

NUMÉRO 45 | MARS 2023

FROIDNEWS

LE MAGAZINE PREMIUM DE LA FILIÈRE LOGISTIQUE DU FROID



DOSSIER STEF

ET AUSSI...
CHRONOFRESH,
MALHERBE,
LAHAYE GLOBAL LOGISTICS,
KUEHNE + NAGEL FRANCE

ZÉRO CARBONE, SOYEZ PRÊTS !

SELF
»»» by FROIDNEWS

salon
exclusif
logistique
froid
innovation

INSCRIPTION GRATUITE SUR
WWW.LESELF.COM

MARCHÉ INTERNATIONAL DE RUNGIS - 12 - 13 AVRIL 2023
PAVILLON RUNGIS ÉVÈNEMENTS - 5H00 - 16H00



idem telematics

VOTRE SPÉCIALISTE DE LA **TÉLÉMATIQUE SEMI-REMORQUE**, EXPERT DANS LE TRAITEMENT ET LE PARTAGE DES DONNÉES COLLECTÉES

La **Gateway Pro**, l'unité télématique qui se connecte à tous les équipements de votre remorque.

En fonction de vos besoins, il suffit d'y connecter les capteurs présents sur le véhicule ou d'en ajouter de nouveaux.



Le portail web, qui vous donne une vision globale de votre flotte **en temps réel**, qui génère des alertes et des rapports d'analyses à la demande ou périodiquement.

TCC, la plateforme de services qui permet :

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

Les +

- + Sécurité de votre véhicule et de votre cargaison
- + Traçabilité des opérations
- + Réduction de vos coûts d'exploitation
- + Meilleure gestion et entretien de votre flotte

Les marques du Groupe BPW :



ERMAX®



HESTAL



idem telematics

Pour plus d'informations : info@bpwfrance.fr



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

« *DÉSORMAIS, NOTRE PERFORMANCE DOIT S'AUDITER À L'AUNE DE NOTRE CAPACITÉ À PRENDRE EN COMPTE L'INTÉRÊT DE TOUTES NOS PARTIES PRENANTES.* »

STANISLAS LEMOR,
PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL
DU GROUPE STEF.

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, Renaud Chasle, Érick Demangeon, Loïc Fieux.

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, maëla-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 : mars 2023
IMPRIMÉ EN FRANCE

Après Olano et Sofrilog, c'est au tour de STEF de nous faire confiance pour la réalisation de ce troisième dossier Transporteurs Logisticiens du froid, inédit dans la presse professionnelle française. Et c'est dans Froid News. Entouré des meilleurs journalistes de la spécialité, nous continuerons à creuser le sillon du froid, avec d'autres dossiers de même nature consacrés à vos métiers. Renforcée cette année par la troisième édition du SELFI, au Marché International de Rungis, notre détermination est totale pour continuer à faire rayonner votre filière. En toute indépendance.

Dans un contexte d'âpre concurrence entre les opérateurs, nous continuerons à vous donner la parole, le plus librement possible, avec le souci constant de respecter votre parole. C'est le cas, encore dans cette édition, avec des sujets d'actualité sur Chronofresh, Malherbe et l'Étoile Routière, Lahaye Global Logistics, Kuehne + Nagel France. Sans oublier les constructeurs de solutions de production de froid sans qui rien ne serait possible pour assurer la logistique des produits thermosensibles dans les règles de l'art. Du super lourd, comme vos ensembles routiers.

PIERRE BESOMI

P.S. : La réussite du SELFI passe par la qualité de ses visiteurs. Vous peut-être ? Prenez quelques minutes pour consulter les pages 2 et 3. Elles vous donneront envie, je l'espère, de vous inscrire - dès aujourd'hui - sur le site leselfi.com afin d'obtenir votre badge, et de commander votre pass pour le péage offert ou votre place gratuite dans nos navettes VIP mises à votre disposition à deux points de prise en charge dans Paris. Tout est expliqué sur leselfi.com onglet infos pratiques ! Avec la cinquantaine d'exposants, que je remercie sincèrement de leur implication, nous avons hâte de vous accueillir pour vous présenter les dernières innovations dans un cadre propice à la rencontre.

SOMMAIRE

10

CHRONOFRESH : RENFORCER LE B2B ET MUSCLER L'INTERNATIONAL

18

PODIUM : TIR GROUPE POUR TIP GROUP

20

LAHAYE GLOBAL LOGISTICS, LE FROID FAÇON « HAUTE COUTURE »

24

DOSSIER STEF

46

LE TPMS AMORCE UNE NOUVELLE ÈRE



**MARCHÉ INTERNATIONAL
DE RUNGIS / 12 - 13 AVRIL 2023
5H00 - 16H00**

**ZÉRO CARBONE :
SOYEZ PRÊTS
À TEMPS !**



INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS PRATIQUES : LESELF.COM

LES PARTICIPANTS

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

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

SELF, LE SALON DE LA CHAÎNE DU FROID DE PORTÉE NATIONALE

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 se tiendra les 12 et 13 avril 2023 au Marché International du Rungis, dans le Pavillon Rungis Événements, de 5 heures à 16 heures. Tous les sujets prioritaires seront traités à travers les solutions opérationnelles, des conférences de haut niveau, les Rencontres des Métiers du Froid. Enfin, les Grands Prix de Froid News seront décernés aux lauréats. Les organisateurs attendent jusqu'à 1 200 visiteurs pendant les deux jours.

**« TOUJOURS PLUS FRAIS,
TOUJOURS PLUS COURT,
TOUJOURS PLUS DURABLE » :**
**TEL EST LE FIL CONDUCTEUR
DU SELF 2023**

Soutenu par



GOUVERNEMENT

*Liberté
Égalité
Fraternité*

1

PROGRAMME DES CONFÉRENCES ET TEMPS FORTS

- **CONFÉRENCE 1 : Mercredi 12 avril de 8h00 à 8h45**
LA CYCLO-LOGISTIQUE SOUS SES PLUS BEAUX ATOURS
- **CONFÉRENCE 2 : Mercredi 12 avril de 9h00 à 9h55**
LE DERNIER KILOMÈTRE CONNECTÉ DANS UN CONTEXTE TENDU
- **LES RENCONTRES DES MÉTIERS DU FROID : Mercredi 12 avril de 10h00 à 10h50**
ÉTUDIANTS ET ENTREPRISES FONT CONNAISSANCE AU SELFI
- **CONFÉRENCE 3 : Mercredi 12 avril de 11h00 à 11h45**
L'HYDROGÈNE S'INVITE DANS LA FILIÈRE DU TRANSPORT ET DE LA LOGISTIQUE ALIMENTAIRE SOUS FROID
- **REMISE DES GRANDS PRIX DE FROID NEWS : Mercredi 12 avril de 12h00 à 13h00**
- **COCKTAIL DES EXPOSANTS ET AMIS DE FROID NEWS : Mercredi 12 avril de 13h00 à 14h00** (accès limité, sur invitation)
- **CONFÉRENCE 4 : Mercredi 12 avril de 14h15 à 15h00**
QUELS OUTILS POUR PILOTER VOTRE TRANSITION ÉNERGÉTIQUE ?
- **TEMPS FORT : Mercredi 12 avril de 15h00 à 15h45**
PARTICIPEZ AU COMITÉ DE PILOTAGE DE FROID NEWS ! INSCRIPTION AUPRÈS DE PIERRE BESOMI.
PIERRE.BESOMI@FROID-NEWS.COM
- **CONFÉRENCE 6 : Jeudi 13 avril de 9h00 à 9h45**
AVEC CERTIBRUIT, QUELS LEVIERS POUR ACCÉDER AU CENTRE DES VILLES SANS NUISANCE ?
- **CONFÉRENCE 7 : Jeudi 13 avril de 10h00 à 10h45**
COMMENT CONCILIER LIVRAISONS URBAINES ET INTELLIGENCE ARTIFICIELLE ?
- **CONFÉRENCE 8 : PLÉNIÈRE Jeudi 13 avril de 11h00 à 12h00**
COMMENT LE TRANSPORT & LA LOGISTIQUE ALIMENTAIRE S'ADAPTENT-ILS À LA SUPPLY CHAIN DU FROID 4.0 ?
- **COCKTAIL DE FROID NEWS : Jeudi 13 avril de 13h00 à 14h00** (Sur invitation)
- **CONFÉRENCE 9 CLÔTURE : Jeudi 13 avril de 14h00 à 15h00**
QUEL AVENIR POUR LE FROID ?

2

CANDIDATER

Les Grands Prix de Froid News distinguent les 5 catégories suivantes : Alliance logistique durable opérationnelle, Innovation & prototype, Saga familiale, Stratégie RSE, Esprit startup. La remise des prix aura lieu mercredi 12 avril 2023 de 12h00 à 13h00.

3

ESSAYER

Du cyclo cargo au 44 tonnes : 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 obligatoire.

4

RECRUTER

Les Rencontres des Métiers du Froid : l'avenir de vos métiers passe par le recrutement de jeunes talents. SELFI favorisera les échanges étudiants-employeurs. Les rencontres se dérouleront mercredi 12 avril 2023 de 10h00 à 10h50.



ADD:SECURE

 **Altens**
Fournisseur de Colasanto Altema

blueSeal[®]
le rideau d'air haute performance
par brightec


BRIDGESTONE


TRANSICOLD


SOLUTIONS DE STOCKAGE FRIGORIFIQUE

 **Eberspächer**

ECP

 **EKOLIS**
SOLUTIONS DE TRANSPORT CONNECTE

 **frappa**
CARROSSERIE DURABLE

KLEUSTER
L'ÉNERGIE D'UN MONDE QUI BOUGE


LAMBERET

 **LAPEYRE**
LOGISTIQUE
Prologis & Eclairage
Prologis-Logistique


MELFORM



Renault Pro+


**RENAULT
TRUCKS**

Rkair

**SOFRIGAM
GROUP**

 **Sofrilog**

 **TRIMAT**
CARROSSERIE FRIGORIFIQUE

 **UP**

 **Utiléo**
 **Util'rent**


**Véhicules
Utilitaires**

Wello

Soutenu par



GOVERNEMENT

*Liberté
Égalité
Fraternité*

ILS ONT DIT

ORGANISATION :

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

RELATION EXPOSANTS :

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

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

**DERNIÈRE HEURE:**

« Je suis très heureux et fier de pouvoir accueillir une cinquantaine d'exposants au SELFI 2023 (leselfi.com > onglet partenaires). De pouvoir nous féliciter du soutien de deux ministères, celui de l'Agriculture et celui du Transport. D'avoir obtenu le soutien d'une vingtaine d'associations et organisations professionnelles qui sont autant de relais du SELFI auprès de leurs adhérents. Sincères remerciements à 'Monsieur 100 000 volts' qui a tout compris des enjeux de la transition énergétique, Stéphane Layani, Président de la Semmaris. Merci de m'avoir fait confiance dans l'organisation de ce SELFI qui s'annonce sous les meilleurs auspices dans l'endroit où il faut être pour parler transport et logistique sous froid : « Rungis » ! Merci également à son équipe dont Mesdames Frédérique Wagon et Jeanne Dromer. Ainsi qu'à mon équipe formidable qui travaille en mode commando pour aller au bout de la mission. » Pierre Besomi

« OUI AU SELFI ! »

LE FROID MOBILE DÉCARBONÉ ARRIVE EN VILLE

SIRH+ 2023
INNOVATION
AWARDS

SOFRIGAM ambitionne de révolutionner la **livraison sous chaîne froide du dernier kilomètre**, en la rendant **ultra-mobile, éco-responsable** et **simple d'utilisation** avec une gamme de froid autonome COLDWAY INSIDE, capable de s'intégrer sur tous types de véhicules de transport.

Avec son froid multi mobilité, SOFRIGAM apporte une réponse concrète aux **professionnels de la restauration et du food service**, qui ont besoin de transporter des denrées périssables pour leurs propres flux d'approvisionnement (marchés, producteurs locaux...) et de développer leurs activités de livraison à domicile (paniers repas, courses...)



Gamme COLDWAY INSIDE
Le froid multimobilité de 96L à 3m3 et +

ROLL



EXPERTISE FROID & CARROSSERIE

- Jusqu'à 12 heures de production de froid
- Haute stabilité de température (40 ouvertures de porte, chaleur caniculaire)
- Zéro batterie externe
- Durée de vie du groupe froid > 10 ans
- 100% éco-responsable
- 100% silencieux
- Zéro temps de préparation : températures et horaires programmables
- ZFE compatible
- Certifications ATP et PIEK

COLDWAY TECHNOLOGIES

Une entité de SOFRIGAM GROUP



DROÏDE



E-VÉLO



E-VUL



VUL SEC

Retrouvons-nous au

SELF salon
exclusif
logistique
froid
»»» by FROIDNEWS innovation



M.I.N. DE RUNGIS
12 - 13 AVRIL 2023



SOFRIGAM - SOFRIGAM LAST MILE - COLDWAY TECHNOLOGIES - MIROFRET - ATER MÉTROLOGIE

sofrigam.com

> DÉCARBONATION

1 000 CLIENTS POUR LE B100

En quatre ans, le B100 de Saipol, vendu sous la marque Oleo 100, déclare avoir convaincu 1 000 clients. Le B100 est un agrocarburant issu de la transformation de graines oleoprotéagineuses.

« **O**leo100 est un carburant alternatif et renouvelable désormais installé dans le paysage des professionnels du transport », explique Claire Duhamel, directrice générale d'Oleo100. L'Oleo100 est issu de colza cultivé localement, produit



Oleo 100 réduirait de 60 % les émissions de gaz à effet de serre.

dans les usines Saipol en France, stocké dans des cuves de fabrication française grâce à des chaudronniers partenaires et utilisé par des professionnels du transport français. Saipol affirme ainsi son engagement en faveur de l'emploi local au service de la souveraineté protéinique et énergétique française. Un engagement notable sur le marché

concurrentiel des énergies alternatives au gazole fossile. Avec Oleo100, Saipol accompagne les acteurs du transport de marchandises et de voyageurs dans leur transition énergétique en proposant une solution éligible à la vignette Crit'Air 1, et donc à l'accès aux ZFE. Selon Saipol, Oleo 100 est la solution Crit'Air 1 la plus compétitive du marché. ■

> NOUVEAUTÉ

FRAIKIN LANCE SON BLOG « ROAD IT »

« **R**oad it - Smart & Sustainable Fleet » de Fraikin est un blog dont la mission est d'aider les décideurs et les gestionnaires de flottes de véhicules industriels et commerciaux dans leurs choix stratégiques et à optimiser la gestion opérationnelle de leur parc dans un contexte où le transport routier fait actuellement face à 3 enjeux majeurs : réussir la transition énergétique, gagner en productivité et renforcer la qualité de service. Road it se veut être une source d'informations fiables et utiles qui s'appuie sur 4 piliers : expertise, légitimité, conseil et innovation. Elle repose notamment sur



Le blog Road it s'adresse aux décideurs et gestionnaires de flotte.

les connaissances du Fraikin Lab, créé en 2009 pour suivre et évaluer les innovations majeures et les énergies alternatives, et la cellule conseil Fraikin Business Solutions, qui prodigue des conseils personnalisés en fonction des profils et des besoins pour optimiser et verdir les flottes. Elle s'appuie également sur la participation active de nombreux experts externes à Fraikin (partenaires, décideurs et autres professionnels du transport et de la logistique). Les informations sont segmentées à travers 4 grandes thématiques : Gestion

de flotte, Transition énergétique, Supply chain et Innovation. « Nous souhaitons avec ce blog partager nos connaissances avec nos clients mais aussi avec tous les décideurs et gestionnaires de flottes, et prolonger notre démarche d'innovation globale et collaborative. Notre ambition : identifier et construire les solutions les plus performantes et résolument durables pour la mobilité d'aujourd'hui et de demain », explique Olivier Dutrech, directeur Innovation et Fraikin Business Solutions. ■

> CYCLO-LOGISTIQUE

MEAT MY FISH : LE CLIC, C'EST CHIC

Trouver du poisson frais et de la viande de qualité, 7 jours sur 7, à des horaires souples adaptés à une clientèle urbaine ! C'est possible avec Meat My Fish.



Le triporteur Kleuster Freegônes sillonne les rues du 16^e arrondissement de la Capitale pour effectuer 35 livraisons par jour, en moyenne.

Les gourmets de Paris 16 peuvent désormais compter sur les deux fondateurs de Meat My Fish qui se présentent comme les bouchers et poissonniers 4.0. « *Idéalement, nous devons livrer les produits dans l'heure au domicile, au bureau, partout où le client le souhaite jusqu'à 22 heures !* explique Alexis Jourde, co-fondateur de la start-up Meat My Fish. *Notre triporteur à assistance électrique Freegônes est équipé d'une grosse caisse frigorifique. Ainsi, prévoyons-nous de traiter 10 000 commandes/an avec une consommation d'électricité inférieure à celle d'un foyer de 3 personnes !* » Les produits sont conditionnés sous-vide dans un but de sécurité alimentaire, de traçabilité, et pour éliminer les odeurs dans le réfrigérateur. « *Plus besoin de glace ni de boîtes en polystyrène !* » affirme Filipé Alves, l'autre associé. La gamme courte provient d'Espagne pour la viande, et de petits bateaux français pour les poissons entiers ou en filets (cabillaud, saumon, sole, etc.). Enfin, la Maison Kaviari fournit l'épicerie de la mer. Portée par son succès, cette TPE a fait le choix de s'installer au Marché International de Rungis. ■

Pierre Besomi



PolarStick

GLACE CARBONIQUE

Fabrication et Vente de Glace Carbonique

LIVRAISON
RAPIDE 7j/7
De 5 à 600 kg



polarstick.com
04 77 55 55 70



Forankra

Votre équipementier de
véhicules industriels et urbains

Optimisation de volume XTRADECK-SYSTEM



- ▶ Doublez vos capacités en fourgon* froid et sec (66 palettes au lieu de 33)

- ▶ Les poutres porteuses existent en 2 capacités :
 - Xtradeck System **Standard** (capacité de chargement de 1000 daN / capacité de blocage de 1200 daN)
 - Xtradeck System **Heavy-Duty** (capacité de chargement de 1200 daN / capacité de blocage de 1300 daN)
- ▶ Réduction des TMS et nuisances sonores (<60dB)

- ▶ Optimisation de volume


Membre de la 



*Existe aussi pour véhicules bâchés

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

> TEMPÉRATURE DIRIGÉE

CHRONOFRESH : RENFORCER LE B2B ET MUSCLER L'INTERNATIONAL

L'enseigne de collecte et de livraison de denrées alimentaires en B2C et B2B du groupe La Poste mise sur l'essor des plateformes du e-commerce alimentaire pour poursuivre son développement. Elle entend, par ailleurs, muscler ses positions à l'international, de concert avec le réseau Pickup du groupe postal.



Le concept de chambres froides modulaires s'est développé sur les sites Chronopost.

Le concept, inédit en Europe, avait été importé du Japon par les équipes de Chronopost (groupe La Poste). C'était en 2015 et le groupe postal lançait Chronofresh, concept de collecte et de livraison de produits sous température dirigée au travers d'une mutualisation avec les infrastructures de Chronopost. Mutualisation sur les sites par l'implantation de

chambres froides modulaires, et mutualisation par les moyens roulants avec l'intégration d'une caisse froide dans le véhicule. « Avec Chronopost, nous avons le même ADN, nous disposons des mêmes outils et de la même traçabilité », indique Christophe Desgens, le PDG de Chronofresh.

Près de 8 ans après sa mise sur orbite, l'enseigne de froid du groupe postal génère

un revenu de près de 120 millions d'euros, selon Christophe Desgens. Elle s'appuie sur l'exploitation de 90 sites sur le territoire national (30 000 m² sous température dirigée). Chronofresh a construit son développement sur les marchés du B2B et du B2C. « Dans notre feuille de route initiale, nous nous étions projetés sur un rapport 50-50 entre ces deux marchés mais la montée en puissance du e-commerce, notamment dans l'alimentaire, nous a fait pencher vers un rapport 70-30 en faveur du B2C », souligne Christophe Desgens qui se dit « engagé actuellement sur une accélération du développement du B2B pour nous rapprocher de nos 50 % ». Profil du client final sur ce segment de marché : restaurateurs, commerçants, grossistes, industriels de l'agroalimentaire, magasins de centres-villes de la grande distribution.

Le schéma logistique de l'enseigne de froid du groupe La Poste s'appuie sur un mix entre implantation de chambres froides en dur (300 à 400 m²) dans les agences Chronopost relookées et exploitation de sites dédiés qui hébergent les activités de transit de Chronofresh voire, comme en Ile-de-France, dans le Lyonnais et à Toulouse, des agences de livraison. Parmi ces derniers, deux types de sites nourrissent l'exploitation : des hubs (3 500 à 4 000 m²) de consolidation-déconsolidation des liaisons d'acheminement pour l'alimentation de l'ensemble du territoire. On en trouve deux, l'un à Corbas (69) et l'autre à Chilly-Mazarin (91). Seconde configuration : des sites de livraison



« NOUS SOMMES SUR UN MARCHÉ EN CONSTRUCTION. »
CHRISTOPHE DESGENS,
PDG DE CHRONOFRESH

de 1 500 à 2 000 m² pour l'organisation des tournées de collecte et de livraison sous température dirigée pour Paris et la petite couronne où Chronofresh dispose également d'une implantation (4 000 m² sur le MIN de Rungis où a été développée une prestation de préparation de commandes pour le compte de « pure players du e-commerce »).

RÉSEAU DE RELAIS SOUS TEMPÉRATURE DIRIGÉE

Chronofresh revendique le transport de 800 000 colis par mois avec des pous-

sées d'activité qui grimpent de 50 % en fin d'année. Le transport mutualisé avec Chronopost concerne surtout les livraisons (par caisses isothermes) en milieu rural. « Aujourd'hui, 70 % du trafic collecté est injecté sur nos hubs et nous le gérons nous-mêmes sous Chronofresh », précise Christophe Desgens. Chronofresh pilote en propre 30 à 40 % de l'activité dédiée (l'Ile-de-France pèse 25 % des livraisons totales de Chronofresh).

L'activité de collecte-livraison est assurée au moyen de véhicules dédiés et, comme à Paris, au travers de la location de véhicules

avec chauffeurs sur la base d'un forfait mensuel négocié avec les chargeurs. L'entreprise a pris le virage du GNV « dans l'attente de solutions électriques plus fiables et viables ».

Chronofresh a trouvé l'ouverture en Espagne, via sa filiale SEUR, et en Belgique avec DPD. Le marché italien figure dans les cartons. Autre projet à l'horizon second semestre 2023-premier semestre 2024 : la mise en place d'un réseau de relais sous température dirigée et l'exploitation de consignes réfrigérées (pour le B2C) en collaboration avec Pickup, le concept européen de relais-consignes de DPD, autre filiale du groupe La Poste. Sur un marché qu'il estime « en construction », Christophe Desgens lorgne des perspectives de croissance certaines sur le périmètre de la livraison fine de denrées alimentaires grâce à l'essor toujours soutenu de nouvelles plateformes. ■

Slimane Boukezzoula

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

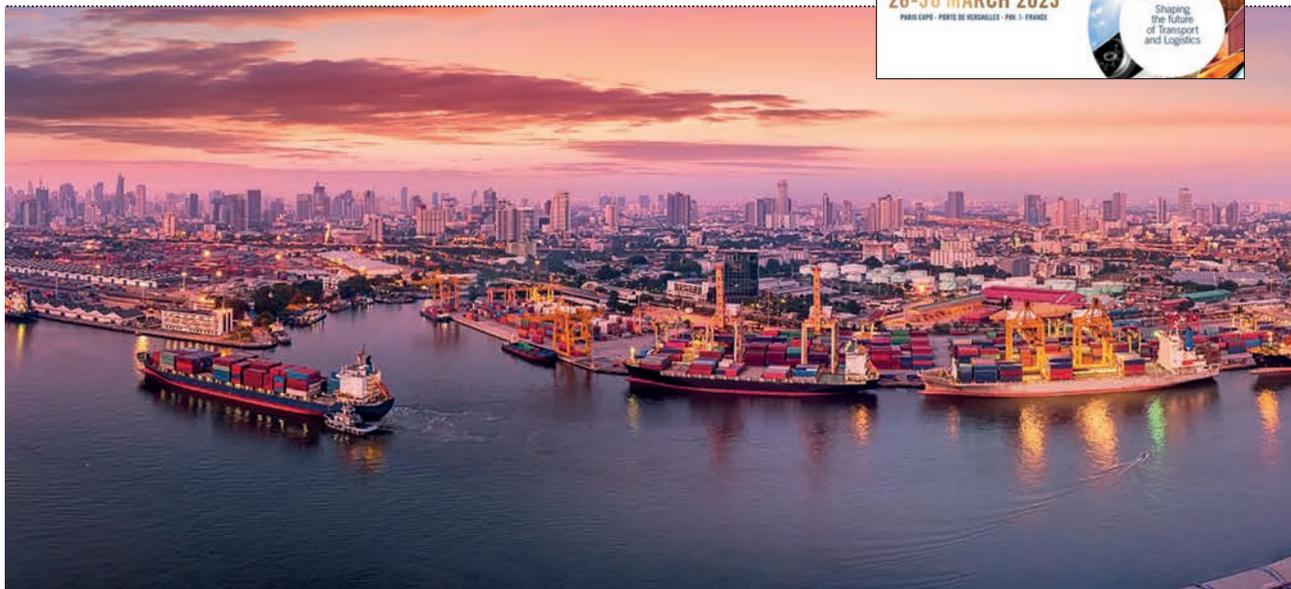
d'économies
de carburants pour les
véhicules frigorifiques

30%

**GAINS
CONSTATÉS**

60%

de réductions
des coûts d'électricité
dans l'entrepôt



> ANNIVERSAIRE

SITL FÊTE SES 40 ANS

Pour célébrer les 40 ans de la SITL, l'équipe organisatrice du salon a fait le choix d'un slogan fédérateur : « *Dessignons le futur du transport et de la logistique* ».

La Semaine de L'innovation du Transport et de La Logistique se déroulera du 28 au 30 mars à Paris, Porte de Versailles, pavillon 1. Ce millésime porte les enjeux de la transformation de l'ensemble de la filière : décarbonation des transports, réindustrialisation, logistique urbaine et territoriale, cybersécurité, féminisation du secteur. « Cette édition présente beaucoup de nouveautés d'autant plus

capables de se renouveler. Ce n'est pas parce qu'on a 40 ans qu'on est vieux, affirme Laurence Gaboriau, Directrice générale de la SITL. Dans le monde des salons, la SITL figure parmi les rares à franchir le cap du 40^e anniversaire, signe de la place centrale qu'elle tient dans le secteur du transport et de la logistique, se félicite-t-elle. Modernisée et liftée, cette édition s'est dotée de nouveaux espaces, nouveaux formats, de technologies et

sous-tendent la filière. » Les organisateurs attendent près de 30 000 visiteurs, dont plus de 6 000 venus du monde entier, 350 exposants, 150 conférences. « En cette année marquée par des tensions géopolitiques et macroéconomiques majeures, la SITL se positionne comme le rendez-vous de référence du supply chain, tout en affirmant sa volonté de traiter des problématiques internationales, » poursuit-elle.

SE RÉINVENTER, LE SECRET DE LA LONGÉVITÉ

L'élaboration d'une Tech'xploration, une intelligence collective qui détecte des nouveautés sur le salon, constitue certainement la principale nouveauté de cette édition. Des experts, accompagnés de directeurs de la supply chain se déplaceront sur le salon afin de détecter les innovations et produits ou services. Ces innovations feront l'objet d'une analyse et d'un décryptage des nouvelles tendances et ses applications concrètes dans le monde du transport, de la logistique et de la supply chain, d'aujourd'hui et de demain. A noter également, 20 espaces thématiques, villages et parcours de visites, le village des Ports Internationaux, et le village du Dernier Kilomètre et du E-Commerce. ■



« CETTE ÉDITION PRÉSENTE BEAUCOUP DE NOUVEAUTÉS D'AUTANT PLUS QUE NOUS FÊTONS NOS 40 ANS, SIGNE D'UNE LONGÉVITÉ EXCEPTIONNELLE AVEC DES EXPOSANTS FIDÈLES. »

LAURENCE GABORIAU,
DIRECTRICE GÉNÉRALE DE LA SITL.

que nous fêtons nos 40 ans, signe d'une longévité exceptionnelle avec des exposants fidèles. Pour cet anniversaire, nous avons la volonté de montrer qu'on est

d'interfaces propulsant le salon dans une ère nouvelle et d'un programme de conférences plus riches que jamais pour faire la lumière sur les grands enjeux qui



MITSUBISHI TFV 150

Nouvelle unité de **RÉFRIGÉRATION** pour semi-remorque.

FIABILITÉ ET GARANTIE 3 ANS

Parce que nous savons qu'une panne, c'est une immobilisation, des coûts directs et indirects... la recherche de la fiabilité est au cœur de notre développement depuis la création en 1967 de la première unité Mitsubishi pour froid routier. Nous en sommes tellement sûrs que TFV150 est garanti 3 ans.

SERVICE DE PROXIMITÉ

Déjà 23 centres et 32 ateliers mobiles répartis sur toute la France ; assistance internationale 24/24 et plus de 180 partenaires services en Europe.

SATISFACTION DU CHAUFFEUR ET DU VOISINAGE

Avec seulement 65 dB(A) en conditions PIEK*, TFV150 est de série, l'une des unités les plus silencieuses de son segment.

FAIBLE CONSOMMATION DE CARBURANT

L'unité TV150 atteint des records en terme d'efficacité énergétique grâce à sa technologie « inverser ». Quotidiennement, vous économisez du carburant, vous consolidez votre rentabilité et vous contribuez aux efforts pour préserver l'environnement.

Pour plus de renseignements, contactez notre direction commerciale France au 07 65 26 71 40 ou par mail france@mhi-tte.com
Ou bien accédez à notre site mhi-tte.com/fr

* Mesure d'émissions sonores réalisées en conditions PIEK donc à 7,5 m de l'unité en marche.

> DANS L'ASSIETTE

CFIA, LE RENDEZ-VOUS DE L'AGROALIMENTAIRE

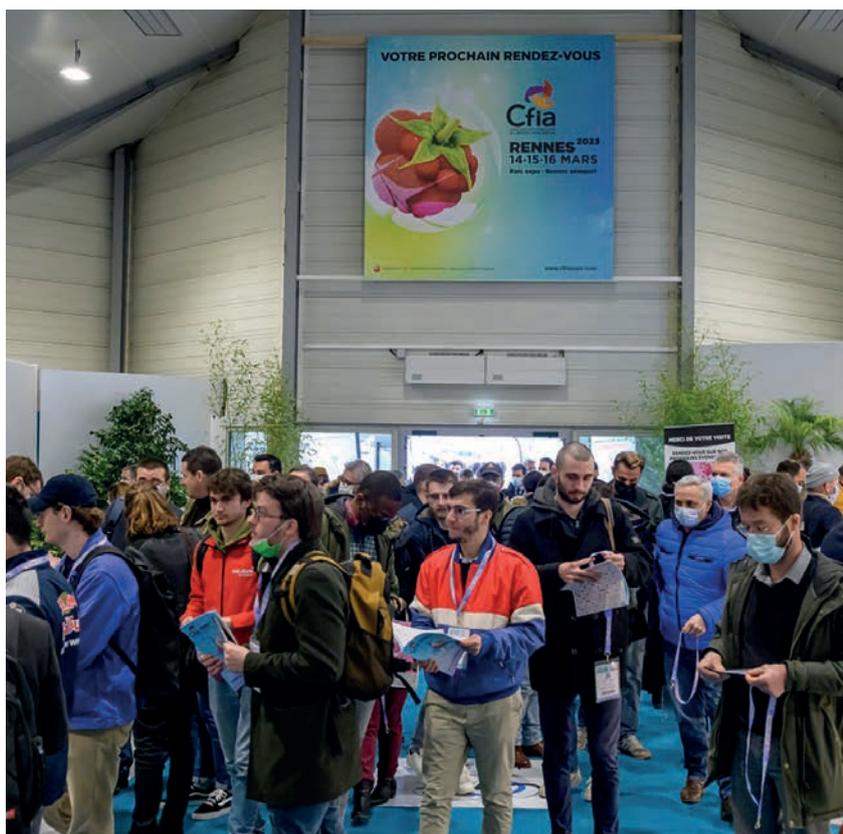
Les 14,15 et 16 mars, aura lieu l'édition 2023 du CFIA au Rennes Parc Expo, au cœur de la 1^{ère} région agroalimentaire européenne. Au total ce sont près de 1 600 fournisseurs qui sont attendus, répartis selon les secteurs historiques du CFIA : Ingrédients & PAI, Equipements & Procédés et Emballages & Conditionnements.

La 26^e édition du CFIA se tiendra au Rennes Parc Expo du 14 au 16 mars.



Les lauréats de l'édition 2022 des Trophées de l'Innovation.

© CFIA-RENNES-2022



© CFIA-RENNES-2022



Chaque année, le CFIA (Carrefour des fournisseurs de l'industrie agroalimentaire) est durant 3 jours le point de rencontres de la communauté agroalimentaire. Tous les secteurs et services qui composent le tissu agroalimentaire répondent présent et viennent garnir les allées du salon. Ils sont issus des grands groupes, des ETI et des TPE/PME avec une majorité de postes de décideurs. Parmi les exposants, on retrouve notamment Akanea, Craemer, Daikin, Messer, ou encore Sopac.

PLUS DE 40 CONFÉRENCES

La mission du CFIA pourrait se résumer ainsi : se tenir aux côtés du premier secteur industriel français afin d'identifier tous ensemble les défis de demain et apporter des solutions concrètes. Pour ce faire, le CFIA Rennes propose tout un programme de conférences et d'espaces thématiques ! Des thématiques d'actualité sur les matières premières, l'emballage, les tendances alimentaires seront abordées par des experts. À quoi ressemblera l'usine agroalimentaire de demain ? Comment attirer les jeunes générations dans les entreprises qui composent le tissu agroalimentaire ? Autant d'enjeux majeurs abordés durant les trois jours sur le salon, avec à la clé des réponses et des retours d'expérience apportés par des experts du sujet ! ■

> FORMATION

PETIT FORESTIER LANCE UN MBA MANAGEMENT

En partenariat avec les écoles Talis Business School et University West of Scotland (UWS), Petit Forestier propose un MBA en Management à destination de managers des différents pays d'implantation.

Dispensée en anglais, cette formation permettra aux collaborateurs d'obtenir un MBA spécialisé en management. Cette initiative s'inscrit dans le cadre des actions menées par le Graduate



Après une première expérience positive, une nouvelle promotion sera formée l'an prochain.

Program de Petit Forestier qui a pour objectif de valoriser et développer les compétences internes de tous nos collaborateurs. Grâce à son école de formation et ses ateliers pédagogiques, Petit Forestier propose depuis 5 ans un Titre professionnel de Mécanicien Poids Lourds en partenariat avec l'AFTRAL. Et depuis la fin d'année dernière, le groupe a également ouvert la première promotion en Europe dédiée aux métiers de Technicien en Froid Embarqué Routier en collaboration avec Carrier et Thermo King, ses fournisseurs partenaires. Pour les collaborateurs en poste qui veulent évoluer vers des fonctions managériales

de chef d'équipe en atelier à directeur d'agence, il existe le parcours « Filière métier » permettant de bénéficier d'un programme sur mesure de formation sur une année. En 10 ans, plus de 138 futurs managers ont pu grandir dans ce cadre. Enfin, en tant que leader de la location frigorifique, Petit Forestier propose à ses frigoristes juniors un programme de Compagnonnage « Everest » pour développer leur expertise en froid embarqué. L'offre Graduate Program contribue à valoriser encore davantage au quotidien l'expérience collaborateur, et la satisfaction des clients. ■

> INTERNATIONAL

PETIT FORESTIER ACQUIERT SV NOLEGGIO

Le Groupe Petit Forestier consolide son offre par l'acquisition de la société SV Noleggio en Italie.

SV Noleggio est une entreprise familiale spécialisée dans la location de véhicules frigorifiques

en Italie. Cette nouvelle acquisition va permettre au Groupe Petit Forestier de consolider son offre en Italie, en renforçant sa position sur ce territoire. Dès à présent, SV Noleggio rejoint le Groupe en conservant sa marque. L'entreprise italienne exploite 3 000 véhicules, un réseau de 9 agences et regroupe une centaine de collaborateurs. ■



COOL NEWS !

Moins de CO₂ grâce aux véhicules connectés



Division du groupe Orange (Orange Business Services), Océan est un spécialiste de la gestion de flotte. Avec 160 000 véhicules et engins gérés ainsi que plus de 7 000 clients, Océan offre des solutions de gestion de flotte avec ou sans géolocalisation. Ses dispositifs novateurs accompagnent les entreprises dans leur démarche RSE y compris le diagnostic de flotte pour identifier les cas d'usage éligibles aux véhicules électriques ou hybrides rechargeables, le suivi avancé des véhicules à faibles émissions, l'écoconduite ou encore, l'autopartage avec clé dématérialisée. Parmi les cas d'études recensés par Orange Business Services, celui de la Ville de Quimper, équipée par Océan, a permis à cette municipalité de réduire sa flotte de 8 % et de diminuer sa consommation de carburant de 12 % en deux ans (-103 t de CO₂ par an). Face à un contexte économique et réglementaire de plus en plus contraignant, la Ville de Quimper a souhaité rationaliser sa flotte automobile. L'objectif était de maîtriser ses dépenses énergétiques et de se préparer aux contraintes de mobilité grâce à l'optimisation des usages. Océan a donc été choisi pour équiper les 105 véhicules de la flotte avec une télématique permettant au gestionnaire de visualiser clairement les données relatives à l'utilisation du parc : kilomètres parcourus, trajets empruntés, fréquence de sortie ou identité des conducteurs. En exploitant les données recueillies, la ville de Quimper a obtenu des réductions significatives de ses coûts d'exploitation (- 47 k€ sur le carburant).

> ACQUISITION

L'ETOILE ROUTIÈRE RENFORCE LE PÔLE FROID DU GROUPE MALHERBE

Le groupe normand ne cache pas son ambition de se renforcer sur l'un de ses métiers historiques, le transport sous température dirigée. Malherbe est devenu l'un des tout premiers acteurs familiaux français du general cargo mais le groupe piloté par les frères Samson entend bien peser également sur les métiers du transport frigorifique. Le rachat de l'Etoile Routière, spécialiste du groupage dans le froid, s'inscrit dans ce sens.



De gauche à droite, Noël Samson, Directeur général du Groupe Malherbe) ; Isabelle Gayet, ex-Directrice générale de l'Etoile Routière ; Alain Samson, Président du Groupe Malherbe ; Frédéric Raine, ex-Président du groupe Etoile Routière) ; Joël Tabareau, ex-actionnaire du groupe Etoile Routière).

La toute récente acquisition de l'Etoile Routière, créée en 1949, constitue un pas supplémentaire dans la volonté du groupe Malherbe de s'arrimer durablement aux métiers du froid, secteur dont il a pu mesurer le rôle prépondérant au cours de la pandémie de Covid-19 et pour

lequel il escompte de réelles perspectives de croissance à l'avenir. « Le Covid nous a appris que tout peut s'arrêter sauf les activités liées à l'agroalimentaire. Comme nous étions déjà très implantés sur ce marché, nous en connaissons bien les particularismes et nous enfonçons le



clou », déclare Noël Samson, le Directeur général du groupe Malherbe, selon lequel l'activité agroalimentaire et les produits de grande consommation pèsent à présent 80 % du volume d'affaires du groupe, répartis entre general cargo et transport frigorifique. « La part du « frigo passe de 30 % à 45 % de notre business », indique le directeur général de Malherbe. L'acquisition (à 100 %), en décembre dernier, de l'Etoile Routière permet à ce dernier de mettre la main sur un portefeuille de 67 millions

département de la Sarthe. Par ailleurs, lorsque nous partons de Bretagne pour rallier la Région parisienne, Rhône-Alpes ou le Nord, nous empruntons les voies routières de ce même département, à proximité du site de l'Etoile Routière. C'est vraiment un nœud routier très important pour nous ».

L'Etoile Routière apporte au total quatre implantations supplémentaires dans l'es-carcelle de Malherbe. On compte, outre le siège de La Flèche (72), trois plate-

aux abords des autoroutes A10 et A11. « En reprenant l'Etoile Routière, on ne pratique pas de distribution à la palette. On campe sur une activité de groupage aux côtés de confrères bien positionnés régionalement mais pas forcément dans le secteur où nous évoluons », précise Alain Samson, Président du directoire du groupe Malherbe.

Selon ce dernier, les actifs acquis dans le cadre de l'opération ne nécessitent pas d'investissements immédiats. La flotte de véhicules circule aux dernières normes Euro VI diesel. Elle héberge également 15 véhicules fonctionnant au B100 (100 % colza). Cette même flotte est composée de 188 remorques frigo mono et bi-températures, semi-remorques double étage et de semi-remorques équipées de penderies. Depuis les sites de Le Bailleul, Ingré et La Ferté-Bernard, des départs quotidiens sont effectués pour des livraisons toute France sous 24 - 48 heures selon les dirigeants de l'entreprise. Les principaux destinataires de ces expéditions sont des centrales de GMS et de hard discount, des grossistes, des industriels de l'agroalimentaire ainsi que des professionnels de la Restauration Hors Foyer. Selon Noël Samson, l'Etoile Routière jouit d'une « notoriété très positive ». L'entreprise a donc « vocation à garder son identité, son ADN ». La société devrait conserver son autonomie opérationnelle et commerciale. L'Etoile Routière était pilotée par un frère et une sœur, Frédéric Raine et Isabelle Gayet, à la retraite. Les deux restent quelques mois pour accompagner la transition. ■

Slimane Boukezzoula



« LA PART DU FRIGO PASSE DE 30 % À 45 % DE NOTRE BUSINESS »

**NOËL SAMSON,
DIRECTEUR GÉNÉRAL DU GROUPE MALHERBE.**

d'euros de chiffre d'affaires. L'entreprise sarthoise, dont le siège est situé à La Flèche, emploie 440 salariés dont 350 conducteurs et exploite une flotte de 150 véhicules. Elle est profitable, aux dires de Noël Samson. Aux yeux des dirigeants du groupe implanté à Rots (14), cette opération de croissance externe revêt un intérêt géographique stratégique. « L'Etoile Routière dispose d'implantations dans le Loiret et la Sarthe, deux départements dans lesquels nous n'étions jusqu'alors pas parvenus à prendre pied, souligne Noël Samson. A présent, pour nos départs de Normandie vers le Sud-Ouest, nous pouvons passer par le

formes de groupage-dégroupage actives 7 jours sur 7 et 24 h sur 24 h. Elles sont respectivement implantées à Le Bailleul (72 - 4 700 m²), Ingré (45 - 2 000 m²) et La Ferté-Bernard (72 - 6 000 m² en frais et surgelé). La première constitue le principal hub de l'Etoile Routière. Les camions complets y sont reconstitués en groupage pour des destinations toute France. Les sites de La Flèche, Ingré et La Ferté Bernard accueillent une activité de logistique avec, respectivement, une capacité de stockage de 5 500 et 9 500 palettes pour les deux derniers. Les trois entrepôts logistiques réfrigérés de l'Etoile Routière sont basés

> ZÉRO CARBONE

TIR GROUPÉ POUR TIP GROUP

Trois nouvelles semi-remorques frigorifiques de TIP Group sont équipées de l'Advancer AxlePower permettant à Albert Heijn de disposer d'une configuration entièrement électrique à très faibles émissions et autonome.



Ouvrant la voie pour des semi-remorques frigorifiques sans émissions, le projet est le fruit d'une collaboration entre TIP GROUP, Thermo King et BPW. Développé en partenariat avec BPW, l'Advancer AxlePower de Thermo King est un système entièrement intégré et indépendant du véhicule-tracteur qui combine l'essieu ePower de BPW avec le groupe frigorifique et la technologie de stockage par batterie de Thermo King. Les semi-remorques

exploitées par Albert Heijn sont équipées de l'Advancer A-500 Whisper-Pro de Thermo King, des unités frigorifiques certifiées PIEK, et des essieux ePower de BPW. Le système de génération d'énergie intelligent de l'AxlePower fournit la puissance nécessaire pour faire fonctionner l'unité pour semi-remorques en convertissant l'énergie récupérée par l'essieu de la semi-remorque pendant le fonctionnement habituel du véhicule. La possibilité de capturer et de réutiliser l'énergie

fait du système Advancer AxlePower une solution idéale pour améliorer la durabilité sur tous les types de trajets avec une semi-remorque. Avec un fonctionnement silencieux et sans émissions de CO₂ du groupe frigorifique lorsque ce dernier est alimenté par un pack batteries, cette technologie permet aux clients d'effectuer des livraisons durables sur de longues distances et en centre-ville, y compris dans les zones à très faibles émissions et les zones urbaines à faible bruit. ■



Le système stocke l'énergie générée pendant que le véhicule roule ou freine, dans une batterie haute tension, et la réutilise pour alimenter le groupe frigorifique.



Le transport sous température dirigée pèse 40 % des volumes traités par Lahaye Global Logistics.

> ZOOM SUR LE COMBINÉ

LAHAYE GLOBAL LOGISTICS, LE FROID FAÇON « HAUTE COUTURE »

Le groupe breton est présent dans le transport sous température dirigée, le general cargo, le rail-route ainsi que dans le tri et la réparation de palettes. Mais, c'est bien sur le premier de ces marchés qu'il réalise l'essentiel de ses ventes (50 %). Lahaye Global Logistics pratique le « frigo » selon une stratégie façon « haute couture », en prenant soin de délivrer une empreinte carbone en phase avec les exigences du moment.

Chez Lahaye Global Logistics, on s'est inscrit durablement dans la transition énergétique en actionnant le levier du combiné rail-route, « la solution la plus green chez nous », selon Mathieu Salmon, Directeur du Pôle Activités Frais de l'entreprise basée à Vern-sur-Seiche (35). Le groupe breton a pris le virage du combiné depuis plusieurs années et la température dirigée (CA de 120 M€ au total) accapare près de 50 % de ses flux sur ce mode de transport qui génère un revenu de 15 millions d'euros. Les chargements sont opérés à partir des sites des clients de l'industrie agroalimentaire, majoritairement

implantés à l'Ouest de l'Hexagone, pour des livraisons effectuées sur le territoire national. Les chargements sur le rail sont déployés au moyen de caisses mobiles réfrigérées de 45 pieds. Le respect de la chaîne du froid repose sur les mêmes indicateurs que ceux d'une semi-remorque. « En transport de fret ferroviaire, nous ne disposons pas encore de wagons électrifiés », précise Matthieu Lahaye, le Directeur général du groupe. Nous travaillons avec les loueurs de wagons et la SNCF à la mise au point de technologies qui nous permettraient d'avoir accès à des groupes frigos électriques sur les trains ». Pour l'heure, les trains



La moitié des flux rail-route du groupe sont générés par le « frigo ».



« NOUS DEVONS EFFECTUER DES TESTS COURANT 2023 SUR UN VÉHICULE 100 % ÉLECTRIQUE. »
MATHIEU SALMON,
DIRECTEUR DU PÔLE ACTIVITÉS FRAIS.

sont donc opérés avec des groupes de froid autonomes. Ils sont dotés d'un réservoir au GNR qui fonctionne sur le même mode qu'une semi-remorque. Ces mêmes trains mobilisent une flotte d'une quarantaine de véhicules moteurs pour le combiné rail-route. Ce mode alternatif doit s'enrichir au printemps prochain d'une nouvelle ligne au départ de la Bretagne vers le port de Lille.

TRANSPORT : UNE OFFRE SEGMENTÉE

Outre le rail-route, Lahaye Global Logistics est présent sur trois autres segments de marché dans le transport sous température dirigée (40 % des volumes globaux traités par le groupe) : la zone longue, la distribution, le pilotage de flux. Le premier est pratiqué sur l'ensemble du territoire. La majorité de ses flux sont traités au départ du grand

Ouest - de l'agence d'Etelles, près de Vitry - vers le Rhône-Alpes, le Nord de la France, la Région parisienne et l'Est de la France. Cette activité mobilise près de 160 conducteurs, dont une partie est dispersée autour de points névralgiques pour l'exploitation des relais opérés un peu partout sur le territoire. Ces relais sont destinés aux flux très tendus tels que ceux de la viande ou ceux destinés aux GMS. D'autres agences viennent alimenter l'activité zone longue, notamment celles de Josselin (56) et Brécey (50). Les sites d'Etelles et Brécey abritent également une activité de logistique dédiée à la réception, au stockage, à la préparation de commandes et au picking. « Sur la seule plateforme d'Etelles, nous réceptionnons et expédions tous les jours plus de 100 000 colis », indique Mathieu Salmon. Pour ses autres besoins en logistique sur

sa zone de chalandise, Lahaye Global Logistics a recours à la sous-traitance en Rhône-Alpes, en région parisienne et dans le Nord.

En matière de distribution, le groupe breton cible les enseignes d'hypermarchés et les magasins de centre-ville présents dans le grand Ouest de la France. Pour s'adapter aux contraintes de livraison dans les agglomérations, notamment aux ZFE (zones à faibles émissions), l'entreprise a intégré - sans insister pour le moment en raison des coûts prohibitifs - des véhicules au gaz et lancé des tests sur les biocarburants (huiles recyclées produites par Altens). Au total, pour ses activités de zone longue et de distribution en transport frigorifique, Lahaye Global Logistics mobilise une flotte de 300 moteurs et un effectif de 550 conducteurs.

FORT SUR LE TRANSMANCHE

A l'international (CA de 26 M€), le groupe piloté par Patrick Lahaye concentre majoritairement ses moyens, pour le transport frigorifique, sur le marché du Royaume-Uni où il prévoit de générer 12 000 à 13 000 passages en Transmanche cette année. Ses autres débouchés à l'export proviennent de l'Allemagne, du Benelux, ainsi que de l'Italie et de l'Espagne, deux marchés ouverts récemment. Le Royaume-Uni a été inauguré en avril 2021 grâce à l'acquisition de la société Laurent Pelliet, acteur historique de ce marché depuis plusieurs décennies. Les difficultés d'accès au marché britannique se sont réduites depuis le Brexit instauré au 1^{er} janvier 2021. Pour autant, il demeure quelques contraintes liées au rétablissement des droits de douane. « Outre des surcoûts, cette situation a engendré beaucoup de lourdeurs administratives, entre le moment où l'on charge le camion en France et celui auquel on peut livrer au Royaume-Uni, sous l'effet de temps de latence allongés », souligne Mathieu Salmon. Pour s'adapter à cette situation contraignante, Lahaye Global Logistics s'est doté d'un bureau de douanes en interne « dans le but de soulager les flux opérationnels. »



» Sur ses autres marchés d'exportation, le groupe a majoritairement recours à ses propres moyens roulants et humains. La sous-traitance ne pèse qu'environ 10 % de ses besoins en transport, essentiellement

pour les flux à destination du Benelux et de l'Allemagne, au départ de la Bretagne, de la Vendée et du Mans. Quatrième et dernière spécialité « Lahaye » dans le transport sous température dirigée,

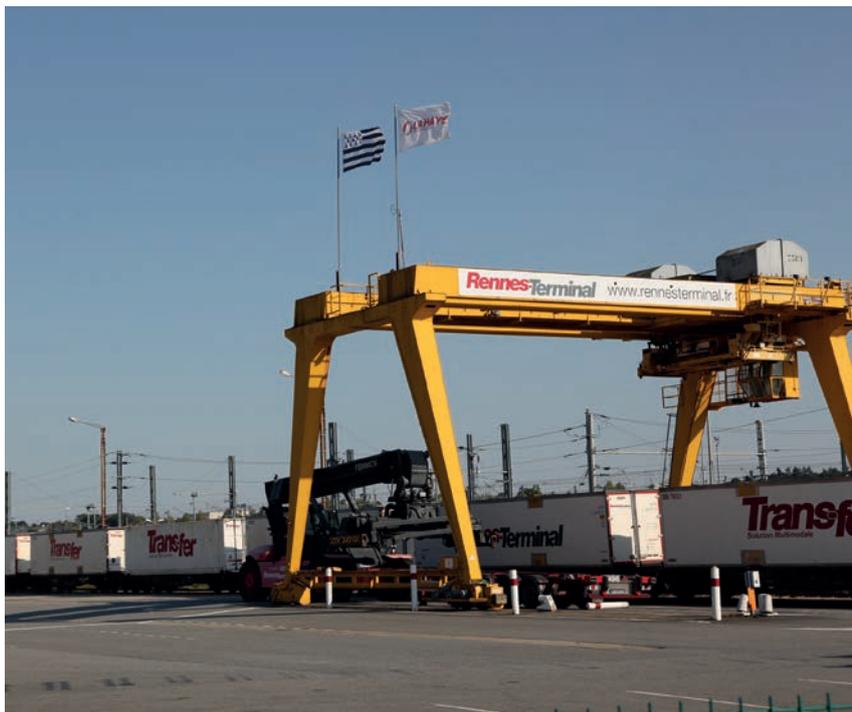
le pilotage de flux. L'entreprise propose une solution 4PL pour certains de ses clients, du départ de la marchandise de l'usine jusqu'à son destinataire final. ■

Slimane Boukezzoula

> RAIL-ROUTE

DEVENIR UN ACTEUR DU COMBINÉ À PART ENTIÈRE

Lahaye Global Logistics poursuit son engagement sur le mode du combiné rail-route, avec la création (en cours) d'une société à part entière. Le groupe breton est également un acteur significatif sur le marché du general cargo.



Le combiné rail-route génère un revenu de 15 millions d'euros sur les 240 millions de chiffre d'affaires réalisés par Lahaye Global Logistics.



« NOUS AVONS RETROUVÉ UN PEU DE SÉRÉNITÉ SUR LES EXERCICES POST-COVID. »

MATTHIEU LAHAYE,
DIRECTEUR GÉNÉRAL DU GROUPE.

L'entreprise avait retrouvé un peu de sérénité après les années Covid, et celles qui avaient suivi l'effet Gilets jaunes et grèves SNCF entre 2018 et 2020. Elle en avait tiré profit pour opérer un train de combiné rail-route, entre Rennes et Gennevilliers (92), destiné aux travaux liés au Grand Paris. C'était sans compter sur la flambée des prix du carburant et de l'énergie depuis 2022. Du coup, sur le mode rail-route – lequel génère un revenu de 15 millions d'euros – la tendance est à l'attentisme. « Le prix de l'énergie est compris dans celui du sillon que nous devons payer, du coup nous avons subi des hausses de coûts importantes sur la traction ferroviaire », assure Matthieu Lahaye, Directeur général du groupe breton.

AGROALIMENTAIRE, GRANDE DISTRIBUTION, DÉMÉNAGEMENT ET INDUSTRIE

Pas question pour autant de renoncer à l'ouverture imminente d'une nouvelle ligne de combiné entre Rennes et le port de Lille. « D'autant que nous avons le soutien de nos clients qui sont convaincus de l'intérêt vertueux de ce mode de transport », précise-t-il.

Lahaye Global Logistics opère directement 5 trains par semaine (aller-retour), avec Naviland Cargo, sur la ligne Rennes/Lyon. Pour le reste, l'entreprise dépose des caisses mobiles pour le compte de ses clients sur le Vénissieux/Dourges de Novatrans et le Dourges/Bordeaux de T3M. « Nous sommes en train de créer une société opératrice de transport combiné, ce qui va faire de nous un acteur à part entière de ce mode de transport », déclare Matthieu Lahaye. Marchés concernés : l'agroalimentaire, la grande distribution, le déménagement et l'industrie. ■

Slimane Boukezzoula



ADDSECURE

Les Transports Orain ont fait le choix d'équiper leurs 150 véhicules de caméras RoadView (AddSecure).

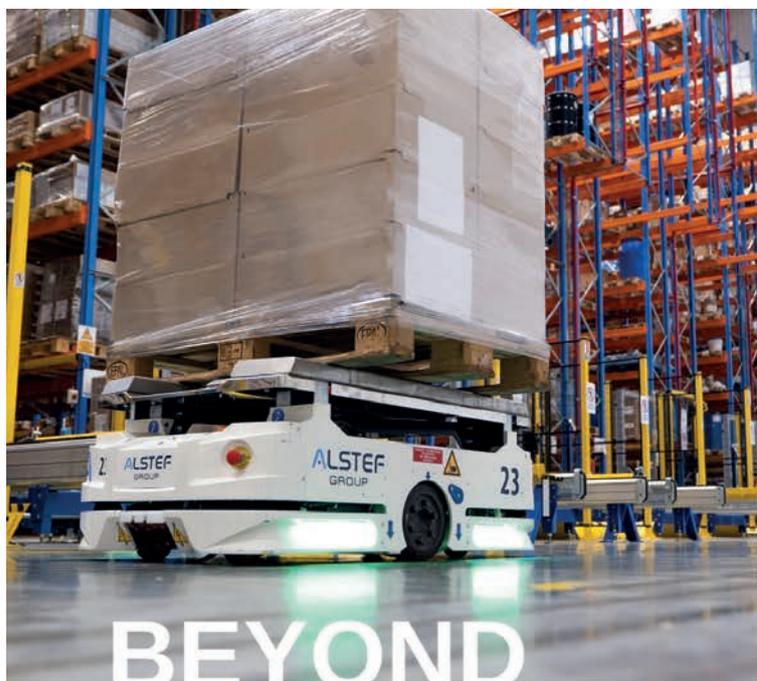
> ECOCONDUITE

LES TRANSPORTS ORAIN OPTENT POUR ADDSECURE

Clients AddSecure depuis 2003 et membre du groupement FLO, les Transports Orain équipent leurs 150 poids lourds de la caméra embarquée RoadView.

La caméra RoadView, installée derrière le pare-brise des véhicules, filme la route et enregistre des vidéos qui fournissent des preuves fiables et des données détaillées sur le comportement du conducteur lors de chaque incident. Face à un litige en cas d'accident, ces vidéos permettent d'illustrer par l'image le comportement et la responsabilité des tiers impliqués. Les Transports Orain ont fait le choix d'installer RoadView dans le but de renforcer la sécurité des conducteurs et des autres usagers mais aussi afin d'améliorer la conduite responsable des chauffeurs routiers. Les vidéos sont utilisées en complément des outils d'écoconduite afin de mettre en place des formations

sur-mesure adaptées et basées sur des situations concrètes vécues par chaque conducteur. « La caméra permet d'identifier les situations à risque pour mieux former et responsabiliser les salariés tout en diminuant le stress au travail s'ils doivent par exemple prouver leur bonne foi en cas d'incident », témoigne Sylvain Orain, dirigeant de l'entreprise. Après une phase pilote, le dirigeant constate déjà une amélioration du comportement sur la route des conducteurs qu'il estime désormais plus prudents. « Nous attendons aussi une baisse de la consommation de carburant et des coûts liés aux primes d'assurance grâce à la réduction du nombre d'incidents due à une conduite plus anticipée », indique-t-il. ■



Retrouvez-nous au salon
SITL 28-30 mars
Stand G47

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, éco-conçu, performant, évolutif et innovant.

ALSTEF
GROUP

> ENTRETIEN AVEC...

STANISLAS LEMOR, PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL DU GROUPE STEF

DOSSIER RÉALISÉ PAR ERICK DEMANGEON.

Froid News : Tout le monde ou presque connaît les ronds bleus. Aujourd'hui, comment définiriez-vous le groupe STEF ?

Stanislas Lemor : Si la physionomie du groupe a beaucoup évolué, tant en termes d'activités et de géographies, notre raison d'être reste intangible. Hier comme aujourd'hui, le groupe STEF, ce sont des équipes engagées au quotidien pour garantir durablement et en toute sécurité l'accès à la diversité alimentaire pour tous. Si cette raison d'être peut paraître simple, j'aime à rappeler qu'elle ne sera jamais une évidence. Elle demeure une formidable ambition et un défi quotidien pour nos 22 000 collaborateurs et collaboratrices. Avec nos clients de l'industrie agroalimentaire, de la distribution et de la restauration hors-domicile,

ils œuvrent pour construire une supply chain toujours plus agile et connectée, en réponse aux évolutions des modes de consommation et à la transformation des canaux de distribution. Une supply chain également toujours plus vertueuse, qui concilie les aspects économiques avec les enjeux environnementaux, sociaux et sociétaux.

F.N. : Justement, quel est votre regard sur la performance de votre groupe ?

S. L. : Nous sommes sortis plus forts de la crise du Covid, qui nous a permis d'identifier nos axes d'amélioration et de redéfinir les contours de notre empreinte géographique. Cela se ressent dans notre performance économique, qui a beaucoup progressé au cours des deux

dernières années, reflétant la confiance de nos clients et l'engagement de nos équipes à les servir.

Mais cela ne suffit pas car nous visons une performance globale, qui allie performance financière et extra-financière. Désormais, notre performance doit s'auditer à l'aune de notre capacité à prendre en compte l'intérêt de toutes nos parties-prenantes : de nos équipes et de nos clients, de nos partenaires et aux attentes de la société au sens large.

F.N. : Comment abordez-vous l'avenir ? Qu'est ce qui vous donne confiance pour le futur ?

S. L. : Les raisons d'aborder le futur avec confiance sont nombreuses ! Elles s'inscrivent dans notre capacité à investir de manière ininterrompue, dans nos

STEF
EN CHIFFRES

22 000
COLLABORATEURS

8
PAYS EUROPÉENS

273
SITES

4 000
VÉHICULES

« NOUS VISIONS UNE PERFORMANCE GLOBALE »

équipes comme dans notre immobilier, pour le préparer au mieux. Même si STEF se transforme très rapidement, nous demeurons un groupe au sein duquel il existe des valeurs humaines très fortes. Notre modèle d'actionnariat salarié, dont nous allons célébrer les 30 ans cette année, demeure un élément fédérateur puissant et un marqueur de confiance pour nos clients. Ils y voient un facteur supplémentaire d'engagement des équipes pour remplir leur mission. Nous savons que notre culture interne est un facteur différenciant. Nous nous efforçons de continuer de nourrir cette identité unique et cet esprit entrepreneurial qui font que notre groupe est celui qu'il est.

**Propos recueillis
par Pierre Besomi**

4,3
MILLIARDS D'EUROS
CA 2022



STANISLAS LEMOR

> STRATÉGIE

ENGAGÉS POUR UN AVENIR DURABLE



« L'INNOVATION SERA AU CŒUR DE NOTRE TRANSFORMATION. »

MARC VETTARD,
DIRECTEUR GÉNÉRAL
DÉLÉGUÉ DE STEF.





NOUVEL ÉLAN STRATÉGIQUE

Conforter sa position de leader européen, dans le transport et la logistique alimentaire sous température dirigée, et atteindre la barre des cinq milliards d'euros de chiffre d'affaires, sont les objectifs du nouveau plan stratégique 2022-2026 de STEF. Son directeur général délégué, Marc Vettard, l'explique : « C'est un plan ambitieux qui tire ses racines dans notre raison d'être. Il marque une étape importante pour le groupe car il a été pensé pour allier performance financière avec engagements sociétaux et environnementaux. D'où son nom, Engagés pour un avenir durable ».

CINQ ENGAGEMENTS

Conçu pour faire face aux principaux défis du groupe dans les prochaines années, il tient compte des changements dans les modes de consommation alimentaire et climatiques, de l'évolution du rapport au travail et de l'impact des nouvelles technologies sur les métiers de la supply chain. « Nous avons construit notre objectif de croissance durable autour de cinq engagements majeurs. L'axe « People Care » est dédié à nos collaborateurs et collaboratrices. Nous devons leur permettre de se développer et de s'épanouir au sein du groupe, tout en attirant les nouvelles générations. L'axe « Customer Care » place nos clients et les liens de confiance qui nous unissent au cœur de nos attentions, afin de les accompagner dans leurs enjeux de transformation. L'engagement « Consumer Care » réaffirme que la protection des consommateurs est au cœur de notre mission. L'axe « Planet Care » marque notre intention d'œuvrer pour une supply chain toujours plus vertueuse. Enfin, l'innovation sera au cœur de notre transformation pour adresser chacun de ces enjeux », détaille Marc Vettard.

FONDAMENTAUX ROBUSTES

Le précédent plan stratégique avait formalisé la mise en place d'une stratégie de spécialisation. « Mais plus encore », souligne le directeur général délégué, « notre développement européen, entre 2017 et 2021, a été marqué par une solide croissance organique dans tous nos pays, par l'élargissement de notre savoir-faire au métier du conditionnement, et par notre entrée dans un 8^e pays : le Royaume-Uni ».



> ENGAGEMENT

VERS UNE SUPPLY CHAIN ALIMENTAIRE DÉCARBONÉE

Baisse de 13 % des émissions de gaz à effet de serre et mix énergétique des bâtiments à 76 % bas carbone. Les premiers résultats de la démarche climat Moving Green de STEF sont encourageants.

Un sondage interne, réalisé en 2020, a montré que « 99 % de nos équipes souhaitaient que STEF engage une démarche environnementale ambitieuse », confie Armelle Perrier. En ligne avec la volonté de ses clients de réduire leur empreinte carbone, « nous avons recensé, avec eux et nos personnels, les moyens d'améliorer encore la performance environnementale du groupe », explique sa directrice développement

durable. De ce travail collaboratif est née Moving Green, la démarche climat à horizon 2030 de STEF.

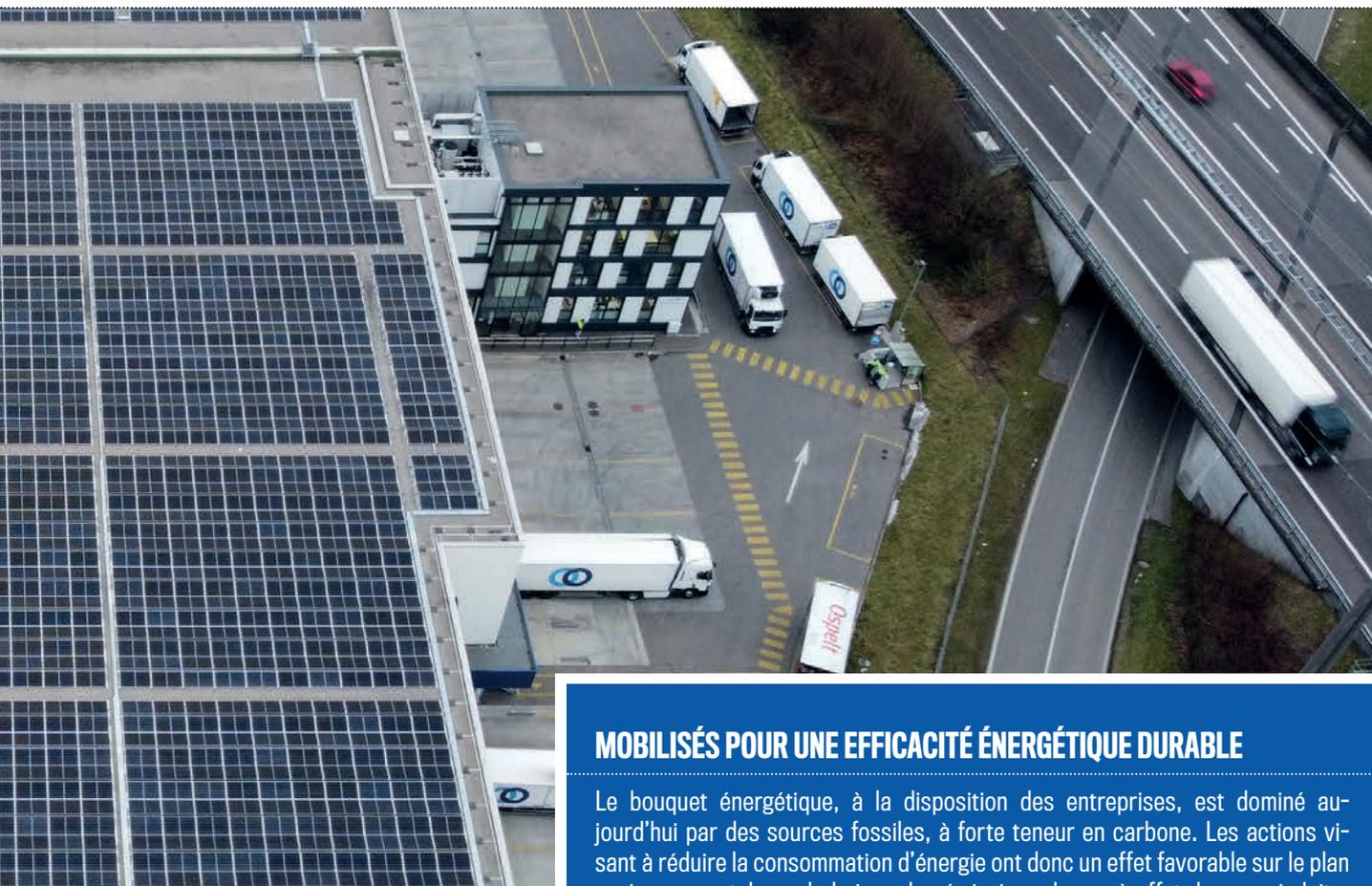
QUATRE AXES

Moving Green a 4 objectifs transverses : « Réduire de 30 % les gaz à effet de serre (GES) de nos véhicules d'ici 2030, 100 % d'énergies bas carbone dans nos bâtiments d'ici 2025, intégrer et accompagner nos sous-traitants dans la démarche, sensibiliser nos équipes au changement climatique.

Le bon déploiement de notre démarche est assuré par le comité exécutif, par un comité développement durable ainsi que des référents, par business unit et pays », précise Armelle Perrier.

MOBILITÉ DURABLE

Trois leviers permettront d'abaisser les émissions des véhicules : le travail sur la consommation (écoconduite, chargements et transports optimisés), les carburants alternatifs et l'optimisation de la réfrigération embarquée. « En 2030, 30 % de notre flotte roulera au biodiesel Oléo100 (B100), produit en France avec des résidus de colza français, et un quart au bioGNV. La généralisation des



groupes électriques est engagée et des tests en cryogénie et hydrogène sont actuellement menés ».

FROID RESPONSABLE

Pour les bâtiments, les pratiques du système de management de l'énergie ISO 50 001 seront déployées en Europe d'ici 2025, à l'image de celles conduites en France, certifiée ISO 50 001 depuis 2014. « Dès 2025, 100 % des sites seront alimentés en énergies bas carbone non fossiles, avec du nucléaire et des garanties d'origine renouvelable ou autoproduites par nos centrales photovoltaïques ».

ECOSYSTÈME MOBILISÉ

Les sous-traitants transport bénéficient également d'un nouveau programme de soutien. « Notre direction dédiée les accompagne et aide à renouveler leur flotte (contrats plus longs, tarifs préférentiels auprès de loueurs et constructeurs de véhicules, partage des surcoûts...) ».

A l'attention des collaborateurs et des

MOBILISÉS POUR UNE EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE DURABLE

Le bouquet énergétique, à la disposition des entreprises, est dominé aujourd'hui par des sources fossiles, à forte teneur en carbone. Les actions visant à réduire la consommation d'énergie ont donc un effet favorable sur le plan environnemental, par la baisse des émissions de gaz à effet de serre induite, comme au plan économique. En plus d'augmenter la part des énergies alternatives dans ses activités, STEF a lancé plusieurs programmes d'optimisation de ses consommations depuis une quinzaine d'années. « Cet engagement a abouti et s'est concrétisé par une certification de son management de l'énergie, selon la norme internationale ISO 50 001 », souligne Anne Ringuet. « Cette démarche d'amélioration continue est consacrée à la performance énergétique », ajoute la responsable de la démarche ISO 50 001 chez STEF. « Elle optimise les consommations électriques du groupe depuis 2014, et de carburants depuis 2018. Aujourd'hui, 140 sites et 170 entités juridiques sont certifiés ISO 50 001 en France ». Tous les personnels, sans distinction hiérarchique, sont engagés et sensibilisés à cette optimisation de la performance énergétique, audité par des organismes extérieurs chaque année.



« EN 2030, 30 % DE NOTRE FLOTTE ROULERA AU BIODIESEL OLÉO100 (B100) »

ARMELLE PERRIER,
DIRECTRICE DÉVELOPPEMENT DURABLE.

collaboratrices du groupe, des formations et communications sur le changement climatique sont en cours. La transition vers des véhicules de service et de

fonction électriques et des démarches « biodiversité » ont été lancées, en plus d'initiatives locales, comme le projet « Zéro plastique » en Italie. ■

> PROGRÈS

ARMÉ POUR LE COMMERCE OMNICANAL ALIMENTAIRE

Baptisée « Customer Care », l'une des priorités du plan stratégique 2022-2026 de STEF vise « à anticiper les attentes de nos clients, en améliorant les offres existantes, et en inventant celles de demain ». Rappelée par David Bally, directeur de la business unit GMS du groupe, cette mission est à l'œuvre dans le e-commerce omnicanal alimentaire.

MULTI-PRODUITS, MULTI-TEMPÉRATURES

La préparation de commandes y est une étape essentielle. « De sa qualité, rapidité et flexibilité dépendent la satisfaction du client final et la possibilité d'offrir des délais de livraison compétitifs, comme J pour J en quelques heures, à partir du passage de la commande par les clients ». Dans l'alimentaire, cette préparation exige d'autres compétences et innovations, souligne David Bally. « Elle mixe des dizaines d'articles sous des températures différentes : ambiant, frais, tempéré et surgelé ». Pour les fruits et légumes par exemple, la préparation est faite à l'unité, au poids ou en lot.

POUR LIVRER EN DRIVE ET À DOMICILE

Mobiliser et fidéliser les équipes, formées à ces environnements, et investir, si besoin, dans des process mécanisés et automatisés démarquent STEF dans le e-commerce alimentaire. Le groupe Carrefour, par exemple, lui a déjà confié l'exploitation de cinq sites quadri-température dédiés à la livraison à domicile et/ou en drive. A réception de la commande, celle-ci est prête à être expédiée en moins d'une heure.

E-FOOD LOGISTICS

STEF s'adresse à tous les acteurs du e-commerce alimentaire, confirmés comme nouveaux entrants, en BtoC,



« NOUS ANTICIPONS LES ATTENTES DE NOS CLIENTS, EN AMÉLIORANT LES OFFRES EXISTANTES, ET EN INVENTANT CELLES DE DEMAIN. »

DAVID BALLY,
DIRECTEUR DE LA BUSINESS UNIT GMS.

BtoB et dans la RHD. « A l'attention des pure-players, start-ups et industriels agroalimentaires, qui souhaitent proposer une offre « direct to customer », STEF a créé e-Food Logistics », précise David Bally. De la réception à la livraison, en passant par la préparation de com-

mandes avec système d'information ad hoc, il s'agit d'une solution mutualisée et clé en main. Son lancement s'est accompagné de l'ouverture d'un site multi-températures, dédié aux acteurs du e-commerce alimentaire à Lieusaint, au sud de Paris. ■



> DIVERSITÉ ALIMENTAIRE

UNE ORGANISATION DÉDIÉE À LA FILIÈRE MARÉE

Déguster des produits de la mer de qualité, en provenance de 150 ports et 22 aéroports en Europe. Telle est l'offre et le choix que STEF met à la disposition des consommateurs français. Cette prestation confirme la raison d'être du groupe rappelée par Xavier Langlet, directeur commercial de la business unit Seafood : « Des équipes engagées au quotidien pour garantir durablement et en toute sécurité l'accès à la diversité alimentaire pour tous ».

EN FRANCE

Pour relever ce défi, deux organisations sous 0 à 2 °C dédiées sont à l'œuvre. « En France, STEF est présent dans 65 ports, 42 criées et plusieurs aéroports chaque jour ». Un maillage connecté à un réseau logistique, de 15 sites cross-dock qui assurent des prestations à valeur ajoutée, comme le glaçage, et à une flotte de 250 véhicules frigorifiques. Ce réseau s'adresse et sert tous les acteurs de la filière marée, des lieux de ramasse et de transformation à tous les canaux de vente, RHF comprise. « STEF recherche avec eux des solutions durables en termes d'emballages par exemple et optimise la qualité de son réseau. Il a été



« CRÉÉ AVEC QUATRE PARTENAIRES, SEAFOODWAYS EST LE PREMIER ET LE SEUL RÉSEAU EUROPÉEN DE TRANSPORT ET DE LOGISTIQUE DÉDIÉ AUX PRODUITS DE LA MER ULTRA-FRAIS. »

XAVIER LANGLET,
DIRECTEUR COMMERCIAL DE LA BUSINESS
UNIT SEAFOOD.

renforcé en 2022 à l'Est, à Atton, et à l'Ouest, à Nantes en début d'année ».

SEAFOODWAYS

En Europe, le groupe bénéficie de la même densité et proximité avec Seafoodways.

« Créé avec quatre partenaires, Seafoodways est le premier et le seul réseau européen de transport et de logistique dédié aux produits de la mer ultra-frais ». Il rassemble 65 plateformes, 1 500 véhicules et 3 000 experts de la filière marée ! ■

NOTRE ENGAGEMENT EN FAVEUR DE LA DURABILITÉ

TROUVEZ DE NOUVEAUX MOYENS
D'AMÉLIORER VOTRE DURABILITÉ
GRÂCE À L'INNOVATION

Comme vous, nous comprenons l'importance de la durabilité. C'est pourquoi elle est au cœur de tout ce que nous faisons. Des technologies nouvelles et plus propres. Des niveaux de rendement énergétique plus élevés. Des groupes frigorifiques plus silencieux. Des émissions de CO₂ moindres. De nouvelles sources d'alimentation. Des processus de production neutres en carbone. Comment pouvons-nous vous aider à devenir plus durable ?

Pour plus d'informations
europe.thermoking.com

Trouvez votre concessionnaire Thermo King le plus proche
dealers.thermoking.com



> OPTIMISATION

EXPERT DU CONDITIONNEMENT ÉCORESPONSABLE

De sa fabrication à sa consommation, plusieurs étapes composent le cycle de vie d'un produit alimentaire. L'emballage y est présent à chaque maillon. « Son optimisation permet de réduire les coûts et les émissions de gaz à effet de serre, tout au long de la chaîne d'approvisionnement, en occupant mieux les espaces et par l'emploi de matériaux durables et/ou recyclables », explique Sophie Mulhaupt. Pour l'ingénieure de Dyad Solutions, le bureau d'études de STEF dédié au conditionnement, les multiples fonctions de l'emballage exigent des expertises pointues. « Il protège, contient, informe et valorise le produit. Ses propriétés et sa robustesse doivent garantir son intégrité

sur son cycle de vie. L'optimisation des techniques de conditionnement participe aussi à l'amélioration des conditions de travail des salariés, en réduisant les tâches les plus répétitives par exemple ».

OUTILS ET SAVOIR-FAIRE INTÉGRÉS

Renforcé en 2019 par l'acquisition de Dyad, spécialiste du conditionnement à façon, STEF couvre toutes ces expertises. « Elles nous permettent d'être force de propositions et d'innovations, d'accompagner nos clients de l'agroalimentaire, dans la transformation et l'optimisation de leurs emballages et techniques de conditionnement, vers des solutions écoresponsables ». A Flers-en-Escrebieux,

près de Douai, Dyad dispose de ses propres lignes de conditionnement. « Le groupe peut réaliser également des opérations de conditionnement délocalisées sur certains de ses entrepôts, partout en Europe ».

COPACKING ET COMANUFACTURING

Aujourd'hui, 23 de ses sites proposent du conditionnement à l'aide de diverses technologies. Ces prestations à valeur ajoutée couvrent à la fois le copacking, soit le conditionnement de produits déjà emballés, et le comanufacturing, soit l'emballage de produits nus, comme l'ensachage. Ces expertises interviennent en synergie avec les offres transport et logistique du groupe. ■



EPICERIE TEMPÉRÉE UNE APPROCHE MULTICANALE ET MULTI- MÉTIERS

Du transport amont à la livraison massifiée ou de détail, quel que soit le destinataire, stockage, préparation de commandes et copacking, pour les produits alimentaires secs, sous température dirigée entre 10 et 20°C, STEF propose une nouvelle offre globale et sur-mesure. « Conçue à la demande de nos clients et en forte croissance, elle s'appuie déjà sur trois sites en France, certifiés IFS, totalisant 150 000 palettes », présente Emilie Jacob, directrice commerciale de la



« LE GROUPE PEUT RÉALISER DES OPÉRATIONS DE CONDITIONNEMENT DÉLOCALISÉES SUR CERTAINS DE SES ENTREPÔTS, PARTOUT EN EUROPE. »

SOPHIE MULHAUPT,
INGÉNIEURE
DE DYAD SOLUTIONS.

UN LABORATOIRE AU SERVICE DE L'ÉNERGIE

Tester et expérimenter les solutions de demain en matière d'énergies décarbonées. Tel est l'objectif de l'Energy Lab hébergé au sein de STEF. Pensé en 2022 sur son site de Madrid, en Espagne, et en cours de déploiement en 2023, il a vocation à travailler sur cinq briques énergétiques interconnectées entre elles. La première concerne la production d'énergie photovoltaïque avec la création d'une centrale en toiture de grande taille. Laquelle permet de produire une électricité solaire, verte, locale et renouvelable à un coût maîtrisé. La deuxième vise à produire de l'hydrogène vert via un procédé d'électrolyse de l'eau à base d'électricité renouvelable éolienne, hydraulique ou photovoltaïque. A Madrid, cette électricité verte sera issue de la centrale photovoltaïque située en toiture du site. Les troisième et quatrième briques se concentrent sur le stockage d'électricité et de froid ainsi que sur les capacités de déstockage en fonction des besoins du bâtiment. La cinquième et dernière est dédiée enfin à l'usage de l'hydrogène vert, comme carburant, pour les chariots de manutention. Une fois tous les tests concluants, les innovations de l'Energy Lab pourront être déployées sur d'autres sites STEF.

business unit Tempéré Sec Alimentaire (TSA). Chaque entrepôt héberge un atelier de copacking automatisé et multi-technologies, développé par le bureau d'études interne du groupe, spécialisé dans le conditionnement. « Ces ateliers peuvent effectuer toutes les différenciations retardées souhaitées : displays, lotage, panachage, pliage etc. ». Capable de répondre à tous les canaux de vente, ce service à valeur ajoutée, juxtaposé au stock, s'étend aux préparations de commandes e-commerce BtoC. ■



« NOTRE OFFRE TSA S'APPUIE SUR 3 SITES EN FRANCE, CERTIFIÉS IFS, TOTALISANT 150 000 PALETTES. »

ÉMILIE JACOB,
DIRECTRICE COMMERCIALE
DE LA BUSINESS UNIT TEMPÉRÉ SEC
ALIMENTAIRE (TSA).

> HORS FRONTIÈRES

CRÉATION D'UNE BUSINESS UNIT DÉDIÉE À L'INTERNATIONAL



La croissance des flux internationaux et le Brexit sont à l'origine de nouvelles attentes en transport et en logistique alimentaire sous température dirigée. « Jusqu'à présent, les compétences internationales de STEF étaient intégrées à son réseau national. », explique Franck Prié. « Rassembler les expertises, pour optimiser le service et la satisfaction client, s'inscrit pleinement dans la stratégie de spécialisation par métier de STEF. Cela nous a conduits à créer une business unit dédiée aux Flux internationaux. Elle répond aux besoins exprimés par le marché », confie son nouveau directeur. Opérationnelle depuis le 1^{er} janvier 2023, elle rassemble les activités déjà présentes au sein du réseau, deux filiales, STEF International et STEF Overseas, ainsi que des partenariats avec des acteurs de référence dans les pays où le groupe n'est pas présent.



« NOUS SOMMES CAPABLES DE TRAITER TOUS LES FLUX IMPORT-EXPORT, AVEC LEURS FORMALITÉS DOUANIÈRES ASSOCIÉES, POUR LES PRODUITS ALIMENTAIRES SOUS TEMPÉRATURE DIRIGÉE. »

**FRANCK PRIÉ,
DIRECTEUR DE LA BUSINESS UNIT
FLUX INTERNATIONAUX.**

DES COMPÉTENCES ÉLARGIES

Avec sept agences réparties sur le territoire français, la nouvelle business unit est principalement spécialisée dans le transport routier sous température dirigée en Europe, en camions complets et en groupage. « Nous nous positionnons également comme un commissionnaire en douane et en transport international air-mer. A ce titre, nous sommes capables

de traiter tous les flux import-export, avec leurs formalités douanières associées, pour les produits alimentaires sous température dirigée ». Sur le MIN de Rungis, la business unit Flux internationaux dispose d'une structure qui a la qualité d'« Opérateur économique agréé (OEA) », de « Dédouanement centralisé national (DCN) », et est accréditée « International Air Transport Association (IATA) ». ■

1 an plus tard, retour sur le contrat majeur entre STEF et Saipol

Il y a un an, STEF et Saipol entamaient leur partenariat visant à décarboner la flotte du groupe STEF grâce à Oleo100, la marque de B100 de la filiale d'Avril permettant de réduire immédiatement de 60% minimum les émissions de gaz à effet de serre.

Cette décision s'inscrivait alors dans la droite ligne de la nouvelle démarche climat 2030 de STEF nommée « Moving Green » visant notamment à réduire de 30% les émissions de gaz à effet de serre de ses véhicules d'ici 2030.

Avec ce contrat, STEF entendait faire passer 1/3 de son parc de véhicules poids lourds en Oleo100, ce qui représente **700 tracteurs et porteurs** et à la clé **100 000 tonnes de CO₂ économisées** d'ici 2025.

Marc Vettard, Directeur général délégué de STEF expliquait alors : « *La lutte contre changement climatique est une priorité du Groupe. Dans le domaine de la mobilité durable, notre objectif est d'introduire les meilleures alternatives possibles aux énergies fossiles qui prendront place au sein de notre mix énergétique. En sélectionnant Oleo100, nous avons fait le choix d'une énergie renouvelable française qui s'inscrit pleinement dans notre démarche de durabilité* ».

Le groupe spécialiste des services de transport et de logistique sous température dirigée dédiés aux produits alimentaires a fait le choix d'Oleo100 pour deux raisons principales :

- la provenance française de ses graines, transformées par Saipol dans deux usines, près de Nogent sur Seine et près de Rouen,
- la production d'Oleo100 ne détourne pas l'usage du colza dont la vocation première reste alimentaire avec la production de tourteaux pour l'alimentation des élevages et d'huiles alimentaires

14 sites

Après un test mené sur un site en Bretagne, ce sont aujourd'hui 14 sites STEF qui ont entamé leur transition à cette énergie végétale.

Plus de 140 véhicules

Ces 14 sites ont été équipés d'une cuve Oleo100 connectée permettant à Saipol de réapprovisionner les stations avant d'atteindre le niveau de rupture et surtout de faire rouler partout en France plus de 140 véhicules au colza français.

2 870 tonnes de CO₂eq évitées

En tant que producteur de B100, les calculs de durabilité de Saipol sont certifiés du champ à la roue, et permettent de garantir la réduction des émissions de ses énergies bas carbone mises à la consommation. Grâce à cette expertise, les entités du Groupe STEF peuvent ainsi certifier leur réduction moyenne de GES de 60,68%, ce qui représente un total pour le groupe de 2 869,94 tonnes de CO₂ eq évitées.





> RÉSEAU

ROYAUME-UNI, LE NOUVEL ATOUT DANS LE RÉSEAU EUROPÉEN DE STEF

La supply chain alimentaire sous température dirigée s'euro-péanise. STEF a anticipé cette évolution et développe son réseau européen, autour d'offres domestiques et internationales. L'acquisition de Langdons, au Royaume-Uni, s'inscrit dans cette stratégie. Le groupe est implanté en propre dans huit pays désormais.

Pour STEF, leader du transport et de la logistique alimentaire sous température dirigée en France, les relais de crois-

sance sont en Europe. « La construction de notre réseau européen est jalonnée d'étapes stratégiques depuis une trentaine d'années », souligne Christophe Gorin.

L'acquisition fin 2021 de la société britannique Langdons est l'une de ces étapes, affirme le directeur général Europe du Nord de STEF. « Langdons possède le premier réseau de groupage sous température dirigée jusqu'à 5 palettes au Royaume-Uni. Ses huit agences, parfaitement réparties sur le territoire britannique, emploient 1 400 collaborateurs et exploitent une flotte de 750 véhicules. En 2022, son chiffre d'affaires, composé à 83 % de



transports domestiques et à 17 % de flux internationaux, s'est élevé à 180 M€ ».

INVESTIR DANS LES RESSOURCES HUMAINES

Au-delà de ces chiffres, Christophe Gorin valorise « l'expertise unique des équipes de Langdons dans le transport sous température dirigée. Son outil TMS est très performant également. Ces compétences sont les premières richesses sur

lesquelles STEF investit et s'appuiera pour développer ses activités au Royaume-Uni ». Le groupe a d'ailleurs déjà lancé les études pour remplacer deux des huit sites de Langdons.

POTENTIEL EN LOGISTIQUE

Le marché britannique rassemble de nombreux atouts. « Sa consommation alimentaire est très dynamique. Sa chaîne d'approvisionnement est très concentrée en outre, tant du côté des industriels que



« LES MODES DE CONSOMMATION ET LA DISTRIBUTION ALIMENTAIRE S'EUROPÉANISENT. »

CHRISTOPHE GORIN,
DIRECTEUR GÉNÉRAL EUROPE DU NORD.

des distributeurs ». Cette supply chain ouvre des perspectives en logistique sous température dirigée, adossée ou non, au réseau de groupage multi-températures existant. « Depuis notre implantation au Royaume-Uni, nous sommes très sollicités par nos clients européens, pour les accompagner dans l'organisation et l'optimisation de leur logistique dans ce pays », confie Christophe Gorin.

RENFORCEMENT DES FLUX INTERNATIONAUX

L'acquisition de Langdons croise une autre ambition stratégique de STEF dans les flux internationaux. « Les modes de consommation et la distribution alimentaire s'europanisent. Au départ

d'un ou plusieurs sites logistiques et/ou industriels, nombreux sont nos clients qui approvisionnent plusieurs pays européens voire toute l'Europe et au-delà parfois. Cette organisation logistique est à l'origine d'une demande croissante pour piloter et organiser leurs flux internationaux ». Pour y répondre, STEF a créé le 1^{er} janvier 2023 de nouvelles business unit dédiées à ces activités en France et aux Pays-Bas, qui viennent compléter le dispositif existant.

COUVERTURE CONTINENTALE

Aujourd'hui, le réseau européen hors France de STEF compte plus de 80 sites de transport et logistiques, répartis dans sept pays. « Nos expertises dans le conditionnement, l'emballage et la différenciation retardée, notre troisième métier, complètent la valeur ajoutée délivrée à nos clients par ce réseau. Lequel est étendu à l'Allemagne, l'Autriche, la Scandinavie et les pays d'Europe de l'Est

grâce à la collaboration, réciproque, nouée avec plusieurs partenaires importants », explique le directeur.

En Europe continentale, STEF a procédé à plusieurs renforcements il y a peu. En Belgique, il a ouvert en mars dernier, un nouvel entrepôt pour produits frais de 15 000 palettes à Tubize, près de Bruxelles. En Suisse, STEF a acquis Frigosuisse en juin 2022, leader helvète dans la logistique des surgelés. En Italie, STEF couvre désormais l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement surgelée depuis la reprise du transporteur frigorifique SVAT, fin 2022. « En Italie, STEF est aujourd'hui leader sur le marché du transport et de la logistique alimentaire sous température dirigée », précise-t-il. ■

> RESSOURCES HUMAINES

DÉVELOPPER L'ATTRACTIVITÉ « EMPLOYEUR »

Depuis 2017, STEF compte parmi les 25 premiers recruteurs en France. En 2023, le groupe accueillera 3 100 nouveaux collaborateurs, en CDI à plus de 98 %, et pas moins de 800 alternants. S'ajoutent les offres d'emplois proposées dans les 7 autres pays où il est présent. Le tout au sein de 273 sites en Europe, capables de répondre aux souhaits de proximité, ou aux vœux de mobilité et, notamment à l'international, des personnes à la recherche d'un emploi.

ÊTRE TOUJOURS PLUS VISIBLE

Avec la promesse d'une évolution de carrière, STEF couvre une quinzaine de domaines fonctionnels, soit plusieurs centaines de métiers, offrant des possibilités de reconversion interne. « Pour faire connaître ces atouts et la diversité de nos métiers, nous renforçons notre présence sur tous les canaux de communication, aussi bien ceux qui touchent le grand public ou, de



« NOTRE RAISON D'ÊTRE : DES ÉQUIPES ENGAGÉES AU QUOTIDIEN POUR GARANTIR DURABLEMENT ET EN TOUTE SÉCURITÉ L'ACCÈS À LA DIVERSITÉ ALIMENTAIRE POUR TOUS. »

CÉCILE AVRAM, DIRECTRICE ATTRACTIVITÉ & MARQUE EMPLOYEUR.

manière plus fine, avec la publicité ciblée par exemple. Nos équipes, qui sont nos premiers ambassadeurs, multiplient les actions d'information et de découverte, en participant au niveau local à des salons ou via des jobboards généralistes et spécialistes », déclare Cécile Avram.

FAIRE DE STEF UNE MARQUE DÉSIRABLE

Pour la directrice attractivité & marque employeur de STEF, ces démarches donnent

une nouvelle image, plus dynamique et attractive, au secteur du transport et de la logistique. « Parler le même langage que les candidats et proposer des postes qui correspondent à leurs aspirations, exigences et attentes supposent de retravailler, en parallèle, notre propre marque Employeur en s'inspirant de notre raison d'être : des équipes engagées au quotidien pour garantir, durablement et en toute sécurité, l'accès à la diversité alimentaire pour tous ». Un chantier en cours, confie la directrice. ■

> ÉGALITÉ

AUGMENTER DE 25 % LE NOMBRE DE FEMMES D'ICI 2030

La mixité et l'égalité professionnelle femme-homme sont deux priorités chez STEF. « Le groupe a décidé d'affirmer cette volonté au travers de la démarche MIX'UP », précise sa directrice responsabilité sociale, Céline Marciniak. Lancée en 2021,

MIX'UP rassemble les engagements et mesures concrètes pour y parvenir. « Accroître la mixité professionnelle suppose d'actionner plusieurs leviers : casser les stéréotypes, faire évoluer la gestion des ressources humaines et le management, mais aussi, améliorer les

conditions de travail et faciliter l'intégration et la progression professionnelle des femmes ».

CHANGER L'IMAGE DU SECTEUR

MIX'UP fixe un cap mesurable : augmenter de 25 % la part des femmes dans les effectifs de STEF d'ici 2030. Afin d'atteindre cet objectif, un programme de formation et de sensibilisation aux questions d'égalité et de mixité, est en cours de déploiement à l'attention de tous les personnels du groupe. En parallèle, un plan d'actions a été défini dans chaque pays. Son but : « garantir l'intégration et une évolution de

> CARRIÈRE

CULTIVER LES TALENTS

« Les femmes et les hommes sont notre principale richesse », réaffirme le nouveau plan stratégique de STEF. Accompagner et développer les compétences des 22 000 collaborateurs et collaboratrices du groupe constituent un enjeu stratégique en effet. Complexe, aussi, reconnaît Céline Luc, sa directrice gestion des talents et Formation : « Le transport et la logistique évoluent. La digitalisation et le développement durable, par exemple, transforment ses métiers. Les attentes et aspirations des salariés changent également et doivent être prises en compte dans des parcours de carrière plus personnalisés ».

ENCOURAGER LA PROMOTION INTERNE

Pour relever ces défis, STEF a conçu et mis en œuvre plusieurs démarches et outils pédagogiques. Certifié « Organisme de formation », l'Institut des métiers du froid (IMF) a été créé dès 2006. Son but : « Diffuser les expertises du groupe auprès de nos collaborateurs et collaboratrices. Sa centaine de formateurs se déplacent sur tous nos sites ». Se déploie



« AUJOURD'HUI, PLUS DE 80 % DE NOS MANAGERS SONT ISSUS DE PROMOTION INTERNE. »
CÉLINE LUC,
DIRECTRICE GESTION DES TALENTS
ET FORMATION.

aussi progressivement une « Université STEF » qui intervient au travers de « campus métier » et qui délivrent des parcours de professionnalisation. « L'évolution de carrière de chaque salarié fait l'objet d'un accompagnement. Aujourd'hui, plus de 80 % de nos managers sont issus de promotion interne ».

ACCÈS À TOUS

Au niveau européen, des outils digitaux ont été déployés. C'est le cas de « People STEF

Learning », une plateforme de formation digitale, qui propose de plus en plus de modules. « Les thèmes sont transversaux, tels que la RSE et le développement durable, ou plus spécifiques, en lien avec les activités du groupe ». Enfin, des parcours de reconversion ont été créés pour offrir de nouvelles opportunités de carrière. C'est en partie dans ce cadre que STEF a lancé son Ecole des conducteurs avec l'AFTRAL en 2021. ■



« UNE ATTENTION PARTICULIÈRE EST APPORTÉE AU SOUTIEN À LA PARENTALITÉ DE NOS COLLABORATEURS ET COLLABORATRICES, AINSI QU'AUX CONDITIONS ET ENVIRONNEMENTS DE TRAVAIL. »
CÉLINE MARCINIAK,
DIRECTRICE RESPONSABILITÉ SOCIALE.

carrière équitables à tous et toutes ». Cette ambition s'étend à l'équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle en favorisant, par exemple, des organisations de travail flexibles. « Une attention particulière est apportée au soutien à

la parentalité de nos collaborateurs et collaboratrices, ainsi qu'aux conditions et environnements de travail ». Equipements et vêtements professionnels adaptés à tous et à toutes, sont quelques mesures concrètes citées par Céline Marciniak. ■



> SÉCURITÉ

PRÉVENIR LES RISQUES PROFESSIONNELS

En 2022, la fréquence des accidents de travail chez STEF a baissé de 12 % en France. Quant à leur taux de gravité, il a reculé de 5 %. « Passer d'une démarche correctrice à une démarche préventive, pour réduire l'accidentologie, est au cœur de notre programme Santé, Sécurité et Conditions de travail (SSCT) », affirme Alexandre de Suzzoni, directeur des activités restauration hors-domicile de STEF, en charge du Comité de pilotage SSCT France.

LUTTER CONTRE LES TMS

Avec des ergonomes et préventeurs internes, ce fil rouge est transverse à toutes les activités de STEF. « Il a été renforcé, l'an passé, par la signature d'un engagement national à l'attention du réseau des CARSAT et de la CRAMIF ». Le premier de ses trois engagements « vise à limiter les risques d'apparition des troubles musculo-squelettiques (TMS), en particulier liés aux manutentions manuelles ». Augmenter le filmage mécanique, limiter le prélèvement et la pose de colis en position basse, ou limiter les manutentions des palettes bois, sont quelques actions engagées dans ce cadre.

INNOVATIONS ET ACTIONS DU QUOTIDIEN

Plusieurs outils de prévention, ont été renforcés, et sont en cours déploiement ou testés en parallèle. « Un pilote est mené, par exemple, pour prévenir les risques de chutes liées aux départs inopinés des camions sur nos entrepôts ». Les parcours d'intégration, la communication interne ou la fourniture de kits, vêtements et équipements de protection individuelle, adaptés à chaque site et à chaque activité, « par-



ticipient également à prévenir les risques d'accidents au quotidien», insiste Alexandre de Suzzoni. Tout comme « la conception des

sites, pensée dès le départ, pour améliorer les conditions de travail avec notre filiale immobilière IMMOSTEF », ajoute-t-il. ■



« UN PILOTE EST MENÉ, POUR PRÉVENIR LES RISQUES DE CHUTES LIÉES AUX DÉPARTS INOPINÉS DES CAMIONS SUR NOS ENTREPÔTS. »

**ALEXANDRE DE SUZZONI, DIRECTEUR DES
ACTIVITÉS RESTAURATION HORS-DOMICILE.**

30 ANS D'ACTIONNARIAT SALARIÉ

Créé en 1993, le plan d'épargne entreprise de STEF fête ses 30 ans. Pilier sur lequel le groupe s'est construit, ce modèle rare dans le secteur transport et logistique, est toujours aujourd'hui un élément fédérateur essentiel, créant une culture forte et impliquant, collectivement, tous les salariés. Sans compter que, pour les parties prenantes internes et externes de STEF, l'actionnariat salarié est également un facteur d'engagement des équipes et un gage de pérennité. Preuve de son succès, plus de 70 % du capital de l'entreprise est aujourd'hui détenu par son management et ses salariés. Plus d'un salarié sur deux est actionnaire du groupe, toutes catégories socio-professionnelles confondues.

A WORLD OF COMFORT

 Eberspächer

MAITRISEZ LA CHAÎNE DU FROID, SIMPLEMENT, EN TOUTE SÉCURITÉ



Respect de la chaîne du froid
Températures de -35°C à $+40^{\circ}\text{C}$
Idéal pour les produits
pharmaceutiques et alimentaires



Idéal pour le transport
logistique



Version autonome
(batterie intégrée)



Surveillance
de la chaîne du froid



Remontée des informations
en temps réel



Sécurise le transport des produits
sensibles à la température

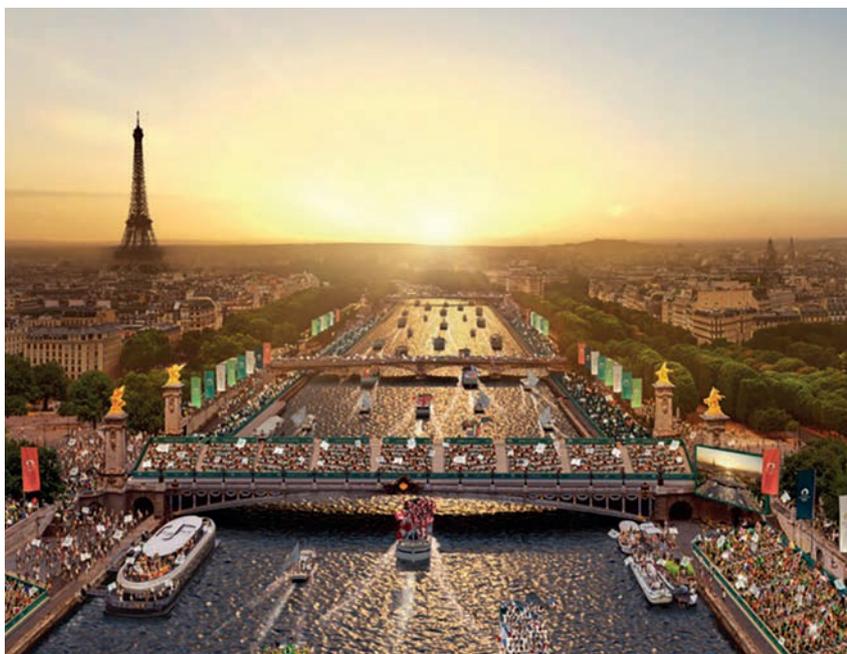
SELF**I** | salon
exclusif
logistique
froid
innovation
»»» by FROIDNEWS

Nous serons présents sur le Salon
SELF I 2023 le 12 et 13 Avril 2023
au Marché International de Rungis
(Pavillon événement)

> JOP 2024

ÉCOLOGIE LOGISTIQUE TIRE LA SONNETTE D'ALARME

Le lobbyiste Éric Petit interroge sur les enjeux liés au transport de marchandises durant les JOP de Paris 2024. Les « voies » olympiques resteront-elles vraiment impénétrables ?



L'arrêté interministériel répertoriant les différents axes qui seront touchés par les restrictions de circulation pendant 6 mois (avant, pendant et après les JOP 2024) est disponible sur legifrance.gouv.fr

À l'occasion d'une réunion en petit comité, Écologie Logistique a présenté son analyse du plan de circulation en région parisienne, en cours de déploiement à très haut niveau. Dans l'assistance, la Mairie de Saint-Cyr-l'École, Les Mousquetaires, Lidl, STAF, STEF, STG, Super U, Transports Antoine (Sofripa). Et Froid News. Cette présentation a fait naître un débat durant lequel des interrogations, et aussi des pistes de solutions, ont émergé. « A l'issue des travaux, nous avons produit une synthèse de la feuille de route que nous nous étions

fixés dans l'objectif de trouver ensemble des solutions pour que cet événement perturbe le moins possible vos activités logistiques, commente Éric Petit. Plusieurs interrogations nécessiteront des réponses dans les prochains mois. Je pense en particulier au nombre de visiteurs auquel nous devons nous attendre, en Île-de-France. Comment la RHD - hors village olympique - va-t-elle pouvoir s'exercer ? Comment la population va-t-elle pouvoir se nourrir dans des restaurants, livraisons en location meublée et hôtels, supermarchés ? » Les prévisions parlent, en effet, de 900 000 visiteurs

supplémentaires pendant les JOP 2024 à mettre en perspectives de précédents événements de grande ampleur comme les Journées Mondiales de la Jeunesse (JMJ), avec 1,2 million de visiteurs à Paris, pendant 5 jours. « Nous nous sommes également interrogés sur l'impact des JOP 2024 sur la grande distribution. Le benchmark des JOP de Londres de 2012 serait d'ailleurs pertinent, poursuit Éric Petit. Enfin, quelles seront les modalités des restrictions de circulation ? Quelles seront les tranches horaires, et comment vont-elles se traduire de manière opérationnelle sur la voirie dans Paris et sur les autoroutes de desserte de la Capitale ? »

TESTER DES SOLUTIONS

Les éventuelles solutions qu'il serait intéressant de tester s'articulent autour des scénarios de livraisons pour l'avant et l'après des JOP 2024, en tenant compte des effets des restrictions de circulation. Par exemple, la livraison de nuit seulement pourrait être une alternative puisque les rues sont quasi désertes. D'autres scénarios sont à l'étude. Il est nécessaire d'identifier les impacts et les contraintes qu'ils génèrent, telles les nuisances sonores la nuit. De plus, les GMS devront certainement employer du personnel de nuit pour réceptionner les livraisons dans les points de vente. « En identifiant ces paramètres, nous pourrions par la suite être force de proposition et envisager de négocier un assouplissement de certaines réglementations ou décisions, comme par exemple, les transports en commun la nuit pour acheminer des employés. »

LES FREINS IDENTIFIÉS

Autres sujets d'interrogations : le nombre



PARIS 2024



de chauffeurs disponibles de nuit, le coût des adaptations aux horaires, et la volonté de certains acteurs de « la jouer solo » ou de ne rien faire de particulier.

Durant ces échanges, la question de la data a également été abordée sur la thématique des tournées effectuées par les véhicules des différents transporteurs. Ces données ont pour but d'identifier les tournées qui pourront être perturbées par les restrictions. « Nous pouvons identifier les différents trajets impactés grâce à notre expertise dans le recueil et le traitement des données, rappelle Éric Petit. En ce qui concerne les interrogations à éclairer, il sera nécessaire de rentrer en contact avec les personnes travaillant sur l'organisation du réseau routier pendant les JOP : DIJOP, DGITM, personne(s) ayant décidé des axes inscrits dans l'arrêté. » ■

Pierre Besomi

COMMENT CONCILIER LIVRAISONS URBAINES ET INTELLIGENCE ARTIFICIELLE ?



Tel sera le thème de cette conférence très attendue au SELFI, animée par Éric Petit. Avec les partenaires du programme Cyria, cofinancé par la région Île-de-France et Écologie Logistique, et porté par la Ville de Saint-Cyr-l'École. En complément, Guillaume Leboucher, directeur général Open Value, filiale de la Poste et membre du bureau exécutif de Docapost, présentera les dernières innovations de l'IA appliquée dans la gestion des datas et à la logistique prédictive.

13 avril 2023 10h00-10h45.

Inscription gratuite sur leselfi.com

SELFI salon
exclusif
logistique
froid
innovation
by FROIDNEWS

AddSecure RoadView

Protégez vos conducteurs et réduisez vos coûts avec une caméra embarquée 4G !



Défense contre les fausses réclamations

Protégez vos conducteurs grâce à des séquences vidéo incontestables, en qualité HD.



Sécurité des conducteurs

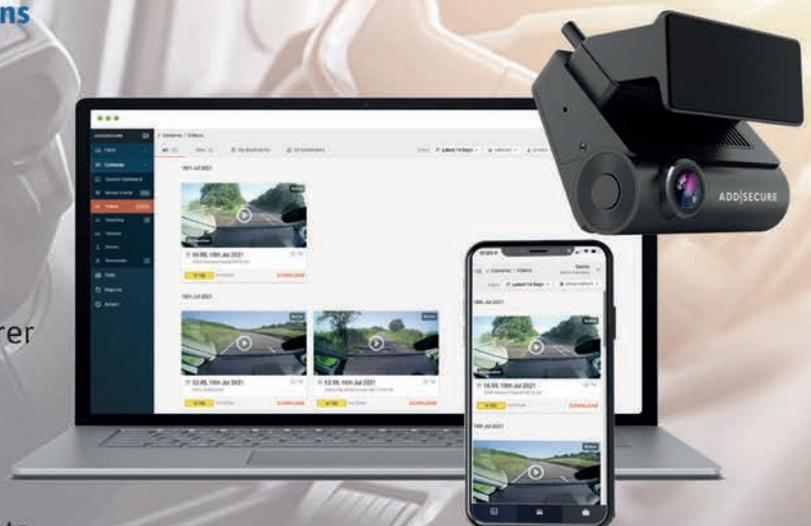
Identifiez efficacement les comportements de conduite à améliorer



Économies sur les primes d'assurance

Bénéficiez d'une baisse des taux d'accidents et d'une réduction des coûts d'assurance.

ADD:SECURE®

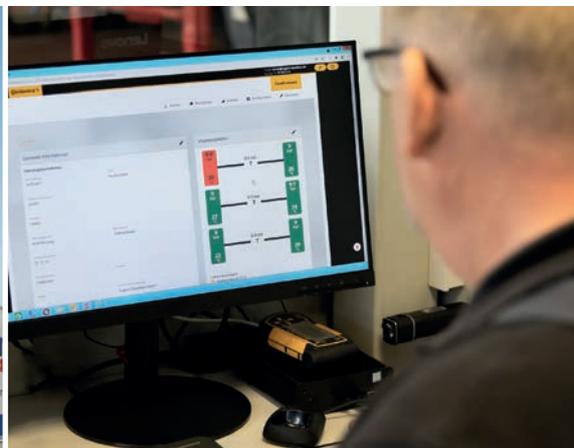


En savoir plus sur addsecure.fr

© CONTINENTAL



La connectivité donne accès à des fonctionnalités de gestion des remorques accessibles sur smartphone.



Via le Cloud, les mesures de pression et alertes sont accessibles aux exploitants, gestionnaires de parc ou ateliers d'entretien.

› REMORQUES CONNECTÉES

LE TPMS AMORCE UNE NOUVELLE ÈRE

Le suivi en temps réel de la pression des pneumatiques ouvre la voie à la connectivité de série des semi-remorques.

Dès juillet 2024, l'équipement à bord des poids-lourds de systèmes connectés de mesure de la pression des pneumatiques (TPMS - tire pressure

monitoring system) deviendra obligatoire. Cette mesure, déjà appliquée sur les voitures depuis 2014, s'inscrit dans le texte de la réglementation européenne R141 adoptée en 2019. Celui-ci précise

un certain nombre d'équipements qui, selon la Commission européenne, doivent renforcer la sécurité routière. L'installation de systèmes TPMS concerne tous les véhicules, tracteurs, porteurs, semi-remorques, VUL. L'industrie du poids-lourd matérialisée par les constructeurs, carrossiers, équipementiers et prestataires de services digitaux s'y est déjà préparée puisque l'équipement de TPMS est obligatoire afin de valider les homologations des nouveaux véhicules depuis juillet 2022. En conséquence les offres en systèmes de mesure des pressions ont proliféré ces dernières années chez les pneumaticiens, télématiciens ou prestataires spécialisés. Tous, carrossiers en tête, voient dans cette nouveauté l'opportunité de dépasser le cadre réglementaire et d'apporter aux

PAR RENAUD CHASLE



© SCHMITZ

Le capteur TPMS envoie les pressions en temps réel vers un afficheur en cabine.

transporteurs de nouveaux services connectés basés sur la généralisation de la télématique dans les remorques.

CAPTEUR DE PRESSION EN TEMPS RÉEL

Avant d'étudier les rouages de cette

nouvelle stratégie de connectivité des véhicules, rappelons le fonctionnement du TPMS. Le système repose sur des capteurs sous forme de bouchon de valves ou placés sur la jante des roues pour mesurer le taux de pression d'air du pneumatique. La réglementation

précisant que ces mesures doivent être lisibles en temps réel par le conducteur, les capteurs communiquent avec un boîtier informatique enfoui dans le véhicule qui lui-même enregistre les données de pression et les transfère vers le tableau de bord du tracteur, un

>>>

PASSEZ AU GREEN POUR UN EMBALLAGE PLUS ECO-RESPONSABLE !

SITL
RENDEZ-VOUS DU 28 AU 30 MARS
PAV. 1 STAND E083



Gamma-Wopla

PLASTIC BOXES



Smart-Flow

PLASTIC PALLETS

SMART INDUSTRIAL PACKAGING SOLUTIONS

www.gammawopla.com

www.smart-flow.com

FOCUS CONNECTIVITÉ

UP s'appuie sur le boîtier LID pour déployer son offre et sa plateforme ouverte de connectivité.



UNITY PLAN REDISTRIBUE LES DATAS

Jeune entreprise créée par Sébastien Lemoine, ancien dirigeant de Visible.Digital, Unity Plan (UP) entend révolutionner le marché du TPMS avec une approche disruptive. UP veut étendre l'interopérabilité des systèmes de mesure de la pression, et par la même occasion des boîtiers télématiques pour remorques, en proposant un accès unilatéral aux données des véhicules connectés. L'entreprise commercialise le matériel de LID Technologies, qui fournit notamment à Michelin ou Goodyear son TPMS et boîtier communicant et équipe 75 000 poids lourds des marques Mercedes, Navistar, Iveco, Isuzu... « Sur la base de ce matériel les données collectées depuis tous les capteurs sont déposées sur une plateforme ouverte que n'importe quel télématicien peut exploiter via des API. Notre objectif est de redistribuer les données de pression de pneus mais aussi de températures, d'ouverture de porte, de l'EBS à l'ensemble des acteurs du marché et ainsi laisser aux transporteurs le choix de leur application de gestion », explique Sébastien Lemoine. La plateforme logicielle UP ne se contente pas de stocker les mesures de pression, elle comprend des algorithmes qui traitent les données de différents formats, géolocalisent les pneus, déclenchent des alertes en cas de pression anormale et génèrent des rapports sur le parc. Les clients peuvent directement accéder à ces informations ou les intégrer à tout autre système logiciel de gestion de flotte déjà déployé dans l'entreprise. Selon Sébastien Lemoine, la solution génère un retour sur investissement en 10 mois en moyenne, grâce à la réduction des coûts pneumatiques, de consommation de carburant et des incidents sur route.

>>> portail internet, une application mobile ou un écran en cabine. En résumé, d'ici 2024, tout ensemble sur roue sera doté d'un boîtier télématique communicant, potentiellement relié au système électronique de freinage EBS. Ce qui existe déjà en option sur les remorques deviendra alors un équipement de série. L'idée, commune à tous et de généraliser la connectivité des remorques, comme c'est déjà le cas sur les tracteurs.

LES CARROSSIERS PRÉPARENT LA CONNECTIVITÉ « DE SÉRIE »

« Chereau souhaite profiter de la mise en place du TPMS pour connecter les véhicules de série. Mais notre vocation

n'est pas de proposer des services issus de la data, nous laissons cela aux fournisseurs télématiques spécialisés », explique Christophe Danton, Directeur marketing. Le carrossier va donc lancer un portail web qui collectera les données des remorques issues de différents capteurs. Les clients pourront extraire les informations de cette plateforme et les intégrer par API à leur propre système d'information ainsi qu'aux logiciels de leurs différents prestataires télématiques. « Cette offre basée sur le libre partage des données laisse aux transporteurs la liberté de changer à tout moment de télématicien avec la garantie de pouvoir continuer à remon-

ter les données de la remorque sans réinvestissement dans un autre boîtier télématique. Ils pourront également fournir certaines informations telles que le suivi des marchandises ou l'horaire estimé d'arrivée à leurs donneurs d'ordre », ajoute-t-il. Chereau utilisera cette télématique/TPMS pour faire des préconisations d'entretien ou d'utilisation de ses véhicules. La stratégie est la même pour son concurrent Lamberet. « Nous mettrons la data à disposition des transporteurs qui pourront ensuite l'intégrer à différents systèmes de gestion. Lamberet est en cours de sélection d'installateurs de boîtiers qui collecteront les données des pressions des capteurs et qui, via une connexion EBS, pourront afficher ensuite les données à minima sur le tableau de bord du tracteur ou sur une application conducteur ou un Cloud », indique Franck Altmayer, Directeur produit VI de Lamberet. Chez Schmitz Cargobull, la solution Trailer Connect installée de série sur tous les véhicules inclut un large panel de capteurs y compris le TPMS. « A partir de juillet 2024, chaque client pourra bénéficier de la remontée des pressions en cabine, sur smartphone ou



Le boîtier communicant collecte les données des capteurs et les transfère sur le web.

Via sa plateforme Infinity, Ekolis propose la gestion centralisée de systèmes télématiques hybrides.



EKOLIS PROPOSE L'HYBRIDATION MATÉRIELLE

La société Ekolis s'attaque au suivi des températures de transport qu'elle propose de centraliser sur sa plateforme Infinity, quelle que soit la provenance des données. « Aujourd'hui les semi-remorques récentes sont équipées nativement de boîtiers télématiques ou d'enregistreurs communicants avec lesquels nous sommes interfacés. Sur les véhicules plus anciens Ekolis vient installer des balises de communications autonomes, connectées aux enregistreurs de températures et groupes frigorifiques, simples et rapides à mettre en place. Dans une logique d'hybridation, nous proposons à nos clients de nous adapter à leur parc en leur permettant de centraliser sur la plateforme Infinity les données de températures de l'ensemble de leurs différents matériels », déclare Guillaume Perdu, fondateur d'Ekolis. L'offre d'hybridation s'appuie sur l'expertise d'Ekolis dont la plateforme Infinity traite à ce jour les données de température de 3 500 véhicules frigorifiques soit 250 000 remontées d'informations quotidiennes.

à l'exploitation sur le portail web Trailer Connect, pour ses nouvelles remorques ou celles de sa flotte commercialisées depuis 2017 », déclare Nicolas Gerard,

Directeur services & telematics de Schmitz Cargobull. Déjà complète en termes de fonctionnalités, la solution connectée de Schmitz permettra à l'ave-

nir de suivre la maintenance anticipative des véhicules et groupes frigorifiques, y compris ceux de nouvelle génération à énergie alternative. ■

blueSeal®
le rideau d'air
haute performance

Une économie prouvée de 30 à 45% de l'énergie
optimisée 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.

Contactez-nous à 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 rouiantes).

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 rideaux d'air BlueSeal sont conçus et fabriqués en Hollande. Découvrez nos tests et nos analyses sur www.Brightec.fr



© SCHMITZ CARGOBULL

Depuis 2018, les semi-remorques frigorifiques Schmitz Cargobull sont toutes équipées de la télématique TrailerConnect.

› PRODUCTION INTÉGRÉE

SCHMITZ CARGOBULL, LA MAÎTRISE TECHNOLOGIQUE

Schmitz Cargobull est le seul carrossier constructeur de véhicules frigorifiques qui maîtrise non seulement la production de ses panneaux, mais aussi celles de ses groupes, de sa télématique ou de ses essieux. Et comme si cela ne suffisait pas, il signe également les pneus de ses semis. Un cas unique !

Avec un chiffre d'affaires de 2,3 milliards d'euros et des équipes réunissant 6 500 personnes, Schmitz Cargobull est un géant parmi les carrossiers constructeurs. Pour le situer par rapport aux marques de véhicules moteurs, son chiffre d'affaires correspond à la moitié de celui de Renault Trucks. Quant au CA de la filiale française de Schmitz Cargobull, il atteint 100 millions d'euros. Cela correspond à la moitié de ceux des deux ténors français du froid qui font sensiblement jeu égal.

A la différence des spécialistes français, Schmitz Cargobull est généraliste et propose une gamme variée de fourgons (parois rigides ou PLSC), de plateaux, de bennes, de porte-conteneurs, voire de dollies. Il existe des modèles allégés ou renforcés pour les usages sévères ou encore, « grand volume », voire adaptés à des frets spécifiques comme les bobines de papier, les boissons sur palettes, les céréales, les coils, l'enrobé, la ferraille, la messagerie ou les produits pharmaceutiques, entre autres. Le plus



© SCHMITZ CARGOBULL

Visible en bas à droite du groupe, une prise rouge 32 A permet son alimentation depuis le secteur. En fonctionnement autonome, le groupe associe moteur diesel et un compresseur au moyen d'une transmission électrique, ce qui le prédispose à un fonctionnement purement électrique à l'arrêt.

spectaculaire est toutefois l'intégration de la production des semi-remorques frigorifiques qui évite autant que possible le recours à des fournisseurs tiers. Et parce que la fabrication intégrée des pneus n'est raisonnablement pas envisageable, Schmitz Cargobull s'est entendu avec Hankook pour qu'il lui fournisse des pneus portant la marque du carrossier.

AU COMMENCEMENT FUT LE FERROPLAST

Une caisse frigorifique, ce sont avant tout des panneaux isolants. Dans ce domaine, Schmitz Cargobull a breveté le Ferroplast en 1978. Il se fonde sur un noyau isolant en mousse (55 à 95 kg/m³) placé entre deux fines plaques d'acier galvanisé protégées par anodisation. Ces couches supérieures métalliques ont l'avantage d'être parfaitement étanches. Elles évitent la migration de l'humidité

dans le panneau et la perte consécutive des propriétés isolantes.

Côté train roulant, Schmitz Cargobull dispose depuis 2005 de ses propres essieux (gamme Rotos), complétés par sa propre suspension pneumatique. L'offre

« SCHMITZ CARGOBULL A BREVETÉ LE FERROPLAST EN 1978. »

comprend même un essieu directeur. Le client reste libre d'opter, ou pas, pour les essieux du carrossier constructeur lorsqu'il configure sa semi-remorque. Produit depuis dix ans, le groupe frigorifique S.CU utilise un compresseur Schmitz Cargobull entraîné par un moteur Perkins 404D-22. La transmission élec-

trique entre le moteur thermique et le compresseur permet un fonctionnement entièrement électrique à l'arrêt au moyen d'une prise 32 A. Des prototypes exclusivement électriques alimentés par un essieu muni d'une génératrice sont essayés en flotte par STI depuis septembre 2021.

La connexion du groupe à la télématique maison TrailerConnect assure le suivi et le contrôle du transport sous température dirigée. Schmitz Cargobull a multiplié les partenariats pour que son TrailerConnect s'intègre aux autres solutions informatiques utilisées dans le transport (Add Secure, Idem Telematics, TIP Trailer Services, Transporeon Visibility Hub, etc.). Cette télématique couvre de nombreuses fonctions qui vont au-delà des spécificités du transport frigorifique. Elles peuvent inclure des développements spécifiques suscités par le cas d'usage particulier

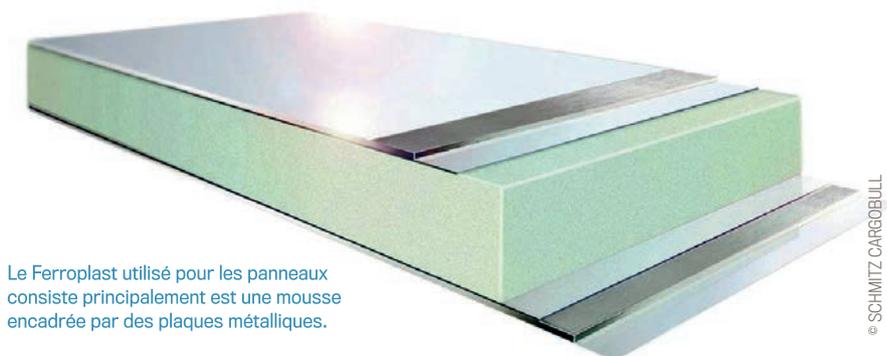


COOL NEWS !

E.Leclerc partenaire d'Actemium Lyon Logistics



La SCACHAP (Société centrale d'approvisionnement Charente Poitou) a choisi Actemium Lyon Logistics pour le traitement de ses produits frais destinés à l'approvisionnement de 97 hyper, super et drive E.Leclerc de la région. Actemium Lyon Logistics accompagne E.Leclerc dans l'automatisation de ses centrales d'achat implantées dans toute la France depuis 2002. Aujourd'hui, le partenariat prend une nouvelle tournure puisque la SCACHAP d'E.Leclerc vient également de choisir Actemium Lyon Logistics. La SCACHAP réceptionne, trie et expédie chaque jour des produits frais variés, fragiles, contenant des liquides, depuis son nouvel entrepôt à température dirigée de 15 000 m² situé à Ruffec, en Charente. Au sein de cette plateforme, les produits frais sont réceptionnés sur des palettes de colis identiques et sont ensuite déposés manuellement sur une des 9 lignes automatisées où ils sont identifiés. Les produits frais sont ensuite injectés de manière automatisée sur un trieur crossbelt mécanique de 350 m, avec une vitesse de 1,5 m par seconde. L'installation est composée de 97 sorties gravitaires qui correspondent chacune à un magasin ou drive de la région. Les produits frais sont sortis automatiquement sur une des sorties en fonction du besoin en approvisionnement émis par le magasin/drive en question, puis sont déposés manuellement sur une palette pour expédition. Ainsi, la SCACHAP peut trier jusqu'à 140 000 colis par jour.



Le Ferroplast utilisé pour les panneaux consiste principalement est une mousse encadrée par des plaques métalliques.

© SCHMITZ CARGOBULL

>>> d'un utilisateur. Depuis 2018, toutes les semi-remorques S.KO Cool Smart disposent de cette télématique montée en série. Elle est disponible en seconde monte pour les autres véhicules. L'appli TrailerConnect TyreManager facilite la configuration des capteurs de pression des pneumatiques (TPMS) après un remplacement de roue ou l'ajout de nouveaux capteurs identifiés par QR Codes.

L'EFFICACITÉ DU SAV SUSCITE LA FIDÉLITÉ DES UTILISATEURS

En cas de panne, les appels téléphoniques sont traités 24/7 par la plateforme EBTS dont l'une des huit implantations européennes se trouve en France. Des contrats d'entretien sont proposés et le

« EN CAS DE PANNE,
LES APPELS TÉLÉPHONIQUES
SONT TRAITÉS 24/7. »

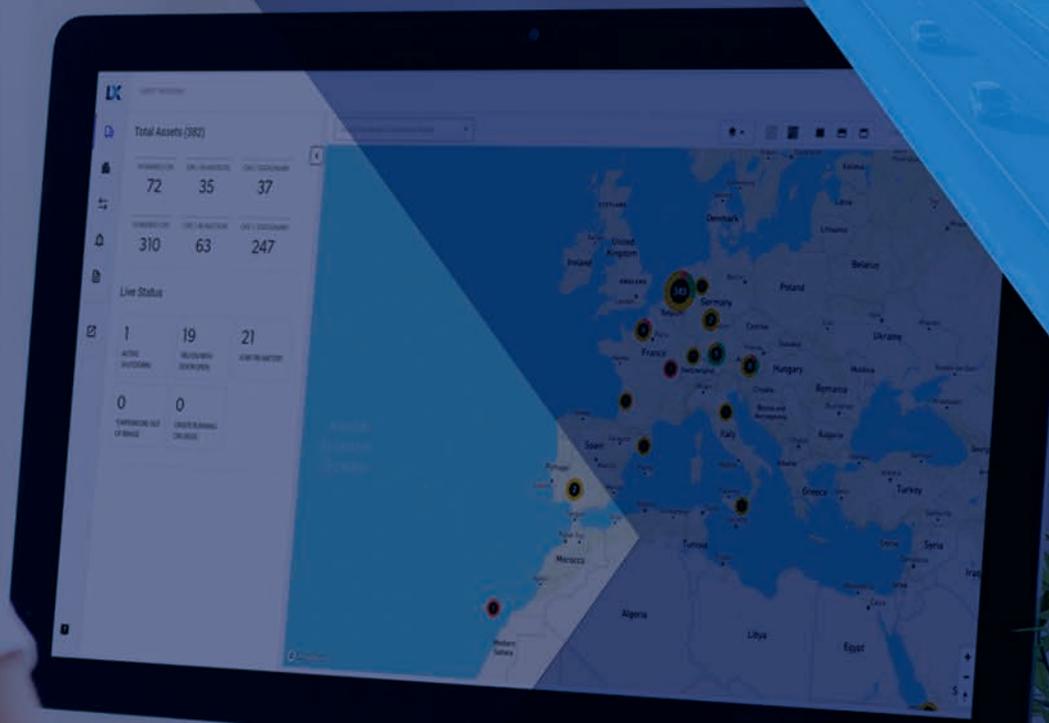
service après-vente est assuré en visant le « one-stop solution » par un réseau de 1 700 partenaires sélectionnés dans 40 pays. Leur personnel accepte à la fois une formation continue, les audits qualité et les exigences du service 24/7. Cette formation comprend notamment un important volet consacré aux aspects friction, circuit pneumatique, électronique (EBS) et logiciel des systèmes de freinage Knorr et Wabco.

L'accès au Cargobull Repair System est réservé aux partenaires sous contrat.

Le site cargobull-serviceportal.de fournit les instructions de réparation et les mises à jour de logiciels. L'identification et la commande de l'une des 48 000 références de pièces détachées sont assistées par l'EPOS (Electronical Parts Documentation and Ordering System), puis les pièces sont habituellement livrées en 24 heures si elles ne font pas partie de celles tenues en stock par le point de service. Quant aux panneaux Ferroplast, ils sont réparables après avoir été éventrés par des fourches de chariot élévateur ou après avoir subi toute autre déchirure. La technique de réparation consiste à enlever une zone rectangulaire incluant la partie accidentée, puis à coller un morceau de panneau découpé aux mêmes dimensions. La réparation est indécélable après peinture si les zones métalliques extérieures ont été soigneusement chanfreinées lors de la pose de la pièce de remplacement. Afin de réduire la vulnérabilité aux impacts de l'intérieur des caisses, Schmitz Cargobull propose en option des couches supérieures avec HDR (High Dent Resistance).

Fort de ses essieux, de son groupe frigorifique, de ses panneaux et de sa télématique, Schmitz Cargobull dispose d'une maîtrise totale de ses véhicules destinés au transport sous température dirigée. On en oublierait presque que ce carrossier constructeur se montre également très innovant à travers ses autres lignes de produits, notamment avec ses rideaux de PLSC à ouverture rapide. ■

Loïc Fleux



La solution de chaîne du froid connectée

Visibilité, contrôle et information tout au long de la chaîne d'approvisionnement.

Lynx™ Fleet contrôle intelligemment les systèmes de réfrigération connectés depuis le monde entier en continu, fournissant des informations vitales aux producteurs, chauffeurs, gestionnaires de transport et distributeurs sur les produits transportés et les véhicules qui les transportent.



Optimiser l'utilisation de l'équipement



Maximiser la traçabilité de la chaîne du froid, n'importe où, n'importe quand



Accéder à un écosystème ouvert complet



Atteindre des objectifs de durabilité



TRANSICOLD

LYNX
FLEET

www.carriertransicold.eu

> INNOVATION

OLIVO COLD LOGISTICS ET MESSER ASSOCIENT MINICRYO ET SNOWDROP

Olivo Cold Logistics est associé depuis 25 ans avec Messer pour mettre au point des solutions logistiques complètes, du conteneur isotherme à la source de froid.



Tout sourire, Olivo Cold Logistics sera exposant au SELFI.

« **F**orts de leur expertise dans la distribution alimentaire de produits frais et surgelés, Olivo Cold Logistics et Messer répondent aux préoccupations majeures des différents acteurs du secteur par la réduction des coûts et de l'impact environnemental », affirme Pascal Sénéclauze, Président Olivo Cold Logistics. Spécialisée dans la conception et la fabrication de conteneurs isothermes et de solutions dédiées en froid passif, cette entreprise a développé une box réutilisable et recyclable, la Box34. Son couvercle MiniCryo, offre

légèreté, résistance, sécurité et ergonomie. De son côté, le groupe Messer a mis à profit son expertise des gaz industriels et de la cryogénie pour concevoir la machine SnowDrop. Intuitive et facile à utiliser, elle permet de fabriquer des blocs de neige à la demande, à partir d'un liquide CO₂ recyclé et de les insérer dans le couvercle de la Box MiniCryo de manière automatique et sécurisée. Cette solution se veut une réponse concrète aux besoins liés à la croissance du e-commerce alimentaire et de la logistique du froid en zone urbaine. Astucieux. ■

PB

> SOLAIRE

PREMIÈRE AU SELFI DU CONTAINER SOLAIRE AUTONOME EASYFROID



« NOTRE SOLUTION PROMOTHEUS NE NÉCESSITE AUCUNE CONSOMMATION ÉLECTRIQUE. »

THIBAUD LEBOUCHER,
PRÉSIDENT D'EASY FROID.

« **C**ette innovation s'inscrit dans le cadre de notre politique RSE et de notre volonté de proposer des solutions innovantes, durables répondant aux enjeux actuels, explique Thibaud Leboucher, Président d'Easy Froid. Son nom de code : Prometheus, prototype développé avec un financement conséquent de BPI. » Ce container réfrigéré froid positif dispose d'un volume utile de 10 m³. Il est 100 % autonome en énergie électrique à l'aide de panneaux photovoltaïques (surface de 20 m²). Ceux-ci sont positionnés sur la partie supérieure et sur les côtés du container. Ils alimentent un pack de trois batteries, le groupe froid s'alimentant à 100 % sur les batteries. « Notre matériel a été testé avec satisfaction pendant 12 mois chez Photosol, un expert en parcs solaires géants, dans les Landes, complète Thibaud Leboucher. Parmi les principaux avantages, aucune installation électrique n'est nécessaire. On pose le container au sol, et on a du froid en toute simplicité. » ■

PB



Petit Forestier passe au vert

ET SI VOUS ROULIEZ + PROPRE + VERT + DURABLE ?

Chez Petit Forestier nous avons **l'énergie d'en faire plus pour demain.**
Dès aujourd'hui découvrez :



Des informations sur
les enjeux de demain



Nos outils pour vous
aider à **faire le point**



Nos solutions en
énergies alternatives



Rendez-vous sur le site
Cool Energies de Petit Forestier.

coolenergies.petitforestier.com



COOL NEWS !

Améliorations pour Lynx Fleet



Lynx Fleet est compatible avec les nouveaux groupes frigorifiques pour semi-remorques de Carrier Transicold, ainsi qu'avec les modèles antérieurs.

Carrier Transicold enrichit de nouvelles fonctionnalités sa plateforme IoT Lynx Fleet pour les opérateurs ou loueurs de flottes réfrigérées. La gestion de flotte et ses opérations associées sont optimisées grâce à un meilleur niveau de visibilité des unités de réfrigération et la collecte de données. Basée sur une solution IoT d'automatisation et d'analyse des données, Lynx Fleet offre à ses utilisateurs de nouveaux moyens de suivi en temps réel et de gestion de leurs unités frigorifiques. Les améliorations apportées automatisent les processus clés et limitent les défaillances logistiques. Il en résulte une augmentation des performances de transport et la réduction du coût total de possession. « Nos clients recherchent une solution de chaîne du froid plus connectée pour mieux optimiser leur flotte et leurs opérations commerciales, explique Victor Calvo, président de Truck Trailer International, Carrier Transicold. Nous poursuivons le développement de Lynx Fleet pour soutenir davantage nos clients dans l'atteinte de leurs objectifs. »

Lynx Fleet, basée sur une solution SaaS (software-as-a-service), apporte des avantages clés à ses utilisateurs : une meilleure efficacité opérationnelle, matérielle et énergétique, un contrôle de la marchandise de A à Z, des améliorations pour plus de durabilité et un écosystème ouvert.

> RETOUR D'EXPÉRIENCE

CARRIER : BILAN POSITIF POUR LA CAMPAGNE D'ESSAIS DU VECTOR ECOOL

Un an après son lancement, le spécialiste mondial des systèmes de réfrigération pour le transport sous température dirigée, Carrier Transicold, dresse un premier bilan positif de la campagne d'essais du Vector eCool : le premier système de transport réfrigéré sans moteur, tout électrique et entièrement autonome pour semi-remorques.



34 clients ont pu tester les performances du Vector eCool lors de la campagne d'essais Carrier Transicold

Ainsi, début 2022, Carrier Transicold lançait une campagne nationale d'essais auprès de ses partenaires, enseignes et transporteurs, afin de les inviter à tester le Vector eCool. Le but était de leur offrir la possibilité d'apprécier pendant 15 jours les qualités de l'unité de réfrigération dans les conditions réelles d'exploitation. Au total, plus de 30 clients du secteur des transports français ont testé le groupe frigorifique, ce qui leur a permis de réduire leurs émissions de dioxyde de carbone (CO₂) de 75 % pendant les essais, sur la base des litres de carburant économisés*.

DES CLIENTS CONVAINCUS

Dans le cadre des essais, Carrier Transicold a mis à disposition deux

semi-remorques réfrigérées de vingt-sept et trente-trois palettes équipées du Vector eCool. Celles-ci ont parcouru 80.000 kilomètres sur les routes de France, allant de Lille, à Nancy, en passant par Marseille et Bordeaux, afin de recueillir les premières impressions de clients utilisateurs.

« Après plusieurs jours d'essais pour un grand acteur de la distribution, nous avons été agréablement surpris. L'autonomie du groupe, équipé d'un pack batterie, répond parfaitement à nos besoins d'exploitation et à la volonté de nos clients d'adopter des solutions de transport plus vertueuses. Essai concluant », témoigne Elie Khalife, directeur d'exploitation de Yellow Transports.

UNE ÉTUDE COMPLÈTE

Après chaque test, Carrier Transicold fournit un rapport complet d'utilisation du Vector eCool incluant le profil de l'utilisateur, le nombre de kilomètres parcourus, les consommations énergétiques, les données télématiques, ainsi que le nombre d'émissions de dioxyde de carbone (CO₂) économisées.

Pour Kamel TERZI, Moniteur-Chauffeur au sein de la société de Transports Biocoop, le point fort du Vector eCool « est qu'il est 100 % électrique et qu'il se recharge en roulant grâce à une génératrice placée sous l'essieu. Je recommande ce groupe frigorifique car il apporte un vrai confort que ce soit pour les riverains en livraison que pour le conducteur sur la route. Il s'inscrit parfaitement dans notre stratégie développement durable », indique-t-il. Un

avis partagé par Ralph Briend, coordinateur technique du groupe JeTransporte.com : « Nos impressions sur le Vector eCool sont bonnes. Cette nouvelle technologie de Carrier suscite de l'intérêt tant auprès de nos conducteurs que de nos clients. C'est une unité 100 % électrique, autonome et silencieuse, qui n'émet aucune émission de CO₂. Nous attendons que Carrier nous apporte des solutions pour notre activité de distribution en cœur de ville. Avec le Vector eCool, c'est chose faite », confirme-t-il.

TOUJOURS PLUS DE DURABILITÉ

Lancé fin 2020, le Vector eCool est compatible avec les versions sans moteur des modèles Vector HE 19 et Vector 1550 E de Carrier Transicold. Il combine la technologie tout électrique E-Drive du constructeur avec un nou-

veau système pour la récupération et le stockage d'énergie. Ce système innovant permet de convertir l'énergie cinétique générée par la semi-remorque en électricité, qui est ensuite stockée dans un pack batterie pour alimenter le groupe frigorifique. Cette boucle vertueuse crée un système entièrement autonome qui ne produit pas d'émissions directes de dioxyde de carbone ou de particules. L'unité est également entièrement conforme à la certification PIEK (-60 dB).

Ce nouveau système Vector eCool contribue à l'objectif de Carrier de réduire l'empreinte carbone de ses clients de plus d'une gigatonne dans le cadre de ses objectifs environnementaux, sociaux et de gouvernance pour 2030. ■

> DÉCARBONATION

CARRIER TRANSICOLD DÉVOILE LE SYBERIA ECOOL, UN SYSTÈME DE RÉFRIGÉRATION POUR DES CAMIONS PORTEURS 100 % ÉLECTRIQUE

Cette nouvelle unité de réfrigération entièrement électrique est compatible avec la majorité des véhicules porteurs électriques du marché. Ce système ne génère aucune émission directe et propose un fonctionnement ultrasilencieux, idéal pour les livraisons urbaines.



Le Syberia eCool est 100 % électrique et compatible avec la majorité des véhicules porteurs électriques du marché.

Le Syberia eCool, est disponible dès maintenant en quantités limitées, en version mono et multi-températures, et le sera plus largement en 2024. Simple d'installation, ce système « plug and play » à montage frontal combine l'unité de réfrigération sans moteur Syberia 14 de l'entreprise, avec le convertisseur à haute efficacité Power Box. Branché sur la batterie électrique du véhicule, ce boîtier convertit le courant haute tension en courant alternatif de 400 volts nécessaire en fonctionnement de l'unité de réfrigération.

Le système permet d'éliminer les émissions directes sans affecter l'autonomie et les performances de réfrigération du véhicule. Il offre une efficacité de plus de 95 % lors de la conversion de l'énergie de la chaîne cinématique électrique. Fonctionnant en deçà des 60 db(A) de la norme PIEK, la version eCool du Syberia est une solution idéale pour la livraison urbaine, apportant de surcroît un meilleur confort de travail aux conducteurs.

« Le Syberia eCool est la parfaite illustration de notre capacité à nous adapter à l'intérêt croissant de nos clients pour déployer des camions tout électrique en centre-ville, qui offrent à la fois une efficacité opérationnelle et économique » explique Jean-Pascal Vielfaure, directeur général pour la France et l'Europe du Sud chez Carrier Transicold. Avec Syberia eCool, nous leurs offrons une solution 100% électrique, simple à installer, efficace et à faible consommation énergétique. » Le nouveau système Syberia eCool contribue à l'objectif de Carrier de réduire l'empreinte carbone de ses clients de plus d'une gigatonne dans le cadre de ses objectifs environnementaux, sociaux et de gouvernance pour 2030. ■



> GROSSISTE

BRAKES TESTE FRIGOBLOCK

Brakes, une entreprise du groupe Sysco, livre ses clients avec deux nouveaux véhicules équipés de groupe frigorifique électrique multi-températures de Frigoblock.

Ces porteurs 19 tonnes sont équipés des groupes frigorifiques EK25 et FK2 de Frigoblock. Le porteur Electra équipé du groupe EK25 dessert des clients des Midlands depuis fin 2022, tandis que le porteur électrique DAF LF équipé du groupe FK2 de Frigoblock

est directeur commercial régional chez Thermo King et Frigoblock. *La technologie existe aujourd'hui et nous travaillons activement pour aider l'industrie à intégrer les avantages et la facilité d'électrifier ses véhicules frigorifiques pour transporter des marchandises de la manière la*



« NOUS DÉMONSTRONS CETTE INNOVATION DANS LA VIE RÉELLE AVEC BRAKES. »

**JON JERRARD-DINN,
DIRECTEUR COMMERCIAL RÉGIONAL CHEZ
THERMO KING ET FRIGOBLOCK, ROYAUME-UNI.**

a commencé ses opérations en partance du dépôt de Brakes, situé à Reading près de Londres en janvier 2023.

« Il est encourageant de permettre à nos clients comme Brakes d'ouvrir la voie en matière de décarbonation, d'électrification et de réduction de l'impact environnemental des activités de transport et de livraison, a déclaré Jon Jerrard-Dinn,

plus durable et la plus respectueuse de l'environnement possible. Nous sommes ravis de pouvoir faire la démonstration de cette innovation dans la vie réelle avec Brakes et Sysco. »

RELEVER LE DÉFI ZÉRO CARBONE

Le projet s'inscrit dans la continuité d'une collaboration fructueuse de plus

de 15 ans entre Brakes, Frigoblock et Thermo King. Il était essentiel pour la flotte principale de Brakes et ses opérations à arrêts multiples que les groupes frigorifiques maintiennent la chaîne du froid avec un fonctionnement synchronisé avec le véhicule et en n'émettant aucune émission directe. « Nos véhicules au Royaume-Uni parcourent près de 60 millions de kilomètres par an, ce qui fait de la transformation de notre flotte en véhicules zéro émission un élément central pour atteindre les objectifs ambitieux de décarbonation de notre entreprise et aider nos clients à atteindre les leurs, explique Paul Vernon, responsable de la flotte de Sysco GB. Frigoblock et Thermo King sont nos partenaires depuis des années et nous comptons sur leur expertise pour trouver le système de réfrigération de transport électrique le plus adapté pour nos nouveaux véhicules zéro émission. » Le modèle EK25 de Frigoblock a prouvé qu'il était capable de relever ces défis. Couplé à la technologie avec filtre-variateur, le groupe frigorifique assure un rendement maximal et un impact minimal sur la consommation de carburant ou d'énergie du véhicule. Ces capacités ont fait du modèle EK25 de Frigoblock la technologie de réfrigération privilégiée que Brakes a envisagée pour ses nouveaux

véhicules électriques avec batterie. « Nous utilisons les systèmes de réfrigération électrique EK25 de Frigoblock dans notre flotte depuis des années. Leurs performances et leur fiabilité sont exceptionnelles, associées à un faible coût total de possession en raison d'un entretien réduit et d'un retour sur investissement rapide. Nous étions ravis de découvrir qu'ils pouvaient fonctionner sans problème avec notre nouveau poids lourd électrique, » poursuit Paul Vernon. Le nouveau porteur rigide électrique Electra de 19 tonnes est en service dans les Midlands depuis août 2022 et ses performances ont été évaluées par Brakes au jour le jour. Les essais ont démontré que les performances en termes de récupération de température par le modèle EK25 de Frigoblock étaient encore meilleures qu'avec un véhicule conventionnel à moteur thermique. « Avec ce véhicule électrique, nous pouvons aller dans le centre d'une ville comme Birmingham, et dès que le conducteur a refermé la porte, le groupe frigorifique Frigoblock ramène la température du compartiment chargé à la température de consigne, avant même que le véhicule ne reparte. C'est extraordinaire et cela permet de maintenir nos produits en parfait état de conservation, » conclut Paul Vernon. ■

TÉLÉMATIQUE BLUEBOX DE THERMO KING

Le second véhicule électrique, le porteur DAF LF, est équipé du groupe frigorifique FK2 de nouvelle génération de Frigoblock, doté d'un nouveau design et d'un système de télématique intégré grâce à la BlueBox de Thermo King. La connectivité offre à l'opérateur de la flotte une visibilité totale, 24/7, du fonctionnement du groupe frigorifique, une surveillance à distance et un contrôle proactif. Cette fonctionnalité permet à Brakes de suivre le fonctionnement de son équipement à tout moment et d'afficher clairement les points de consigne de température sur chaque trajet.



THERMO KING AU SELFI

Le constructeur de solutions de production de froid a fait le choix de participer au salon SELFI, au Marché International de Rungis. Les visiteurs pourront échanger avec l'équipe présente, en particulier au sujet des semi-remorques exploitées par Albert Heijn qui sont équipées de l'Advancer A-500 Whisper-Pro de Thermo King, des unités frigorifiques certifiées PIEK, et des essieux ePower de BP. ■



> IMPORT-EXPORT

KUEHNE + NAGEL FRANCE

UN NOUVEAU SITE POUR MUSCLER LE FRET AVIONNÉ

Les dirigeants de Kuehne + Nagel France ont, récemment, posé la première pierre de leur futur nouveau bâtiment dans la zone aéroportuaire de Roissy-Charles de Gaulle. Le futur site va permettre à la filiale française du groupe suisse de multiplier par deux ses moyens d'entreposage pour l'expédition de produits périssables et pour l'import-export de produits pharmaceutiques.



Le nouvel édifice (12 600 m²), construit en bord de piste, devrait sortir de terre au dernier trimestre 2023.

S'inscrire dans la trajectoire du fret *forwarding* pour lequel Kuehne + Nagel revendique le leadership mondial. C'est, selon Guillaume Péard, l'ambition du nouveau bâtiment

pour lequel la filiale française qu'il préside a lancé les travaux récemment. L'édifice – une gare de fret multi-utilisateurs en bord de piste, selon la terminologie employée par ADP Immobilier Industriel, qui en pilote

la construction – devrait sortir de terre au dernier trimestre 2023 et s'étendre sur une surface de stockage 12 000 m² (dont 2 000 m² de bureaux) totalement dédiée au transport aérien, soit le double de la surface actuelle occupée par le groupe logistique à Roissy-Charles de Gaulle. Il se destine au traitement des flux de marchandises en rapport avec la pharmacie (import-export) et les denrées périssables (export uniquement). Le nouveau bâtiment sera érigé en adéquation avec les nouvelles normes environnementales – la terrasse sera aux deux-tiers recouvertes de panneaux solaires – avec en ligne de mire l'obtention de la certification BREEAM-Very Good (en rapport avec la performance environnementale des bâtiments).

FRANCE, LEADER EN « PHARMA »

Rungis (94) constitue la base arrière logistique de Kuehne + Nagel France pour ses expéditions aériennes en « pharma » (15 % des volumes de marchandises traitées par l'opérateur suisse dans le monde) et de denrées périssables. Un site de 8 000 m² y est installé sur un éventail de températures qui oscille entre 2°C/4°C et -20°C. A Roissy-Charles de Gaulle, l'échelle de température dirigée varie entre +2°C/+8°C pour les vaccins, 15°C-25°C pour les produits pharmaceutiques et jusqu'à -80°C pour les produits thérapeutiques (traitements spécifiques à livrer à heure fixe dans un hôpital). « Tous les bureaux de Kuehne + Nagel dans le monde doivent être en mesure de réceptionner les produits de pharmacie »



POUR ASSURER VOTRE SÉRÉNITÉ SUR LA ROUTE CHAQUE DÉTAIL COMPTE.

Fabrice, Expert Sécurité Cartes
AS 24 France

COMPTEZ SUR NOUS.

- ▶ *Ouvert 24h/24 et 7j/7 incluant une assistance en 16 langues*
- ▶ *Un réseau de + de 1500 stations en constant développement*
- ▶ *Des stations multi-énergies adaptées aux poids lourds dans toute l'Europe*
- ▶ *Des cartes sécurisées antifraude et des alertes d'utilisation*



 **AS24.com**

L'énergie est notre avenir, économisons-la !



expédiés par Charles de Gaulle. Tout le monde a donc investi sur des bases de températures identiques, tout en développant les mêmes formations spécifiques. Chez nous, aucun personnel n'est autorisé à toucher un produit pharmaceutique s'il n'a pas reçu au préalable de formation car derrière chaque médicament, il y a un patient », déclare Francis Seuront, Directeur de l'aérien chez Kuehne + Nagel France, selon lequel, avec 30 % à 40 % des moyens développés par Kuehne, « la France est leader pour la pharmacie sur la partie intercontinentale ». Pour ce secteur d'activité, la filiale française s'appuie sur les moyens routiers de la filiale luxembourgeoise pour la distribution de ses produits (beaucoup de vaccins). « Nous réfléchissons à la mise sur pied d'une flotte hexagonale », souligne Francis Seuront.

FRAIS, ULTRAS FRAIS AU PEIGNE FIN

Le futur site agrandi hébergera donc également une activité de denrées périssables, pour l'essentiel (50 à 60 %) des denrées alimentaires fines destinées à des distributeurs à l'étranger qui alimentent des restaurants français du pays d'importation. Autres débouchés : les hôtels 4 étoiles et les boutiques d'alimentation en produits fins. « Il y a donc une exigence forte sur la qualité et la température des produits. C'est un impératif car il faut bien justifier le prix, multiplié par 3 ou 4 par rapport aux standards en France », indique Stéphane Recchia, Directeur air pour les produits périssables chez Kuehne + Nagel France, qui traite 10 000 tonnes de fret aérien en denrées périssables (légumes, viandes, marée, produits laitiers...) sous température dirigée de -22°C jusqu'à 4°C. Cette activité est pilotée de Rungis, près du MIN, où Kuehne + Nagel France dispose d'un entrepôt employant une trentaine de collaborateurs en rythme de croisière. A l'appui de son comité RSE, la filiale française est engagée dans une politique soutenue de décarbonation de la chaîne logistique aérienne avec l'objectif de réduire de 33 % ses émissions de CO₂

entre 2019 et 2030. « Depuis un an, nous avons mis en place un système de boîtiers qui permettent de récolter et transmettre aux conducteurs les meilleures données possibles en matière de consommation de carburant et de paramètres du véhicule », assure Guillaume Péard. KN France exploite actuellement une flotte de 1 500 véhicules à ses couleurs (en propre et sous-traitée) avec cette particularité de les charger en double barre, mode propice à l'optimisation de l'espace disponible. Les dirigeants français se livrent actuellement à des tests sur les nouvelles motorisations (GNV, électrique). Et ils entendent se montrer exigeants sur la maîtrise de l'information, d'où

notamment, le développement d'une offre maison baptisée « supply chain design » au travers de laquelle les équipes internes effectuent des opérations d'ingénierie. « Nous devons composer avec une donnée qui nous semble majeure : au-delà du déplacement physique des marchandises, il faut composer avec la maîtrise de l'information, ce que demandent nos clients, déclare Guillaume Péard. Il nous faut être précis dans les données et le traitement des informations que nous apportons. Un transporteur, qu'il soit aérien, maritime ou logisticien, brasse un nombre de données colossales qui représentent une véritable richesse pour l'intelligence artificielle ». ■

Slimane Boukezzoula



« NOUS SOUHAITONS ÊTRE LES MEILLEURS DANS LA TRAÇABILITÉ DU SUIVI DES TEMPÉRATURES GRÂCE À NOS PROPRES OUTILS. »

**FRANCIS SEURONT,
DIRECTEUR DE L'AÉRIEN
CHEZ KUEHNE & NAGEL FRANCE.**



> 3 QUESTIONS À...

GUILLAUME PÉARD, PRÉSIDENT DE KUEHNE + NAGEL FRANCE ET MAGHREB



G. P. : Le Covid nous a fait prendre conscience que nous rentrions dans un monde d'incertitudes et nous allons devoir nous adapter. Notre credo consiste à rester agiles et proches de nos clients. Ces derniers ont compris que dans un monde incertain, avoir une *supply chain* solide était un élément de valeur majeur. Nous capitalisons sur la force d'un réseau mondial : la France n'est pas seule, elle est connectée avec l'intégralité de la planète et c'est plutôt précieux pour appréhender ce qui se passe sur les marchés mondiaux. Ainsi, nos équipes sont connectées avec l'Asie, l'Europe, l'Amérique du Nord et du Sud et peuvent ainsi avoir connaissance en temps réel des événements qui s'y déroulent ou des tendances qui se dégagent.

F.N. : Et puis, il convient de composer avec un environnement économique chahuté ?

G. P. : Oui, nous devons faire face à un environnement économique en net ralentissement. Les événements en matière de géopolitique ne nous ont pas aidés, avec de fortes répercussions sur les capacités aériennes, un renchérissement du coût de l'énergie et des approvisionnements mondiaux compliqués. Et puis, il nous faut intégrer l'inflation qui représente une nouvelle donnée. Dans ce contexte, nous axons nos efforts sur un mix associant la puissance d'un groupe mondial à la proximité d'entreprises françaises ancrées sur leur territoire.

**Propos recueillis par
Slimane Boukezzoula**

Froid News : Quel est le rang de la France sur l'échiquier mondial Kuehne + Nagel ?

Guillaume Péard : La France est un gros acteur pour Kuehne + Nagel. Elle appartient au top 5 de ses meilleurs marchés étant entendu que le groupe est présent dans plus de 100 pays dans le monde. Le nôtre est essentiel par sa capacité à opérer pour ses clients les quatre métiers de K+N, à savoir les transports aérien, maritime, routier ainsi que la *contract logistic* (logistique contractuelle, *ndlr*). Kuehne + Nagel est devenu le premier *fret forwarder* mondial pour le transport aérien et notre nouvel investissement à Roissy-Charles de Gaulle s'inscrit dans cette trajectoire.

F.N. : Comment un acteur de la supply chain mondiale comme Kuehne + Nagel traverse-t-il cette période de remise en question des modèles et d'interrogations sur les sourcings, les délocalisations-relocalisations ?

« NOTRE CREDO CONSISTE À RESTER AGILES ET PROCHES DE NOS CLIENTS. CES DERNIERS ONT COMPRIS QUE DANS UN MONDE INCERTAIN, AVOIR UNE SUPPLY CHAIN SOLIDE ÉTAIT UN ÉLÉMENT DE VALEUR MAJEUR. NOUS CAPITALISONS SUR LA FORCE D'UN RÉSEAU MONDIAL. »

GUILLAUME PÉARD.

KUEHNE + NAGEL FRANCE EN CHIFFRES

ACTIVITÉS : TRANSPORTS AÉRIEN, MARITIME, ROUTIER, ET CONTRACT LOGISTIC

2
MILLIARDS D'EUROS (ENVIRON) EST
LE CHIFFRE D'AFFAIRES 2022

9 000
SALARIÉS

125
SITES DE FRANCE DONT 55
POUR LA MESSAGERIE ROUTE

45
ENTREPÔTS LOGISTIQUES

> RENOUELEMENT DE FLOTTE

DES MAN TGE EN LOCATION POUR LA COLLECTE MÉDICALE

La Collecte Médicale, spécialisée dans la gestion des déchets d'activités de soins à risques infectieux pour les professionnels de santé libéraux (hors cliniques et hôpitaux), vient de prendre auprès de MAN Rental de Rennes, 27 MAN TGE en location full service pour assurer l'essentiel de ses activités sur l'hexagone.



La Collecte Médicale vient de renouveler sa flotte avec 30 MAN TGE.

En renouvelant la moitié de sa flotte, la Collecte Médicale a choisi les MAN TGE pour l'ensemble des services proposés par MAN Rental. « La Collecte Médicale cherchait à allier des véhicules robustes et de bonne fabrication à une prestation en location multiservice, et ainsi bénéficier d'un suivi complet et uniforme des véhicules dans un réseau professionnel », déclare Damien Faure, directeur général de MAN Rental.

Cette solution permet à La Collecte Médicale d'avoir rapidement des véhicules clés en main, alliés à une gestion déléguée pour permettre à chaque véhicule sur

toute la France d'être pris en charge par le réseau MAN. « Plus de 70 000 kilomètres sont parcourus annuellement par chaque véhicule, avec une trentaine de points de collecte par jour. C'est une activité logistique très importante qui nécessite pour nous d'avoir des véhicules fiables et un service professionnel pour en assurer la gestion et limiter toute immobilisation », précise Céline Commeureuc, directrice Logistique de La Collecte Médicale.

DES VÉHICULES ADR

Très identifiables, les trente TGE de couleur noire sont logotés aux couleurs

de la Collecte Médicale, jaune et vert. Les fourgons de 140 ch en traction et boîte de vitesse automatique, bénéficient du système de navigation MAN, d'une poignée et d'un marchepied pour faciliter la montée et la descente du conducteur. Considérés ADR (Accord européen relatif au transport international des marchandises Dangereuses par Route), les MAN TGE disposent d'un équipement spécial. Les 16 m³ de volume de chargement ont ainsi été aménagés par « Plusieurs K », une entreprise rennaise spécialisée dans l'agencement personnalisé de tous types de fourgons et véhicules utilitaires. L'espace de stockage est séparé en deux avec une paroi étanche. Le côté latéral est dédié aux affaires et contenants propres et comporte des tiroirs multiples. Le côté arrière est dédié à la collecte des déchets, et est entièrement lavable, sol et parois, avec une bouche d'évacuation des eaux.

LE RÉSEAU MAN S'OUVRE AU TGE

MAN développe et modernise son réseau aussi bien pour les véhicules lourds que pour les utilitaires. Aujourd'hui, le constructeur compte 110 points de services répartis en France. La volonté est de renforcer sa présence et permettre à horizon 2030 de doubler la capacité de prise en charge de véhicules. À Rennes, le nouveau garage a vu le jour en 2020, très exactement à Brécé, à proximité des grands axes de circulation et facile d'accès pour l'ensemble des clients. Ce garage a la particularité d'être l'un des premiers de France à avoir dédié une partie du bâtiment aux TGE, aussi bien pour la vente que pour l'après-vente, pièces de rechange et services. ■

www.fraikin.fr

FRAIKIN, L'AUTRE SPÉCIALISTE DU FROID, LANCE SON NOUVEAU SITE WEB

Découvrez toute la gamme frigorifique en quelques clics.

Recherche par filtres

Solutions sur mesure

Nouveau design

Demande de devis en ligne



LE NOUVEAU MODULE DE RECHERCHE PAR FILTRES

vous permet d'établir des devis rapidement, de personnaliser votre véhicule et d'ajouter les services les mieux adaptés à votre activité.

Découvrez toutes les nouvelles fonctionnalités sur www.fraikin.fr



Vous avez un besoin spécifique ?

Notre bureau d'étude développe pour vous un véhicule sur mesure répondant à vos besoins.



FRAIKIN
YOU DRIVE, WE CARE

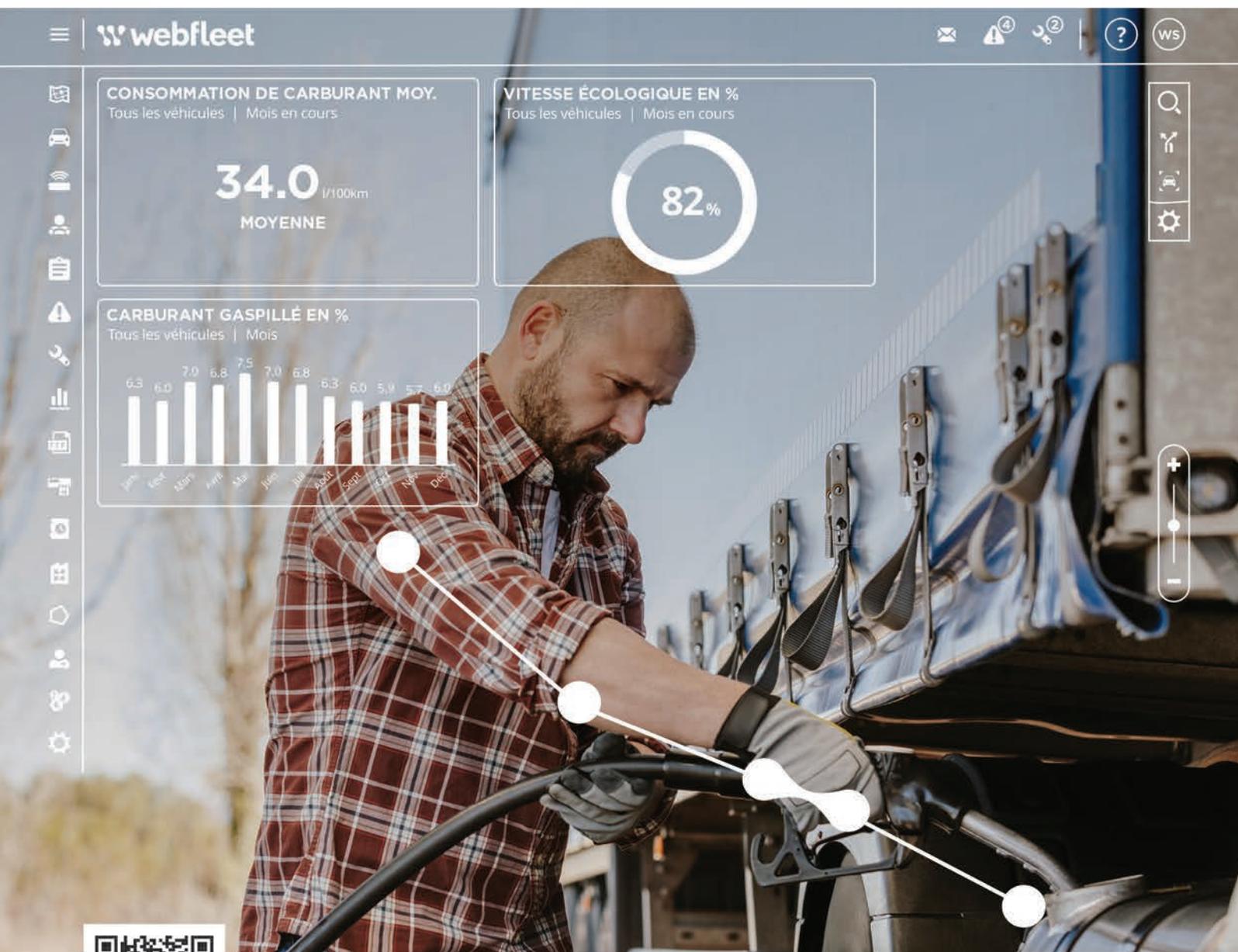
FRAIKIN FRANCE SA - Capital social 33 648 880 Euros - RCS NANTERRE 343 862 652 Siège social
9-11 rue du Débarcadère - West Plaza, 92700 COLOMBES - TVA Intracommunautaire FR 49 343862652

Vous souhaitez réduire vos coûts de carburant jusqu'à 15 % ?

Avec Webfleet, atteignez vos objectifs.

Vous seul connaissez les besoins de votre entreprise, et nous sommes là pour vous aider à y répondre.

Réduire la consommation de carburant, augmenter la sécurité et la productivité, passer à l'électrique - quel que soit votre objectif, Webfleet, la solution de gestion de flotte mondiale reconnue de Bridgestone vous donne accès aux informations et outils nécessaires pour y parvenir.



Pour en savoir plus :
webfleet.com | +33 (0)1 57 32 40 78

Let's drive business. Further.