un calcul précis du coût total de détention (TCO). Le gaz méthane a présenté des arguments économiques pour les très gros rouleurs. Ce n'est plus le cas. Parmi les alternatives au gazole, le méthane est la seule qui dispose d'un réseau public de distribution accessible aux poids lourds. Il existe aussi une trentaine de stations hydrogène en France, mais dans leur cas, ce sont les camions hydrogène qui ne sont pas encore disponibles. Pour toutes les autres alternatives au gazole, le transporteur doit s'équiper d'une cuve (ED95, HVO, B100) ou d'un chargeur. Les groupes Daimler Trucks (Mercedes), Traton (Man, Scania) et Volvo (Renault, Volvo) ont créé la coentreprise Commercial Vehicle Charging Europe (« CV Charging Europe ») afin d'installer 1700 points de recharge pour PL électriques à travers l'Europe au cours des cinq années à venir. Leurs emplacements, les puissances disponibles et les conditions d'accès n'ont pas encore été précisés, mais il est vraisemblable que les bornes se trouveront sur les axes

internationaux et dans les centres routiers qui les bordent. Le cas idéal de la borne de recharge placée sur le quai où un camion est en train de faire l'objet d'opérations de manutention n'est envisageable qu'en cas d'investissement du transporteur, de son donneur d'ordre ou de la plateforme logistique concernée. Une telle installation permettrait la recharge « en temps masqué » et réduirait les contraintes d'exploitation à condition que le réseau électrique fournisse la puissance demandée.

DES CRITÈRES DE CHOIX COMPLEXES ET INSTABLES

Après avoir identifié les énergies acceptées dans le périmètre réglementaire où son

véhicule devra circuler, le transporteur devra résoudre la question de l'approvisionnement en énergie. Il aura à l'esprit les fournisseurs, mais aussi parfois, la puissance effectivement disponible sur le réseau électrique ou encore, le classement en ICPE provoqué par le stockage d'hydrogène. Le prix de l'énergie est turbulent, mais le prix des véhicules neufs est connu à la commande. Celui de leur entretien l'est également en cas de souscription à un contrat « tout inclus ». Le délai d'amortissement des véhicules fonctionnant avec des énergies alternatives incite à allonger leurs durées de détention. L'existence hypothétique d'un futur marché de l'occasion pour ces véhicules et leurs valeurs sur ce marché s'ajoutent à la liste

Le Mercedes eActros « de série » se distingue de la pré-série sortie en 2018 par son eAxle qui réunit la mécanique entre les roues motrices.



© MERCEDES

AVEC MY SMART FLEET BY FRAIKIN,

bénéficiez d'une offre de télématique répondant à vos enjeux de mobilité connectée, quels que soient vos besoins et les spécificités de votre métier.

LES AVANTAGES DE

MYSMARTFLEET
BY FRAIKIN

-  **RÉDUIRE** ses coûts d'exploitation
-  **GAGNER** en productivité et qualité de service
-  **MINIMISER** son empreinte carbone : contribue à l'obtention de label RSE
-  **FIABILISER** la chaîne du froid et la traçabilité : EN12830⁽¹⁾
-  **PILOTER** son activité via ses rapports personnalisés



AVEC SMART ESSENTIALS FROID

suivez en direct vos températures et les données d'utilisation du groupe froid

jusqu'à
10%
d'économies⁽²⁾
par an
(carburants, sinistres, prime d'assurance, etc.)

DÉCOUVREZ
nos offres télématiques
et demandez une démo



(1) EN 12830 est une norme française avec mise en application européenne destinée à l'étude des systèmes de surveillance de température pour la logistique de la chaîne du froid. (2) Gains constatés auprès des clients utilisateurs de la solution.



FRAIKIN
YOU DRIVE. WE CARE

www.fraikin.fr

DOSSIER TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

>>> des inconnues. Actuellement, l'éclosion de ce marché de l'occasion est contrariée par des aides à l'achat qui favorisent le neuf. Le recours à ces aides est complexe. L'Etat, la région, le département ou l'agglomération sont susceptibles d'en proposer. Pour en profiter, il faut tenir compte du montant parfois plafonné des « enveloppes » qui les abondent, de la date d'immatriculation du véhicule après son passage chez le carrossier ou encore, du bilan de l'entreprise dans le cas du suramortissement puisque celui-ci ne concerne que les entreprises bénéficiaires. Face à ce casse-tête, les constructeurs ont mis en place des structures de conseil qui assistent le transporteur, mais attention ! Pris à la gorge par le règlement (UE) 2019/1242, les constructeurs orientent le choix vers les véhicules électriques alors qu'il existe parfois d'autres possibilités moins contraignantes ou moins chères tout en étant compatibles avec l'utilisation prévue. Enfin, si l'énergie employée fait partie de la stratégie de communication du chargeur, c'est à lui de participer à son surcoût ou de s'engager sur le long terme avec le transporteur.

OBJECTIF CRIT'AIR 1

Les moteurs thermiques devront être conformes à la norme Euro 7 en 2025. Extrêmement exigeante, elle impose notamment que les émissions polluantes soient aussi faibles lors du démarrage à froid que lors du fonctionnement à chaud, une gageure. Actuellement, seules les motorisations électriques et hydrogène accèdent à la vignette Crit'Air verte (dite « Crit'Air 0 »). La vignette Crit'Air 1 est accordée aux moteurs essence et éthanol E85 récents, mais cela ne concerne qu'une poignée de VUL. Côté PL, les motorisations gaz (méthane), éthanol ED95, diesel hybride rechargeable (PHEV) et « B100 irréversible » disposent elles aussi du sésame Crit'Air 1. L'apparente étendue du choix est trompeuse. Le gaz est en panne de compétitivité malgré l'intérêt environnemental du biométhane tandis que l'ED95 et le PHEV ne sont proposés que par Scania. Le prix du PHEV est dissuasif et l'ED95 devrait être abandonné en 2023. Ne nécessitant aucune modification du moteur diesel et de son cycle d'entretien,

© SCANIA



Dans un camion électrique, le compte-tours est remplacé par un indicateur de consommation ou de récupération d'énergie.

l'huile végétale hydrotraitée (HVO) appartient à la famille des xTL. Après création d'un dispositif d'irréversibilité chargé d'assurer qu'un véhicule fonctionne au HVO et non au gazole fossile, les constructeurs, dont Mercedes, s'apprentent à défendre cette solution auprès de l'administration française. Si celle-ci se montre réceptive et réactive, il est envisageable que des camions fonctionnant au « HVO irréversible » accèdent à la vignette Crit'Air 1 courant 2023, mais rien n'est sûr à ce jour. Selon Mercedes, le capteur nécessaire au « HVO irréversible » pourrait être installé en retrofit sur ses véhicules Euro 6d. Cela permettra-t-il de faire évoluer une partie du parc Crit'Air 2 vers Crit'Air 1 ? Comme le prix des énergies, les réglementations sont mouvantes et pas toujours prédictibles.

L'OFFRE ÉLECTRIQUE S'ÉTEND VERS LE LOURD

Dans un premier temps, les constructeurs ont accordé la priorité aux VUL électriques et aux camions de 26 t (hors bonus PTAC). Les premiers peuvent s'appuyer sur des technologies développées et amorties pour les voitures particulières tandis que les seconds répondent à la demande initiale en PL électriques chargés de l'approvisionnement nocturne des magasins en centre-ville. Le

calendrier de commercialisation des véhicules électriques à batteries (BEV) dépend des choix de chaque constructeur et de leur inertie industrielle. Pour Iveco qui avait misé sur le méthane, la réorientation vers le BEV est passée par un accord stratégique avec Nikola dont la marque figurera sur les PL électriques vendus par le réseau Iveco. Parce qu'un véhicule équipé d'une pile à combustible fonctionnant à l'hydrogène (FCEV) est aussi un véhicule électrique à batterie, l'expérience acquise avec un BEV est un préalable souhaitable à la commercialisation d'un FCEV. Dit autrement, le premier à prendre position avec un BEV convaincant se trouvera en position favorable quand il commercialisera son FCEV. C'est dans cette situation que se trouve le Renault Master H2-Tech développé par Hyvia, coentreprise créée par Renault et Plug Power.

DÉSIRABLE ET CONFORTABLE

S'il a trouvé son financement et de quoi se recharger, le camion électrique est un délice à conduire, avec une seule pédale s'il vous plaît. La tendance actuelle consiste à paramétrer la pédale d'accélérateur afin de doser la récupération d'énergie (et donc le ralentissement) au lever de pied. Si l'anticipation est correcte, il est possible de surfer sur le trafic sans toucher au frein. Le silence, >>>

LA CARTE SHELL GNL VOUS OFFRE LE PLUS VASTE RÉSEAU EUROPÉEN



Réseau d'acceptation de plus de 160* stations GNL Shell et partenaires

Shell LNG

Uniquement disponible dans les stations GNL Shell

Shell BioLNG

Uniquement disponible dans les stations GNL Shell aux Pays-Bas



* Chiffres au 31 octobre 2022

SUR LA ROUTE DE LA DURABILITÉ
SHELL COMMERCIAL ROAD TRANSPORT

Pour plus d'informations ou être contacté par un expert en GNL



www.shell.fr

DOSSIER TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

>>> l'absence de vibrations à bord et la précision lors des manœuvres sont particulièrement appréciables. Parmi les cabines intégralement renouvelées, la plus récente est celle des DAF NGD (nouvelle génération DAF). Dans sa version distribution, elle équipe le nouveau DAF XD qui existe en version électrique. Témoignant de la maturité de l'offre, les camions électriques sont maintenant proposés avec plusieurs motorisations et capacités de batterie. Une autre évolution récente est l'arrivée des ponts « eAxe » réunissant moteur et transmission afin de libérer entre les longerons de l'espace pour les batteries. Allison, Fuso, Mercedes, Volvo et ZF disposent de cet organe ou le développent. Une autre tendance est l'optimisation de l'efficacité énergétique de la chaîne cinématique électrique grâce au changement de vitesse bien que celui-ci ne soit pas indispensable. Volvo a fait un choix radical en équipant sa gamme électrique lourde avec sa boîte i-Shift à 12 rapports.

APRÈS LES PORTEURS, LES TRACTEURS

Le marché du camion électrique existe depuis plus d'un siècle, mais il correspondait jusqu'à présent à des niches sur lesquelles prospéraient des transformateurs comme Effenco, eForce, Emoss ou Ginaf. La révolution en cours est l'orientation du marché vers le BEV par la réglementation. Elle favorise l'introduction de nouveaux acteurs comme Volta Trucks. L'offre s'est d'abord concentrée sur une première



© DAF TRUCKS

L'empattement court et le report de charge sur la sellette sont autant de contraintes pour l'implantation des batteries sur un tracteur électrique.

génération de porteurs 6x2 (MAN eTGM, Mercedes eActros, Renault DWide ZE, Volvo FE électrique) complétée par le tracteur DAF CF électrique et par quelques porteurs 4x2 occupant la frange haute des moyens tonnages (DAF LF électrique, Renault D ZE, Volvo FL électrique). Scania est arrivé un peu après cette première vague tandis qu'Iveco prend le train en marche et s'oriente directement vers les tracteurs (Nikola Tre). Le vide entre les VUL et les PL électriques est maintenant comblé par le Fuso eCanter et par le nouvel Iveco Daily électrique choisi

par Petit Forestier. Mercedes annonce l'arrivée de son eAtego en 2023. Les sept grands constructeurs ont présenté ou annoncé leurs tracteurs électriques qui arriveront sur le marché entre 2023 et 2025. Leur exploitation devra être adaptée à leur autonomie (300 à 600 km) et à leurs possibilités de recharge. L'eActros se fait remarquer avec une offre allant du porteur 4x2 au tracteur longue distance en passant par un porteur-remorqueur. Ce modèle dispose par ailleurs d'une connexion facilitant le montage d'un groupe frigorifique électrique >>>

Scania a commencé par présenter ses porteurs électriques en 2020 avant de révéler ses tracteurs électriques en 2022.

Après les essais en flotte des eTGM, MAN présente son eTruck, version électrique de son TGX.



© SCANIA



© LOÏC FIEUX

Centrales RF404 & RF452

Les centrales ECOCLIM assurent le recyclage et la recharge en une seule manipulation.
Certifié NF E35-421.



Votre métier évolue notre outillage aussi



www.ecoclim.net/froid.php



Tél. 05 34 480 480

En savoir +



DOSSIER TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

© LOÏC FIEUX



© LOÏC FIEUX



En gamme lourde, les camions électriques et hydrogène vendus par le réseau Iveco porteront la marque Nikola.

» Frigoblock. Parmi les autres équipements nécessaires aux carrossiers, on remarque l'ePTO Renault/Volvo qui est en fait un moteur électrique dédié, prêt à entraîner une pompe hydraulique. Le transport exceptionnel n'est pas impossible avec un tracteur BEV, mais il est limité à de courtes distances. Pour les applications « construction », le Volvo FMX électrique ou l'Arocs adapté par Paul permettent d'approvisionner les chantiers urbains.

LEQUEL CHOISIR ?

Aujourd'hui, l'acheteur de BEV a le choix. Certaines marques ont pris de l'avance sur les silhouettes originales. Parmi elles, le 8x4 tridem n'a guère été présenté que sur un Volvo FMX électrique. S'il a le choix, l'acheteur de BEV a aussi besoin de conseils éclairés pour l'exploitation, la recharge et le financement. C'est en apportant l'information pertinente pendant l'avant-vente que les constructeurs emporteront la décision. Et si Crit'Air 1 suffit, alors le B100 irréversible de MAN, Renault, Scania ou Volvo pourra convaincre tant que le HVO irréversible ne disposera pas de la même vignette. L'intérêt environnemental global d'un carburant dépend largement de son obtention par valorisation de déchets ou de sous-produits d'une culture non dédiée, mais aussi de l'énergie nécessaire à sa fabrication. A propos des BEV, les filières de recyclage intégral de leurs batteries et équipements électriques se font attendre et réduiraient la pression minière sur les ressources non renouvelables. L'idée d'une électrification de

l'infrastructure routière pour une alimentation en roulant afin d'éliminer ou de réduire drastiquement les batteries fait timidement son chemin. Enfin, l'hydrogène est une énergie qui est encore dans l'enfance. Avant de choisir entre son emploi par un moteur à explosion ou par une pile à combustible, il est souhaitable de verdir sa production puisque 95% de l'hydrogène mondial est produit par thermoreformage de méthane fossile, ce qui émet 10 tonnes de CO₂ par tonne d'hydrogène obtenue (hydrogène « gris »). Hyliko se distingue par sa solution innovante fondée sur un hydrogène « super

vert » obtenu par thermolyse de la biomasse avec un bilan carbone négatif. La solution globale d'Hyliko utilise ce gaz pour alimenter des camions hydrogène GreenGT (570 ch et jusqu'à 44 t).

En 2021, les camions de plus 7,5 t ne fonctionnant pas au gazole fossile représentaient 4,1% du marché français. La pression réglementaire va faire décoller cette proportion, mais il serait souhaitable qu'elle se concentre sur les énergies les plus respectueuses de l'environnement perçu dans sa globalité. ■

L. F.

Le camion de Volta Trucks est taillé sur mesure pour la réglementation londonienne, mais son poste de conduite central lui permet de circuler sur le continent sans modification technique.



© VOLTA TRUCKS

LOCATION FULL SERVICES DE VÉHICULES UTILITAIRES
& INDUSTRIELS SANS CONDUCTEUR

PLUS PRO
PLUS PROPRE



RETROUVONS-NOUS AU SIRHA
DU 19 AU 23 JANVIER
LYON EUREXPO STAND 3B150
(HALL 3 ALLÉE B STAND 150)
FILIERE TRANSPORT

SIRHA+
LYON

**DES AMBITIONS ÉLECTRIQUES POUR CLOVIS LOCATION QUI
RENFORCE SON OFFRE SUR LA LIVRAISON DU DERNIER
KILOMÈTRE AVEC UN VÉLO CARGO À ASSISTANCE ÉLECTRIQUE**

Idéal pour la livraison, collecte de colis et de denrées alimentaires, messagerie, artisanat, métiers de bouche, médical, événementiel, street-food, propreté urbaine, recyclage, ou encore entretien des espaces verts et paysagisme.

Ce triporteur électrique est disponible à la location courte, moyenne ou longue durée au sein de notre réseau de franchisés. Contactez-nous.



WWW.CLOVISLOCATION.COM

clovis
LOCATION

La **Force**
d'un **RÉSEAU**

> IMPLANTATION

SHELL ANNONCE L'OUVERTURE DE DEUX STATIONS GNL

Shell annonce l'ouverture de deux nouvelles stations de gaz naturel liquéfié (GNL), accessibles sur l'autoroute A63 Bordeaux-Gazinet (aire Cestas Est en Gironde) et sur l'autoroute A6 (aire du Chien Blanc - Côte d'Or).

« L'implantation de ces deux nouvelles stations GNL est stratégiquement très importante pour Shell, car elle va nous permettre d'accueillir de très nombreux clients internationaux empruntant les principaux axes routiers entre le nord et le sud de la France », explique Michael Littièrre, Business Development Manager GNL France. Le développement d'alternatives aux carburants issus du pétrole constitue une priorité de Shell, notamment dans le but de soutenir les transporteurs avec des alternatives moins onéreuses et faciliter les échanges internationaux. Dans la même logique, Shell s'est fixé l'objectif de devenir une compagnie énergétique à zéro émission nette d'ici 2050. Le réseau GNL Shell couvre déjà des pays majeurs en Europe avec 57 stations opérées : Pays-Bas, Belgique, Allemagne, Pologne, Espagne et France.

OUVERTURE DE TROIS NOUVELLES STATIONS GNL

L'ouverture de ces deux stations confirme les projets d'expansion de Shell en matière



La station de Cestas Est complète la couverture pour le réseau GNL au sein de l'axe entre Paris et Bordeaux.

de stations GNL, et fait suite à l'inauguration de la station de l'aire des Plaines de Beauce (Eure-et-Loir), sur l'axe nord-sud de l'autoroute A10 à l'aube de l'année 2022. Les trois stations GNL qui ouvrent en ce dernier trimestre 2022 sont donc les suivantes :

- 1/ Cestas Est, Bordeaux (axe Paris-Bordeaux)
- 2/ Chien Blanc (le long de l'autoroute A6 axe Paris-Lyon).
- 3/ Sommesous (Croisement A26 reliant Calais et Troyes et de la Nationale 4 reliant Paris à Strasbourg via Nancy).

« Avec ce programme de déploiement de nos stations GNL, nous souhaitons concrétiser nos ambitions et étendre notre réseau, poursuit Michael Littièrre. Shell est leader au niveau mondial dans la distribution de GNL, et nous sommes l'un des principaux acteurs au niveau européen. Nous poursuivons aussi le développement de notre réseau GNL aux Pays-Bas, en Belgique, en Allemagne, en Pologne, en Espagne, en Italie et en Turquie. En complément, notre carte Shell permet aujourd'hui à nos clients de se ravitailler dans plus de 140 stations GNL en Europe. »

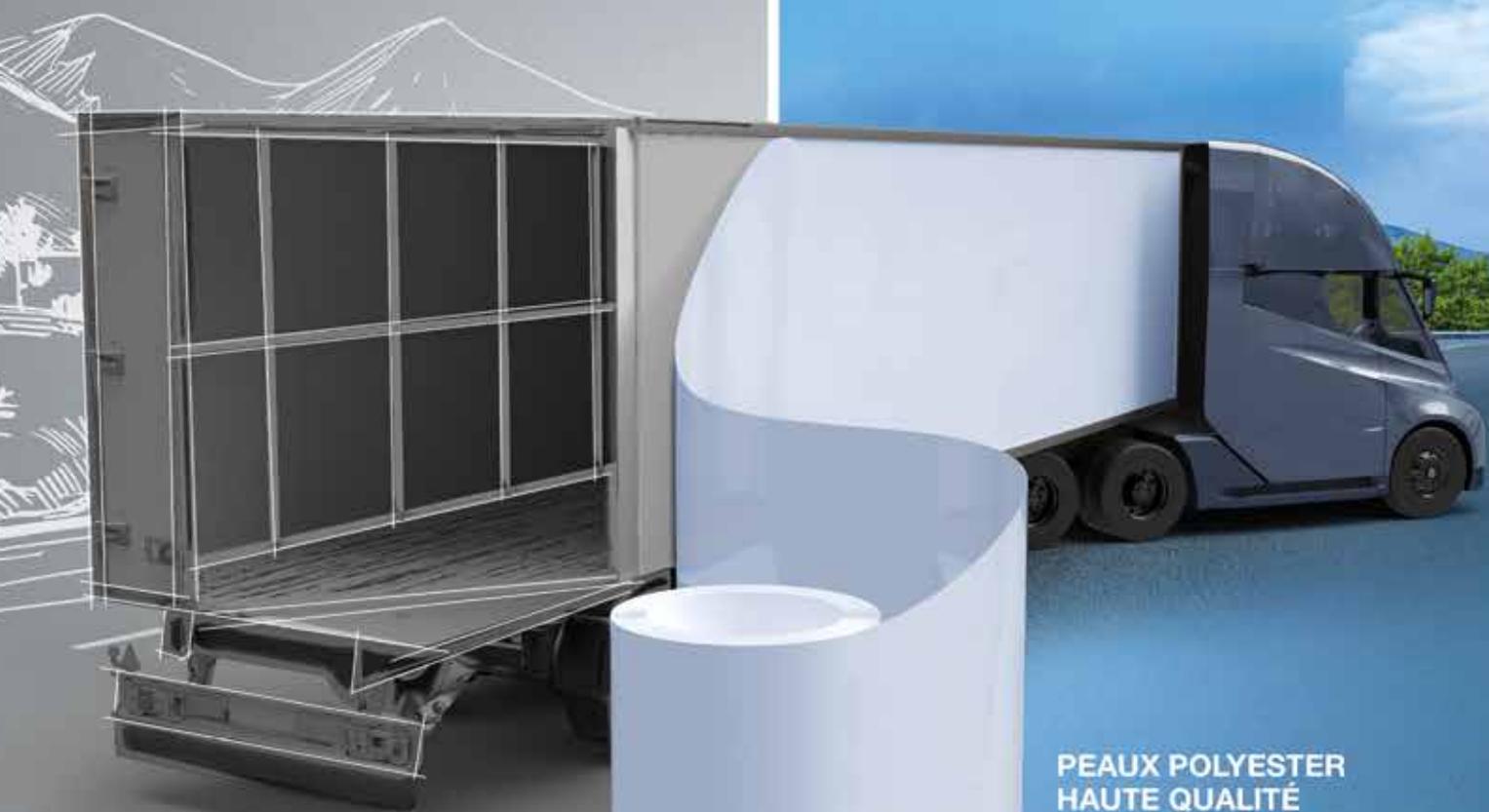
UNE TECHNOLOGIE DE POINTE ACCOMPAGNÉE D'UNE SÉCURITÉ MAXIMALE

Comprenant 2 pompes et 3 pistes accessibles à toutes les technologies de moteur

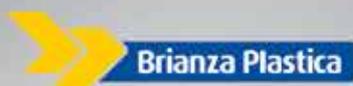
GNL, les deux nouvelles stations sont équipées de la technologie LIN Assist qui repose sur l'utilisation d'azote liquide (LIN) comme agent de réfrigération pour récupérer le gaz d'évaporation généré dans les unités de stockage du GNL. Cet équipement à la pointe de la technologie permet de proposer une solution sécurisée et automatisée dans le but d'éviter tout phénomène d'évaporation du gaz dans l'air. « Cette technologie de pointe a été installée dès la construction de notre première station de Mionnay et représente une grande réussite qui a été parfaitement accueillie par nos clients. Nous n'avons connu aucun arrêt depuis son lancement voici plus de deux ans, tendant à démontrer la fiabilité de cette nouvelle technologie qui sera progressivement étendue à davantage de stations », poursuit Michael Littièrre. Pour le confort des clients, les stations sont opérées de manière totalement automatique. Les membres du personnel présents sur place ont reçu une formation complémentaire concernant l'utilisation du GNL à travers les aspects de sécurité, de ravitaillement et de dépannage. Enfin, la carte Shell offre l'un des plus vastes réseaux d'acceptation en Europe pour le ravitaillement du GNL. ■

Close to you
since 1962

Nous sommes
au coeur de
la réalisation de
chaque projet.



PEAUX POLYESTER
HAUTE QUALITÉ
POUR VÉHICULES
COMMERCIAUX.



www.flatlaminates.com

ELYCOLD
ELYPLAN

SOFRILOG, NORMAND ET CONQUÉRANT !

Engagé aux côtés de ses clients depuis 2007, Sofrilog est devenu un acteur majeur de la logistique des produits surgelés.

Accompagner ses clients est son leitmotiv, ce que confirme la croissance menée au fil des années par ce groupe qui reste familial. La palette de services proposée par cette entreprise permet à ses clients de disposer de solutions sur mesure aussi bien en logistique qu'en transport. Fruit de rapprochements d'entreprises familiales, ce groupe à taille humaine promeut des valeurs fortes très présentes dans la relation avec ses clients et aussi avec ses



SOFRILOG EN CHIFFRES

2007
CRÉATION
DE SOFRILOG

150 M€
CA
2022

1,4
MILLION DE M³
D'ENTREPOSAGE

PAR SLIMANE BOUKEZZOULA

équipes. Engagé dans une politique RSE ambitieuse, Sofrilog affiche l'objectif de produire 100 % du froid des ses entrepôts avec des gaz neutres pour l'environnement à horizon 2026. La même ambition se retrouve dans ses activités transport, la société ayant d'ores et déjà entamé la transformation de son parc roulant avec les incertitudes du moment. Elle continue d'investir et d'innover dans la logistique urbaine au travers de ses filiales Oofrais et Supplyfresh (e-commerce sous température dirigée). Les défis pour la filière des produits surgelés sont nombreux et variés pour les années à venir. Passionnée

par son métier et conscient des enjeux à venir, l'entreprise entend rester un acteur significatif et engagé dans la sobriété et la transition énergétique avec une volonté affichée d'aller plus loin encore dans l'automatisation et la mécanisation de ses entrepôts. Cette ambition est soutenue par Marc Blanchard, Président du groupe, qui confirme que « *Sofrilog va continuer à aller de l'avant dans une croissance durable et maîtrisée, avec des équipes qui restent au cœur du projet, et nul doute que d'autres projets se présenteront à nous. Sofrilog saura les saisir pour asseoir son positionnement* ». ■

Rui Pereira, directeur général



1 100
COLLABORATEURS

220
VÉHICULES
DU VUL AU PL

8
AGENCES OOFRAIS
EN FRANCE



Rui Pereira, Directeur Général de Sofrilog.

L'entreprise dont le CA atteint 150 M€ dispose d'1,4 million de m³ d'entreposage.

« SOFRIOLOG ENTEND ÊTRE UN ACTEUR MAJEUR DES DÉFIS DE LA CHAÎNE DU FROID »

RUI PEREIRA, DIRECTEUR GÉNÉRAL

La société multiplie les investissements pour asseoir son développement fondé sur une stratégie ambitieuse au service de ses clients, de ses ressources humaines et des enjeux sociétaux.

Sofrilog entend être un maillon fort de la chaîne de responsabilité qui structure les métiers de la logistique et du transport. Depuis sa création en 2007, Sofrilog (150 M€ de CA et 1,4 million de m³ d'entreposage) avance ses pions tambour battant. Cette entreprise, qui se veut à taille humaine, exploite une palette de leviers afin d'atteindre l'excellence en matière de service clients, de développement durable, de ressources humaines, d'investissements technologiques et informatiques. Les leviers en question ? La mise en place d'une politique RSE ambitieuse qui assure à la fois la santé, la sécurité de ses salariés (1 100), et le partage avec eux de la création de valeur. Sofrilog a notamment pour objectif d'être prêt pour 2030 avec un parc de véhicules et d'entrepôts qui seront adaptés aux nouvelles exigences réglementaires de décarbonation. « Pour nous, la RSE constitue avant tout une occasion de mieux faire nos métiers et de démontrer notre professionnalisme », souligne Rui Pereira, le directeur général de ce groupe positionné sur l'ensemble des métiers de la logistique, du transport

et de la maintenance des installations frigorifiques.

DU CHAMP À L'ASSIETTE

Sofrilog satisfait à un nombre non négligeable de certifications pour son transport et sa logistique. L'entreprise compte une palette importante d'acteurs majeurs de la supply chain agroalimentaire dans son portefeuille qu'elle accompagne dans leur développement, notamment sur les flux import et export. « Nous sommes capables d'aller chercher un produit à l'étranger et de le livrer à domicile en France et inversement », assure Rui Pereira. Sa flotte (220 véhicules, du PL au VUL pour les livraisons urbaines) s'appuiera prochainement sur un outil de digitalisation (Truck on line) qui sera connecté au TMS du groupe. Afin de maintenir ses standards de performance, Sofrilog accompagne ses sous-traitants en leur mettant également ses propres moyens à disposition. Le groupe n'entend pas en rester là et va accentuer son développement en accompagnant ses clients avec des entrepôts de plus en plus mécanisés et continuera également à étoffer son offre transport. ■

PRODUITS ALIMENTAIRES SOLUTIONS INTRALOGISTIQUES OMNISCANAL

Nos solutions automatisées de stockage et de préparation de commandes pour la distribution et l'e-com de produits alimentaires vous aident à optimiser vos processus de gestion des commandes au meilleur coût et de manière flexible. Adaptées à toutes les températures (ambiante, fraîche et négative), elles vous permettent d'être toujours en mesure de répondre à vos besoins et contraintes.

Contactez-nous au 01 77 01 87 70 ou à france@tgw-group.com



> TRANSPORT

DU CHAMP À L'ASSIETTE

Déterminé à tripler le volant de ses véhicules propres à l'horizon 2030, Sofrilog Transport vient de prendre l'option B100 afin de s'ouvrir l'accès aux ZFE mises en place dans les agglomérations de plus de 150 000 habitants.



Le groupe, dont le siège est implanté à Caen, exploite une flotte de 220 véhicules en propre.

Sofrilog se définit comme « un acteur historique sur les flux amont de la filière alimentaire, du champ à l'assiette ». Le groupe, dont le siège est implanté à Caen, exploite une flotte de 220 véhicules en propre (avec ses propres conducteurs) répartis dans ses agences transport de Orly, Lognes, Mondeville, Cholet, Bruges, Villeneuve Sur Lot, Châtelleraut et Mâcon. Il campe sur les segments du transport sous température dirigée (groupage, lots partiels et complets), la location de véhicules avec conducteurs, le transport multi-températures (frais, surgelé, sec), la distribution urbaine (jusqu'à la livraison au consommateur) au travers de sa filiale Oofrais (voir par ailleurs), la commission de transport, le pilotage de flux et l'externalisation de la supply chain clients. Les trois quarts de

> 3 QUESTIONS À...

LOÏC LEQUILLETTE DRH DE SOFRIOLOG



FroidNews : Le groupe Sofrilog a engagé une démarche RSE. Quels sont ses fondements ?

Loïc Leguillette : En fait, Sofrilog était comme M. Jourdain : « faisant » de la RSE sans le savoir. Aussi, en 2020, à l'initiative du Directeur Général, nous avons initié la structuration de notre démarche RSE pour inscrire dans un cadre vertueux et raisonné, nos actions relatives notamment à notre empreinte écologique, et à notre engagement dans le partage de la valeur et dans la prévention des risques professionnels.

F.N. : Les sujets relatifs à l'inclusion sont en vogue. Quelle est la philosophie Sofrilog ?

L. L. : Nous souhaiterions féminiser les fonctions managériales au sein de nos entrepôts et de nos agences transport, ainsi que les activités de cariste, de préparation de commandes et de conduite. Cependant,

nous recevons peu de candidatures de femmes, cela doit nous faire réfléchir à comment valoriser l'image de nos métiers, des parcours professionnels possibles et ainsi développer notre attractivité. Le handicap est également une thématique de l'inclusion. Les spécificités de nos métiers (préparation de commandes et chauffeurs-livreurs) peuvent sembler un frein à l'intégration de travailleurs reconnus handicapés. Dans ce domaine aussi, il nous faudra réfléchir à notre communication.

Cependant, l'entreprise depuis 2 ans, a mis en place un abondement interne du CPF, pour ses collaborateurs reconnus handicapés. La diversité est un autre axe de l'inclusion. Nous comptons plus de 30 nationalités représentées dans nos effectifs, et l'ensemble de la ligne hiérarchique reflète la diversité du pays.

F.N. : Vous avez instauré un MVP (Management Visuel de la

ses moyens roulants sont détenus en location longue durée avec essentiellement Petit Forestier et Fraikin, le solde étant en moyens propres. Ils sont exploités en multi-températures avec un cœur de métier orienté sur le grand froid. « Nous intervenons très en amont avec le chargeur, dès l'usine, dès le point de production en fait, et nous opérons jusqu'au point de vente final voire jusqu'au consommateur », indique Sébastien Bossard, Directeur commercial de Sofrilog. Cette ambition vaut jusqu'au Maroc où l'entreprise opère dans le transit des produits à l'international.

VERS LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE DE LA FLOTTE...

Sofrilog a d'ores et déjà positionné son curseur transport sur les prochaines échéances réglementaires en matière de décarbonation à l'horizon 2030. Signataire de la Charte Objectif CO₂, le groupe exploite à ce jour une flotte Euro VI. Les nouveaux carburants sont actuellement passés au crible. Le gaz - en tant qu'énergie de transition - figurait dans les plans de la direction pour un développement substantiel, dans la foulée des 18 porteurs



« LE TRANSPORT EST UN AXE DE DÉVELOPPEMENT DANS LES ANNÉES À VENIR. »

SÉBASTIEN BOSSARD,
DIRECTEUR COMMERCIAL TRANSPORT
ET LOGISTIQUE DE SOFRILOG.

équipés de groupes frigorifiques électriques et deux tracteurs déjà mis en circulation en région parisienne. Mais, c'était avant la crise ukrainienne, l'inflation des prix et les difficultés d'approvisionnement en provenance de la Russie. « Le renchérissement du prix du gaz et les risques de pénurie font réfléchir. Nous ne sommes pas encore fixés sur notre orientation, nous avons noué un dialogue avec nos clients afin de sonder leurs préférences », indique Geoffrey Six, Directeur du Développement Transport de l'entreprise. Gaz ? Hydrogène ? Électrique ? Difficile d'indiquer aujourd'hui avec certitude quel sera le carburant qui remportera les suffrages. Sofrilog étudie pour le moment les biocarburants (B100) et annonce avoir

passé une pré-commande de porteurs Oléo 100 afin de satisfaire aux exigences des ZFE. A ce titre, soucieuse de pouvoir décrocher la vignette Crit'Air 1, l'entreprise s'oriente vers le choix de véhicules irréversibles (exclusifs au B100). Déterminée à offrir des prestations sur-mesure et de qualité à ses clients, Sofrilog apporte, par ailleurs, son soutien à ses sous-traitants en leur mettant à disposition ses propres véhicules basses émissions.

Le groupe a ouvert le chantier de la digitalisation de sa flotte au travers de son outil Truckonline. « Nous allons pouvoir suivre l'écoconduite de nos véhicules avec un système de notation sur la base d'objectifs à atteindre. » ■

Performance). Quels bénéfices en tirez-vous ?

D.B. : Le MVP est un outil de management descendant et ascendant qui donne du sens sur l'activité opérationnelle et la vie de l'entreprise et qui permet d'identifier les problèmes du quotidien des salariés avant qu'ils ne deviennent plus prégnants, en favorisant leur traitement au bon niveau de l'entreprise. Le MVP fonctionne très bien dans les entrepôts de Sofrilog Ouest, qui a historiquement initié la démarche : il y est pour ainsi dire culturel. Depuis un an, le MVP est en cours de déploiement sur la plus importante filiale de la région parisienne, Sofrilog Orly, avec pour objectif de restaurer la fluidité managériale et de mieux partager avec l'ensemble des salariés, les enjeux clients, d'activités, de sécurité, de qualité.

**Propos recueillis par
Slimane Boukezzoula**

Le MVP est en cours de déploiement sur la plus importante filiale de la région parisienne, Sofrilog Ouest.



> LOGISTIQUE

DES PRESTATIONS COUSUES MAIN

Avec le souci permanent de veiller scrupuleusement au respect des nouvelles normes environnementales et à l'épanouissement de ses salariés sur ses sites d'entreposage, Sofrilog développe une logistique cousue main qui vise à satisfaire les besoins de ses clients en matière de RSE.



Outre l'entreposage, l'entreprise offre des prestations à ses clients sur un spectre large.

Sofrilog aborde son métier de logisticien sous toutes les coutures. Outre l'entreposage, l'entreprise offre des prestations à ses clients sur un spectre large : gestion des approvisionnements, portage des stocks, préparation de commandes, congélation-décongélation (1 200 t de

capacité quotidienne), différenciation retardée (co-packing), empotage-dépotage, suivi de la performance. Autant de prestations qui intègrent en outre la logistique du e-commerce alimentaire. Au menu également : une approche conseil avec calcul de barycentres, ainsi que la mise en place de simulations

budgétaires. L'ensemble s'appuie sur une architecture informatique interconnectée (portail clients avec stock en temps réel, EDI (Échanges de Données Informatisé), API (Application Programming Interface). Pour Sofrilog, le fil rouge déroulé tout au long de la chaîne logistique consiste à « maîtriser la qualité et la traçabilité



« L'AUTOMATISATION FAIT PARTIE DES PROJETS QUE NOUS PARTAGEONS AVEC NOS EXPLOITATIONS ET NOS CLIENTS, C'EST POUR LE MOMENT À L'ÉTAT D'ÉTUDES D'OPPORTUNITÉS. »

RAMZI JENDOUBI,
DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT
D'EXPLOITATION LOGISTIQUE.

pour répondre aux enjeux de la sécurité alimentaire », avec le souci permanent de disposer d'entrepôts conformes aux normes de sécurité pour les équipes et l'environnement, d'optimiser les taux de remplissage et la consommation énergétique et d'œuvrer pour le recyclage des déchets plastiques et carton.

ÉCONOMIE CIRCULAIRE

Sofrilog dispose à ce jour de 40 entrepôts frigorifiques pour une capacité d'environ 1,4 million de m³ en grand froid (300 000 équivalents palettes Europe). Ses entrepôts sont soumis au régime ICPE (Installation Classée pour la Protection de l'Environnement) ; lequel se traduit notamment par la

mise en place d'un système de prévention des risques environnementaux. Au fil des années, le groupe a décroché nombre de labels et de certifications (IFS Logistics, HACCP, Iso 22000, Meilleurs Employeurs 2021,...). Sofrilog a ainsi mis en œuvre un process visant à optimiser la consommation d'eau sur les sites. Des capteurs ont été installés sur les tours de refroidissement afin de faciliter la programmation de vidanges volumiques raisonnées. Par ailleurs, l'entreprise assure la gestion des déchets pour le compte de ses clients au travers de flux qu'elle achemine vers les filières de recyclage et de valorisation. Sofrilog a également recours à la méthanisation pour la destruction des produits alimentaires dont la date de péremption a été dépassée ou qui présentent une anomalie. Enfin, le groupe a mis en place des ateliers pour la



#DISTRIBUTION AGROALIMENTAIRE

Solutions modulaires et intelligentes
pour votre logistique du froid

Découvrez notre gamme mécanisée ou manuelle
pour vous aider à optimiser vos processus en zone
froide et travailler efficacement en température
contrôlée.

Think Tomorrow.



En savoir plus



Sofrilog assure la gestion des déchets pour le compte de ses clients au travers de flux qu'elle achemine vers les filières de recyclage et de valorisation.

L'EXIGENCE DANS LE TRAITEMENT DES DÉCHETS

Sofrilog dispose d'un site spécialisé à Bédée, en Bretagne. Il opère majoritairement pour la gestion des cartons d'emballages vides de Picard, l'un des principaux clients du groupe. Une fois vidés de leur contenu en magasin, les cartons sont envoyés sur le site de Bédée dans des rolls afin d'être triés puis compactés au moyen d'une presse à balles. Le carton ainsi compacté - 50 t par mois environ - est conditionné par balles de 500 kg. En bout de chaîne, ces balles sont acheminées chez un prestataire par semi complète de 23 à 24 tonnes pour être destinées au recyclage. Il en est de même pour les films d'emballage qui sont collectés puis compressés en balles afin d'être recyclés (20 à 30t recyclés par an).

Sofrilog pilote également l'acheminement des huiles usagées, des contenants vides de produits chimiques et produits de maintenance vers des points de recyclage des produits polluants. Last but not least, les palettes défectueuses sont regroupées pour être remises à un vendeur spécialisé qui les répare et les réintroduit par la suite dans le circuit.

>>> réparation des palettes défectueuses et pour la récupération des déchets industriels dangereux, autant de processus passés au peigne fin par les Dreal (Direction Régionale

De l'Environnement, de l'Aménagement et du Logement) et les DRIEE (Direction Régionale et Interdépartementale de l'Environnement et de l'Énergie).

DES POIDS LOURDS DANS LE PORTEFEUILLE

Sofrilog compte dans son portefeuille clients un volant important de poids

GARANTIR LA SÉCURITÉ ALIMENTAIRE

Sofrilog s'est donné pour objectif d'adopter « les plus hauts standards d'exigence » en matière de sécurité alimentaire. Ses dirigeants n'hésitent pas à parler de « prérequis ». Ces derniers entendent, déployer progressivement le référentiel IFS Logistique et d'ici 2023, avoir 50 % des sites certifiés selon la norme IFS Logistique version 2.3, version qui n'intègre pas moins de 153 exigences. Cette dernière version de la norme en complément de la food defense intègre les notions de fraude et de food safety culture.

La chaîne de valeur maison s'appuie sur un Système de Management de la Sécurité Alimentaire (SMSA) établi selon la Norme ISO 2000 qui garantit la sécurité sanitaire des produits avec en corolaire la mesure de la



Les dirigeants de Sofrilog entendent déployer progressivement le référentiel IFS Logistique.

satisfaction clients. Les sites sont audités tous les ans par un cabinet indépendant en complément des audits de certification. Les équipes reçoivent, chaque année, une formation aux bonnes pratiques d'hygiène alimentaires (BPH). La propreté et la bonne tenue des sites - chacun d'entre eux est noté - sont passées au crible chaque mois. Enfin, des tests mensuels de traçabilité sur la marchandise sont effectués au moyen de son WMS. Emballages et films de conditionnement sont également passés en revue. A noter que l'ensemble des entrepôts de Sofrilog sont certifiés Bio. ■



L'ensemble des entrepôts du groupe sont certifiés Bio.

lourds de l'industrie agroalimentaire et de la grande distribution (Auchan, Carrefour, Sodexo, Charal, Fleury Michon, Paul, Picard, Findus,...). L'entreprise a ouvert le dossier de la mécanisation de la préparation de commandes dans le surgelé. « *l'automatisation fait partie des projets que nous partageons avec nos exploitations et nos clients, c'est pour le moment à l'état d'études d'opportunités* », précise Ramzi Jendoubi, Directeur du développement d'exploitation logistique.

En 2023, quatre sites du groupe feront évoluer les lignes de production de démoulage pour un objectif d'améliorer l'ergonomie des postes de travail en maintenant le même niveau de traçabilité. Partisan d'une politique de transparence auprès de ses clients dès le démarrage d'activité, Sofrilog organise le pilotage des dossiers au travers d'une mobilisation rôdée de ses équipes RH, technique et informatique. « *Nous veillons à mettre en place des process simples pour nos opérateurs afin de les placer dans une situation de confort dans leur travail. Cette approche permet une montée en compétence plus aisée* », assure Ramzi Jendoubi.

Afin de doper ses standards de performance, Sofrilog a mis en place trois outils : un premier (fluid-e), « *outil de gestion d'approvisionnement* », au service de la rationalisation des approvisionnements et de la réduction du niveau des stocks ; un deuxième (Optidoc, « *le Doctolib de la logistique* ») déployé sur 15 sites, selon Ramzi Jendoubi) destiné à la prise de rendez-vous et qui permet de décharger les administratifs en termes de mails et d'appels téléphoniques ; le troisième outil est un OMS (Order Management System). « *Il se positionne au-dessus de notre WMS (Warehouse Management System) pour affecter les commandes de nos clients en direction de sites logistiques afin d'optimiser les flux du transport. Cette prestation s'adresse aux clients avec lesquels nous travaillons main dans la main dans la transformation de leur schéma directeur* », conclut Ramzi Jendoubi. ■

Oofrais compte une centaine de salariés et compte huit agences sur le territoire national.



> OOFRAIS

LA MAÎTRISE DU DERNIER KILOMÈTRE

La filiale de Sofrilog Transport est spécialisée dans les livraisons du dernier kilomètre en véhicules légers. Oofrais opère dans les agglomérations de l'Hexagone depuis 2011.

Aujourd'hui pilotée par Stéphane Colin, l'un de ses membres fondateurs, Oofrais emploie une centaine de salariés et exploite une flotte de 85 utilitaires légers frigorifiques. L'entreprise, dont le siège est égale-

ment basé à Caen, est présente sur trois segments de marché, la livraison à domicile pour le compte de la GMS (Grandes et Moyennes Surfaces), la distribution de la RHF (Restauration Hors Foyer) et la livraison des commerces de proximité pour le compte

de grossistes de l'alimentaire. Oofrais dispose d'un réseau de huit agences implantées respectivement à Bordeaux, Lille, Avignon, Lyon, Paris-Orly, Rouen, Caen ; et Strasbourg, fraîchement inaugurée. Les dirigeants de l'entreprise ont programmé une nouvelle ouverture à Toulouse en 2023.

La flotte des véhicules, majoritairement labelisée Euro VI, s'est enrichie de l'apport de sept VUL au GNC. Le gaz est, comme chez l'ensemble des acteurs du TRM, considéré comme un carburant de transition. Pour autant, la conjoncture du moment et les fortes tensions pesant sur cette énergie, poussent les dirigeants à reconsidérer leur vision, avec en toile de fond la nécessité de répondre aux exigences des ZFE. « Le gaz comme solution de moyen terme n'est plus une garantie compte tenu de toutes les incertitudes liées à la conjoncture actuelle notamment en matière de coûts. Je pense que l'énergie électrique constituera une bonne alternative, souligne Stéphane Colin. Il semble que les constructeurs avancent leurs pions dans ce domaine, notamment avec le nouveau Daily. Et Ford semble également s'engager dans cette voie. En conclusion, nous allons patienter avant, le cas échéant, de renforcer notre flotte au gaz ».

STRUCTURER PAR LA BASE

Pour assurer ses prestations de livraisons urbaines, Oofrais s'adosse à l'immobilier logistique de Sofrilog ainsi qu'au parc des M.I.N. (Marchés d'intérêt national) à Rungis comme en région. L'entreprise assure structurer ses affaires par la base. « Nous démarrons nos prestations en partant du besoin client, pas en plantant notre drapeau. Ensuite, nous faisons grossir nos structures en intégrant un conducteur dont nous ferons un leader au travers de notre formation, avec comme fil rouge la volonté d'offrir du sur-mesure à nos clients », explique Stéphane Colin. Afin de créer des conditions propices au bon entretien des véhicules par les conducteurs, ce dernier a, depuis 2020, instauré un système d'intéressement collectif basé



L'entreprise exploite une flotte de 85 utilitaires légers frigorifiques.

sur le taux de sinistralité. Une initiative qui s'accompagne également par l'en-

cadrement des conducteurs débutants par des chauffeurs référents. ■



« LE GAZ COMME SOLUTION DE MOYEN TERME N'EST PLUS UNE GARANTIE COMPTE TENU DE TOUTES LES INCERTITUDES LIÉES À LA CONJONCTURE ACTUELLE NOTAMMENT EN MATIÈRE DE COÛTS. »

STÉPHANE COLIN,
FONDATEUR ET DIRIGEANT D'OOFRAIS.

> ÉNERGIES, MAINTENANCE

LE SOUCI DE LA MAÎTRISE EN PROPRE

Chez Sofrilog le parti a été pris de piloter en direct la gestion et le sourcing en matière d'énergie, ainsi que la maintenance des installations des plateformes frigorifiques. C'est la vocation d'Energel.



Près de 90 % des entrepôts dirigés par Energel fonctionnent avec des fluides réfrigérants neutres.



« IL PLANE BEAUCOUP TROP D'INCERTITUDES, IL EXISTE TROP D'AMPLITUDES DE VARIATION DES PRIX, DU JAMAIS VU. »

PHILIPPE GIRAUD,
DIRECTEUR TECHNIQUE DU GROUPE SOFRILOG.

Ce virage a été emprunté dès 2014 avec la mise sur pied d'une équipe d'une quarantaine de frigoristes et techniciens spécialisés. La direction technique du groupe, emmenée par Philippe Giraud, a notamment pour objet de superviser l'approvisionnement des plateformes en matière d'électricité. Ce qui n'est pas une sinécure depuis plusieurs mois en raison du

conflit russo-ukrainien. « Il plane beaucoup trop d'incertitudes, il existe trop d'amplitudes de variation des prix, du jamais vu, indique Philippe Giraud. Pour atténuer le poids des surcoûts, je suis contraint de jongler avec les autres postes de coûts, avec des marges de manœuvre contraintes car nous sommes électro-dépendants ». Energel a également en charge la production de froid. Près de 90 % des entrepôts placés

sous sa coupe fonctionnent avec des fluides réfrigérants neutres. La société a ainsi recours à l'ammoniac, un fluide frigorigène à PRG (Potentiel de Réchauffement Global) neutre, plus vertueux que la plupart des autres fluides, et qui offre de très bons rendements.

Par ailleurs, Energel supervise l'implantation et la construction des plateformes ainsi que le fonctionnement, le suivi, la maintenance prédictive et curative des équipements frigorifiques et des autres installations des entrepôts. En matière de monitoring, l'entreprise s'est dotée de GTC (Gestion Technique Centralisée) qui « permet une visualisation du fonctionnement d'une installation à un instant T, laquelle a déjà été optimisée lors de sa mise en service ». Chaque mois, un certain nombre d'indicateurs sont passés au crible. Ils sont partagés avec les responsables d'exploitation des sites et les techniciens d'Energel - qui permettent ainsi d'optimiser notre consommation d'électricité. « La sobriété n'est pas un enjeu nouveau pour nous et fait partie de nos préoccupations depuis toujours », selon Philippe Giraud. L'internalisation de la maintenance offre de réelles retombées à Sofrilog, selon Philippe Giraud : « Sur le plan technique et technologique, nous ne sommes pas exposés à un prestataire qui pourrait voir son environnement se modifier et, par conséquent, perturber notre activité. En outre, cette internalisation des processus de pilotage et de maintenance nous permet d'avoir les coudées franches sur l'optimisation du fonctionnement de nos installations afin de peser sur la maîtrise de nos coûts de revient ». Une démarche maison qui permet de concilier performance et transition énergétique. ■



La sécurité et le bien-être au travail fait partie intégrante du management chez Sofrilog.



De nombreuses formations sont proposées au conducteur dans l'objectif de réduire le risque routier.

> RESSOURCES HUMAINES

UN CAPITAL PLACÉ DANS UN ÉCRIN

Alors qu'elle ne cesse de se développer, Sofrilog reste résolument une entreprise à taille humaine. Une ETI (Entreprise de Taille Intermédiaire) qui cultive la proximité en mettant l'humain au cœur du management.

Cette préoccupation, incarnée par les responsables d'entrepôt et d'agences transport, s'articule notamment autour de la prévention des risques professionnels ainsi que du partage de

la valeur au travers de l'intéressement des salariés. Ainsi, les entrepôts logistiques, quelles que soient leurs tailles, font vivre leur accord d'intéressement, dont l'un des critères est orienté santé et sécurité au travail. « La totalité des

filiales du groupe, transport compris, doivent à court terme pouvoir profiter de ces accords », indique le DRH Loïc Leguilette.

La prévention des risques professionnels se décline aussi dans le choix des matériels : chariots équipés de caméras qui permettent de suivre à l'écran le gerbage des palettes en grande hauteur, et réduit ainsi la fatigue cervicale ; miroirs dans les zones de circulation pour prévenir les risques de collision entre chariots. Depuis 2020, dans l'entrepôt de Trappes (78), des palettiers dynamiques ont été installés, ainsi que des plateaux inclinés (hauteur entre 0,4 m et 1,6 m) pour soulager les préparateurs lorsqu'ils prélèvent les colis. Les caristes ont recours à des chariots équipés de longue fourche et capables de soulever la palette à 80 cm du sol dans le but de réduire les efforts

au moment de la dépose. Par ailleurs, certains entrepôts équipent les portes de quai de bloque-roues pour supprimer le risque lié aux départs inopinés de camions à quai.

L'ATOUT MVP

Depuis 2017, Sofrilog Ouest a intégré le MVP (Management Visuel de la Performance) à ses pratiques managériales, avec succès. Il doit être déployé sur l'ensemble des entrepôts typés GMS. Le MVP est un mode d'animation dont l'objectif est triple :

- Associer l'ensemble des équipes aux choix et orientations de la direction
- Mettre en place et animer à chaque niveau opérationnel des indicateurs pertinents permettant la mesure de l'atteinte des objectifs fixés
- Associer les équipes opérationnelles à une recherche d'amélioration continue dans les domaines essentiels de :
 - La satisfaction client

- La sécurité et le bien-être des équipes au travail
- La performance économique des opérations

Pour ce faire, sont déployés et ritualisés des temps d'animation à chaque niveau de management : équipes, sites, régions. Chaque niveau est animé par son responsable selon un timing et une fréquence adaptés. Lors de ces briefs, la communication est libre sur les différents items abordés. Les équipes ont été associées à l'élaboration du contenu de ces briefs.

Le MVP a permis de transformer la posture des chefs d'équipes qui sont devenus de vrais managers et non plus de « super exécutants », il a également permis une meilleure communication au sein des équipes, permettant aux salariés de voir prise en compte leur expertise métier sur un certain nombre de points « pratico-pratiques ».

La motivation des équipes et l'effica-

cité opérationnelle en ont grandement bénéficié.

Réduire le risque routier est également un objectif des dirigeants du groupe. Depuis la fin du Covid, des actions de formations ont été menées auprès des conducteurs sur plusieurs filiales. Pour les conducteurs PL, formations à l'écoconduite et la conduite anticipative afin de limiter les risques d'accidents et améliorer le bilan carbone des activités. Pour les conducteurs VL qui n'ont pas suivi de formation FIMO (Formation Initiale Minimale Obligatoire), des formations à la relation client et à la gestion du conflit leur permettent d'être plus serein dans leur travail quotidien, limitant ainsi les risques d'accident. Le levier de la promotion interne au travers de la formation demeure une constante chez Sofrilog. Mission est confiée aux managers de valoriser la notion « d'ascenseur social par l'accès à la responsabilité ». ■



BEYOND AUTOMATION

Notre mission est de créer des solutions intelligentes qui, au-delà de répondre aux besoins de nos clients, leur font bénéficier durablement d'un système automatisé sur-mesure, performant, évolutif et innovant.

ALSTEF
GROUP

> E-COMMERCE

CARREFOUR RELÈVE LE DÉFI DU E-COMMERCE MULTI-TEMPÉRATURES

La transition omnicanale de Carrefour passe par le renforcement de son offre e-commerce, alimentaire et non alimentaire multi-températures. Cette évolution suppose des capacités de préparation de commandes dédiées.



Zone des produits ambiants équipée d'étagères et de racks

Proposant une livraison à domicile en « J pour J », le nouvel entrepôt opéré par STEF à Sogaris (Rungis) s'inscrit dans cette stratégie. A la différence de la majorité des e-commerçants, qui préparent puis expédient un à trois articles par commande, chez Carrefour, « une livraison à domicile rassemble une soixantaine de produits. Dans le cas d'une commande « drive », le panier moyen comprend une quarantaine de références », explique Mourad Bensadik. Son offre alimentaire et non alimentaire distingue aussi son activité e-commerce. « Nos préparations

sont multi-températures. En moyenne, une commande « drive » ou livrée à domicile est constituée à 60 % de produits à température ambiante, un tiers d'articles frais et à 5 % de surgelés », détaille le directeur e-commerce France du distributeur. Autre spécificité, pour les fruits et légumes sous température contrôlée positive, « le picking est effectué à l'unité, au poids ou en sachet, souvent un mix des trois ».

ATTENTES FORTES

La qualité des préparations de commandes, « en général et des fruits et légumes en

particulier en raison de leur fragilité, est un enjeu stratégique pour fidéliser les clients », résume Mourad Bensadik. Cette qualité de service attendue par les consommateurs est appréciée au travers des délais de livraison également. « L'ambition de Carrefour est de généraliser la livraison le jour de la commande, qui est un critère de plus en plus important pour nos clients et crée la différence », affirme Elodie Perthuisot, directrice exécutive e-commerce, data et transformation digitale.

RÉSEAU EN COURS DE DÉPLOIEMENT

Pour relever ces défis, la stratégie e-commerce de Carrefour est omnicanale. En France, elle s'appuie « sur nos magasins multi-formats et des sites de préparation de commandes dédiés. Lesquels sont composés d'entrepôts et de darkstores aménagés au sein de nos points de vente ou gérés par des partenaires », présente Mourad Bensadik. Le réseau logistique national du distributeur dédié au e-commerce compte 30 sites dont 19 darkstores et 11 entrepôts actuellement.

VOLETS TRANSPORT ET NUMÉRIQUE

La mise en œuvre logistique de cette stratégie comprend aussi un volet digital. Pour répartir les flux entre magasins, entrepôts et darkstores, « les commandes sont ordonnancées de façon optimisée, automatique et en temps réel

PAR ERICK DEMANGEON

par un OMS (Order Management System) maison. Ce dernier tient compte de la charge de travail et des capacités de chaque site », pouvant faire varier leur zone de chalandise. En sus de cet OMS, Carrefour gère ses entrepôts avec le WMS Logistar, édité par DSIA et interfacé au TMS d'Urbantz qui pilote les tournées de distribution sur le dernier kilomètre. Selon les délais choisis par le client, les livraisons à domicile sont confiées à différents prestataires.

STEF PARTENAIRE

Le nouvel entrepôt quadri-températures de 15 000 m² à Rungis s'inscrit dans cette stratégie. En Ile-de-France, où Carrefour dispose de 600 points de vente et quelques darkstores, ce bâtiment est le cinquième destiné à ses préparations de commandes e-commerce. Il est aussi



Lors de l'inauguration (de g. à d.) Stanislas Lemor, P-d.g. du groupe STEF, Rami Baitieh, directeur exécutif de Carrefour France, Elodie Perthuisot, directrice exécutive e-commerce data et transformation digitale du groupe Carrefour, et Mourad Bensadik, directeur e-commerce France de Carrefour.

le troisième dédié, exclusivement, à ses livraisons à domicile. A l'instar de ses entrepôts e-commerce franciliens à Aulnay-sous-Bois et à Vitry-sur-Seine,

Carrefour a confié sa gestion à STEF. Il y emploiera une centaine d'opérateurs en CDI d'ici à la fin de l'année, tous formés aux préparations de commandes >>>

DES SOLUTIONS INNOVANTES POUR UN EMBALLAGE PLUS ECO-RESPONSABLE !



DE NOMBREUSES
SOCIÉTÉS SONT
DÉJÀ PASSÉES
AUX EMBALLAGES
RÉUTILISABLES
... ET VOUS ?

Gamma-Wopla

PLASTIC BOXES



Smart-Flow

PLASTIC PALLETES

SMART INDUSTRIAL PACKAGING SOLUTIONS

www.gammawopla.com

www.smart-flow.com

SOLUTION INTRALOGISTIQUE



L'entrepôt de Rungis dispose de 44 quais d'expédition.



Picking sur la zone des produits ambiants avec « bague-scan ».

>>> spécifiques de Carrefour, des fruits et légumes comprises.

LIVRAISON LE JOUR MÊME

Propriété de Sogaris et aménagé par STEF, cet entrepôt possède 44 postes à quai, « adaptés à nos six départs de tournées par jour organisées par FM Logistic avec des véhicules multi-températures », précise le directeur e-commerce. Pour assurer cette fréquence, l'activité de Rungis est

rythmée par six vagues de préparation quotidiennes. « Les commandes reçues avant midi sont livrables dans la journée, en H+3 à réception de la commande », sachant que le client a le choix de sa livraison le jour souhaité, entre 8 h et 22 h. Sur le site, les préparateurs utilisent différents chariots, avec bacs et sacs, permettant de traiter plusieurs commandes à la fois, dans quatre zones de température dédiées aux produits ambiants, frais, fruits et légumes, surgelés.

MONTÉE EN PUISSANCE

Couvrant 91 communes du sud de l'Île-de-France, plus quatre arrondissements de Paris, ce site prépare un millier de commandes par jour sur un catalogue de 11 000 références aujourd'hui. L'entrepôt devrait compter 15 000 références à terme et traiter plus de 3 000 préparations par jour, soit le picking quotidien d'environ 185 000 articles, sous trois ans. ■

E. D.

> COURSE D'OBSTACLES

ALSTEF LOCALISE LES CONTOURS

L'atout des hautes cadences est l'un des nouveaux défis du groupe Alstef dont l'une des dernières évolutions technologiques développées est la localisation naturelle, aussi appelée localisation de contours.



L'ensemble de la gamme bénéficie désormais de cette innovation éprouvée sur de nombreux sites mis en service ces derniers mois.

La localisation de contours permet aux AGV de se repérer dans leur environnement en utilisant uniquement la géométrie de ce dernier. Pour cela, une cartographie du bâtiment est effectuée en amont. En utilisant cette carte et en effectuant des scans du milieu ambiant, les robots peuvent se situer et se déplacer en temps réel au sein de l'entrepôt.

La technologie est capable de fonctionner dans n'importe quelle géométrie de bâtiment. Cette intelligence embarquée apporte précision, souplesse et adaptabilité au cœur d'environnements très dynamiques ou qui présentent un fort niveau de cohabitation avec les opérateurs et caristes. Le système offre également une grande souplesse et une grande

flexibilité puisqu'il ne requière pas la mise en place d'équipements de localisation tels que des réflecteurs, nécessitant un entretien ou un remplacement en cas de détérioration. Cela permet de réduire les coûts d'infrastructure, tout en augmentant le niveau de maintenabilité de l'installation, ainsi que son évolutivité sur le long terme. ■

la route
nous rapproche

AS24 

 TotalEnergies



AS24 la carte routière...



Plus de
1500 stations PL
acceptant
la carte AS 24
dans 30 pays



Cartes
sécurisées
suspension, blocage
limitation et alertes



Récupération
des taxes
TVA
et taxes gazole



Récupération
des données
du chronotachygraphe
de vos chauffeurs



AS 24
Truck Assistance
24h/24 et 7j/7
Dépannage dans 46 pays
Service Amendes
et avance de fonds



Appli FLEET MANAGER
Gestion cartes, télébadges,
contrôle et suivi en temps réel,
géolocalisation...

 AS24.com

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

COOL NEWS !

LivingPackets
et Secursus s'associent



Valentin Scemama (à gauche), fondateur et directeur général de Secursus, à droite, Denis Mourrain, directeur général de LivingPackets France.

La start-up LivingPackets annonce son partenariat avec l'assureur de colis Secursus. Réunis par la volonté de fournir le maximum de contrôles et de garanties à leurs clients, les deux acteurs ont développé une offre commune. Celle-ci allie les emballages intelligents, sécurisés et réutilisables de LivingPackets à l'assurance logistique de Secursus, couvrant jusqu'à 100 000€ avec un taux unique de 0,5 %. Ce service complet est optimisé pour les entreprises soucieuses de la protection de leurs expéditions et de celle de la planète. « L'assurance de colis Secursus nous permet de proposer à nos clients les plus exigeants une offre de livraison tout en un, transparente et adaptable. Ce service est désormais le plus complet du marché et celui qui protège le mieux les envois. Il permet des livraisons en toute sérénité, en France et à l'international », ajoute Denis Mourrain, Directeur Général de LivingPackets France.

« Grâce à ce partenariat, nous associons une assurance colis très compétitive à un emballage connecté et robuste pour répondre aux attentes des professionnels de la logistique en matière de sécurité et de traçabilité. L'aspect réutilisable de l'emballage LivingPackets est aussi un atout pour nos clients soucieux de l'impact environnemental de leurs livraisons », détaille Valentin Scemama, Fondateur et Directeur Général de Secursus.

> ROBOTIQUE MOBILE

TGW PASSE AU ROUGE

Avec « Quba », TGW présente une gamme complète de robots mobiles pour le transport autonome de bacs, cartons et palettes.



Élargissant son expertise en robotique, TGW Logistics Group présente « Quba », une gamme complète de robots mobiles. « TGW considère la robotique mobile d'un point de vue holistique et, grâce à l'automatisation systématique des processus, apporte des réponses aux défis actuels tels que la recherche de plus en plus difficile de nouveaux employés, l'évolution rapide du comportement des consommateurs ou le développement dynamique du commerce électronique » souligne Harald Schröpf, président-directeur général de TGW Logistics Group. La gamme Quba est composée d'AMR (Autonomous Mobile

Robots) et d'AGV (Automated Guided Vehicles). Le logiciel TGW gère la gestion de flotte et contrôle les robots à la fois individuellement et en réseau. « Les robots mobiles sont une technologie clé pour une intralogistique performante, flexible et à l'épreuve du temps, poursuit le dirigeant. En élargissant notre gamme dans le domaine des systèmes de transport sans conducteur, TGW propose désormais un ensemble complet de solutions porte-à-porte hautes performances qui peuvent également être intégrées de manière transparente dans les systèmes existants, à la fois au niveau logiciel et mécatronique. » ■

PARTENARIAT SAFELOG ET TGW

« Notre partenariat avec SAFELOG, l'un des principaux spécialistes des AGV, ouvre de nouvelles possibilités pour la robotique mobile dans l'intralogistique, estime Harald Schröpf. Nos clients bénéficieront de solutions porte-à-porte efficaces, fiables et performantes. Nous affirmons ensemble que les robots mobiles ne sont plus un projet d'innovation, mais plutôt une technologie de marché de masse éprouvée et fiable. » Les AGV de Safelog sont déjà utilisés sur de nombreux sites clients. « Nous sommes très heureux d'avoir recruté TGW, l'un des leaders de l'entreprise générale en intralogistique, comme partenaire », conclut Mathias Behounek, directeur général de Safelog.

> RAYONNAGE INTELLIGENT

SSI SCHÄFER LANCE LE SSI RACKBOT

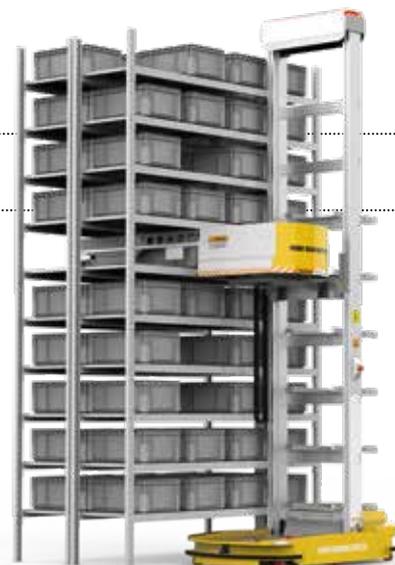
Le nouveau Rackbot est combiné avec un système de rayonnages petites charges pour faciliter le picking de manière efficace.

Ce nouveau robot mobile autonome a pour ambition de simplifier, optimiser et réduire les coûts des processus de picking. SSI Schäfer propose cette solution en réponse aux défis actuels des petites et moyennes entreprises lors de la préparation des commandes. Le SSI RackBot est une solution disponible en Plug and Play.

SYSTÈME COMBINÉ SSI RACKBOT ET RAYONNAGES

Des robots mobiles combinés avec des systèmes de rayonnages standards peuvent réduire significativement les temps de traitement et préparation des commandes. Cette solution est idéale pour les entrepôts de logistique e-commerce. Les robots mobiles

autonomes peuvent être installés rapidement dans des systèmes existants et sont faciles à moduler selon le niveau d'activité. De plus, cette solution innovante permet de prendre en charge les opérations peu ergonomiques, les charges lourdes et les tâches répétitives ou fatigantes, pour que vos collaborateurs n'aient pas à le faire. Les robots autonomes RackBot peuvent transporter jusqu'à huit bacs en simultané. Ils sont conçus pour réaliser entre 35 et 45 doubles cycles (des rayonnages aux postes de picking) par heure. Les SSI RackBots peuvent prélever des bacs jusqu'à 10 mètres de haut et permettent en travail coopératif Hommes - Machines en toute sécurité. Le nombre de robots disponible est tout aussi modulable que les systèmes de rayonnages de SSI



Le SSI RackBot est une solution disponible en Plug and Play.

Schäfer. Les montants et étagères, grâce à leur conception emboîtable, garantissent un montage rapide sur site. Les utilisateurs peuvent également choisir parmi une large gamme de bacs réutilisables, et peuvent également stocker et manipuler des cartons dans le même système.

Le principe Goods-to-Man minimise les distances de marche et les efforts de recherche dans l'entrepôt, tout en réduisant l'effort physique des opérateurs. De cette façon, la productivité dans la préparation des commandes peut être quadruplée et les livraisons peuvent être assurées avec précision, même pendant les pics saisonniers. ■

blueSeal®
le niveau d'air haute performance

Une économie prouvée de 30 à 45% de l'énergie de refroidissement dans les véhicules réfrigérés

KEEP YOUR COOL

Maintenir la chaîne du froid, protéger vos marchandises et économiser du carburant, avec une barrière d'air efficace et sans contact.

Prêt à réduire votre consommation d'énergie ?
Contactez-nous : info@brightec.fr

- S'installe partout**
BlueSeal s'adapte à tous types de véhicules de transport routier : remorques, semi-remorques, camions fourgons, camionnettes (y compris les véhicules à portes roulantes).
- Préserve vos produits plus longtemps**
BlueSeal maintient la température du chargement même lorsque les portes sont ouvertes, ce qui permet de conserver vos produits sensibles lors de nombreux arrêts.
- Economique en carburant**
BlueSeal peut-être rentabilisé en seulement 8 mois, grâce aux économies considérables de carburant pour le refroidissement.

* Gardez la tête froide
Les niveaux d'air BlueSeal™ ont été testés et analysés. Découvrez nos tests et nos analyses sur www.Brightec.fr

COOL NEWS !

AutoStore by Swisslog



AutoStore est une solution de stockage et de collecte automatisée innovante et peu encombrante. Ce sont principalement les petites et moyennes entreprises qui se tournent vers Swisslog pour cette solution.

« Swisslog a mis en place une Business Unit dédiée à AutoStore pour répondre aux attentes de nos clients AutoStore, explique Mattijs Smits, Sales Manager BU AutoStore Benelux. De cette manière, Swisslog permet également aux petites et moyennes entreprises de faire leurs premiers pas dans l'automatisation de la logistique grâce à cette solution compacte et simple. » Au cours des 12 derniers mois, 45 nouveaux projets utilisant AutoStore ont été lancés dans le monde entier par Swisslog, dont Active Ants à Willebroek et Rhenus Contract Logistics à Tilburg. Au cours de la même période, les installations AutoStore de 53 clients existants ont été étendues. La valeur de chaque commande des nouvelles installations peut s'élever voire dépasser 3 M€. Pour de tels projets, la configuration typique du système comprend jusqu'à 35 000 conteneurs et 35 robots, livrés avec ou sans le logiciel modulaire Swisslog SynQ, l'intégration SAP EWM et les systèmes standardisés de transport. L'installation AutoStore de Rhenus Contract Logistics couvre une superficie de 1 000 m², équipée de 22 000 bacs, 19 robots, 2 ports de mise en stock et 3 ports de préparation de commandes. **P. B.**

> CROISSANCE

OBJECTIF 600 M€ EN VUE POUR OLANO

Le groupe ancré à Saint-Jean-de-Luz va-t-il parvenir à décrocher un gros quartier de lune en se rapprochant du seuil des 600 millions d'euros en 2023 ?



Il n'arrête jamais. Toujours par monts et par vaux, Nicolas Olano poursuit le maillage logistique du groupe éponyme, entouré de Sandra, Jean-Michel (tous deux DG) et de la nouvelle gouvernance. Objectif 2023 : décrocher un gros quartier de lune en se rapprochant du seuil des 600 millions d'euros. Un objectif de plus en plus accessible au fur et à mesure des acquisitions qui se sont succédées à un rythme soutenu en 2022. En témoigne la constance de cette stratégie de croissance externe, menée avec la sagesse dont fait preuve cette entreprise familiale qui a permis de ramener de bons gros poissons dans les filets. Normal quand on est leader de la logistique des produits de la mer, en

Espagne, et membre de Seafoodways. Dans ce pays, justement, le groupe Olano a fait l'acquisition de Devesa Logistics (14 M€ pour la logistique de 60 000 tonnes de moules, 70 salariés, 60 véhicules) et Caudete Logistics (25 M€, 160 salariés et 150 véhicules). Beaucoup plus au nord, en France, le groupe Olano a réalisé une autre belle prise, toujours dans la marée, avec Frigoscandia à Boulogne-sur-Mer (12,4 M€ en 2020, 70 salariés et 50 véhicules), et l'entreprise familiale du Pas-de-Calais, Agri Trans (5 M€, 35 collaborateurs et 30 cartes grises). Le groupe Olano a bien d'autres projets sous le coude mais c'est encore secret. ■

Pierre Besomi

UNE AMITIÉ DURABLE

« Créée par 4 conducteurs en 1967, près de Valence, Caudete Logistics, et le groupe Olano entretiennent une relation ancienne, commente Pedro Conejero, président entré dans la société en 1973, très impliqué dans le syndicalisme patronal en Espagne. L'équipe basque peut compter sur nos moyens logistiques de 5 000 m³ d'entrepôt à -20 °C, nos hangars et 40 000 m² de parking. » Cette acquisition renforce le maillage du groupe Olano qui dispose de 85 000 m³ d'entrepôts sous froid dans cette partie de la péninsule ibérique. « Le groupe Olano était déjà actionnaire de Caudete à hauteur de 20 % depuis 2011. Cette société était en difficulté, nous avons donc décidé de prendre le contrôle capitalistique et de l'intégrer dans notre organisation en rachetant l'ensemble des parts des 42 actionnaires », conclut Nicolas Olano.

> COUP DE CŒUR

CARREFOUR EXPÉRIMENTE SA NAVETTE AUTONOME

Une belle victoire : Carrefour et Goggo Network ont obtenu l'autorisation de faire rouler une navette autonome. Une première en France.



Utilisant des plaques eutectiques pour le maintien du froid positif, la navette autonome est équipée de 18 casiers d'une contenance de 2 sacs de course en papier.

Elle roule à 70 km/h sur un trajet de 15 km. Milla fournit les navettes made in France connectées en 5G par Bouygues Telecom. Le projet s'intègre au dispositif 5G Open Road, un programme européen d'assistance à la conduite de véhicules autonomes sur routes ouvertes. Autonome, certes, mais la navette autonome accueille encore un conducteur à son bord, au cas où. Elle est dotée de casiers à code pour le déverrouillage de la commande obtenu par SMS lorsque le client se présente. Cette navette logistique a entamé sa carrière en décembre dernier. Son champ d'action est limité pour la période de test au seul campus XXL de Saclay (la Silicon Valley française) qui forme, entre autres, les élèves de L'Institut Polytechnique de Paris. Comment ça marche ? L'étudiant passe sa commande sur le site internet de Carrefour. L'entrepôt Market de Massy, déjà rodé à la préparation de commandes du Drive, traite la commande de produits frais. Celle-ci est transférée dans le centre Carrefour le plus proche, port d'attache de la navette. Les clients ont un créneau de 2 heures pour récupérer leur commande en fin de journée. « Nous expérimentons un dispositif qui pourra nous permettre de proposer un maillage territorial plus étendu, de couvrir des zones plus éloignées des centres-villes, des endroits où il n'y a ni magasin ni modèle économique pour la livraison à domicile. Il existe encore d'énormes trous dans la carte de France », s'est félicité Alexandre Bompard, P-d.g. de Carrefour. ■ **S.W.**



La seule carte de paiement multi-services

Sans garantie financière
Aucune caution exigée
Ni plafond de paiement



Carte unique
Payez tout et partout
avec une seule carte



Facturation
Economisez sur le poste
carburant avec notre
réseau multi-enseignes



Réseau carburant
92 000 stations en Europe
dont près de 2 300
stations partenaires et
jusqu'à 12% d'économies



Parkings sécurisés
Anticipez les trajets de vos
chauffeurs et sécurisez
leurs déplacements sur le
territoire français



www.c2a-card.com
+33 (0)5 59 85 29 00

> INTERVIEW

HANS OPDAM, INVENTEUR DES RIDEAUX D'AIR BLUESEAL

Hans Opdam a passé une grande partie de sa carrière à travailler sur les technologies énergétiques durables qui permettent de résoudre les problèmes de la chaîne du froid. En 2005, il a travaillé avec une équipe de physiciens chez Econcern BV autour d'un projet pour le transport de marchandises froides sans aucune émission. La première version de BlueSeal a obtenu plusieurs brevets et la société Brightec a été créée par la suite.



BlueControl, intégré à BlueSeal, est notamment doté d'un affichage LED informant les conducteurs de la durée d'ouverture des portes.

« AVEC BLUESEAL, L'ÉCONOMIE D'ÉNERGIE SUBSTANTIELLE EST D'ENVIRON 45 % DANS UN CAMION DE 18 TONNES. »

HANS OPDAM, INVENTEUR DES RIDEAUX D'AIR BLUESEAL.

Froid News : En quoi les rideaux d'air sont-ils préférables aux barrières climatiques physiques comme les rideaux en PVC ?

Hans Opdam : Pendant l'ouverture des portes, les marchandises sont exposées à l'infiltration d'air chaud et humide. La plupart du temps la température n'est pas en mesure de revenir à un niveau satisfaisant. Les rideaux en PVC en pratique ne fonctionnent pas efficacement dans la préservation de la chaîne du froid. Il était donc essentiel pour Brightec de dévelop-

per une solution efficace, hygiénique et ergonomique.

F. N. : Comment les rideaux d'air se sont-ils comportés sur la route ?

H. O. : Avant de lancer BlueSeal Original, nous avons effectué de nombreuses recherches pour trouver la vitesse optimale de l'air et mettre au point un flux d'air laminaire qui ne soit pas contre-productif. Une fois le résultat optimal atteint, nos clients ont testé le produit afin de constater



son efficacité sur la préservation des produits et sur les économies d'énergie. En 2020, le Centre for Sustainable Energy Use in Food Chains à Londres a mis BlueSeal à l'épreuve dans le cadre d'un projet pour l'université Brunel. Il a été démontré qu'après l'ouverture des portes la consommation d'énergie était réduite de 30 % pour récupérer la température de la cargaison dans un fourgon et que l'économie d'énergie substantielle était d'environ 45 % dans un camion de 18 tonnes.

F. N. : Comment les rideaux d'air BlueSeal ont-ils évolué au fil des ans ?

H. O. : Après le succès de BlueSeal Original, qui était principalement conçu pour les semi-remorques et les camions, le successeur est arrivé : BlueSeal Compact. Avec un design plus épuré, il s'adapte dans des véhicules plus petits. Récemment, nous avons lancé BlueControl, intégré à BlueSeal, qui est doté d'une série de fonctions supplémentaires, telles qu'un affichage LED informant les conducteurs de la durée d'ouverture des portes afin de les encourager à réduire ce délai. Il y a aussi une fonction de minuterie, de protection de la batterie, un capteur de lumière intégré, des options de capteurs magnétiques et infrarouges pour détecter l'ouverture des portes. ■

LE FROID MODERNE ARRIVE EN VILLE EN VERSION VÉLO CARGO !

COLDWAY TECHNOLOGIES



Découvrez la nouvelle application de Coldway Technologies
en cyclo-logistique avec son partenaire Wello.

- **L'agilité d'un froid qui passe partout y compris sur les pistes cyclables.** Solution conforme à la loi PEDELEC. Livraison de nuit possible grâce à la certification PIEK.
- **La performance d'un froid précis et régulé :** de -20°C à +25°C en toute autonomie pendant 12 heures.
- **Aucun compromis sur la sécurité des livreurs et la protection de la planète.** Carrosserie de protection, rétroviseur et caméra de recul. Solution résolument éco-responsable : vélo cargo électrique et réfrigérant 100% naturel.

Coldway Technologies, le froid du 21^{ème} siècle rend possible un autre modèle de livraison urbaine en s'interfaçant sur tous les moyens de transport alternatifs : vélo cargo, camion électrique, scooter...

COLDWAY
TECHNOLOGIES

Une marque de Sofrigam Group

Lieu-dit «Patau»
Route de Rivesaltes
66380 PIA . FRANCE

sofrigam.com

› DÉCARBONATION & SILENCE

GROUPE FRIGORIFIQUE VECTOR HE 19 À L'HYDROGÈNE : C'EST PARTI !

Développée en étroite collaboration avec Bosch et PowerCell Sweden AB, la nouvelle technologie de pile à combustible à hydrogène sera associée au groupe frigorifique Vector HE 19 pour semi-remorques de Carrier Transicold.

Le constructeur a dévoilé son premier concept d'unité de réfrigération pour semi-remorques alimentée par une pile à combustible à hydrogène. Cette solution peut être intégrée au châssis du groupe frigorifique Vector. Pas d'émissions directes, sans réduction

marché du transport sous température dirigée, des camionnettes aux semi-remorques en version multi-températures, déclare Victor Calvo, Président de Truck & Trailer International, Carrier Transicold. Le nouveau concept alimenté par hydrogène marque une étape majeure pour



combustible est alimenté par des réservoirs d'hydrogène couplés à une unité de distribution électrique. Celle-ci sert à convertir le courant continu fourni par la pile à combustible en courant alternatif nécessaire au fonctionnement du groupe frigorifique. Le nouveau concept affiche un temps de remplissage comparable à celui nécessaire pour un plein de gasoil standard et peut, selon la taille du réservoir, également atteindre une autonomie similaire. « La combinaison de la technologie tout électrique E-Drive existante de l'unité de réfrigération Vector - élément central de la gamme semi-remorque de l'entreprise depuis 1999 - et de la conception innovante de ce modèle, permet de se passer des transmissions mécaniques présentes dans les systèmes de réfrigération à courroie des camions et semi-remorques », poursuit Victor Calvo. Cette combinaison permet également d'obtenir un fonctionnement optimal grâce à l'énergie électrique issue de la pile à hydrogène, tout en améliorant l'efficacité du système et en réduisant le risque de fuites de réfrigérant. Rappelons qu'une première version de démonstration avait été lancée en 2020 et présentée par Carrier et Bosch en 2021, avec le système de pile à combustible à hydrogène placé dans un cadre sous le châssis de la semi-remorque. La version évoluée, présentée à l'IAA, intègre la pile à combustible à hydrogène Bosch dans le châssis de l'unité Vector standard. ■



« CARRIER TRANSICOLD POURSUIT SA STRATÉGIE D'ÉLECTRIFICATION EN PROPOSANT UNE SOLUTION ÉLECTRIQUE POUR TOUS LES VÉHICULES DU MARCHÉ DU TRANSPORT SOUS TEMPÉRATURE DIRIGÉE... »
VICTOR CALVO, PRÉSIDENT DE TRUCK & TRAILER INTERNATIONAL, CARRIER TRANSICOLD.

des performances ni de la capacité de réfrigération du système. Développée en étroite collaboration avec Bosch et PowerCell Sweden AB, la nouvelle technologie de pile à combustible à hydrogène sera associée au groupe frigorifique Vector HE 19 pour semi-remorques de Carrier Transicold. Ce nouveau système innovant repose sur l'intégration de la batterie 48 volts de Bosch qui assure directement l'interface entre la pile à combustible et l'unité de réfrigération, évitant ainsi le recours à un moteur autonome ou à un système de batteries monté séparément. « Carrier Transicold poursuit sa stratégie d'électrification en proposant une solution électrique pour tous les véhicules du

l'entreprise. Nous nous sommes engagés à explorer toutes les pistes pour réduire les émissions et offrir une meilleure durabilité. La pile à combustible à hydrogène est une piste extrêmement intéressante. »

EXIT LES TRANSMISSIONS MÉCANIQUES

La technologie de pile à combustible à hydrogène offre un niveau d'autonomie équivalent à celui des moteurs diesel existants utilisés dans les unités Vector standard. En utilisant un tel système, les clients peuvent poursuivre leurs activités avec les produits existants, tout en éliminant les émissions qui y sont associées. Le nouveau système de pile à

LECAPITAINE A CONSTRUIT PLUS DE 6000 VÉHICULES EN 2022

La filiale du Groupe Petit Forestier
a battu des records en 2022.

Les difficultés d'approvisionnement et l'augmentation du coût des matières premières n'ont pas empêché Lecapitaine de produire près de 6 500 véhicules (110 M€ de C.A.). Avec 30% de croissance en 2022, l'usine de Saint-Lô a répondu à la demande d'inn-



(De g. à d.) François Jacqueline, Directeur Général Assets Supply Groupe Petit Forestier, Yannig Renault, Directeur Technique Delanchy Transports et Stéphane Marie, Directeur Général Lecapitaine.

ventions, tant du client principal, le Groupe Petit Forestier, que d'autres donneurs d'ordres. « Cette croissance importante est rendue possible par l'implication de tous les salariés et la mise en œuvre d'une stratégie d'entreprise tournée vers la transition énergétique », insiste Stéphane

Marie, Directeur général de Lecapitaine. L'événement s'est déroulé en présence du client Delanchy Transports, venu réceptionner son véhicule équipé d'une nouvelle carrosserie frigorifique Urban by Lecapitaine, plus respectueuse de l'environnement. ■ S.W.

RIDEAU D'AIR RKair

conçus pour préserver votre santé

PARTENAIRE DE CONFIANCE POUR UNE LIVRAISON EN TOUTE SÉCURITÉ

ALIMENTATION &
PHARMACEUTIQUE

BIEN-SÛR,
VOUS POUVEZ PROTÉGER
VOS PRODUITS AVEC
DES SACS PLASTIQUES...



...OU BIEN
INSTALLER NOS RIDEAUX
D'AIR RKair, UN CONCEPT
ÉLABORÉ, ÉPURÉ
ET RAFFINÉ, PAR RKCOM.



En 12V et 24V pour carrosseries isothermes et en 220V et 380V pour portes de quai et zone de préparation de commandes

d'économies
de carburants pour les
véhicules frigorifiques

30 %

**GAINS
CONSTATÉS**

60 %

de réductions
des coûts d'électricité
dans l'entrepôt

> ÉLECTRIQUE

SÉRIE E DE THERMO KING : OJECTIF VUL

La toute nouvelle conception de la série E de Thermo King répond au besoin d'une réfrigération zéro émission dédiée aux VUL électriques. Cette solution est alimentée directement par la batterie du VUL. Le système de gestion de l'énergie et le contrôle brevetés optimisent l'appel et la fourniture de puissance pour offrir un contrôle fin de la température tout en minimisant l'impact sur l'autonomie du véhicule. Tous les véhicules électriques à batterie entre 3,5

et 7,5 tonnes sont éligibles. L'autonomie de la batterie, son cycle de vie et la gestion intelligente de l'alimentation du groupe frigorifique par le véhicule électrique à batterie sont quelques-uns des éléments centraux derrière la conception de la série E. La conception du profil de la nouvelle série E la rend polyvalente et facile à installer sur les fourgons, les camions châssis-cabine et d'autres types de conversions de véhicules. La conception compacte du groupe offre

> LIVRAISONS URBAINES DE NUIT

FRIGOBLOCK EK WHISPER EN FORCE SUR LE FROID ET LE SILENCE

Avec ses systèmes de réfrigération électriques encastrés, Frigoblock présente le nouveau EK Whisper pour une exploitation respectueuse de l'environnement.

Les nouvelles unités Frigoblock de la série EK conviennent à la distribution urbaine dans les applications fraîches et surgelées dans des configurations mono ou multi-températures. Dépourvue de moteur diesel, la nouvelle série EK est alimentée par la technologie filtre-inverter de Frigoblock et peut également être alimentée par batteries pour permettre le maintien de la température avec le moteur du camion coupé. La série EK est compatible avec les dernières technologies de véhicules, y compris les véhicules alimentés au GNL, au GNC et à batterie électrique. « Les exploitants accordent



Les nouvelles technologies offrent un fonctionnement plus silencieux avec la version Frigoblock EK Whisper, des performances élevées et une maintenance plus aisée, le tout dans un encombrement réduit, le plus compact du marché.

la priorité à la qualité du transport, au respect des dernières normes d'émission et de bruit, ainsi qu'à la flexibilité et à la fiabilité de la technologie, explique Sergio Blas Medina, chef de produit chez Frigoblock. Nous avons repensé la série EK pour satisfaire, voire dépasser leurs attentes. Nous avons écouté nos clients et proposons maintenant la nouvelle gamme EK-Series avec un nouveau design, des performances améliorées et une fiabilité accrue confirmée par nos tests intensifs. Ces unités sont un exemple de notre engagement à réduire à la fois les émissions et la pollution sonore tout en garantissant l'intégrité des aliments et la sécurité du fret que nos clients attendent. »

ADAPTÉ AUX VÉHICULES SURBAISSÉS

Le poids et l'encombrement réduits font de la série EK les unités encastrées les

plus compactes du marché. La nouvelle conception intègre une grille de protection inédite contre les chocs latéraux. Cette grille accroît le débit d'air de 15 % par rapport aux unités précédentes, ce qui se traduit par de meilleures performances de refroidissement. Les nouvelles unités offrent également un accès considérablement amélioré à tous les composants sujets à entretien, ce qui facilite la maintenance. Grâce à sa conception en 2 modules, avec la partie condenseur montée sur le châssis et la partie évaporateur déportée installée dans l'espace de chargement, la nouvelle série EK est parfaitement adaptée aux carrosseries poids lourds surbaissées ainsi qu'aux remorques à chargement traversant. Combinée à une large gamme d'évaporateurs déportés ultra-minces de Frigoblock, la série EK offre la flexibilité nécessaire pour répondre aux divers besoins d'application des clients. ■

des performances extrêmement élevées avec un poids deux fois moins élevé que celui d'un groupe équivalent de la génération précédente. ■

eDAILY est équipé d'ePTO (prise de force électrique) pouvant atteindre une puissance de 15 kW. Il délivre de l'énergie même lorsque le moteur électrique est éteint, ce qui est fort pratique dans le transport frigorifique.



> DIGITALISATION

LE PLEIN DE NOUVELLES FONCTIONNALITÉS CHEZ T COMM TELEMATICS

Toutes les unités télématiques T Comm déjà installées peuvent être configurées et équipées afin de contrôler le groupe frigorifique à distance.



L'équipe de T Comm Telematics a installé pour son client Sligro ISPC, cinq nouvelles remorques aux configurations étendues.

marque des groupes frigorifiques que vous utilisez nous vous fournissons des données exploitables, des rapports proactifs et une gestion des alarmes, » poursuit le fournisseur de solutions télématiques.

DES NOUVEAUTÉS SUR LE TERRAIN

En complément des 90 véhicules de leur flotte déjà équipés, l'équipe de T Comm Telematics a installé pour son client Sligro ISPC, cinq nouvelles remorques aux configurations étendues. Grâce à l'intégration API avec la plateforme Fleetcockpit de Trimble les exploitants de Sligro ISPC disposent ainsi de toutes les données et informations pertinentes nécessaires, telles que la position des remorques, la température et l'état des portes et cela sur un portail unique. Depuis plusieurs années, le groupe Dawson, spécialiste des solutions de réfrigération et de congélation pour les professionnels fait appel aux services de T Comm Telematics pour les remorques et containers réfrigérés. Récemment, les premiers entrepôts frigorifiques du groupe ont été équipés de la solution télématique de TC Comm Telematics. « Grâce à notre plate-forme ACT, Dawson et ses clients disposent de toutes les données pertinentes et d'un aperçu complet de tous leurs actifs ! », rappelle le télématicien. ■

« Nous avons maintenant ajouté une fonction spéciale et extrêmement utile pour arrêter les groupes frigorifiques dans les zones environnementales ou pour commuter le groupe frigorifique en mode électrique », précise le télématicien. La solution fait en sorte que les conducteurs n'aient pas à se soucier du respect des réglementations locales. « Nous avons intégré dans notre plate-forme toutes les zones environnementales des Pays-Bas (ZFE en France) comme géofences. À l'entrée d'une zone à faibles émissions, le groupe frigorifique s'arrête automatiquement ou passe en mode électrique. Bien entendu, la commutation

automatique peut être désactivée à tout moment si nécessaire ».

DONNÉES THERMO KING INTÉGRÉES DANS LA PLATEFORME T COMM

Afin de rendre exploitables toutes les données sur les remorques, en particulier les données des véhicules frigorifiques, T Comm Telematics poursuit le travail démarré avec Carrier Transicold, et le duplique avec Thermo King. « Nous pouvons maintenant disposer sur notre plate-forme ACT des données provenant des groupes frigorifiques Thermo King comme les points de consigne, les températures du groupe et les heures de fonctionnement. Ainsi, quelle que soit la

> RÉSEAU

BOLLORÉ SOLUTIONS LOGISTIQUES À L'AÉROPORT DE STRASBOURG

Filiale à 100% de Bolloré Logistics, BLS exploite ce centre logistique sous température dirigée de 10 000 m² afin d'assurer des services pour les flux de produits pharmaceutiques.



« **N**ous sommes fiers d'avoir investi dans cette plateforme pharmaceutique, qui est aujourd'hui la plus importante de notre réseau. Notre ambition pour BSL est de poursuivre nos investissements en Europe avec

la création d'autres centres logistiques nous permettant d'accompagner tous nos clients, quel que soit leur secteur, dans la refonte de leur supply chain », déclare Laurent Foloppe, directeur général de Bolloré Solutions Logistiques.

Le site basé à l'aéroport de Strasbourg comprend deux cellules thermorégulées de 5 000 m² à +2°/+8°C, +15°/+25°C et -20°C. Ces alvéoles sont réservées aux opérations de stockage et de logistique incluant le traitement des flux export aériens et maritimes. Deux pharmaciens sont présents en permanence sur place pour assurer le déroulement des opérations dans le respect du code de la santé publique et des bonnes pratiques de distribution et de fabrication. ■

BOLLORÉ AU TIPS

Engagé sur les évolutions pour une supply chain durable, Bolloré Logistics est intervenu en table ronde Packaging / Emballages RSE sur « L'impact environnemental des emballages pharma et solutions/tendances du marché », pour mettre en avant l'importance de la réutilisation des emballages utilisés dans le transport et la logistique, faisant écho à l'offre REcycle lancée l'année dernière. Au cours de cette table ronde, Emilie Clavier pour Bolloré Logistics, intervenait avec Yanis Bouakeur pour Emball'iso, Antoine Huret pour Laboratoires Servier, Nicolas Fernandez pour Ceva Sante Animale, Christophe Langerock et Brigitte Jacquot pour C-Safe. Des échanges de très haut niveau qui démontrent l'engagement des opérateurs logistiques dans la Supply Chain durable des produits pharmaceutiques. **P.B.**

> PHARMA LOGISTICS CLUB & POLEPHARMA

TIPS, LA COMBINAISON GAGNANTE

Environ 300 participants se sont adonnés aux joies des retrouvailles au TIPS à Lyon malgré une farouche concurrence. Retour en quelques images.



Fruit de la collaboration entre Messer et Olivo Cold Logistics, la solution MiniCryo-SnowDrop a été pensée pour accompagner le développement du e-commerce.



Va-Q-Tec toujours prêt à prendre de la hauteur pour la logistique intercontinentale.

> FLOTTES

EBERSPÄCHER DÉVELOPPE SES SERVICES DIGITAUX

Pour compléter sa large gamme de caissons à température active, Eberspächer développe les produits e-connected et met en réseau ses services numériques.

Lors du transport de produits alimentaires, pharmaceutiques et médicaux, il est impératif de maintenir une température définie et constante. Le service de surveillance de la chaîne du froid d'Eberspächer permet d'enregistrer les données relatives à l'état des conteneurs frigorifiques sans interruption grâce à un ou plusieurs capteurs de température placés dans le conteneur frigorifique. La solution système collecte et transmet, via une passerelle informatique, différentes données telles que la température, l'emplacement du caisson, l'état de la batterie et les niveaux de chocs pendant le trajet.

SUIVI EN TEMPS RÉEL

Les exploitants de flottes peuvent suivre et évaluer clairement ces informations en temps réel via la plateforme e-connected basée sur le cloud d'Eberspächer. Les conteneurs frigorifiques mobiles à com-



Les températures dans l'unité thermique peuvent être sélectionnées librement entre -24°C et +40° C, selon le modèle.

presseur Eberspächer sont adaptés, selon le modèle, à un fonctionnement autonome, indépendamment de la batterie du véhicule. La batterie interne de 12 Vdc garantit une température constante tout au long de la journée de travail. Le système fonctionne alors de manière autonome, mais peut être connecté à la batterie du véhicule si nécessaire. Les températures dans l'unité thermique peuvent être sélectionnées librement entre

-24°C et +40° C, selon le modèle. Grâce aux versions avec fonction de chauffage intégrée, les conteneurs peuvent également être utilisés pour les produits sensibles au froid. Pour transporter en toute sécurité des produits sensibles à la température, comme les médicaments, Chronopost Healthcare, la filiale française de DPDgroup, utilise déjà plus de 1 500 conteneurs réfrigérés mobiles à compresseur d'Eberspächer. ■



Complémentarité de compétences entre Kelvin Solutions et Cold and Co en pleine conversation.



Cappi présente une solution de caisson intelligent avec ses boîtages en format et demi-format.



Malgré 25 ans d'expérience, Cryo PDP fonctionne avec la même énergie qu'une startup pour l'organisation des flux pharmaceutiques.

> ALGORITHMES

OCP RATIONNALISE SA SUPPLY CHAIN AVEC EURODÉCISION

Les algorithmes d'Eurodécision aident OCP à rationaliser les procédures de la supply chain, en France, tout en limitant l'impact carbone.

Pour améliorer la disponibilité des médicaments dans les 16 000 officines de son réseau, le répartiteur

pharmaceutique OCP a créé en 2016 une plateforme de Centralisation et de Synchronisation des Stocks (PCS). Face à son succès, et afin de lisser son activité



« L'OUTIL NOUS PERMET DE MIEUX ANTICIPER NOTRE BESOIN EN CAMIONS, DE MIEUX LES REMPLIR ET PAR CONSÉQUENT DE RÉDUIRE NOTRE EMPREINTE CARBONE. »

**PIERRE-ANDRÉ LAMONGIE,
DIRECTEUR SUPPLY CHAIN
DU RÉPARTITEUR PHARMACEUTIQUE OCP.**

tout en augmentant son taux de service, OCP a fait appel à Eurodécision. « Nous devons trouver le moyen de limiter la variabilité de nos flux, alors que nous travaillons avec une maille de planification très courte, explique Pierre-André Lamongie, directeur supply chain du répartiteur pharmaceutique OCP. Nous avons demandé à Eurodécision de développer pour nous un outil d'aide à la décision, prenant en compte diverses contraintes comme les urgences, nos capacités de préparation, celles de nos établissements pharmaceutiques, la disponibilité des transporteurs, etc. ».

SIMPLIFIER LES PROCÉDURES

1 000 palettes de médicaments, représentant 35 000 références issues de 600 laboratoires, sont expédiées chaque jour auprès de 39 établissements pharmaceutiques et dépôts. Ceux-ci acheminent ensuite les produits vers 16 000 officines réparties sur tout le territoire. Sur un marché du médicament international, de plus en plus tendu, la plateforme de Centralisation et de Synchronisation des Stocks (PCS) d'OCP, créée en 2016 à Baule (45) est un maillon essentiel de la supply chain. Elle est chargée de réceptionner et massifier les commandes de médicaments, avant de les envoyer aux établissements pharmaceutiques. Ainsi, augmente-t-elle leur disponibilité en les livrant deux fois par jour, 6 jours sur 7, plutôt qu'une seule fois par semaine



1 000 palettes de médicaments, représentant 35 000 références issues de 600 laboratoires, sont expédiées chaque jour auprès de 39 établissements pharmaceutiques.

quand les commandes étaient adressées directement aux laboratoires. Ce modèle inédit pour le marché du médicament n'existe nulle part ailleurs en Europe et a tout de suite séduit les salariés d'OCP, les officines de son réseau et les laboratoires partenaires. Tous y ont vu le moyen de simplifier la logistique et de réduire les risques de rupture de stocks tout en diminuant l'impact carbone.

LISSER L'ACTIVITÉ

Néanmoins, face au nombre de commandes, à une maille planification très courte et à un marché tendu, la plateforme PCS doit gérer une forte variabilité des flux. D'un jour sur l'autre, le nombre d'unités expédiées peut en effet passer de 1,4 à 2 millions. « Or, les équipes ne sont pas dimensionnées pour absorber de tels pics et le recours à l'intérim n'est pas une option pour notre secteur sensible » commente Pierre-André

Lamongie. Pour la plateforme, comme pour les 39 établissements pharmaceutiques qui traitent la répartition des commandes auprès des officines, lisser l'activité était donc devenue une nécessité. Ne trouvant pas la solution avec SAP, OCP a donc contacté Eurodécision. Le prestataire a alors implémenté son module Scop Capacity Planning, directement intégré sur le fichier Excel, reprenant toutes les lignes de commandes du jour. Quand ces lignes sont trop nombreuses pour les capacités de préparation de PCS, pour celles des établissements pharmaceutiques ou pour le nombre de camions disponibles, l'outil d'Eurodécision le perçoit et suggère les « coupes » à effectuer en fonction des paramètres définis par OCP. Les opérateurs réintègrent ensuite la nouvelle liste dans le WMS, et la préparation peut commencer avec la prise en compte des contraintes de PCS et de celles des dépôts.

« Grâce à ces suggestions de coupe, nos équipes gagnent du temps et peuvent se concentrer sur d'autres tâches », se réjouit le directeur supply chain, qui voit également son taux de service auprès des établissements pharmaceutiques augmenter. Autre avantage de l'outil proposé par Eurodécision, l'intégration s'est faite rapidement et sans bouleversement de la structure informatique d'OCP. Après une phase de preuve de concept et un premier déploiement sur 6 établissements pharmaceutiques, la solution a été mise en place en moins de trois mois sur l'ensemble du réseau. « Par ailleurs, l'outil nous permet de mieux anticiper notre besoin en camions, de mieux les remplir et par conséquent de réduire notre empreinte carbone, conclut Pierre-André Lamongie. Un argument supplémentaire pour continuer à optimiser le module ». ■

Des solutions
performantes
pour tous
vos besoins
d'étiquetage
dans la chaîne
du froid



/// www.tscprinters.com

TSC PRINTRONIX
AUTO ID

> TOURNÉE VERTE

OCP RENFORCE SON PARC ÉLECTRIQUE

Le groupe OCP intensifie ses efforts pour décarboner le dernier kilomètre avec l'achat de 17 fourgon eSprinter.



Dans la continuité de son engagement pour inscrire l'activité de répartition pharmaceutique dans une démarche de développement durable, OCP annonce l'acquisition de 17 Mercedes-Benz eSprinter. Ce renforcement du parc électrique permet au groupe de porter sa flotte à 37 véhicules bas carbone, dont 30 livrent déjà les pharmacies clientes du groupe. Après des tests concluants,

depuis la base logistique OCP de Saint-Ouen (93), le groupe a équipé le site de stations de recharge adéquates. 17 eSprinter s'ajoutent aux 20 fourgons électriques d'autres marques. Exceptés deux d'entre eux déployés à Strasbourg et à Nantes, l'ensemble des véhicules électriques est pour l'heure déployé en région parisienne.

Le groupe espère pouvoir continuer et accélérer cette transformation de son

parc sur l'ensemble du territoire, chaque fois que cela est possible. Car un des défis rencontrés est la disponibilité de véhicules propres et adaptés aux opérations de répartition (un point critique étant l'autonomie et la vitesse de chargement). Avec le Mercedes-Benz eSprinter, OCP trouve une réponse acceptable, avec jusqu'à 157 kilomètres d'autonomie en cycle mixte WLTP et son chargeur de 22 kW ou, en option, de 80 kW. Une option choisie par OCP pour ses eSprinter ; avec la climatisation et la caméra de recul dans le rétroviseur intérieur.

Selon Jean Chabrol et Sofiane Barboucha, respectivement Responsable Ventes Grands Comptes Vans et Key Account Manager Vans de Mercedes-Benz France, « l'électrification devient une réalité pour nos clients. Notre force de vente et notre réseau remontent un bon niveau de satisfaction des clients usant de nos VUL 100% électriques. En particulier, les autonomies annoncées, voire dépassées pour des trajets urbains. Notre gamme eVans correspond à des besoins bien précis du type tournées récurrentes et prédictives, points de recharge identifiés, etc. OCP s'inscrit parfaitement dans cette démarche. Le eSprinter, notre grand fourgon 100% électrique apportera aux chauffeurs-livreurs d'OCP les avantages de la conduite électrique avec le silence, une conduite plus reposante, et zéro émissions locales. » Ces achats de véhicules s'inscrivent dans une démarche RSE plus globale, qui a notamment conduit le groupe OCP à mettre en place une plateforme de centralisation et de synchronisation des flux logistiques. Cette structure autorise une réduction moyenne de 35 % des émissions relatives aux lignes de transport entre les laboratoires et les établissements du groupe, et de 6 % sur chaque boîte distribuée en Pharmacie à un patient. Cette plateforme, s'appuie d'ailleurs sur un bâtiment certifié HQE niveau exceptionnel qui est sobre en énergie, notamment grâce à l'usage de panneaux solaires qui couvrent une partie importante de sa consommation électrique. ■

Sylvie Warnet

AVEC MAN ET OLEO100, ROULEZ AU CARBURANT 100 % COLZA FRANÇAIS.



Optez pour un carburant alternatif durable :

- Respectueux de la planète
au minimum -60 % d'émissions de CO₂
jusqu'à -80 % d'émissions de particules fines
- 100 % renouvelable et biodégradable
- Soutient l'agriculture française
- Rapide à mettre en place
- Coûts de possession comparables
à un véhicule homologué B7*
- Éligible  dans la version B100 exclusif.

www.man.eu #SimplifyingBusiness

* Simplifier votre quotidien.

*Coûts totaux de possession comparables à ceux d'un véhicule homologué B7 équivalent. Offre valable pour l'achat en France métropolitaine d'un poids lourd ou un autobus/autocar MAN neuf homologué B100 avec un contrat d'entretien, le tout conclu auprès du réseau MAN Truck & Bus France ainsi que des distributeurs privés de son réseau participant à l'opération, et dans le cas où un contrat d'approvisionnement en Oleo100 est conclu avec Saipol pour ce véhicule. Le détail des conditions de l'offre est disponible sur demande auprès de votre contact commercial MAN.

Annoncesur : MAN Truck & Bus France, Société par actions simplifiées à associé unique au capital de 32 537 888 €
Siège social : ZI 12, avenue du Bois de l'Épine, CP 8005 Courcouronnes - 91008 Évry Cedex

