

NUMÉRO 46 | AVRIL 2023

FROIDNEWS

LE MAGAZINE PREMIUM DE LA FILIÈRE LOGISTIQUE DU FROID

ANTICIPEZ !

**TOUTES
LES SOLUTIONS
LOGISTIQUES DU
FROID DURABLE
SONT AU SELF!**

SELF! salon
exclusif
logistique
froid
innovation
»»» by FROIDNEWS



RUNGIS
MARCHÉ INTERNATIONAL

INSCRIPTION GRATUITE SUR [LESELF.COM](https://www.leself.com)
PAVILLON RUNGIS ÉVÈNEMENTS - 12 - 13 AVRIL 2023 - 5H00 - 16H00

Conçu et
fabriqué aux
Pays-Bas

RETROUVEZ-NOUS AU

SELF salon
exclusif
logistique
froid
Innovation
see by FROIDNEWS

STAND N° 27
12 ET 13 AVRIL

KEEP YOUR COOL*

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

blueSeal®

le rideau d'air haute performance



Respect de la chaîne du froid

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.



Sans contact pour les livreurs

BlueSeal offre une solution confortable, hygiénique et sûre. Les conducteurs ne sont pas gênés par une obstruction ennuyeuse de la porte tout en (dé)chargeant.

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

de refroidissement dans les véhicules réfrigérés

Conçu pour s'adapter à tous les véhicules :



Hydro
REDUXA
une Carter
Application

* Gardez la tête froide. La technologie du rideau d'air BlueSeal est protégée par un brevet. Découvrez nos tests et nos analyses sur www.brightec.fr

brightec



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

« BH GROUPE EST SIGNATAIRE DE LA CHARTE CO2 DEPUIS 2012. SA FILIALE TBH A DÉCROCHÉ LE LABEL OBJECTIF CO₂ EN 2019, TOUT JUSTE DEUX ANS AVANT CHIPIER TRANSPORTS. »

ERIC BERNARD,
PRÉSIDENT DE BH GROUPE.

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, SELF 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, Francis Duriez, Elodie Fereyre, Loïc Fieux, Richard Pizzol.

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 Vercoistre, 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 : avril 2023
IMPRIMÉ EN FRANCE

SELF, LE SEUL SALON DE LA FILIÈRE LOGISTIQUE DE L'ÉCOSYSTÈME DU FROID

L'actualité, hélas ! très « enflammée » des dernières semaines reste vraiment préoccupante. Pour ne parler que des seuls dirigeants et leurs managers, qui constituent l'essentiel de nos lecteurs, leurs journées et de nombreux week-ends, se caractérisent par une lutte permanente pour tenter de maintenir leur entreprise à flot et continuer à motiver leurs équipes dans le but de satisfaire les clients.

Dans ce contexte d'incertitude, nous espérons apporter de bonnes nouvelles à lire dans cette édition, une édition rapprochée de la précédente pour coller à une autre actualité, plus joyeuse, à savoir l'événement du froid de portée nationale que nous avons choisi de monter à Rungis, les 12 et 13 avril prochains : le Salon Exclusif Logistique Froid Innovation.

La réussite du SELF passe par la qualité de ses visiteurs professionnels avec déjà plus de 1000 inscriptions fin mars. La vôtre peut-être ? Dans la négative, prenez quelques minutes pour consulter les pages 2 et 3 qui vous démontreront le bien-fondé de ce salon fait pour vous. J'espère que la qualité des exposants, des conférenciers, temps forts et bien sûr, l'opportunité de faire un saut au Marché National de Rungis, vous donneront envie de vous inscrire sans attendre sur le site **leself.com**. Vous obtiendrez votre badge à la seconde et votre pass QR code pour le péage offert à Rungis quelques jours après ; et si vous n'êtes pas motorisé, vous pouvez bénéficier d'une place gratuite dans une navettes VIP mises à votre disposition gratuitement à deux points de prise en charge dans Paris. Tout est expliqué sur **leself.com**, onglet infos pratiques.

Avec 56 exposants que je remercie sincèrement de leur implication, nous avons hâte de vous accueillir pour vous présenter les dernières innovations de la filière sous froid dans un cadre propice à la rencontre.

PIERRE BESOMI

SOMMAIRE

16



JOP 2024 :
LA NÉCESSITÉ D'UNE LOGISTIQUE HAUTE COUTURE

30



SOLUTION GROSSISTE : DEMARNE, CHARRAIRE, PRODILAC, AU FROMAGER DE RUNGIS, SENV, SUP VIANDES

38



FRAPPA :
LA MAÎTRISE DU FROID DURABLE

42



DOSSIER VUL :
TOUTE L'ACTU DES VÉHICULES ÉLECTRIQUES

46



VOL DE PALETTES :
UN PROBLÈME BRÛLANT POUR LA CHAÎNE DU FROID

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

ANTICIPEZ
VOTRE STRATÉGIE
DE LOGISTIQUE
FROID DURABLE



INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS PRATIQUES : [LESELF.COM](https://www.leselfi.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 SELF
- **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

RECRUTER

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

3

ESSAYER

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

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.

ADD:SECURE



Altens
Fournisseur de Carburants Alternatifs

blueSeal®
le rideau d'air haute performance
par brightec



COMBiLiFT
LIFTING INNOVATION

DAF

Dashdoc

DHOLLANDIA

EASY
FROID
SOLUTIONS DE STOCKAGE FRIGORIFIQUE

GRDF

hyliko

iFollow
collaborative robotics

INTHY
DEV

IVECO

MAN

MELFORM



OLANO
LOGISTIQUE VERTÉ



RENAULT
TRUCKS

Rkair

S3pweb
L'opérateur des données Transport

SOFRIGAM
GROUP

Sofrilog

TIP

TRIMAT
CARROSSIER FRIGORIFIQUE

UP

Utiléo
Util'rent

Véhicules
Utilitaires

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

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



« OUI AU SELF ! »

COOL NEWS !

Pligo dévoile ses frigos pliables



Pligo a été récompensé du 1er prix dans la catégorie « Technologies et procédés de fabrication » du concours tremplins l'nov pro 2020.

Créé par Benoît Floquet, conseiller agricole à Pau, le Pligo est un frigo pliable français répondant aux problématiques du froid et des derniers kilomètres pour les professionnels des métiers de la bouche : traiteur, restaurateur, maraîchers, pâtisseries, etc. Les armoires

réfrigérées Pligo apportent un gain de place (une fois pliées le volume d'encombrement est divisé par trois) et permettent un maintien au froid réglable selon les besoins.

Le Pligo Frigo Casier Pliable est idéal pour disposer d'un espace frigorifique sur les lieux de passage et de collecte de colis. Ainsi vous pouvez faire déposer ou stocker des colis en toute sécurité, et dans le respect de la chaîne du froid, pour que les clients puissent venir chercher leurs commandes à toute heure. Le Pligo permet aussi une agilité en adaptant la capacité de stockage par le déploiement rapide en fonction du flux de commande de la journée. Le Pligo Armoire est quant à lui idéal pour disposer d'armoires réfrigérées sur les lieux de dressage des repas. Les organisateurs de salons et d'événements pourront ainsi proposer à leurs clients/exposants un matériel aussi performant qu'une armoire réfrigérée classique, tout en faisant une économie non négligeable sur la logistique de transport.

Pligo est actuellement en phase de pré-industrialisation et lancera une campagne de crowdfunding sur KissKissBankBank, le 31 janvier prochain.

> PARTENARIAT

SOLARENN RENOUVELLE SA CONFIANCE EN IPP

La coopérative maraîchère bretonne choisit une nouvelle fois la palette locative d'IPP (Faber Group). En 2022, Solarenn a utilisé près de 80 000 palettes du loueur pour livrer ses clients.



La société Solarenn poursuit son partenariat entamé il y a dix ans avec IPP.

Solarenn, coopérative maraîchère bretonne créée en 1948, vient de renouveler sa confiance dans le système locatif de palettes bois d'IPP après déjà 10 ans de collaboration. Située à Saint-Armel, en Ille-et-Vilaine, Solarenn regroupe une trentaine de maraîchers certifiés HVE (Haute Valeur Environnementale) et dont 90 % sont labellisés « cultivés sans pesticides ». Elle se place comme le 3^e opérateur breton et le 5^e au niveau national. 30 000 tonnes de tomates et une centaine de tonnes de fraises passent par la coopérative pour être vendues dans la grande distribution et auprès des grossistes. Pour ce faire, 80 000 palettes IPP au format 80x120 ont ainsi été utilisées par Solarenn en 2022.

RÉACTIVITÉ, QUALITÉ DE SERVICE ET COMMUNICATION

Après une première expérience du système locatif de palettes avec un

autre acteur du marché, le choix s'est finalement porté sur IPP il y a 10 ans, notamment pour sa qualité de service. « Outre la solidité des palettes, éprouvée dans nos activités, les relations avec les équipes d'IPP sont simples et fluides, se réjouit Etienne Crémault, responsable des approvisionnements de Solarenn. Quand il y a des difficultés, elles sont anticipées et gérées ensemble. La réactivité et la souplesse d'IPP nous permet d'affronter les situations délicates. Cela a été par exemple le cas ces deux dernières années, quand il était difficile de trouver des camions du fait des tensions dans le secteur des transports. » La satisfaction de Solarenn durant cette dernière décennie se concrétise par le renouvellement de sa confiance en IPP, alors même que les volumes augmentent (+15 % entre 2020 et 2022). ■

> SALON

LE SEAFOOD EXPO GLOBAL OUVRE SES PORTES

Du 25 au 27 avril 2023 se tiendra à Barcelone, le Seafood Expo Global, l'exposition européenne des fruits de mer, qui réunit acheteurs et vendeurs de toute l'Europe.

Ce salon, qui s'adresse aux professionnels des fruits de mer, de la vente au détail et en gros, se tiendra à la Fira Barcelona, du 25 au 27 avril. C'est l'un des plus grands événements au monde consacré aux produits de la mer, au service des professionnels de l'industrie et des acheteurs de la chaîne d'approvisionnement de tous les coins du monde.



L'exposition européenne des fruits de mer se tiendra à Barcelone en avril.

Sur un seul site, dans neuf halls, des professionnels se retrouvent face à face avec des fournisseurs exposants représentant 77 pays. Le salon présente la quasi-totalité des types de produits, d'équipements et de services liés aux produits de la mer. Par exemple, AR Racking, spécialiste des

solutions de stockage, sera présent. A noter, parmi les visiteurs 2022, 91 % ont déjà prévu de s'y rendre à nouveau en 2023, 72 % cherchant à trouver un fournisseur ou à passer commande ont atteint leur objectif et 86 % ont réalisé ou influencé des achats. ■



MESSER 
Gases for Life

Prenez une longueur d'avance pour votre logistique du froid durable et venez découvrir la station d'avitaillement en azote liquide du Marché International de Rungis lors du SELF1

- Station publique
- Simple d'utilisation
- Remplissage rapide
- Emplacement stratégique

Projet réalisé avec le soutien financier de

 **RUNGIS**
MARCHÉ INTERNATIONAL

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**
Liberté
Égalité
Fraternité

 **ADEME**
AGENCE NATIONALE
DE LA
TRANSITION
ÉCOLOGIQUE

> MOBILITÉ DURABLE

LES CAMIONS HYLIKO ÉQUIPÉS DE PILES À COMBUSTIBLE TOYOTA

Hyliko, plateforme de mobilité hydrogène dédiée à la décarbonation du transport routier de marchandises, annonce un accord avec Toyota pour la fourniture de piles à combustible destinées à équiper ses premiers poids-lourds hydrogène.



Hyliko propose une plateforme de mobilité hydrogène à empreinte carbone négative, combinant leasing et maintenance des camions hydrogène, fourniture du carburant hydrogène et gestion des crédits carbone.



Le 1^{er} camion hydrogène Hyliko a été dévoilé à l'occasion de l'événement Hyvolution, en début d'année.

Hyliko propose deux modèles de camions à hydrogène : un tracteur 44t et un porteur 26t (disponible en version 6x2 et 6x4). Grâce à cet accord, chaque véhicule sera équipé de deux piles à combustible Toyota, issues des dernières avancées technologiques réalisées dans le domaine de la mobilité hydrogène, après 30 années de développement par Toyota. Cette alliance marque une étape importante dans le développement et l'assemblage des premiers camions Hyliko. Après des partenariats établis avec des entreprises pionnières de la filière hydrogène telles que Plastic Omnium, GreenGT et Forsee Power, Hyliko renforce davantage l'excellence technologique de son offre de poids-lourds à hydrogène.

UN PAS DE PLUS VERS LA DÉCARBONATION

« Nous sommes ravis d'avoir Toyota comme partenaire pour équiper nos

premiers véhicules. Reconnues pour leur fiabilité et leurs niveaux de performance, les piles à combustible Toyota sont des composants clés dans la conception et la réalisation de nos poids-lourds hydrogène. Au-delà de notre volonté de développer des véhicules propres performants pour le transport routier de marchandises, nous poursuivons nos efforts dans la mise en place des différents éléments de notre offre comprenant le leasing et l'entretien de poids-lourds hydrogène et la fourniture d'hydrogène carburant. Nous avons hâte de présenter prochainement notre camion pour contribuer aux objectifs de décarbonation du transport routier de marchandises, un secteur clé de notre économie », explique Ovarith Troeung, directeur Général d'Hyliko.

« Nous sommes ravis d'annoncer un accord avec Hyliko pour la fourniture de

notre technologie de pile à combustible. Hyliko est une start-up dynamique qui a une vision large de l'hydrogène, puisqu'elle prévoit d'offrir tous les principaux composants d'une offre complète : un camion à pile à combustible, la fourniture d'hydrogène vert et un dispositif de location et de maintenance. Avoir une telle vision globale et à long terme de la croissance d'un écosystème hydrogène viable est nécessaire pour assurer la pérennité de l'entreprise et rassurer les investisseurs. Avec des partenaires tels qu'Hyliko, nous continuerons à stimuler les offres dans toute l'Europe en vue d'une plus grande société de l'hydrogène, comme l'un des principaux éléments constitutifs pour atteindre la neutralité carbone d'ici 2040 », a quant à lui déclaré Thiebault Paquet, vice-président de Toyota Motor Europe R&D2 et responsable de l'activité pile à combustible. ■

> SALON ITINÉRANT

PREMIÈRE ÉDITION DU FRIGOTOUR

Pour la première fois, un camion frigorifique itinérant s'arrêtera dans 10 villes étapes, du 5 avril au 15 juin 2023, pour promouvoir les métiers du froid dans le transport et la logistique.

Une grande ville française ne dispose que d'environ 48h d'autonomie en produits frais. Chaque jour, des milliers de supermarchés, marchés, restaurants, commerces de bouche, hôpitaux, écoles, pharmacies, fleuristes sont livrés grâce aux professionnels de la température dirigée. Les métiers du transport-logistique du froid sont pourtant méconnus du grand public alors même qu'ils offrent de nombreuses opportunités de carrière. La chaîne logistique du froid, Transfrigoroute France et

l'AFT Transport & Logistique s'associent pour mettre ces métiers sur le devant de la scène durant près de 2 mois. « L'objectif de cet événement est double, il s'agit de sensibiliser les publics aux métiers du froid et de faire naître des vocations et dynamiser l'emploi dans ce secteur », souligne Valérie Dequen, Déléguée Générale de l'AFT.

10 VILLAGES ÉPHÉMÈRES DÉDIÉS AU FROID

Le Frigo Tour a été pensé comme un « Village du froid » itinérant, se dépla-



Le Frigo Tour s'arrêtera à Bapaume, Cerny, Le Mesnil-Esnard, Guer, Angers, Blanquefort, Saint-Jean-de-Luz, Toulouse, Marseille et Lyon.

çant dans 10 villes étapes en France, la plupart du temps dans des lycées et des collèges partenaires de l'Éducation nationale. Au programme dans chaque ville, des démonstrations (remorque frigorifique, tracteur, groupe frigorifique et réfrigérateur domestique), un espace quizz, un simulateur de conduite, des casques de réalité virtuelle, un simulateur de conduite poids lourds, etc. ■

RIDEAU D'AIR RKair

conçus pour préserver votre santé

SUCCÈS INÉGALÉ

LES ENTREPRISES LES PLUS EXIGEANTES CONFIENT LA PROTECTION DE LEURS ENTREPÔTS À LA SOCIÉTÉ RKCOM



Après le succès inégalé des rideaux d'air RKair pour camions et VU frigorifiques, RKcom satisfait les entreprises spécialisées dans le conditionnement de produits frais et

surgelés grâce à ses rideaux d'air industriels. Notre équipe de professionnels installe nos rideaux d'air RKair Industrie partout en Europe sur les quais et entre les cellules.

Les portes rapides peuvent désormais rester ouvertes toute la journée !

GAINS CONSTATÉS

60%

de réductions des coûts d'électricité dans l'entrepôt

LE FROID MOBILE DÉCARBONÉ ARRIVE EN VILLE

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...)

SIRH+ 2023
INNOVATION
AWARDS



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



BH Groupe héberge également les filiales TBH, SJT, Chipier et BH Location.

> ACQUISITION

BH GROUPE VEUT SE MUSCLER DANS LA PHARMA

En rachetant SLT (Services Locations Transports), BH Groupe diversifie sa palette d'activités, avec une exploitation en clientèle directe, et renforce ses positions sur la traction pour le compte de donneurs d'ordre du transport de produits pharmaceutiques.

Une cinquième société dans le périmètre. La holding BH Groupe poursuit son maillage du territoire national. SLT (79) vient s'ajouter aux quatre sociétés déjà opérationnelles au sein du groupe

piloté par Eric Bernard : TBH, Chipier, SJT et BH Location. SLT apporte dans l'escarcelle du groupe savoyard trois nouvelles implantations, à Bressuire (79), Saint-Laurent-de-Mure (69) et à Le Pontet (84). « Reste à présent à nous déployer en

région parisienne. Nous avons de vraies solutions de cross-dock et de distribution palettisée à offrir à nos clients, que ce soit en sec, en classique ou en température dirigée », assure Eric Bernard. En mettant la main sur SLT (CA de 26 M€), BH Groupe, spécialiste de la traction pour le compte d'autres transporteurs, s'ouvre à une activité en compte clients directs. En effet, TBH se concentre essentiellement sur une offre de navette confrères multi clients, Chipier sur de la navette inter-sites



Avec l'intégration de SLT, l'activité transport sous température dirigée mobilise une trentaine d'ensembles.

mono-client alors que SJT se veut un mix de transport à la demande. « On parle en l'occurrence de fret moins cadencé en termes de disponibilités, couplé à d'autres flux plus rapprochés », explique Eric Bernard.

ÉQUILIBRER AVEC DU FRET INDUSTRIEL

Jusqu'à présent, BH Groupe se limitait, en température dirigée, à une ligne pour le compte d'Eurotranspharma, numéro un

européen de la logistique et du transport de produits pharmaceutiques. « Nous sommes sur une logique de navettage régional avec réutilisation du matériel en journée. Le tracteur tourne la nuit sur de la navette ligne et de jour pour le compte d'Eurotranspharma sur de la navette régionale en inter-sites dans la région Rhône-Alpes », explique le président de BH Groupe. L'intégration de SLT dans le périmètre du groupe permet de faire passer la part du froid à 5 % des ventes

(100 M€). L'entreprise des Deux-Sèvres assure des lignes de traction pour le compte de messagers et d'expressistes, en veillant à équilibrer ses flux en aller simple avec du fret industriel. « Il s'agit donc d'offrir une solution supplémentaire pour permettre l'équilibrage des flux entre nous puisqu'avec SLT (170 conducteurs au total), nous travaillons essentiellement sur du flux en boucles multi-clients. Aujourd'hui, nous trouvons, dans la complémentarité de l'intégration de SLT, beaucoup plus de solutions en fret industriel », indique Eric Bernard.

L'activité de température dirigée du groupe dans son nouveau périmètre mobilise à présent une trentaine d'ensembles, exploités en achats directs ou par le biais de moyens mis à disposition par la filiale BH Location. « Nous avons bon espoir, avec l'intégration de SLT et de sa flotte de matériels sous température dirigée, de développer de nouvelles solutions pour le compte de clients type Eurotranspharma », déclare Eric Bernard. Déjà, par le biais de SJT (Saint-Jean-Transports), qui dispose d'implantations près de Bordeaux, Agen et Toulouse, BH Groupe « souhaite appréhender des solutions autour du médicament en particulier avec la marque UPSA ». Le dirigeant savoyard annonce que SLT doit conserver sa culture et son autonomie de fonctionnement (facturation, comptabilité, RH, exploitation). L'entreprise vient d'accueillir un directeur des filiales et doit bénéficier de l'accompagnement de son ex-dirigeant, Stéphane Ligner, pour une durée de six mois après l'opération de rachat. Ce dernier a conservé dans son giron l'activité de distribution d'œufs de son ex-entreprise sous la bannière 2 Sèvres Transports (79).

UN VOLUME PROCHE DES 100 M€

Dans sa nouvelle configuration, BH Groupe devrait se rapprocher d'un volume d'affaires de 100 millions d'euros, avec un effectif composé de 600 conducteurs et un portefeuille de mille cartes grises. Les Transports Chipier - traction en boucle complète - apportent un volant d'affaires de 20,5 millions d'euros et font travailler 160 conducteurs. Pour sa part,



COOL NEWS !

Dashdoc enrichit son TMS



Dashdoc ajoute une nouvelle brique à son TMS à destination des transporteurs. Cette fonctionnalité « Voyage » permet ainsi d'optimiser les tournées des conducteurs.

Depuis 2022, Dashdoc développe continuellement son TMS afin de proposer à ses clients un outil toujours plus proche de leurs besoins. Pour rappel, l'entreprise, fondée en 2018 après le lancement réussi de Truckfly, poursuit son développement en France et au Bénelux.

Ce mois-ci, c'est la brique Voyage qui est mise à l'honneur. Si Dashdoc s'est surtout fait connaître auprès des entreprises œuvrant dans le vrac, où le besoin de travailler par « voyage » n'est pas essentiel, ce n'est plus le cas aujourd'hui car Dashdoc a su se diversifier, en améliorant continuellement son logiciel. Aujourd'hui, ce sont près de 600 professionnels du transport qui se développent avec Dashdoc. C'est pourquoi, l'entreprise a décidé de renforcer son offre à destination des transporteurs. Ainsi, avec la fonctionnalité Voyages, un utilisateur peut désormais :

- Ordonner ses ordres de transport à son gré
- Les voir apparaître sur la carte en temps réel
- Regarder le nombre de kilomètres entre chaque point
- Définir le meilleur itinéraire à prendre.

Tout devient possible pour optimiser ses tournées de conducteurs et garder une vision éclairée sur ses indicateurs. D'autres fonctionnalités sont à prévoir en 2023, et une attention toute particulière sera portée aux besoins des chargeurs.



Eric Bernard, à droite, au relais de Stéphane Ligner pour la conduite de SLT.

« NOUS AVONS DE VRAIES SOLUTIONS DE CROSS-DOCK ET DE DISTRIBUTION PALETTISÉE À OFFRIR À NOS CLIENTS, QUE CE SOIT EN SEC, EN CLASSIQUE OU EN TEMPÉR »

ÉRIC BERNARD, PRÉSIDENT DE BH GROUPE.

TBH génère également un revenu de 20,5 millions d'euros (160 conducteurs). Après un développement en commission de transport entre Savoie et Italie sur le marché de la métallurgie, l'entreprise a mis le cap sur la traction régulière sous la forme de relais en boucle multi clients. Quant à la filiale SJT, elle procure un chiffre d'affaires de 14 millions d'euros (120 collaborateurs) alors que BH Location se veut « une entreprise créée dans un souci de bonne gestion du matériel affecté

aux opérations de transport des filiales opérationnelles ».

BH Groupe est signataire de la Charte CO₂ depuis 2012. Sa filiale TBH a décroché le label Objectif CO₂ en 2019, tout juste deux ans avant Chipier Transports. En matière de transition énergétique, le groupe se déclare favorable aux biocarburants tout en lognant l'acquisition de véhicules hybrides à l'hydrogène « lorsque les avancées technologiques des constructeurs le permettront » ■

Slimane Boukezzoula

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

> JOP 2024

LA NÉCESSITÉ D'UNE LOGISTIQUE HAUTE COUTURE

Alors que Paris et la région parisienne accueilleront 15 millions de personnes venues du monde entier, la question de l'adaptation de la logistique est au cœur de l'actualité. Retour sur les pistes de réflexions évoquées à l'occasion du webinaire du programme InterLud.

Récemment, les animateurs du programme InterLud (Innovations Territoriales et Logistique Urbaine) organisaient un webinaire consacré aux enjeux de la logistique du quotidien sur Paris et l'Île-de-France entre les 26 juillet et 11 août 2024 pour les JOP (Jeux Olympiques de Paris), et les 28 août et 8 septembre 2024 pour les Jeux Paralympiques. Les enjeux sont de taille pour les acteurs de la logistique, notamment pour les professionnels de la température dirigée puisqu'il s'agira de livrer des commerces de proximité (métiers de bouche, restauration, supermarchés, supérettes...) et de grande distribution dont l'activité va rencontrer une demande en très forte

croissance. « Il va y avoir une intensité forte, cadencée en deux temps, celle d'un mois d'août avec beaucoup de locaux en vacances pendant les JOP et celle liée aux Jeux paralympiques alors que les Franciliens seront de retour », souligne Jérôme Douy, coordinateur du Club Logistique en or et délégué de l'Union TLF. Une certitude, on devrait être confronté à « deux bouleversements dans la logistique du quotidien, un choc de la demande et une réglementation d'exception, en matière de circulation », rappelle Xavier-Yves Valère, chef de la mission fret et logistique à la DGITM (Direction générale des infrastructures, des transports et des mobilités). Une réglementation d'exception impulsée

Christian Rose (Confédération des grossistes de France) : « L'adaptation au quotidien sera le nerf de la guerre ».

François Guitton (FNTR) : « Savoir quel système de contrôle sera installé pour la circulation des conducteurs ».

Alexis Gibergues (OTRE) : « Des emplacements dédiés comme pour les Jeux de Tokyo ».

Jérôme Douy (TLF) coordonne le Club Logistique en or.



par l'État qui devrait encadrer les voies de circulation, les horaires de livraison, les gabarits, les poids, les espaces de stationnement...

« L'adaptation au quotidien sera le nerf de la guerre et nous nous posons des questions sur la possibilité pour les entreprises de s'adapter quasiment en temps réel, la veille pour le lendemain, à une variation des événements de toutes sortes, déclare Christian Rose, responsable environnement, transport et logistique chez CGF (Confédération des grossistes de France). Les grossistes ont quasiment 100 % de leurs clients en zone urbaine et péri-urbaine : il va donc falloir s'assurer de l'approvisionnement en toutes circonstances de ces acteurs, sans compter les pharmacies, les établissements de santé et les cantines. On sait bien qu'à Paris les commerçants ne disposent pas de zones de stockage. Il est nécessaire de veiller à ce qu'ils soient toujours livrés,

pour certains 3 fois par jour au lieu de 3 fois par semaine ».

NOMBRE DE LIVRAISONS MULTIPLIÉ PAR 2

Sa responsable mobilités et infrastructures, Yasmina Chanaoui, l'assure, la ville de Paris reviendra vers les fédérations patronales « avec des réponses concrètes » en juin prochain. Dans la capitale, on évoque l'hypothèse de surfaces de stockage dans les cours d'école ou des micro-hubs logistiques sur des places de stationnement. « Nous aurons également besoin de savoir quel type de système de contrôles sera installé pour la circulation des conducteurs, s'il sera nécessaire de disposer d'accréditations pour l'accès aux zones à circulation restreinte. Par ailleurs, entre donneurs d'ordre et transporteurs, nous allons devoir marcher la main dans la main », souligne François Guittou, délégué

à l'action professionnelle à la FNTR. De son côté, le président de l'OTRE, Alexis Gibergues, estime « qu'il va falloir réfléchir à des mesures d'exception qui permettraient de réserver les emplacements à l'échelle du Grand Paris comme l'a fait Tokyo pour ses Jeux ».

A l'échelle des livraisons en direction des grandes surface alimentaires, la tâche s'annonce immense. « On recense en moyenne au minimum 4 semis par jour en température dirigée et en ambient (cela peut aller jusqu'à 10 semis) pour un hyper, un ou deux porteurs par jour pour un supermarché et 4 à 8 palettes par jour pour un magasin de proximité », explique Thierry Quaranta, directeur des opérations logistiques et transport alimentaire France de Carrefour. Pour cette seule enseigne, la capitale recense 540 magasins de proximité alimentés chaque jour par 150 camions, selon Thierry Quaranta qui estime que « les >>>

A WORLD OF COMFORT

 Eberspächer



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

Les caissons réfrigérés Eberspächer



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



Idéal pour les produits pharmaceutiques et alimentaires



Idéal pour le transport logistique

Version autonome (batterie intégrée)



Découvrez la nouvelle gamme de caissons connectés

e...connected



Surveillance de la chaîne du froid

Remontée des informations en temps réel

Securise le transport de produits sensibles à la température

SELF salon
exclusif
logistique
froid
innovation
see by FROIDNEWS

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

>>> *Jeux vont être l'occasion de repenser la logistique* ». Allusion notamment à la nécessité de pouvoir livrer la nuit.

FERMETURE DE 300 VOIES

Selon Céline Guilloit, chargée d'études logistique urbaine et e-commerce pour Logicités, « le nombre de livraisons sera multiplié par 1,65 voire 2 selon les filières ». Dans le but de faire émerger une réglementation commune dans les 136 communes qui seront impactées par les JOP en Ile de France, la plateforme BAC IDF (www.bac-idf.fr) va, à partir de fin avril 2023, élargir son périmètre à la réglementation tempo-

raire qui sera mise en place à l'occasion des Jeux. « Souvent, les transporteurs traversent plusieurs communes sous la contrainte de réglementations différentes. Dans le cadre des JO, nous demandons donc aux collectivités d'articuler leur réglementation temporaire pour les acteurs de la livraison, indique Céline Guilloit. On doit pouvoir permettre aux transporteurs de mieux anticiper leurs organisations et leurs trajets – et donc réduire leur consommation – et les inciter à respecter la réglementation ». En filigrane, la possibilité pour les acteurs de la livraison de pouvoir cartographier la réglementation

et réfléchir aux pistes de mutualisation et de consolidation des marchandises pour faciliter les approvisionnements. Pas inutile de rappeler ce chiffre délivré par Jean-Michel Genestier, vice-président du Grand Paris Est : on ne dénombre pas moins de 4,4 millions d'enlèvements ou livraisons par semaine sur la Métropole (500 000 par jour à Paris). L'élu francilien s'attend à la fermeture de 300 voies, « pas toujours les mêmes ». Et de rappeler cette bonne nouvelle : la suppression des vignettes Crit'R 3 a été repoussée après les Jeux. ■

Slimane Boukezzoula

> PHARMA

GEODIS RACHÈTE TRANS-O-FLEX

Geodis annonce la finalisation de l'acquisition de Trans-o-flex, après avoir reçu l'accord des autorités réglementaires. Outre-Rhin, l'entreprise allemande spécialisée dans le transport sous température contrôlée de produits pharmaceutiques est leader dans le secteur du transport express premium.



De gauche à droite : Wolfgang P. Albeck, Marie-Christine Lombard, Thomas Kraus, Christoph Schoeller.

(C) JEANS BRAUNE, 14-06-23

Marie-Christine Lombard, présidente du directoire de Geodis, a déclaré : « L'acquisition de Trans-o-flex, qui détient en Allemagne le plus important réseau de distribution à température contrôlée, spécialisé dans la santé, accélère notre développement sur ce marché stratégique pour Geodis. Ce rapprochement va permettre à Trans-o-flex de consolider

et d'étendre ses positions en Allemagne et en Europe. Notre objectif est de développer des solutions logistiques globales de bout en bout afin d'accompagner la croissance et le développement de nos clients. »

Avec cette acquisition majeure, Geodis renforce son offre de livraison express en Allemagne, un des pays stratégiques pour le groupe.

Ces nouvelles activités, combinées à celles déjà existantes de Freight Forwarding et de Logistique Contractuelle permettront à Geodis de viser outre-Rhin un chiffre d'affaires de près d'1,5 milliard d'euros avec plus de 3 400 employés. En tirant parti de toutes les forces et des ressources de Trans-o-flex, notamment sa marque et l'expertise de son équipe de direction, des synergies seront créées par les deux entreprises.

Trans-o-flex conservera son identité propre et Wolfgang P. Albeck continuera d'en assurer la direction en tant que président. La gouvernance de la société sera assurée sous l'égide d'un conseil de surveillance présidé par Marie-Christine Lombard, avec Christoph Schoeller comme vice-président. Trans-o-flex reportera à la région Europe de Geodis dirigée par Thomas Kraus. Pour assurer les synergies commerciales, Wolfgang P. Albeck rejoindra le comité de direction de la région Europe de Geodis.

Christoph Schoeller, vice-président du conseil de surveillance de trans-o-flex, a déclaré : « Nous sommes heureux que Trans-o-flex puisse démarrer une nouvelle phase de développement international. Afin d'assurer la continuité des opérations, l'ensemble de la direction de Trans-o-flex restera en place. Ensemble, nous continuerons à œuvrer pour la réussite du groupe ». ■

NOUVEAU
**RENAULT
KANGOO VAN
E-TECH
100% ELECTRIQUE
FRIGORIFIQUE**

les jours Pro+
3-12 avril



jusqu'à 300 km d'autonomie*

assemblé en France
transformé chez plus de 60 carrossiers certifiés Pro+

*avant transformation et selon version, données wltp. l'autonomie après transformation varie selon installation, carrossier et charge.
données wltp (avant transformation) : consommations min/max (wh/km) : 172/191, émissions co₂ (g/km) : 0 lors du roulage, hors pièces
d'usure. © m. tröutmann

professionnels.renault.fr



> CROISSANCE

ÉCOMIAM POURSUIT SON EXPANSION

L'enseigne bretonne, qui se targue d'être le 3^e réseau spécialisé du marché français du surgelé, projette un développement accéléré dans tout l'Ouest de la France. Implantée principalement en Bretagne et Pays de la Loire depuis plus de 10 ans, Écomiam souhaite aujourd'hui densifier sa présence entre la Normandie et l'Occitanie.



99 % des ménages en achètent pour un budget annuel moyen par famille d'environ 236€.



« NOUS PROPOSONS DES PRODUITS ALIMENTAIRES SURGELÉS BONS ET SAINS, D'ORIGINE FRANCE ET ESSENTIELLEMENT BRUTS. »

DANIEL SAUVAGET,
DIRIGEANT FONDATEUR D'ÉCOMIAM.

Écomiam poursuit son maillage territorial en clôturant l'année 2022 avec 13 ouvertures de nouveaux magasins. L'enseigne bretonne poursuit ses objectifs de croissance tout en renforçant chaque année ses engagements

RSE. Aujourd'hui, Écomiam prévoit une densification de la présence physique de l'enseigne avec une vingtaine d'ouvertures supplémentaires en 2023, concentrées dans l'Ouest de la France, et ambitionne 125 magasins à l'horizon 2025.

Le réseau de 69 points de vente dispose encore de secteurs disponibles dans les zones périurbaines et « dans les zones pavillonnaires » avec une bonne visibilité et accessibilité.

Ses éléments de différenciation reposent sur un concept engagé. Pour rappel, Écomiam est le spécialiste des produits surgelés 100 % origine France et affiche sur les étiquettes en magasin une transparence totale sur les marges avec, le prix payé au fournisseur, la part reversée à l'État et le montant qui lui revient. Par ailleurs, le distributeur milite pour une alimentation durable : légumes, poissons, viandes sont surgelés individuellement afin de contribuer activement à la réduction du gaspillage alimentaire. De même, les emballages sont minimalistes pour réduire les coûts inutiles à la valeur d'usage du produit.

UNE PERFORMANCE CONFIRMÉE EN 2022

Avec 13 ouvertures en 2022, Écomiam enregistre de bonnes performances, et ce, malgré l'inflation impactant tous les acteurs du marché du surgelé et la baisse du pouvoir d'achat des consommateurs. Répartis sur la moitié ouest de la France (Normandie, Nouvelle-Aquitaine, ouest de l'Occitanie, Centre-Val de Loire, Bretagne et Pays de la Loire), les nouveaux magasins Écomiam sont venus étendre en 2022 le maillage territorial de la marque. Ce bilan met en lumière une croissance rapide et régulière de l'enseigne qui n'a cessé de grandir.

« En prenant l'affiliation Écomiam, les entrepreneurs adoptent notre concept qui est de réinventer notre façon de consommer et de cuisiner. Nous proposons des produits alimentaires surgelés bons et sains, d'origine France et essentiellement bruts, à des prix attractifs pour les consommateurs, rémunérateurs pour les fournisseurs et dans le respect de l'environnement. », s'enthousiasme Daniel Sauvaget, dirigeant fondateur d'Écomiam.

ÉCOMIAM VISE 125 MAGASINS FIN 2025

Aujourd'hui les surgelés font partie de la consommation quotidienne des Français. Selon Kantar/CAM à mi-mai



Dès cette année, l'enseigne ambitionne d'ouvrir une vingtaine de magasins par an.

2022, 99 % des ménages en achètent pour un budget annuel moyen par famille d'environ 236€. Au global, le marché du surgelé pèserait 6,64 milliards d'euros de chiffre d'affaires en France, selon Kantar Worldpanel tous circuits.

Par ailleurs, une dizaine de magasins sont en cours d'ouverture. Le dernier ouvert par l'enseigne se situe à Cazères (31). Les prochains seront à Herbignac (44) et Questembert (56). « Dans le Finistère, Concarneau et Saint-Pol-de-Léon devraient aussi voir apparaître l'enseigne avant la fin de cette année », annonce Daniel Sauvaget. Si Écomiam confirme sa position de n°3 sur le marché français du surgelé, l'enseigne garde le cap de ses objectifs d'implantations : 125 points de vente fin 2025. Parmi les villes cibles, principalement les villes moyennes à l'Ouest d'un axe Dieppe - Toulouse : Dieppe, Niort, Angers, Le Mans, Châteaubriant, La Roche-Sur-Yon, Poitiers, Angoulême, Bordeaux, Agen, Limoges, Orléans, Chartres...

UNE FORMATION ET UN ACCOMPAGNEMENT SOLIDE

L'enseigne intègre aujourd'hui des chefs d'entreprise issus du secteur du commerce (22 %), des cadres (22 %) ou encore des pluri-franchisés, spécialisés dans le domaine de l'alimentaire et du textile (22 %). Écomiam a à cœur de transmettre ses valeurs aux porteurs de projet. Pour y parvenir, le commettant dispense auprès des nouveaux affiliés une formation essentiellement pratique. La marque aide et accompagne les nouveaux affiliés et leurs premiers salariés à travers un parcours « gérant d'entreprise » et un parcours « collaborateur », au sein de deux magasins quimpérois. Pour mener à bien leur projet, les nouveaux affiliés bénéficient d'une journée avec les équipes du siège et de 12 modules de formation afin de maîtriser : la gestion des produits, la communication, le pilotage du point de vente, les éléments réglementaires, les outils informatiques, etc.

Après ce processus de deux semaines, un avis est rendu par le responsable de site pour valider la bonne maîtrise pédagogique du projet. ■



Logistique et transport frigorifiques

 40 Entrepôts	 360 Véhicules	 180M€ Chiffre d'affaires
 1,5Mm ³ Entreposage	 1200T/J Congélation	 1440 Employés

01 42 06 50 23

dircom@sofrilog.com

www.sofrilog.com

> ENGAGEMENT

CARRIER SOUTIENT LA FEBA

Carrier vient de faire une donation de 35 000 euros à la Fédération Européenne des Banques Alimentaires (FEBA) pour aider à lutter contre l'insécurité alimentaire en Europe

Le groupe Carrier a effectué cette donation à la FEBA (environ 35 000 €) par l'intermédiaire de deux de ses filiales spécialisées dans la réfrigération, Carrier Transcold et Carrier Commercial Refrigeration. Pour rappel, la FEBA, réseau de 341 banques alimentaires dans 30 pays européens, a pour mission de prévenir le gaspillage alimentaire et de réduire l'insécurité alimentaire. La donation de Carrier soutient 11 pays à travers l'Europe. Dans l'Union européenne, près de 57 millions de tonnes de déchets alimentaires (127 kg par personne) sont

générés chaque année, pour une valeur associée d'environ 130 milliards d'euros, selon la FEBA.

« La faim, l'exclusion et la pauvreté sont inexorablement liées, alors que la nourriture est gaspillée à une échelle alarmante dans le monde entier. Par conséquent, chaque gramme de nourriture perdu représente un gaspillage des ressources nécessaires à sa production, avec un impact environnemental énorme, estimé à 4,4 gigatonnes d'émissions annuelles de gaz à effet de serre dans le monde », a déclaré Victor Calvo, vice-président



De gauche à droite : Angela Frigo, Secretary General FEBA, Victor Calvo, Président Carrier Transcold International Truck Trailer, Valentina D'Arrigo, Partnerships and Capacity Building Manager, FEBA.

et directeur général de International Truck Trailer, Carrier Transcold. « Chez Carrier, nous nous sommes engagés à contribuer à la réduction des déchets alimentaires et à l'élimination de la faim. C'est pourquoi nous agissons par le biais de dons, de formations et de programmes de développement de la chaîne du froid. Nous remercions la Fédération européenne des banques alimentaires qui, par son formidable travail, son humanité et sa solidarité, aide les personnes dans le besoin à accéder à la nourriture. » ■

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

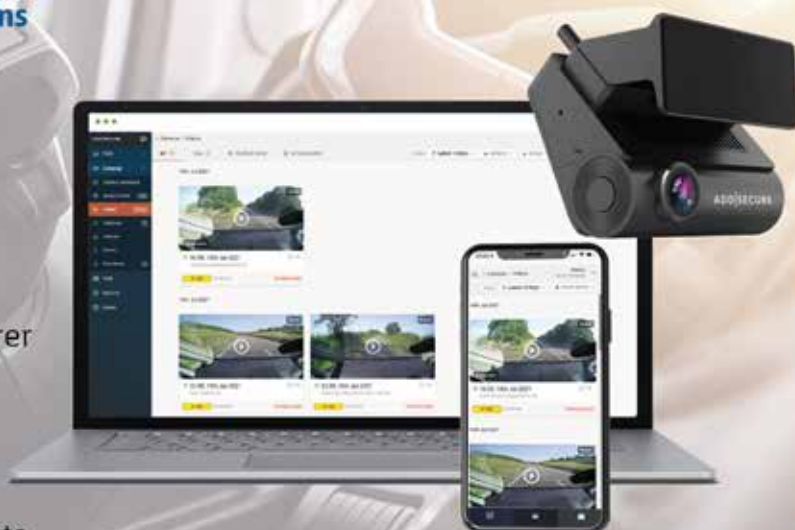
Identifiez efficacement les comportements de conduite à améliorer



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

PROGRAMME CONFÉRENCES & TEMPS FORTS

12 AVRIL 2023 / 8H - 15H30 / SALLE DE CONFÉRENCE

CONFÉRENCE 1

MERCREDI 12 AVRIL DE 8H00 À 8H45

LA CYCLO-LOGISTIQUE SOUS SES PLUS BEAUX ATOURS

Avec les Boîtes à Vélos, la Fédération Française de Cyclo Logistique, et un éventail de clients « grands témoins ». Où l'art de ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier.

Modérateur : Gaëtan PIEGAY,
Responsable projets - Boîtes à vélo

- Anne-Lise GANDON, Gérante - Frais Chez Toi
- Paul ROUDAUT,
Gérant - Cargonantes
- Gérard TÉTU,
Président - Kleuster
- Lionel CAUMETTE,
Directeur commercial - Cold & Co
- Nicolas DUVAUT,
CEO et cofounder - K-Ryole

CONFÉRENCE 2

MERCREDI 12 AVRIL DE 9H00 À 9H55

LE DERNIER KILOMÈTRE CONNECTÉ DANS UN CONTEXTE TENDU

Contraintes réglementaires, accès aux ZFE-m, aires de livraison indisponibles, retards de remise des clés de véhicules adaptés, recrutement et formation des livreurs ; le tout sur fond de guerre du juste prix de la livraison. Faites vos jeux !

Modérateur : Olivier DUTRECH, Directeur Groupe Innovation & Fraikin Business Solutions - FRAIKIN

- Thierry ALLEGRE,
Président du Club Déméter,
Logistique Responsable
- Laurence LABRANQUE,
Directrice générale - Sofrigam Last Mile
- Augustin DOUMBE,
Président - Delivery Academy
- Antoine DESFERET,
Co-fondateur, Chief Revenue Officer - Tolv
- Jérôme DOUY,
Directeur Délégué Multimodal, Développement Durable et Logistique Urbaine - Union TLF
- Amina TAOUI,
Cheffe des ventes Gamme Lourde
- Renault Trucks Grand Paris

LES RENCONTRES DES MÉTIERS DU FROID

MERCREDI 12 AVRIL DE 10H00 À 10H50

ÉTUDIANTS ET ENTREPRISES FONT CONNAISSANCE AU SELF

Employeurs, nous vous offrons une opportunité exceptionnelle de contacts pour vos recrutements. Avec l'aide des associations et organisations professionnelles AFT, FNTR, OTRE, SNTL.

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

Pas de théories fumeuses mais un éclairage opérationnel concret avec des experts de la spécialité sur tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur l'hydrogène vert. Idéal pour enrichir votre réflexion stratégique en un temps record.

Modérateur : Laurent MEILLAUD,
Journaliste - Spécialiste Tech et H2

- Lionel BERTUIT,
Directeur Mobilité - Hylko
- Jérôme FAUCHET,
Président - Taur
- Anne-Laure CHARPENET, Directrice Stratégie Energies Transport - Le Groupe La Poste
- Nicolas BACH,
Co-fondateur - IntHy
- Christophe THARRAULT, Président - ConsulTruck

REMISE DES GRANDS PRIX DE FROID NEWS

MERCREDI 12 AVRIL DE 12H00 À 13H00

COCKTAIL 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 ?

La transition énergétique nécessite un accompagnement expert tant dans le transport que l'entreposage sous froid. Quatre intervenants présenteront leur retour d'expérience sur les solutions opérationnelles à date avec un chargeur-distributeur, un transporteur-logisticien, un constructeur de véhicules, et un constructeur de groupes froid.

Modérateur : Julien DARTHOUT,
Délégué Général - Club Déméter

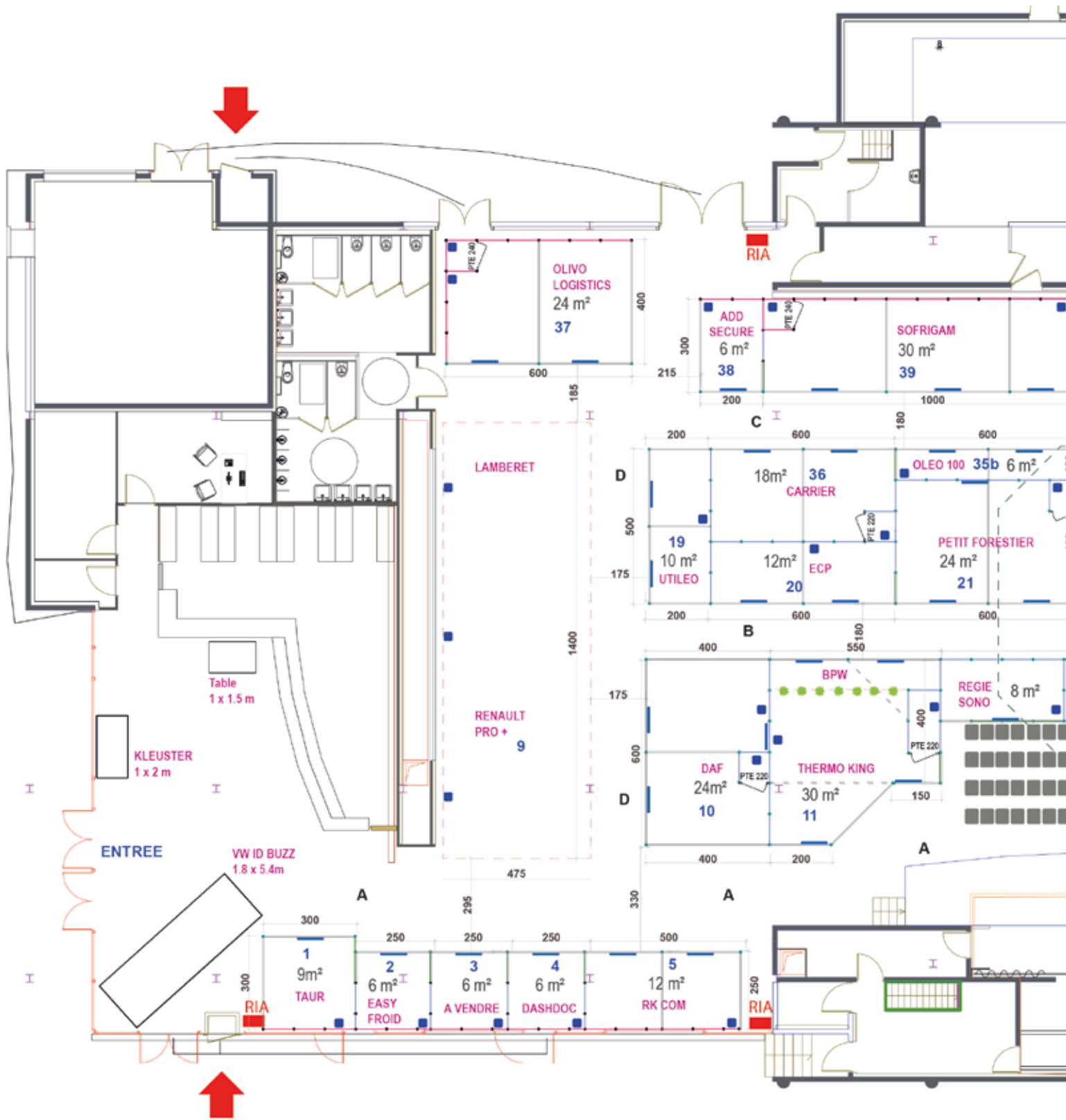
- Cédric de BARBEYRAC,
Directeur transport Samada (Monoprix)
- Victor CALVO,
Président International Truck & Trailer
- Carrier Transcold Europe
- Clément CHANDON,
Directeur Produit & Homologation - Iveco France
- Élodie DUPRAY,
Chef de pôle mobilité BioGNV/GNV, GRDF
- Vincent PREVOT,
Responsable des Opérations Supply Chain - Picard Surgelés

CONFÉRENCE 5

MERCREDI 12 AVRIL DE 15H00 À 15H45

PRENEZ VOTRE PLACE POUR PARTICIPER AU COMITÉ DE PILOTAGE DE FROID NEWS 2024 ! TOUT CE QUE VOUS SOUHAITERIEZ LIRE ET VOIR DANS UN MAGAZINE PROFESSIONNEL QUI VOUS RESSEMBLE

INSCRIPTION AUPRÈS DE PIERRE BESOMI.
PIERRE.BESOMI@FROID-NEWS.COM

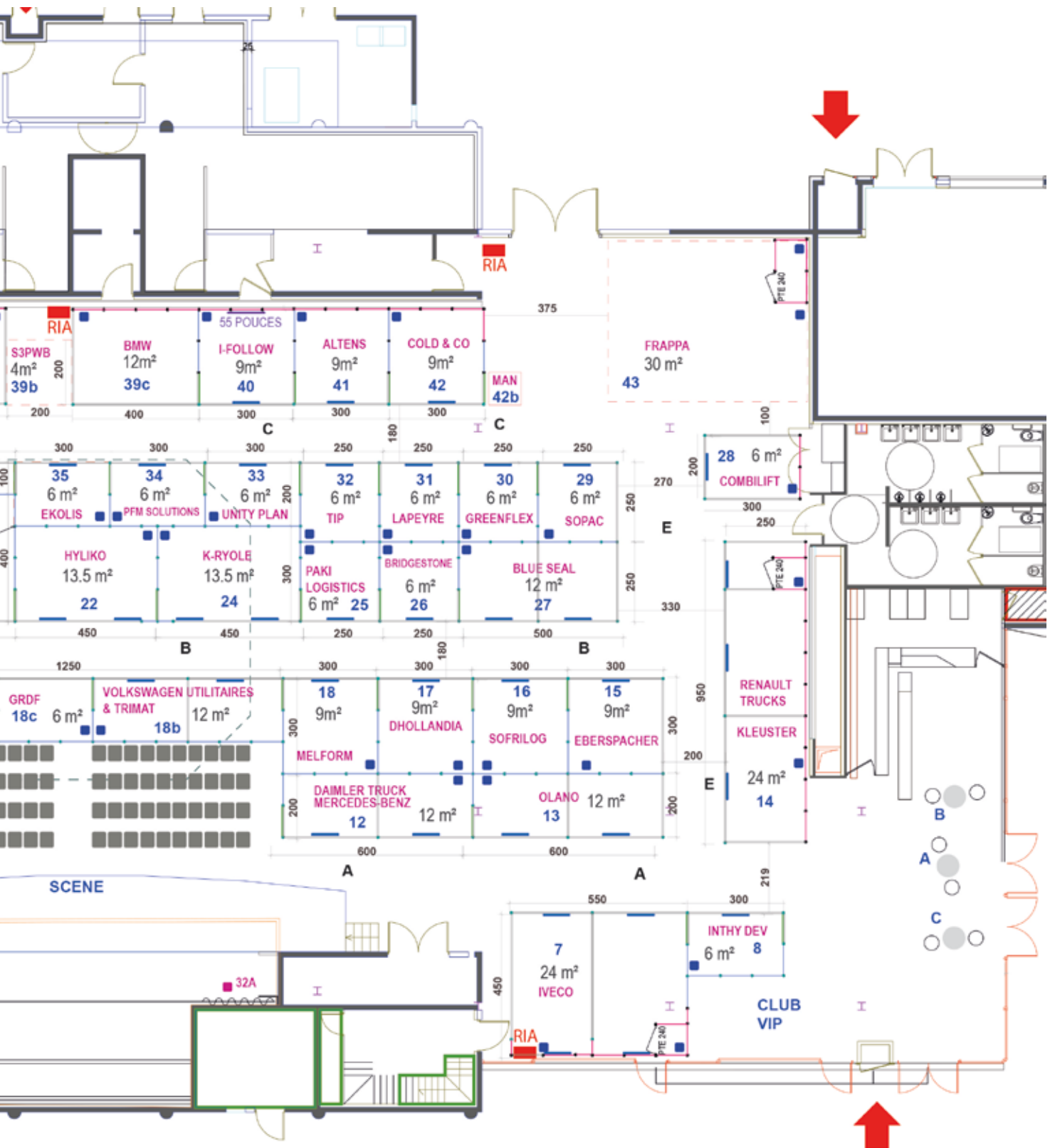


SELF salon
exclusif
logistique
froid
innovation
by FROIDNEWS

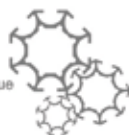
RUNGIS
MARCHÉ INTERNATIONAL
MARCHÉ INTERNATIONAL
DE RUNGIS
12 - 13 AVRIL

FROIDNEWS

SELF et FROID NEWS sont des marques
de NOUVEAUX HORIZONS Sarl / 77690



SCT EVENT
Stand, cloisons et technique



- 32A ■ 3kw
- Poteau HT 2400 mm
- Poteau HT 2200 mm
- Eclairage LED
- Cloison HT 2400 mm
- Cloison Ht 2200 mm
- Cloison Ht 1100 mm
- Raidisseur

PROGRAMME CONFÉRENCES & TEMPS FORTS

13 AVRIL 2023 / 9H - 15H30 / SALLE DE CONFÉRENCE

CONFÉRENCE 6

JEUDI 13 AVRIL DE 9H00 À 9H45

AVEC CERTIBRUIT, QUELS LEVIERS POUR ACCÉDER AU CENTRE DES VILLES SANS NUISANCE ?

Pour limiter la congestion, l'idée de reporter les livraisons la nuit est de plus en plus étudiée par les municipalités et adoptée par les opérateurs. À la lumière de ses 10 ans de travaux, Certibruit a développé un cadre protecteur pour les riverains, au travers de labels garantissant des livraisons silencieuses, déployés dans 22 villes et expérimentés à grande échelle à Paris. L'atelier fera le point sur les bonnes pratiques à respecter pour éviter les nuisances avec le témoignage de municipalités et de professionnels engagés.

Modérateur : Éric DEVIN, Président - Certibruit

- Thierry ALLEGRE, Président du Club Démetér, Logistique Responsable
- Laurence MORIN, Chargée de projets en logistique urbaine - Ville de Paris
- Vanessa MARCELINO, Manager RSE - Carrefour

CONFÉRENCE 7

JEUDI 13 AVRIL DE 10H00 À 10H45

COMMENT CONCILIER LIVRAISONS URBAINES ET INTELLIGENCE ARTIFICIELLE ?

L'intelligence artificielle au service du transport de marchandises dans l'écosystème des mobilités et des livraisons urbaines. 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.

Modérateur : Éric PETIT, Président - Écologie Logistique

- Cyrille FONVIELLE, Directeur de cabinet Ville de Saint-Cyr-l'École

- Guillaume LÉBOUCHER, Directeur Général - Open Value
- Aurélien DURET, Président - NEOVYA Mobility by Technology.
- Benjamin GORGUET, Directeur Commercial - Cliris

CONFÉRENCE PLÉNIÈRE

JEUDI 13 AVRIL DE 11H00 À 12H15

COMMENT LE TRANSPORT & LA LOGISTIQUE ALIMENTAIRE S'ADAPTENT-ILS À LA SUPPLY CHAIN DU FROID 4.0 ?

En présence d'un ministre (sous réserve), Stéphane Layani, Président du Marché de Rungis, sera l'une des personnalités de cette conférence plénière. Il présentera les projets de modernisation du Marché International de Rungis, le déploiement d'Agoralim, le projet d'intérêt général ambitieux pour la chaîne alimentaire francilienne. Gérald Cavalier, Président de Tecnea - Cemafruid apportera son éclairage expert pour comprendre les défis. Nicolas Olano, Président du groupe Olano, complètera le tableau pour traiter des problématiques et solutions de gestion des flux, d'organisation de la chaîne alimentaire et de massification dans un contexte d'inflation, d'optimisation des circuits courts et de limitation des gaspillages alimentaires.

Modérateur : Pierre BESOMI, Directeur des rédactions de Froid News, Profession Carrossier, transportissimo.com, TRM Le Guide ; et du SELF - Nouveaux Horizons

- Stéphane LAYANI, Président - Marché de Rungis
- Gérald CAVALIER, Président - Tecnea-Cemafruid
- Nicolas OLANO, Président - Groupe Olano

COCKTAIL DE FROID NEWS

JEUDI 13 AVRIL DE 13H00 À 14H00

Accès limité sur invitation.

CONFÉRENCE DE CLÔTURE

JEUDI 13 AVRIL DE 14H00 À 15H00

QUEL AVENIR POUR LE FROID ?

La filière logistique du froid sous haute tension. Gérald Cavalier, président de Tecnea-Cemafruid, brossera un portrait-robot du froid du futur, de l'agenda de la réglementation, des conséquences sur l'évolution des matériels tant pour le transport que l'entreposage en températures dirigées, les innovations proches et à venir, ainsi que le calendrier de leur déploiement opérationnel. Bienvenue dans le froid 4.0 !

Modérateur : Loïc FIEUX, Journaliste

- Gérald CAVALIER, Président - Tecnea-Cemafruid et AFF et Parc - Petit Forestier
- Frédéric VANNON, Directeur des Services Technique et Parc - Petit Forestier
- Sébastien DORTIGNAC, Directeur technique Véhicules - STEF
- Michel POINSIGNON, Product Manager - Trane Technologies (THERMO KING FRIGOBLOCK)

FIN DE L'ÉVÉNEMENT SELF

JEUDI 13 AVRIL À 16H00



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

PETIT FORESTIER
Le Loueur de Froid



Metro France, qui affichait 3,6 milliards d'euros de CA en 2021, se targue de mener une politique RSE engagée.

> AMBITION

METRO FRANCE MET EN AVANT SA POLITIQUE RSE

Premier fournisseur de la restauration commerciale indépendante, Metro France a mis en place une politique RSE ambitieuse depuis plusieurs années. Cette approche amont et aval exigeante, est appréhendée sur un mode transverse à l'échelle de l'ensemble des directions de l'entreprise.

Chez Metro France, comme un symbole, la direction RSE est rattachée à la direction générale. C'est cette dernière qui irrigue la feuille de route de l'ensemble des métiers de l'enseigne de distribution de produits en gros destinés à la restauration commerciale indépendante. La vision RSE de Metro se veut multidirectionnelle. Elle repose sur trois piliers en termes d'action : les fournisseurs, les clients et les collaborateurs maison. Avec les premiers, il s'agit d'assurer

la valorisation d'une activité durable à travers l'offre de produits et de services. « Lorsqu'ils achètent un produit à nos marques, ils sont assurés du meilleur équilibre entre rapport gustatif, prix et durabilité optimale, assure Marie Garnier, directrice qualité et développement durable chez Metro France. Dans notre approche, nous parlons de préservation de la biodiversité et des ressources marines mais également de pratiques agricoles (en relation avec les pesticides, ndlr) et de valorisation des produits vertueux ».

Ces sujets devenus majeurs sont ainsi intégrés dans le cahier des charges fournisseurs du grossiste. « Nous associons également les sujets d'empreinte carbone, la question des emballages, le transport », ajoute Marie Garnier. Cette exigence vaut pour tous les produits distribués sous les marques maison :

« METRO A CONSTITUÉ EN 2020 UN FONDS DE DOTATION BAPTISÉ : POUR UN MONDE BIEN DANS SON ASSIETTE. »

**MARIE GARNIER,
DIRECTRICE QUALITÉ
ET DÉVELOPPEMENT
DURABLE.**

Metro Chef, Gilbert, Metro Professional, Rochambeau, Delaître, etc. En bout de chaîne, en aval, l'enseigne de distribution agit pour sensibiliser ses clients restaurateurs à ces nouvelles pratiques vertueuses pour l'environnement et le climat. Il est question d'information en leur direction, de l'apport de témoignages de chefs, déjà rompus aux bonnes pratiques, dans le cadre de colloques, de conseils pour la vente à emporter (emballages sans plastique réutilisables), pour le tri



De nombreuses halles Metro hébergent des panneaux photovoltaïques.

et la valorisation des déchets, impulsion notamment exercée au travers de la promotion de l'application « to good to go » ou du site maison www.monrestaurantpasseadurable.fr. « Tous ces enjeux vont devenir majeurs. Les restaurateurs, les cuisiniers, les traiteurs jouent un rôle important. Ils nous influencent, nous-mêmes consommateurs, dans nos habitudes », estime la directrice qualité et développement durable de Metro France.

LES PETITS PLATS DANS LES GRANDS

Les dirigeants de Metro France ont, en troisième lieu, fixé le curseur en interne, sur leur propre entreprise. « Nous nous sommes dit : « on ne peut pas avoir cette démarche vertueuse vers nos fournisseurs et clients sans travailler nous-mêmes tous les jours à être une entreprise qui réduit son impact », déclare Marie Garnier. L'entreprise basée à Nanterre (92) a ainsi lancé un certain nombre de chantiers ces dernières années. Pour faire reculer sa consommation d'énergie, Metro France a intégré le CO₂ pour sa production de froid et installé des panneaux photovoltaïques dans un certain nombre de ses halles (99 au total). Le distributeur a également mis en place des PPA (Power Purchase Agreement), accords passés avec son partenaire Reservoir Sun pour le développement de fermes d'énergies renouvelables (éolienne ou photovoltaïque). Metro met, en outre, les petits plats dans les grands en matière d'économie circulaire en œuvrant notamment à la réduction du nombre des emballages des produits qu'elle achète et qu'elle vend mais éga-

METRO FRANCE EN CHIFFRES

3,6
MILLIARDS D'EUROS
DE CHIFFRE D'AFFAIRES (2021)

9 000
COLLABORATEURS

15
PLATEFORMES EN FROID
DIRIGÉ DANS L'HEXAGONE

99
HALLES



« NOUS TRAVAILLONS TOUS LES JOURS À ÊTRE UNE ENTREPRISE QUI RÉDUIT SON IMPACT. »

MARIE GARNIER,
DIRECTRICE QUALITÉ ET DÉVELOPPEMENT DURABLE.

lement à l'échelle de la supply chain. Pour la réduction de son empreinte carbone sur la route, l'entreprise francilienne – parce qu'elle ne dispose pas de flotte de véhicules en propre – est tournée vers une politique d'incitation en direction de ses sous-traitants transporteurs. Son objectif : la réduction de 20 % de leurs gaz à effets de serre. Metro France a paraphé la charte « Origine France » aux côtés des fédérations du monde agricole. L'entreprise entend valoriser, dans le même temps, les produits régionaux grâce à une politique d'achats ciblés. Par ailleurs, Metro a constitué en 2020 un fonds de dotation baptisé « Pour un monde bien dans son assiette ». Il a pour objectif de soutenir des associations d'intérêt général, dont l'activité s'exerce autour de l'assiette, et qui sont tournées

vers l'insertion, la création de lien social, l'accompagnement des jeunes, la lutte contre le gaspillage ou qui créent des cuisines solidaires. Enfin, dans son approche en matière de ressources humaines, la direction de Metro France assure veiller à l'intégration de ses collaborateurs tout au long de leur vie, à l'accompagnement des plus âgés autour de leur carrière ou à celui des femmes de retour de maternité. « Nous sommes également ambitieux en matière d'apprentissage aux nouveaux métiers afin que nos salariés puissent toujours travailler leur employabilité », précise Marie Garnier. L'entreprise vient d'ouvrir un CFA sur les métiers de la vente car « nous souhaitons être davantage en lien direct avec nos clients ». ■

Slimane Boukezzoula

Pour faire reculer sa consommation d'énergie, Metro France a installé des panneaux photovoltaïques dans un certain nombre de ses halles (99 au total).





(C) GIL ZETBAS

› ENTRE MER ET MONTAGNE

SUP VIANDES, LE LUXE DANS L'ASSIETTE

Depuis près de 30 ans, Sup Viandes est le spécialiste des viandes d'exception, qu'elle livre aux restaurateurs de la Côte d'Azur aux pistes de ski grâce à sa flotte de Sprinter, Vito et Citan réfrigérés.

La PME a bâti sa réputation en se spécialisant sur la viande « de luxe », des morceaux de premier choix qu'elle se procure auprès de producteurs triés sur le volet.

L'entreprise, installée près de Cannes (06), opère depuis 1995 sur le territoire national. De nombreux restaurateurs de Saint-Tropez, Cannes, Nice, Monaco, Courchevel, Val d'Isère, Méribel, ou encore Megève sont ainsi livrés par Sup Viandes. « Mon grand-

père a débuté ans la viande en gros et le commerce de bétail, je représente donc la 3^e génération ! », confie Christian Burgniard, son actuel dirigeant. Depuis 2008, Sup Viandes est basée à Mandelieu-la-Napoule (06). Sa spécialité ? Le déssosage, la découpe, le

conditionnement et la distribution de produits carnés. « Grâce à l'expertise de nos équipes de bouches et à la maîtrise totale de la filière, nous nous attachons à sélectionner les meilleures bêtes, les meilleurs morceaux pour leurs qualités gustatives, leur tendreté et proposons des

gammes répondant à toutes les envies et à toutes les exigences, témoignent Christian Burgniard et son fils Carl, en charge de la flotte des véhicules. *Le bien-être animal est une de nos priorités, l'obtention du label WelFarm pour les veaux fermiers de Rhône-Alpes en est une illustration !* ».

LE HAUT DE GAMME DE LA VIANDE

Les pièces de viande sont découpées par des bouchers professionnels et issues de race, d'espèces ou d'origines reconnues pour leur grande saveur. L'objectif est de garantir aux consommateurs la meilleure qualité. Sup Viandes a ainsi bâti sa réputation en se spécialisant sur les morceaux de premier choix, les viandes d'exception, notamment en ce qui concerne les pièces de bœuf. Ainsi, l'entreprise cannoise livre de la viande issue du Charolais, du Limousin, du Salers, de l'Aubrac et du Montbéliard. Mais propose également le célèbre Black Angus, tout comme le Wagyu, en provenance des USA et d'Australie, ou encore le bœuf japonais Kagoshima, surnommé par les fins gourmets « *le caviar de la viande de bœuf* ! ».

Quant au veau, à l'agneau, au porc et aux volailles et charcuteries, là aussi, les producteurs sont triés sur le volet. Un exemple parmi d'autres : l'agneau de Sisteron Label Rouge. « *Les restaurateurs font appel à nous car nous sommes capables de leur fournir une large gamme de viandes et ce, avec une qualité constante, tout au long de l'année* », affirme son dirigeant.

La situation géographique de Sup Viandes assure également une très grande réactivité dans les approvisionnements comme dans les livraisons.

QUALITÉ ET ENVIRONNEMENT

Pour garantir une qualité irréprochable, chaque arrivage est soumis à des contrôles pointus pour être en conformité avec toutes les normes sanitaires. Le service qualité de Sup Viandes effectue régulièrement différents contrôles, analyses bactériologiques, et physico-chimiques des produits, ainsi que des audits internes.

Sup Viandes livre les restaurateurs des bords de plage aux pistes de ski en pièces de viande d'exception, découpées et conditionnées selon les besoins.



Sup Viandes assure ses livraisons en moins de 24h grâce à sa flotte Mercedes (Citan, Vito et Sprinter frigorifiques) qui parcourent 40 000 km par an.

Le respect de la chaîne du froid est garanti par un logiciel assurant le suivi des températures 24h/24 et 7j/7. Un autre logiciel permet de retrouver en temps réel les données de traçabilité relatives à un lot. La surface des entrepôts en froid dépasse les 1000 m² et les lignes de production permettent de conditionner en thermoformage et sous vide. Enfin, les équipes de l'atelier de découpe sont spécialement formées et constamment sensibilisées aux bonnes pratiques d'hygiène.

La PME porte aussi une attention particulière au respect de l'environnement. Pour cela, les viandes sont livrées dans des bacs plastiques recyclables. Et ce, afin d'éviter la destruction massive de carton à chaque livraison. « *Nous sommes*

équipés d'un système de compactage de cartons afin de les recycler », assure Carl Burgniard.

Sup Viandes confie aussi des tablettes numériques à ses chauffeurs-livreurs pour en finir avec les bons de livraisons papier. En outre, pour garantir la fidélité de ses chauffeurs, Christian Burgniard affirme leur accorder une juste rémunération, beaucoup d'écoute et les valorise en leur confiant des utilitaires premium.

UNE FLOTTE MERCEDES FRIGO

Les livraisons sont assurées en moins de 24h grâce à une flotte Mercedes de Citan, Vito et Sprinter frigorifiques. Ils sont équipés d'un système de géolocalisation permettant d'informer plus précisément les hôtels et restaurants de l'avancement de



SOLUTION GROSSISTE

Pour garantir la fidélité de ses chauffeurs-livreurs, le dirigeant de Sup Viandes mise sur son écoute, sa juste rémunération mais aussi sa flotte de véhicules premium.



nos exigences de professionnels, leurs équipes vente et après-vente nous ont toujours apporté un service exemplaire, indique le dirigeant. Nos chauffeurs s'arrêtent parfois tous les 50 mètres pour livrer les restaurants de plage, et ce dès 7 heures du matin, 6 jours sur 7. A la montagne, nous livrons certains clients jusque sur les pistes. Un refuge dans les Alpes du Sud est même ravitaillé par hélicoptère ! ».

A noter, même si 90 % de son chiffre d'affaires est assuré par la vente aux professionnels, la PME a récemment lancé un service à destination des particuliers. Baptisé La Boucherie by Sup Viandes, elle permet la commande en ligne de viandes d'exception et le retrait en drive (à Mandelieu-la-Napoule) ou la livraison à domicile, partout en France. Un nouveau service qui a déjà su séduire de nombreux gastronomes ! ■

>>> la livraison. Ils parcourent plus de 40 000 km par an. « Notre secteur de livraison s'étend des plages de Saint-Tropez aux hôtels et restaurants de Monaco. Il va aussi jusque dans les stations des Alpes,

d'Isola 2000 à Courchevel ». L'entreprise étudie également la possibilité de passer à l'électrique pour une partie de sa flotte, et un essai aura lieu prochainement via le distributeur BymyCar. « En phase avec

PAKi | CARRYING IMPACT

MEMBER OF FABER GROUP

Leader du pooling ouvert des palettes Europe avec

- relocation en France/Europe
- la gestion des bons palettes originaux des Distributeurs
- le e-Voucher - notre bon palette numérique
- un portail 100% Web avec accès 24/7

Visitez nous au
stand 25



› TROIS QUESTIONS À

MICHEL CHARRAIRE, PRÉSIDENT DU GROUPE CHARRAIRE

Entreprise familiale créée en 1947, le groupe Charraire est devenu sous l'impulsion de son président Michel Charraire, dirigeant audacieux et visionnaire, un fleuron du secteur agroalimentaire porté par le transport et la logistique.

Froid News : Quelle est votre activité ?

Michel Charraire : Créée à Paris en 1947 par mon grand-père, Maurice Charraire, l'entreprise familiale a commercialisé la pomme de terre. Vers 1990, avec l'arrivée de la frite surgelée, la consommation de pomme de terre a chuté, et en 1993, succédant à mon père Didier, j'ai débuté sur notre site actuel de Vitry, la vente de fruits et légumes auprès de notre clientèle existante (restauration commerciale, RHF,

hôtellerie). En 2000, j'ai engagé des opérations de croissance externe avec le rachat de sociétés ciblées : *Les Vergers Saint-Eustache, Halles Trottemant, Bermudes, Primeurs Passion, Halles Prestige*, des « maisons Charraire formant un village dont je suis le maire », soit une vingtaine d'enseignes. Puis, nous avons diversifié notre activité en reprenant *Armara* (produits de la mer - Rungis), *Jego* (mareyage - Lorient), *La Crèmerie Parisienne*, *Alazard* (produits laitiers - Rungis), *Boucheries*

Marguerite (viandes - Rungis), *ADP* (épicerie en gros - Bobigny). Nous sommes aussi présents à Caen, Chambéry, Lille, Lyon, St-Tropez. Notre gamme compte 1500 références. Durant le covid, nos clients étaient fermés, et le président du Marché de Rungis, Stéphane Layani, nous a bien aidés.

F.N. : Quelles sont vos méthodes de transport et logistique ?

M. C. : Le transport et la logistique sont essentiels dans notre activité. Notre flotte compte 130 véhicules réfrigérés de 19T (bi-température selon les produits) et 3,5T (mono-température) loués chez Petit Forestier et pilotés par nos chauffeurs, nos « ambassadeurs » auprès des clients. Nous livrons chaque matin 5000 clients d'Ile-de-France (restaurateurs, traiteurs, hôteliers). C'est un métier aux nombreuses difficultés et l'avenir sera à ceux qui maîtriseront leur logistique. Mais de quoi sera fait demain ? Quelle alternative au diesel ? Quant aux ZFE, il faudra s'adapter et innover, peut-être faire des livraisons entre 24h et 4h du matin comme aux USA, ou recourir à de petits camions peu polluants. Faute de solutions idéales, la question reste ouverte...

F.N. : Comment voyez-vous l'avenir de votre profession ?

M. C. : L'avenir s'annonce bien, mais qui peut prédire l'avenir avec ce qui se passe ? On se rassure avec l'arrivée de grandes manifestations (Coupe du monde de rugby 2023, JO 2024...), le retour du tourisme, l'attractivité mondiale de Paris, la gastronomie française... Notre recrutement tient aux besoins des entreprises et à la compétence de nos employés. Enfin, notre zone de chalandise étant l'Ile-de-France, la Rungismarketplace n'a pas d'intérêt pour notre activité... ■

Propos recueillis par Francis Duriez

« L'AVENIR APPARTIENDRA À CEUX QUI MAÎTRISERONT LEUR LOGISTIQUE »

> TROIS QUESTIONS À

RODOLPHE ZIEGLER, DIRECTEUR D'EXPLOITATION DE LA SOCIÉTÉ DEMARNE

Directeur d'exploitation depuis 2000 de la société Demarne, enseigne reconnue du secteur des produits de la mer du Marché de Rungis, Rodolphe Ziegler fait le point sur l'activité de l'entreprise, le transport et la logistique.



© RODOLPHE ZIEGLER / CRÉD. FD

Froid News : Quelle est votre activité ?

Rodolphe Ziegler : Créée aux Halles de Paris en 1929 par Mme Yvonne Demarne, l'entreprise a ouvert un site à Boulogne-sur-Mer en 1959 avant de s'installer sur le Marché de Rungis en 1969. Aujourd'hui, Jean-Paul Demarne en est le pdg et représente la 3^e génération. A Boulogne-sur-Mer,

nous avons une activité de mareyage, importation, transformation, distribution. A Rungis, sous le pavillon A4, notre activité de carreau concerne la vente traditionnelle (ramasse) pour 50 %, et notre entrepôt A5 réalise la préparation de commandes, la vente et les expéditions-livraisons. La société compte 170 employés et commercialise 19 000 t/an, tous produits de

la mer confondus, en majorité de France et d'Europe du Nord.

F.N. : Quelles sont vos méthodes de transport et logistique ?

R.Z. : En flux tendus permanents, la marée est un métier de logisticien et d'urgence. Les artisans poissonniers, le gros de notre clientèle, viennent à Rungis. En Ile-de-France, nos livraisons concernent la restauration, les cantines, la RHF et les transitaires export et sont faites en totalité par un sous-traitant, les Transports Guichard, depuis trente ans, avec des véhicules frigos en mono et bi-température. Pour la province, nous faisons appel à des transporteurs nationaux (Delanchy, Stef, STG, Dispam...). La logistique est une addition de contraintes (horaires, accès, circulation, optimisation des tournées) selon les problèmes et le nombre des clients. Secteur complexe, elle est à un tournant...

F.N. : Comment voyez-vous l'avenir de votre profession ?

R. Z. : L'avenir de la distribution sera fonction des réglementations et des nouveaux matériels (coût, disponibilité, fiabilité, praticité...) dont l'achat nous engage pour une longue période. Par ailleurs, la création des ZFE, salutaires pour notre environnement, nous posera, en autres, des problèmes liés aux différences réglementaires entre les villes (horaires, accès, types de véhicules...), entraînant un surcoût de livraison pour nos clients. Le recrutement reste difficile en raison des spécificités de nos métiers et l'intelligence artificielle ne remplacera jamais l'homme. Nous sommes présents sur la Marketplace Rungis mais ses contraintes (temps, ruptures de charges, coûts...) sont difficiles à gérer. Nous y restons en souhaitant sa réussite... ■

Propos recueillis par Francis Duriez

« SECTEUR COMPLEXE, LA LOGISTIQUE EST À UN TOURNANT »

> TROIS QUESTIONS À

DOMINIQUE LORMEAU, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE SENV

Entreprise dynamique située dans le pavillon de la triperie à Rungis depuis octobre 2020, la société SENV appartient au groupe HLI. Dominique Lormeau, son actif directeur général, évoque les perspectives de la société en termes d'activité, de logistique et de transport.

Froid News : Quelle est votre activité ?

Dominique Lormeau : Intégrée au groupe HLI fondé et présidé par Henri Illemassene, l'activité de la société SENV (Société Européenne du Négoce de Viande) concerne la distribution de produits tripiers de bœuf, veau et agneau, appelé le 5^e quartier... représentant un volume global de 2 550 tonnes / an dont 70 % de France et, pour le reste, de l'UE et de Grande-Bretagne. Notre clientèle est composée pour 50 % de bouchers-charcutiers détaillants, surtout maghrébins, restaurateurs et traiteurs, pour 25% de GMS et pour 25 % de grossistes, demi-grossistes et cash&carry.

F.N. : Quelles sont vos méthodes de transport et logistique ?

D. L. : Si 50 % de nos clients viennent faire leurs achats (ramasse) à Rungis, nous livrons les autres. Ceux qui sont en province sont livrés par transporteurs (Salesky, Olano, Stef, Delanchy, Grière...) et ceux de Paris et d'Ile-de-France le sont par notre flotte composée de huit VL (3,5t) dont trois en compte propre (Peugeot) et huit PL Renault (14 t) loués chez Stricher et Petit Forestier, tous sous température

dirigée (froid positif) et géolocalisés. Ils sont pilotés par nos propres chauffeurs, nous permettant ainsi d'avoir une remontée d'informations pour un meilleur suivi de nos clients. Nous souhaitons transformer notre flotte en véhicules électriques ou autres technologies, afin de limiter les émissions de particules et d'être en conformité avec l'arrivée des nouvelles normes des ZFE, impliquant la nécessité d'optimiser notre chaîne logistique, notamment les livraisons et tournées pour plus de réactivité...

F.N. : Comment voyez-vous l'avenir de votre profession ?

D. L. : Appuyé sur une clientèle ethnique, notre marché se tient bien mais devons l'élargir à une nouvelle clientèle plus diversifiée, au travers d'opportunités de vente en province, de spécificités régionales et climatiques, de saisonnalités de produits... Nous étions présents au début sur la Rungis Marketplace comme vitrine, mais avons cessé faute de retour positif. Le e-commerce n'est pas adapté à notre activité et nous préférons le contact direct avec la clientèle pour mieux la servir. Dans notre profession traditionnelle, le personnel doit correspondre au travail



© DOMINIQUE LORMEAU / CRÉD. FD

spécifique de l'entreprise, à ses critères de qualité et ne peut donc être remplacé voire suppléé par l'intelligence artificielle... ■

**Propos recueillis
par Francis Duriez**

« LA NÉCESSITÉ D'OPTIMISER NOTRE CHAÎNE LOGISTIQUE »

> TROIS QUESTIONS À

CHRISTOPHE PROUVOST, DIRECTEUR GÉNÉRAL DES ENSEIGNES PRODILAC ET AU FROMAGER DE RUNGIS



Directeur général depuis juillet 2020 des enseignes Prodilac et Au Fromager de Rungis, reconnues pour leurs produits de qualité, Christophe Prouvost nous éclaire sur les modalités de transport et logistique de l'entreprise.

Froid News : Quelle est votre activité ?

Christophe Prouvost : La société Prodilac est née en 2002 de la fusion de Beurlait (groupe Savencia) avec La Maison du Gruyère (groupe Entremont). Notre enseigne Au Fromager de Rungis est une création de 2018. Prodilac et Au Fromager de Rungis appartiennent au groupe Savencia (autrefois Bongrain). Nous commercialisons une belle gamme de fromages traditionnels (appellations, labels, fermiers...) pour les crémiers-fromagers (80%) et les restaurateurs (20%), soit un millier de clients. Au Fromager de Rungis se positionne sur les crémiers-fromagers haut de gamme, les marchés de plein air et les restaurateurs. Notre gamme (à 95% française et 2000 références) est composée de fromages dont le comté et l'emmental affinés dans nos caves (12-18 mois). Il faut ajouter les laits et beurres, des produits « d'opportunité » (fromages de second choix et dates courtes) et une petite gamme étrangère (Suisse, Italie, Pays-Bas, Royaume-Uni). Le comté est en tête des ventes qui sont ensuite éclatées en de nombreux autres produits...

F.N. : Quelles sont vos méthodes de transport et logistique ?

C. P. : Pour être bien servis, 70 % de nos

clients viennent à Rungis (ramasse) avec leurs véhicules frigos ou envoient des transporteurs. Les 30% restants sont livrés à notre demande par des transporteurs - dont Stef et STG le plus souvent - qui organisent les tournées et livraisons. Une flotte en propre n'est pas justifiée pour notre activité... Quant aux ZFE, dans l'avenir, elles pourraient impacter nos clients venant à Rungis et nos transporteurs. Si notre rôle est de faciliter les flux logistiques entre l'amont et l'aval, nous devons nous adapter aux nouvelles contraintes de transport...

F.N. : Comment voyez-vous l'avenir de votre profession ?

C. P. : Ces dernières années, nous avons connu une belle activité avec une consommation de produits laitiers restée soutenue. Durant le covid, les crémiers-fromagers ont bien résisté (+ 15 à 20% de vente), à la différence de la restauration qui est bien repartie après Covid. Notre personnel (35 employés) est stable et nous faisons appel au groupement d'employeurs de Rungis si nécessaire. Nos outils étant adaptés aux législations et à nos métiers, l'IA ne nous est pas utile. Présents sur la Rungis-market-place depuis le début, nous sommes encore en phase d'expérimentation. ■

Propos recueillis par Francis Duriez

« NOTRE RÔLE EST DE FACILITER LES FLUX LOGISTIQUES ENTRE L'AMONT ET L'AVAL »



ROUCCAYROL

La logistique du froid

Année de création : 1977

Nombre de cartes grises : 115

Marques constructeurs présentes :
RENAULT, VOLVO, SCANIA, CARRIER

“

Notre parc de véhicules est récent, la télématique est automatiquement intégrée dans les véhicules.

Nous cherchions un moyen de collecter ces données et de les visualiser sur une seule plateforme, sans devoir ouvrir un portail par constructeur.

Grâce à **Map&Truck** toutes nos données sont visibles sur un même portail et nous n'avons plus à monter et maintenir un système supplémentaire dans nos camions.

”

- Alexandre ROUCAYROL -

- Directeur général -



**Map&
Truck**

WWW.S3PWEB.COM

**Stand
39 bis**

Le nouveau EFG Access BB/BC

Compacts et agiles, ces chariots frontaux électriques répondent parfaitement aux exigences de performance et de sécurité.

Pour plus d'informations : www.jungheinrich.fr



JUNGHEINRICH



L'entreprise Frappa s'étend sur sept hectares à Davézieux, en Ardèche.

> CRYOGÉNIE

FRAPPA : LA MAÎTRISE DU FROID DURABLE

Spécialiste de la cryogénie, le carrossier frigorifique Frappa, situé en Ardèche, poursuit son développement avec un seul mot d'ordre : l'innovation et l'internalisation des savoir-faire.

Des charrons qui cerclaient des roues en bois de métal en 1845, l'entreprise Frappa est devenue, au fil des ans, le carrossier frigorifique spécialiste de la cryogénie. Après son

la relève dans les années 1970 et orienté l'entreprise dans le froid, c'est aujourd'hui Julien Torre Frappa qui dirige la firme familiale et œuvre à son développement depuis 25 ans. Et le moins que l'on puisse

personnes, nous sommes aujourd'hui 250 », témoigne le dirigeant.

Avec un chiffre d'affaires qui devrait dépasser les 40 millions d'euros en 2023, et des clients français comme Barbero, Fraikin, Intermarché, LDC, Leclerc, Jacky Perrenot, STEF, ou encore Transalliance, les choix stratégiques semblent porter leurs fruits

L'ADN DE L'INNOVATION

A commencer par le développement de la cryogénie, dès 2010. Tout commence par une demande d'un client adressée à Julien Torre, qui souhaite « faire du froid sans faire de bruit, sans NOx, sans CO₂ ». Julien Torre se met alors en quête d'une solution. Il se tourne vers une société américaine, proposant un produit de ce type, baptisé « Ecofridge ». Le chef d'entreprise décide alors de récupérer la distribution du produit pour la France et les pays limitrophes et débute sa commercialisation. « C'était une technologie



« LA FORCE D'UNE PME COMME LA NÔTRE, C'EST LA SOUPLESSE ET L'ADAPTABILITÉ. »

JULIEN TORRE,
DIRIGEANT DE FRAPPA.

grand-père, qui a lancé l'activité de carrosserie industrielle et son père, qui a pris

dire, c'est qu'il n'a pas chômé ! « Quand j'ai repris l'entreprise, nous étions 50

de cryogénie directe, c'est-à-dire avec de l'azote envoyé directement dans le véhicule, ce qui comportait un certain nombre de contraintes, notamment pour les chauffeurs qui devaient attendre le retour de l'oxygène avant de pouvoir accéder au camion. Face à ces écueils, la société américaine dépose le bilan. Or, j'avais déjà commercialisé 60 matériels à la société Jacky Perrenot pour le compte de Casino, confie Julien Torre. J'ai donc pris le pari d'assumer le SAV de cette technologie et d'améliorer, en parallèle le produit, que nous avons basculé en cryogénie indirecte. C'est ainsi que notre marque Silencio voit le jour». Une solution qui sera saluée par le « coup de cœur du Jury » aux prix de l'Innovation à Solutrans en 2010.

AGILITÉ ET RÉACTIVITÉ

Silencio repose sur une technologie d'azote liquéfié à -196°C, qui assure une

SILENSNOW PRÉSENTÉ AU SELF

Silensnow, développée en partenariat avec Messer : c'est le froid cryogénique décliné au véhicule léger. Le principe ? Le CO₂ est liquéfié (à - 183°C), transposé dans un réservoir et transformé en neige carbonique. « C'est charge de froid qui permet une distribution en centre-ville, sans bruit, sans NOx et avec un CO₂ neutre puisqu'il est capté lors de la méthanisation ou de la fabrication d'engrais », détaille Julien Torre. Au-delà de l'aspect environnemental, la neige carbonique assure la « sécurité alimentaire, quelles que soient les conditions climatiques, et en autonomie totale du véhicule électrique ». Après 3 ans de prototypes et divers essais clients, Silensnow sera commercialisé à partir de septembre et présenté au Self puisqu'il « répond aux problématiques des acteurs du MIN de Rungis, confie le chef d'entreprise. Nous profitons également du développement de ce produit pour créer un pôle d'excellence VUL avec l'embauche à la clé d'une trentaine de talents. »

descente en température 2 à 5 fois plus rapide que les groupes thermiques et « se révèle totalement inoffensive pour l'humain et l'environnement puisque seul

de l'azote est rejeté, or, l'air que nous respirons en est composé à 80 % », affirme l'entrepreneur. En 2021, Air Liquide, qui commercialisait un produit >>>

ar racking
SOLUTIONS DE STOCKAGE

SOLUTIONS DE STOCKAGE POUR CHAMBRES FROIDES

Résistant aux conditions extrêmes
Stockage à haute densité
Fonctionnement souple

NOUS VOUS ATTENDONS !

Seafood Expo GLOBAL 25-27 avril, Barcelone
STAND 3PP501

»» similaire, nommé Blueeze, décide de céder son fonds de commerce, racheté par Frappa. « La force d'une PME comme la nôtre c'est la souplesse et l'adaptabilité que nous avons par rapport à des entreprises plus importantes. Nous avons donc repris le SAV de ses produits, sécuriser les clients sur la technologie et au fur et à mesure, nous les basculons sur notre solution. C'est notamment ce que nous avons fait pour STEF, Transalliance, ou encore La Provençale (au Luxembourg, ndr) ». Quelques années plus tard, l'aventure de la cryogénie se poursuit, puisque Frappa vient de mettre au point une solution destinée aux VUL pour la livraison urbaine : Silensnow (lire encadré).

MAÎTRISER LA CHAÎNE DE VALEUR

Autre élément essentiel de l'ADN Frappa : l'internalisation des compétences. En 2016, le site historique est réhabilité pour y installer les activités de location et réparation : l'atelier Léonce Frappa (du nom du grand-père de Julien Torre), qui emploie une trentaine de personnes. Ce dernier a pour vocation de maîtriser l'ensemble de la chaîne de valeur Frappa et d'accompagner au mieux les clients. Parallèlement, l'entreprise intègre sa fabrication de châssis, face à la disparition, en une vingtaine d'années, de la plupart des constructeurs. « Aujourd'hui, nous avons dépassé le 1000^e châssis produit », souligne fièrement Julien Torre. Une stratégie qui correspond à ses valeurs : « faire le mieux possible au meilleur prix en Ardèche ». Ainsi, Frappa fabrique aujourd'hui la quasi-intégralité de ses groupes cryogéniques : les armoires électriques, l'interface homme machine, les logiciels, les évaporateurs, la boîte à vanne du réservoir... Ne manque que le réservoir, encore sourcé à l'extérieur, mais sans doute plus pour longtemps ! Considérant chaque employé comme un créateur de valeur, Julien Torre poursuit son développement en misant sur son agilité. « Nous avons la capacité de produire de nouveaux produits en 6 mois quand mes confrères vont mettre

EN CHIFFRES

ENTRE 40 et 45
MILLIONS D'EUROS
DE CA 2023 ESTIMÉ

250
EMPLOYÉS
DONT 25 APPRENTIS

600 à 700
CARROSSERIES RÉALISÉES PAR AN
(DONT 150 VUL)

7 HECTARES
À DAVÉZIEUX DONT 35 000 M²
DE BÂTIMENTS

Créé en 2016, l'atelier Léonce Frappa regroupe les activités de location et de réparation du carrossier.



Silencio, la technologie Frappa de cryogénie directe a séduit de nombreux clients, dont Barbero.



Dernière innovation de Frappa, la technologie de neige carbonique Silensnow est à découvrir au Self.

3 ans, mais il faut être très connecté aux clients en mode partenariat pour avoir des retours rapides et améliorer sans cesse le produit ». Mais Frappa a pensé à tout, et pour y remédier son responsable a créé le « goûter Frappa », lieu d'échange et de retours

d'expérience pour améliorer la fiabilité des produits. La prochaine étape ? L'hyper-isolation des carrosseries afin de réduire l'énergie nécessaire pour fabriquer du froid. Une affaire à suivre à Solutrans... ■

Elodie Fereyre



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.

> INNOVATION

PORTES OUVERTES SUR LES UTILITAIRES ÉLECTRIQUES

Les véhicules utilitaires électriques se multiplient et avec eux leurs versions frigorifiques, comme l'illustrent ces quelques exemples, issus des utilitaires électriques les plus récents.

C'est la star du moment, et c'est mérité. Le Volkswagen ID Buzz Cargo est un véhicule totalement électrique et totalement attrayant avec sa face avant qui reprend « l'esprit Combi ». L'ID Buzz Cargo est un fourgon moyen mesurant 4,71 mètres de long et plus de 1,90 m. de haut. Un beau gabarit tout de même affichant un poids à vide flirtant avec les 2,4 tonnes. Il est proposé avec une seule motorisation d'une puissance de 150 kW, soit 204 chevaux,

et développe un couple immédiat de 310 Nm. C'est bien et largement suffisant pour un utilitaire de ce gabarit. Avec sa vitesse maximale de 145 km/h, il est à l'aise sur voies rapides. Il l'est aussi en zone urbaine. Les batteries, d'une capacité nette de 77 kWh, sont installées dans le soubassement. Pour les recharger, plusieurs solutions : la classique avec le chargeur 11 kW en courant alternatif pour faire le plein à domicile, sur le lieu de travail ou sur les bornes publiques. Il faut alors un peu plus de 7 heures pour

recharger complètement. Il y a aussi la solution courant continu. Sur les bornes de recharge rapide, la puissance peut aller jusqu'à 170 kW et la charge passe alors de 5 à 80 % en une demi-heure, explique le constructeur. L'autonomie est annoncée autour des 400 kilomètres.

TRIMAT, SEUL EN LICE

L'ID Buzz Cargo est en train de s'offrir une version frigorifique. Elle est réalisée par Trimat, une entreprise du groupe PR spécialisée dans l'aménagement des fourgons à température dirigée. C'est ce véhicule qui sera exposé pour la première fois au Selfi. Trimat propose pour cet ID Buzz Cargo un kit cellule intégrée de qualité isotherme renforcé (IR) certifié par le Cemafroid. Cette cellule en froid positif affiche un volume utile de 2,13, une longueur au plancher de 1,94 mètre et d'une hauteur de 1,065 m., pour un poids total de 120 kilos. L'ID Buzz Cargo est clairement un véhicule image, plutôt orienté haut de gamme, pour qui veut se démarquer. « Nous sommes les seuls à travailler sur l'ID Buzz Cargo », explique Antony Reeman, directeur du site. « Tout est construit chez nous de A à Z, la réalisation est totalement intégrée, c'est notre force ». Si le premier modèle sera présenté au Selfi, quatre modèles sont d'ores et déjà commandés et partiront prochainement... en Suède. ■



Trimat développe une version frigorifique du Volkswagen UD Buzz Cargo. Le premier modèle sera présenté au Selfi.

PAR RICHARD PIZZOL

ECP réalise une version cellule sur le L1 et bientôt sur le L2.

RENAULT KANGOO E-TECH, UNE AUTONOMIE RECORD

Renault surfe sur la vague du succès avec son Kangoo Van E-Tech. Cette fourgonnette électrique est dotée d'une batterie d'une capacité de 45 kWh, apportant une autonomie annoncée à 300 kilomètres en cycle WLTP. C'est d'ailleurs un record en matière de fourgonnettes électriques. Son moteur affiche une puissance de 90 kW et un couple maximal de 245 Nm. La vitesse maximale est de 135 km/h. Deux types de chargeur sont proposés. Un 11 kW et un 22 kW, ce dernier pouvant être associé, en option, au chargeur rapide de 80 kW à courant continu qui permet de récupérer 170 kilomètres d'autonomie en 30 minutes. Signalons également que ce Kangoo électrique dispose d'une pompe à chaleur, qui permet de récupérer la chaleur de l'air extérieur pour chauffer la cabine sans tirer sur la batterie. Cette pompe à chaleur est associée au chargeur 22 kW. Comme le Kangoo Van thermique, il en reprend les bases et les caractéristiques utilitaires : 3,9 m³ de volume utile, une charge utile de 600 kilos et une capacité de remorquage de 1500 kilos. Utilitaire abouti, le Kangoo électrique saura répondre à la plupart des usages professionnels, dont bien entendu le transport frigorifique.

DES GROUPES FROID TRÈS DISCRETS

ECP propose une version cellule sur les deux longueurs du Kangoo électrique, le L1 et le L2 qui fera très prochainement son apparition sur le marché. En L1, le volume utile va de 1,7 à 1,9 m³ et il est de 2,1 à 2,3 m³

sur le L2. Le groupe est parfaitement intégré sur le toit, ce carénage plus aérodynamique permettant d'améliorer le rendement du groupe frigorifique. « Sur ce type de véhicule frigo », explique un responsable d'ECP, « le besoin client, c'est du froid positif, pour des livraisons en zone urbaine ou péri-urbaine, en local donc. Les clients ont besoin de groupes peu consommateurs d'énergie, en général des groupes froid électriques alimentés à partir de la batterie accessoire ». La cellule isotherme est composée d'éléments moulés composite polyuréthane et polyester, au plus près de la forme du véhicule. Elle dispose entre autre d'un plancher antidérapant moulé avec bonde de vidange, d'une protection des seuils en inox ou aluminium, d'une trappe de visite au plancher pour un accès à la coupure batterie et d'une étanchéité des portes arrière et latérale assurée par trois joints tubulaires.

Lamberet propose également une version frigorifique du Kangoo Van E-Tech avec une cellule intégrée de qualité ATP isotherme renforcé. La particularité de ce modèle est d'accueillir un groupe très faible consommation qui se loge à l'emplacement de la roue de secours. Il n'y a donc pas d'impact sur l'aérodynamique par rapport à un groupe traditionnel et cela permet de conserver la hauteur d'origine du véhicule. Le groupe frigorifique est un Kerstner e-CoolJet 106 EA d'une puissance de 950 W pour des températures de 0°C à +30°C. Le fonctionnement de ce groupe est assuré par les batteries de traction, il n'y a donc qu'une seule charge à réaliser. ■

Lamberet a doté le Kangoo électrique d'une groupe très faible consommation installé... à la place de la roue de secours.



Le récent Kangoo électrique dispose de la plus grande autonomie des fourgonnettes du marché.



LE EDAILY VOIT LES CHOSES EN GRAND !

Autre grand acteur du véhicule utilitaire électrique, Iveco vient de lancer son nouveau eDaily. Et il est plutôt né sous de bons auspices, cet eDaily... Entre le constructeur italien, leader des véhicules commerciaux à propulsion alternative, et Petit Forestier, leader européen de la location de véhicules frigorifiques, un protocole d'accord a été récemment signé portant sur la fourniture de 2000 châssis cabines eDaily. Les véhicules seront équipés de caisses frigorifiques fournies par le carrossier Lecapitaine, filiale à 100 % de Petit Forestier. La livraison des 200 premiers véhicules est prévue pour 2023.

L'Iveco eDaily est proposé avec des PTAC de 3,5 t. à 7,2 tonnes, avec roues simples ou roues jumelées, ce qui permet des adaptations uniques pour un utilitaire électrique. L'Iveco eDaily est ainsi le seul utilitaire électrique du marché à proposer jusqu'à 4,6 tonnes de charge utile et jusqu'à 3,5 tonnes de capacité de remorquage. L'autre atout de l'eDaily est de pouvoir être doté de 1, 2 ou 3 packs de batteries au choix. Chaque pack affiche une capacité de 37 kWh. Soit 111 kWh au maximum, ce qui permet dans ce cas d'atteindre une autonomie élevée, de 300 kilomètres en cycle

mixte WLTP selon le constructeur et même de 400 kilomètres en cycle urbain.

La modularité de la batterie « permet aux clients de choisir le niveau d'autonomie qui convient le mieux à leur mission. Et la configuration peut évoluer tout au long de la vie du véhicule », expliquent les responsables de la marque. Une application permet de définir une réserve d'énergie (tenant compte de l'équipement) pour garantir au conducteur d'avoir l'autonomie nécessaire pour rentrer en fin de tournée. Le eDaily peut être rechargé en 11 ou 22 kW (courant alternatif), qui permet de recharger le véhicule en 3 heures pour le 2 packs de batteries, et en charge rapide 40 ou 80 kW (courant continu), permettant de recharger le véhicule en 30 minutes toujours pour 2 packs de batteries, via une prise sur la face avant. La ePTO peut être utilisée pendant le temps de chargement. Notons que les batteries (à partir de 2 packs) sont garanties 8 ans, 250 000 km.

PRIORITÉ AU FROID

Pour le constructeur italien, « l'une des priorités du eDaily était de répondre aux applications transport réfrigéré et nous avons fait, dès le début, des séries de



L'une des priorités du eDaily affirmée lors de sa conception était de répondre aux applications transport réfrigéré.

tests avec des clients », expliquent les responsables de l'Iveco. Le modèle le plus pertinent pour ces applications est le eDaily 4,25 tonnes de PTAC en roues simples ou roues jumelées, permettant une charge utile supérieure par rapport aux versions diesel. C'est aussi ce véhicule qui peut accueillir les trois packs de batterie et donc avoir une grande autonomie, de l'ordre de 300 kilomètres. Rappelons qu'en France, il sera possible de conduire ce eDaily lourd avec un permis B, la législation permettant de déduire le poids des batteries mais imposant dans ce cas un bridage de la vitesse à 90 km/h.

Iveco a créé une interface de partage d'énergie entre le véhicule et l'unité frigorifique, avec la mise à disposition d'une ePTO qui permet d'alimenter directement l'unité frigorifique à partir des batteries du véhicule. Cette ePTO est un dispositif développé dès le départ sur les standard des frigoristes et couvre largement les besoins des équipements frigorifiques (400 V et 15 kW de puissance). ■

GOUPIL, PETIT MAIS COSTAUD

Les utilitaires électriques peuvent aussi être plus petits... comme le Goupil. La société française basée dans le Lot-et-Garonne réalise de petits véhicules utilitaires électriques pour des utilisations en centre-ville ou en site fermé, dont le G4. Successeur du G3, ce G4 se veut polyvalent. Conçu sur la base d'un châssis acier très robuste sur lequel repose une cabine en aluminium, le G4 est équipé de suspensions McPherson à l'avant et de lames composites à l'arrière, d'un double circuit de freins. Il bénéficie ici



Groupe froid encastré et caisse de 1,7 m³ pour le Goupil G4.

de l'expérience de Polaris, propriétaire de Goupil, en matière de liaison au sol pour offrir une conduite sûre. Décliné en de multiples modèles, le Goupil G4 existe en version fourgon frigorifique avec groupe froid encastré. Il est équipé d'une caisse de 1,7 m³ avec une plage

de température de fonctionnement allant de -20°C à +12°C. Le G4 est équipé de batterie au plomb, d'une capacité maximale de 15,4 kWh, ou de batterie lithium LifePo4, offrant une capacité de 9, 14 ou 21 kWh. La charge utile peut aller jusqu'à 910 kilos. ■

MERCEDES ET FUSO, C'EST POUR BIENTÔT !

Projetons-nous un peu dans l'avenir avec deux véhicules annoncés qui auront des adaptations froid. Le prochain Mercedes eSprinter, annoncé début 2024, sera proposé avec trois tailles de batteries, d'une capacité utile de 56, 81 ou 113 kWh, cette dernière n'étant possible que sur la version lourde en L3. Cela répond au plus près aux besoins des professionnels, tous n'ayant pas les mêmes contraintes en terme d'autonomie et/ou de charge utile. Même approche pour le moteur électrique, disponible avec deux niveaux de puissance, 100 ou 150 kW, soit environ 135 ou 200 chevaux. L'autonomie



Le prochain Mercedes eSprinter comme le Fuso eCanter développeront leur gamme vers le transport frigorifique.

maximale de ce eSprinter est annoncée jusqu'à 400 kilomètres selon le cycle WLTP et même 500 kilomètres en cycle urbain WLTP. Le Mercedes eSprinter sera proposé en deux longueurs, L2 et L3, affichera un poids total en charge maximal de 4,25 tonnes et aura une capacité de remorquage allant jusqu'à 2 tonnes.

Le eCanter, le petit camion électrique de Fuso, une marque du groupe Daimler, sera quant à lui lancé très prochainement. Les PTAC vont de 4,25 tonnes à 8,5 tonnes en passant par 6 t. et 7,49 tonnes, le premier nommé étant accessible au permis B. Le moteur électrique est intégré sur l'essieu arrière

et les packs de batteries sont installés sous le châssis. De un à trois packs de batteries sont proposés : un pack apporte 70 kilomètres d'autonomie, deux packs 140 km et trois packs 200 km au maximum. Chacun pourra donc faire son choix selon ses usages.

Comme son frère thermique, le Fuso eCanter peut à peu près tout faire tant les possibilités de carrossages et d'équipements sont vastes. Du véhicules de collectivités en passant par la messagerie et bien entendu par les caisses frigorifiques, le Fuso eCanter garde tous ses avantages : compact, costaud et très maniable. Un petit camion électrique idéal en milieu urbain ! ■

Depuis 2014, le réseau Palbank apporte des solutions à tous les acteurs de la Supply Chain, pour la gestion des palettes Europe.

Un outil simple et digital en constante évolution avec un maillage de + de 370 points de services :

✓ en France, ✓ en Belgique, ✓ au Luxembourg
et ✓ aux Pays-Bas.

**Sans engagement, sans abonnement,
et sans obligation de volumes !**



contact@pfm-solutions.fr

+33(0)2.38.74.63.64



› ENQUÊTE

VOL DE PALETTES : UN PROBLÈME BRÛLANT POUR LA CHAÎNE DU FROID

Non, la palette n'est pas jetable. Non, elle n'est pas gratuite. Oui, elle a été payée par quelqu'un. Oui, elle sera réutilisée. Victimes à la fois du particulier qui prélève une palette innocemment, des réseaux spécialisés dans le vol de palettes, voire des fausses palettes EPAL, les 600 millions de « vraies » palettes EPAL en circulation en Europe paient un lourd tribut à leur universalité.

Taper « DIY Palettes » dans un moteur de recherche et vous trouverez mille idées « à faire soi-même » (*do it yourself !*) à partir de palettes. Canapés, bars, commodes, jardinières, terrasses, tout y passe ! Il est exceptionnel que ces pages web expliquent que prélever une palette, c'est en général voler une palette. Le consommateur lambda ne distingue pas la palette perdue « one way » (donc à usage unique, non récupérée par la chaîne logistique) de la palette échangeable destinée à une réutilisation « à vie ». Pire, les palettes des loueurs identifiées par leurs couleurs peuvent être recherchées à cause

de leurs couleurs ! Bleues chez Chep (Commonwealth Handling Equipment Pool), brunes chez IPP (International Pallet Pool BV), vertes pour les Eco de PGS (Palettes Gestion Services), vertes uniquement aux extrémités des planches chez PRS (Pallet Return System, Faber Group) et évidemment, rouges chez LPR (La palette rouge), elles attirent certains menuisiers du dimanche.

Au moment de la rédaction de cet article, Google répond naïvement à la question « Où trouver des palettes EPAL gratuites ? » et oriente vers les chantiers, les supermarchés ou les petites entreprises. Une palette EPAL gratuite, ça n'existe pas, ou alors, elle est détruite

ou pourrie, destinée à la benne « bois » du recycleur de matériaux.

Une palette volée est revendue 10 à 20 euros. Lorsque la palette n'est pas au cœur de l'activité de l'entrepôt, elle n'apparaît pas dans son inventaire. Le prélèvement de palettes peut donc passer longtemps inaperçu.

MERVEILLEUSE PALETTE

Avant de faire la joie des bricoleurs, la palette est avant tout un moyen de manutention standardisé et réutilisable aussi longtemps qu'il est raisonnablement réparable. C'est le chargeur qui fixe les règles quant à son emploi. S'il choisit la palette perdue, il doit faire supporter à



La réparation d'une palette doit être confiée à un atelier agréé afin qu'elle reste conforme aux standards Epal.

© EPAL

son client un coût d'environ, 28€/palette (prix d'une palette neuve au détail). S'il choisit la palette échangeable, il doit prévoir sa restitution en vue d'une réutilisation en pool. Les chaînes logistiques organisées comprennent donc le flux retour des palettes (logistique inverse des emballages récupérables), ou bien la sous-traitance de leur relocalisation à un prestataire spécialisé. Epalia (groupe Suez), Opalean, Magic Pallet, Paki Logistics (groupe Faber Halbertsma), Palbanks/PFM Solutions (B2P), PGS ou Valorpal (Burban palettes) comptent parmi les spécialistes de la « relocalisation » des palettes ou de la virtualisation de leurs échanges. Un tel

prestataire tient un « compte palettes » au profit de chaque transporteur et se substitue à lui pour le retour des palettes vides vers le chargeur. D'une façon générale, les transporteurs ne sont pas rémunérés pour le retour des palettes vides vers leurs chargeurs, mais ce retour a un impact non négligeable sur leur productivité. Les estimations les plus pessimistes l'évaluent à 10 %. Dans le domaine du froid, le râtelier à palettes placé sous une semi-remorque occupe un espace convoité par les énergies alternatives (batteries du groupe frigo électrique alimentées par un essieu récupérateur d'énergie associées, réservoir cryogénique, etc.).

Actuellement, les palettes ne sont pas identifiées de manière univoque et leur retour s'effectue dans le cadre d'un échange « nombre pour nombre » en respectant si possible la classification de qualité. La comptabilité palettes des transporteurs étant complexe, des solutions tentent de la simplifier comme le Voucher de Paki, Pallet Analytics d'Opalean ou l'intégration d'Opatrace (Opalean) aux TMS, etc.

ATTENTION AUX FAUSSES PALETTES EPAL !

Basé à Düsseldorf, l'EPAL (European Pallet Association) est l'organisme de référence pour les europalettes échangeables. Il a

>>>

FOCUS PALETTES



© EPAL

» fixé plusieurs niveaux de qualité : neuf, puis A, B et C.

Précisons que « europalette » est un format (800 x 1200 x 144 mm, soit 0,96 m² pour une masse de plus de 25 kg et une capacité de 1,5 t, voire 4 t en statique) tandis que EPAL est un pool d'échanges d'europalettes.

Indépendants du système EPAL, les loueurs livrent les palettes au chargeur, puis les collectent chez les destinataires avant de les redistribuer chez les chargeurs. Des palettes neuves sont régulièrement injectées dans le pool d'échange EPAL, mais la plupart des palettes utilisées sont des palettes de réemploi. Un clou qui dépasse, une planche cassée, un dé déformé, un élément manquant ou un marquage illisible excluent une palette du pool d'échange EPAL. Elle ne peut y être réintroduite qu'après réparation. L'utilisateur n'est autorisé qu'à enfoncer un clou qui dépasse ou à sécher une palette. Toutes les autres réparations doivent être réalisées par une entreprise de réparation sous licence. La palette EPAL retrouve ainsi un état classé A, B ou C. Recourir à un loueur supprime une contrainte pour les transporteurs dont le métier n'est pas de transporter des palettes vides, à moins qu'ils soient payés pour cela. Les chaînes logistiques du froid incluent fréquemment le retour des contenants récupérables, fréquents dans l'industrie agro-alimentaire.

A elles seules, les palettes EPAL actuellement en circulation en Europe représentent une valeur de plus de 10 milliards d'euros. De quoi attirer les convoitises. Plus facile à contrefaire qu'un billet de banque, la palette a ses faussaires. Ils fabriquent de fausses palettes EPAL à moindre coût. Cela provoque l'emploi d'un bois de piètre qualité, des assemblages approximatifs, des dés de tailles variées, des chanfreins inexistantes ou non conformes et bien sûr, de faux marquages tant pour « EPAL » que pour le numéro d'agrément EPAL. Le dé central de chaque palette porte le marquage IPPC (International Plant Protection Convention) avec identification du fabricant de la palette. Hors iPAL, les



© RENAULT TRUCKS

Les renforts intérieurs d'une caisse frigorifique (plinthes, etc.) gagnent à être adaptés au conditionnement en rolls ou sur palettes.

palettes Epal n'ont pas d'identifications individuelles.

BOUCHER LE TROU DANS LA RAQUETTE

Actuellement, rien ne ressemble plus à une palette échangeable qu'une autre palette échangeable du même pool (EPAL). Plusieurs innovations sont envisagées pour freiner le vol de palettes et limiter l'afflux de contrefaçons. La première consiste à placer une balise communicante dans chaque palette à la manière du loueur IPP qui a fait entrer la palette dans l'internet des objets (IoT) avec Global Tracks en 2020. L'une des contraintes de cette démarche est le coût unitaire des balises qui est du même ordre que celui des palettes. Plus économique, la solution iPal présentée en 2020 par le pool ouvert EPAL consiste à imprimer un code 2D (alias « QRCode ») sur les dés en bois des palettes. Chaque palette se dote ainsi d'une « plaque d'immatriculation » qui assure le suivi de son

cycle de vie et d'utilisations. Une appli « iPAL app » permet une saisie immédiate de l'identification de la palette (vide ou chargée) par les intervenants de la chaîne logistique.

IoT ou code 2D, ces solutions n'ont de sens que si tous les acteurs de la chaîne logistique s'y convertissent. Les freins à la conversion ne manquent pas. En particulier, le flou qui entoure encore l'état des palettes collectées et restituées par les transporteurs disparaîtrait si toutes les palettes étaient identifiées précisément. Les transporteurs ne sont pas payés pour la logistique retour des palettes et ils ne tiennent pas à voir leurs chargeurs se montrer plus exigeants qu'ils le sont déjà à propos de l'état des palettes.

Avec 100 millions de nouvelles palettes injectées dans le pool EPAL chaque année, la presque totalité des palettes EPAL actives pourraient devenir des iPAL en six ans si la filière faisait le choix de la traçabilité. ■

Loïc Fleux

frappacryo[®] | **O** CO₂
LE FROID CRYOGÉNIQUE BRUIT
NO_x

frappacryo[®]
GARANTIT la **SÉCURITÉ ALIMENTAIRE**

frappacryo[®]
RÉPOND aux **ENJEUX CLIMATIQUES**

frappacryo[®]
PRODUIT du **FROID SANS BRUIT**



frappa.com

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