

FROIDNEWS

LE MAGAZINE PREMIUM DE LA FILIÈRE LOGISTIQUE DU FROID



RETOUR SUR L'ÉDITION 2023 DU SELF I :
EXPOSANTS, CONFÉRENCES, GRANDS PRIX
ET AUSSI STG, SOFRILOG, CYCLOGOLOGISTIQUE



En logistique alimentaire, ce sont les derniers kilomètres qui sont décisifs.

La Poste Solutions Business propose **Log'issimo** : la solution logistique alimentaire de proximité performante et experte de la chaîne du froid. Partout en France, Log'issimo assure l'approvisionnement des points de vente, le portage de repas au domicile des seniors et le réassort quotidien des frigos connectés en entreprise par les facteurs.

En savoir plus au 36 34⁽¹⁾ ou sur laposte.fr/log-issimo



LA POSTE
SOLUTIONS
BUSINESS

(1) Service gratuit + prix appel.



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

« NOUS SOMMES ANIMÉS PAR L'OBJECTIF DE DEVENIR LE LEADER DE LA LOCATION FRIGORIFIQUE DURABLE. »

SYLVAIN DUPONT,
DIRECTEUR GÉNÉRAL
DE PETIT FORESTIER FRANCE.

ÉDITEUR : Nouveaux Horizons Sarl
4 route de Fontainebleau. 77690 Montigny-sur-Loing
SIRET 394 263 552 00033

Froid News, Profession Carrosserie, transportissimo.com, TRM Le Guide, SELFI sont des marques déposées de Nouveaux Horizons.

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :
Pierre Besomi, pierre.besomi@froid-news.com
Tél. : 06 11 84 13 47

ÉDITRICE : Sylvie Warnet
sylvie.warnet@froid-news.com

JOURNALISTES (ayant collaboré à ce numéro) :
Slimane Boukezzoula, Elodie Fereyre, Jean-François Leray
Laurent Meillaud, Pierre-Yves Patrick, Nadia Lavloven.

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 Vercoustra, 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 : JUIN-JUILLET 2023
IMPRIMÉ EN FRANCE

TOC 'N ROLL

C'est bien connu, la Ville de Paris et un certain nombre d'autres communes dont Grenoble, mènent une politique anti-véhicules thermiques. Certains élus écologistes pourraient d'ailleurs laisser penser qu'ils sont parfois pris de TOC (troubles obsessionnels compulsifs) à la seule idée de voir des véhicules thermiques polluer leur ville dans des conditions de circulation de plus en plus rock 'n roll. Comme je les comprends. Ces mêmes écologistes dont certains ne fument d'ailleurs pas que des herbes de Provence tout en biberonnant force bière de petits brasseurs « autonomes » ou de grands brasseurs impérialistes (on n'est pas à une contradiction près), savent-ils que l'air respiré par les usagers du métro à Paris atteint un niveau de pollution aux particules fines près de cinq fois supérieur à celui recommandé par l'Organisation mondiale de la santé (OMS). Cette réalité n'est certes pas une raison pour continuer à défendre vent debout le bien-fondé du gazole. Pour autant, si la cause de la santé publique est juste et urgente, force est de constater que l'industrie n'a pas la capacité de suivre en l'état. Ni le porte-monnaie. Realpolitik, la récente publication de la Proposition de feuille de route de décarbonation de la filière véhicules lourds (Article 301 de la loi « Climat et Résilience ») le prouve. Même à marche forcée, la transition énergétique repose, en effet, sur la capacité de l'industrie à proposer des solutions techniques mieux-disantes et économiquement acceptables. En écho aux « Verts », l'accélération de la mise en production des véhicules aux énergies alternatives, est de plus en plus palpable. Nous avons d'ailleurs constaté la force de l'innovation sur les stands des 59 marques présentes au SELFI à Rungis, et au cours des conférences. L'intérêt certain pour cet événement - unique et de portée nationale - organisé par Froid News est très encourageant ; y compris pour les écologistes. Nous les inviterons avec plaisir au prochain **SELFI les mercredi 29 et jeudi 30 mai 2024** pour échanger et trinquer à la santé de tous.

PIERRE BESOMI

SOMMAIRE

02

FOCUS SUR L'ÉDITION 2023 DU SELFI : EXPOSANTS, CONFÉRENCES, GRANDS PRIX

56

SOLUTION LOCATION LA LOCATION FRIGORIFIQUE, UN MARCHÉ EN MOUVEMENT

64

DOSSIER LE PLEIN D'ÉNERGIES, À LA CARTE !

68

NOS PREMIERS CAMIONS STG

70

SOLUTION CYCLOLOGISTIQUE : UN MARCHÉ QUI SE PROFESSIONALISE



Nous avons mis les petits plats dans les grands pour l'accueil de tous les participants : café Gonéo, jambon Bellota, glaces Amorino, traiteur, etc.



Stéphane Layani, président du Marché International de Rungis modernise le carrefour mondial de l'alimentation, sans relâche depuis 10 ans.



Explications de Romaric Bailly (BPW) et Benoît Latno (Thermo King) sur les bienfaits de cet essieu très intelligent.



Kara Mendjel (STAF), un des principaux soutiens inconditionnels du SELFI et de Froid News avec son grand ami Georges Ferreira (à g.).

> RETOUR VERS LE FUTUR

LE GOÛT DES AUTRES

Le SELFI a connu un succès amplement partagé avec plus de 800 visiteurs pour cette édition inédite au Marché International de Rungis. Retour vers le futur pour une édition 2024 en cours de préparation. Ouverture des réservations de stands en septembre.

Un mot est revenu souvent : la joie. Notre équipe motivée et joyeuse a su communiquer aux exposants, visiteurs et conférenciers cette envie si particulière de s'approprier le SELFI pour mieux partager cet événement incontournable et (re)découvrir bon nombre d'innovations. Près de 60 entreprises avaient fait le



Bain de foule chez Carrier.



dresser un état des lieux et de réfléchir aux perspectives de vos métiers grâce aussi à la qualité des conférences.

UNE CERTAINE IDÉE DE LA FRANCE

Stéphane Layani, le bouillonnant président du Marché International de Rungis, a eu le bon goût de rassurer la filière lors de son discours, dans un climat social très tendu, en mettant en perspectives les enjeux et opportunités de la transition énergétique dans le contexte des profonds bouleversements auxquels les professions de la logistique du froid se préparent. Son tour du salon – 45 minutes – lui a permis d'aller au contact de la plupart des exposants et d'échanger en toute simplicité. Un exercice dont il semble raffoler. Défenseur des 1200 entreprises basées à « Rungis » et de leurs 12400 salariés, Stéphane Layani ambitionne de conserver la place de leader mondial du « marché » pour continuer à défendre le bon goût des produits alimentaires de qualité et l'art de vivre à la française. Une certaine idée de la France, en somme. Dans les pages suivantes, vous pourrez lire les offres des exposants, la synthèse des conférences et les résultats de la première édition des Grands Prix de Froid News. ■

INNOVATION, QUAND JE TE PRENDS DANS LES BRAS !

« CE N'EST PAS PARCE QUE LES CHOSES SONT DIFFICILES QUE NOUS N'OSONS PAS, C'EST PARCE QUE NOUS N'OSONS PAS QUE LES CHOSES SONT DIFFICILES. »

choix d'exposer leurs offres innovantes au SELF, le seul salon entièrement dédié à votre filière. De la TPE à l'entreprise internationale, la diversité des exposants a dépassé les attentes couvrant ainsi la totalité du spectre de la supply chain du froid. Soutenu par 2 ministères, 20 associations et organisations professionnelles, notre événement a permis de



Le « Tub » de l'été du froid de TwinWheels s'est bien fait remarquer dans les allées.

Pierre Besomi

> DYNAMISME ET NOUVEAUTÉS

LES EXPOSANTS DU SELF

PAR ELODIE FERREYRE, LAURENT MEILLAUD, PIERRE-YVES PATRICK

ADD SECURE

Acteur européen de la télématique, Add Secure se définit comme un fournisseur de solutions IoT haut de gamme. Sur le Selfi, il présentait notamment sa dashcam Roadview. Cet outil rencontre de plus en plus de succès, car il permet de trancher des litiges par rapport aux assurances en cas d'accident. La société propose aussi des bouchons connectés pour donner l'alerte en cas de vol de gasoil. Dans le domaine du froid, cet acteur connecte les remorques et les porteurs, avec une interface compatible avec les groupes frigorifiques du marché. Il intègre aussi de plus en plus de données en provenance de tiers. Ainsi, un client



comme Aldi peut recevoir des données sur les températures, la pression des

pneus, le poids à l'essieu et des alertes de géolocalisation. ■

ALTENS

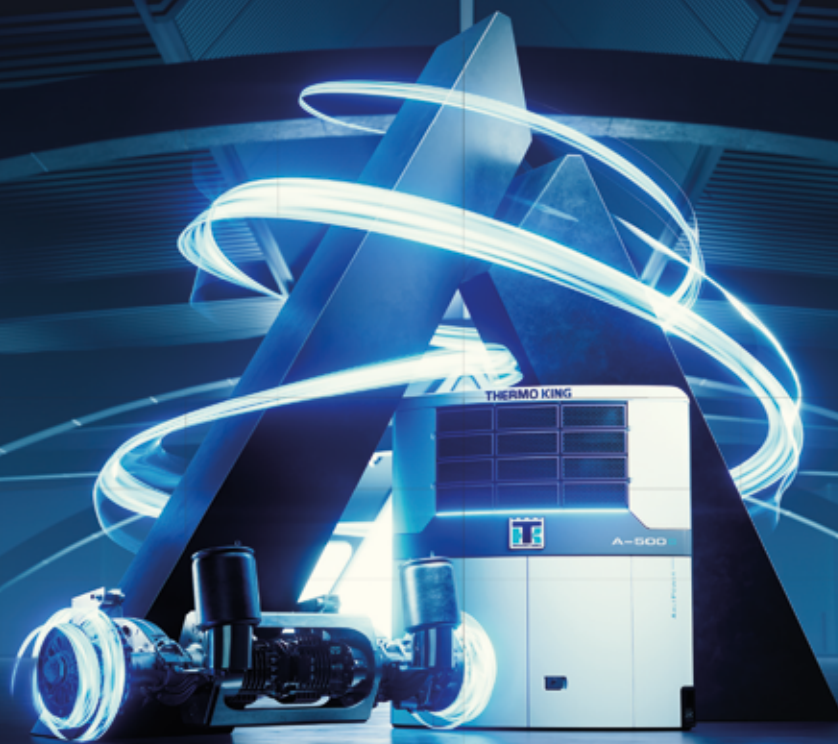


ALTENS

Sécialisée dans la décarbonation des transports, la société accompagne les transporteurs routiers dans l'évolution de leur parc avec une approche basée sur les carburants liquides (agrocarburant issu du colza, biodiesel de synthèse, issu des huiles de friture, essence à base de résidus du vin) et gazeux (bio-GNV). Présentés dans de petites fioles sur le stand, ces produits liquides sont utilisés en priorité, car ils sont compatibles avec les moteurs actuels. A travers sa nouvelle plateforme MyAltens, l'entreprise permet de valoriser les actions de ses clients auprès des chargeurs avec une attestation de durabilité. Le transporteur peut ainsi justifier la réduction de ses émissions en tonnes de CO₂. Pour sa part, le chargeur a accès à des données qu'il peut intégrer dans son bilan carbone. ■

A D V A N C E R [™]
A X L E P O W E R

P O W E R E D B Y T H E R O A D



Récupérez votre énergie.

L'AxlePower de Thermo King est un **système de récupération d'énergie** permettant d'alimenter votre groupe frigorifique avec une énergie durable. Le système capture et stocke l'énergie générée par le fonctionnement normal de votre tracteur, vous donnant une réserve énergétique pour faire fonctionner électriquement votre groupe frigorifique.

Conçu par Thermo King en partenariat avec BPW, l'AxlePower est une **solution flexible et durable** pour un avenir plus vert – et une facture de carburant réduite.



POUR EN SAVOIR PLUS SUR L'AVENIR DE LA
RÉFRIGÉRATION DURABLE, RENDEZ-VOUS SUR

www.TKadvancer.com

BLUESEAL (BRIGHTEC)

La marque BlueSeal de Brightec présentait sur son stand l'ensemble de sa gamme de rideaux d'air avec notamment BlueSeal original, adapté aux camions et semi-remorques ainsi que BlueSeal Compact, destinés particulièrement aux véhicules utilitaires légers et petits camions à température contrôlée. La marque mettait également en avant BlueControl, sa commande intelligente qui alerte les conducteurs lors de l'ouverture des portes, pour une meilleure préservation des produits et moins de consommation de carburant. En effet, l'écran LED et le module de contrôle sont conçus pour indiquer aux utilisateurs le temps d'ouverture des portes. BlueControl se connecte directement à la batterie du véhicule, ce qui facilite l'installation et fait de BlueSeal un véritable dispositif « plug & play ».



BPW

La firme exposait son essieu électrique à 2 génératrices (2 x 8 kW) pour semis frigos ePower. Son logiciel développé avec Thermo King pilote la récupération d'énergie au freinage et le mode de fonctionnement en fonction des contextes d'exploitation. Désactivable, l'ePower peut ainsi produire de l'énergie de façon continue (mode "force") ou ponctuelle (au freinage et/ou en descente) avec un mode intermédiaire modulant l'intensité de sa production. 3 semi frigos Advancer AxlePower de TIP Group opèrent d'ores et déjà dans la chaîne de supermarchés hollandaise Albert Heijn. BPW a aussi communiqué sur son PL électrique BAX (3t de CU, 200 km d'autonomie avec 126 kWh de batteries), maintenant commercialisé en France.

© BRIDGESTONE



BRIDGESTONE

Venu en voisin (l'entité française du manufacturier japonais est à Rungis) pour la 1^{ère} fois au Selfi échanger avec clients et fournisseurs sur leurs besoins de mobilité, le leader mondial du pneumatique équipait le prototype 4x2 Volta Trucks / Petit Forestier et le porteur Renault Trucks 6x2 T 430 à essieu traînant monte simple de la STAF exposés en extérieur. La marque communiquait sur ses dernières nouveautés produits et services, dont l'offre d'enveloppes pour véhicules électriques EV Ready et mettait en avant l'UAP02 en monte exclusive chez Volta Trucks et le partenariat conclu avec STAF, dont il est le fournisseur officiel. Une soixantaine de frigos STAF seront mis aux couleurs Bridgestone dans le cadre des Jeux Olympiques 2024. ■

CARRIER TRANSICOLD

Primée au SELFi pour le nouveau Syberia 14, la marque était présente sur de nombreux véhicules extérieurs (Syberia sur E-Tech D 16 Renault Trucks, Iceland TwinCool splité en empattement sur porteur T 6x2 de la même marque, Supra City sur Eurocargo et S-Way 6x2 CNG Iveco) et annonçait un accord avec JAC Motors pour équiper son 7t5 électrique en France. Elle exposait un Neos HE 200 S, groupe 100 % électrique compatible avec les blocs batteries 12 V pour VUL à moteurs thermiques, électriques ou hybrides jusqu'à 12 m³ et montable en externe ou intégré. Carrier montrait aussi un Pulsor e Cool 100 % électrique à technologie E-Drive spécialement conçu pour fonctionner directement sur le courant continu haute tension des batteries de VUL électriques. ■



CARRIER
TRANSICOLD



CHEREAU

CHEREAU

Partenaire du SELFI, Chéreau s'est montré sur un porteur Iveco de distribution Eurocargo GNC fourgon FRC de 8m27. Réalisée pour STEF, la caisse dispose d'une cloison longitudinale fixe (2/3 - 1/3) et de transversales mobiles Easy-C, d'un groupe Carrier Multi Supra 1250 MT et d'un hayon rétractable 1t5 Dhollandia. Classé PIEK, le véhicule autorise des livraisons de centre-ville en toutes circonstances avec un rideau électrique SmartOpen-C Evo à écran d'air Air Shutter-C, un marchepied 550 mm à rambarde, une rampe lumineuse CityLight avec feux de travail et une caméra de recul. Il côtoyait un Renault E-Tech D 16 électrique 15 palettes (6m59 int.) avec SmartOpen-C Evo, caméra 360°, feux de travail latéral et de plateforme hayon. ■

COLD AND CO

Le fabricant de contenants isothermes Cold & Co mettait en avant sa gamme de produits. Ses contenants, équipés de plaques eutectiques, s'adaptent à différentes applications comme l'agroalimentaire et les métiers de bouche, la cyclologistique, la logistique urbaine, la santé et biologie ou encore les produits industriels. N'importe quel véhicule peut être équipé avec ces contenants, en fonction du volume du véhicule et de celui de la marchandise à transporter. L'entreprise propose également toute une ligne d'emballage pour les produits réfrigérés. La gamme, baptisée Fresh Box présente une épaisseur de 5mm et est idéale pour l'expédition de 6h à 48h de produits thermosensibles pharmaceutiques ou alimentaires. Elle contient des packs de gel qui permettent de conserver le froid. ■



COLD AND CO

IL EST UNIQUE, IL DEVIENT ÉLECTRIQUE



En partenariat avec Iveco, Petit Forestier propose son véhicule emblématique au format électrique : l'eDAILY !

Avec sa carrosserie frigorifique URBAN vous offrant une meilleure charge utile, un poids allégé, une isolation éco-responsable et un aérodynamisme optimisé, l'eDAILY frigorifique fait déjà la différence en matière de performances d'économie d'énergie. Une bonne raison de passer à l'électrique !

petitforestier.com | N° Vert 0 800 100 296

PETIT FORESTIER
Le Loueur de Froid

COMBILIFT

Le plus grand fabricant mondial de chariots élévateurs multidirectionnels a présenté l'Aisle Master. Ce chariot est particulièrement adapté pour les entrepôts frigorifiques. Il permet d'évoluer dans des environnements très contraints, car il peut tourner à 210 degrés. Par ailleurs, il permet de rester au chaud et productif dans un climat froid. La cabine entièrement fermée et à haute visibilité protège les conducteurs, ce qui leur permet de travailler plus longtemps dans ce type d'environnement. Les vitres chauffantes de la cabine évitent la formation de condensation lors du passage d'une température à l'autre dans un bâtiment. Combilift a aussi pensé à des zones allouées qui permettent l'utilisation d'un scanner de codes-barres. Autre détail : le système d'éclairage à LED consomme moins d'énergie et préserve la batterie. Ce modèle a été mis au point en collaboration avec les plus grands noms de l'industrie. ■



Aisle Master à cabine ouverte. Existe en version cabine grand foid fermée et climatisée pour entrepôts frigorifiques.



DAF TRUCKS

Via sa filiale DAF Paris, le constructeur hollandais a mis en avant sa gamme Nouvelle Génération XD, camion de l'année 2023, dédiée à la distribution, avec un 19t FA XD 370 PIEK carrossé en fourgon par Trouillet exposé en statique et un LF 190 7t5 fourgon en essais dynamiques. La marque a promu sa gamme électrique LF, XD, XF, montré un exemplaire d'un des chargeurs Paccar d'ores et déjà commercialisés, et annoncé le début de production des camions Nouvelle Génération XD et XF Electric, tracteurs et porteurs 4x2 et 6x2 pour le printemps. Elle communiquait aussi sur les avancées sécuritaires et de confort de la série XD (Digital Vision System, Corner View,...) pour le conducteur et rappelait son offre de pièces multimarques TRP. ■

DASHDOC



DASHDOC

La société a été créée par les fondateurs de l'application Truckfly (rachetée par Michelin). Elle a été l'une des premières en France à introduire l'e-CMR avec ce qu'on appelle un service de lettres de voiture électronique. Il s'agit d'un portail éditant des documents de transport 100 % électroniques afin de réduire considérablement les coûts administratifs, d'accélérer le processus de facturation et de disposer d'une vraie traçabilité temps réel. Dashdoc propose de faire gagner du temps aux transporteurs en digitalisant tous les documents de transport et en les regroupant au même endroit. D'un coup d'œil, l'exploitant peut avoir accès aux plannings (camions, chauffeurs) et superviser ce qui est transporté. Il peut même récupérer le chiffre d'affaires au km, par camion ou par client. Cet outil collaboratif, qui facilite par ailleurs la facturation, a été adopté par 600 entreprises du transport. ■

A WORLD OF COMFORT

Eberspächer



SYSTEME DE SURVEILLANCE DE LA TEMPERATURE ET SUIVI GPS pour les caissons réfrigérés allant de 22 litres à 1460 litres

Les caissons réfrigérés Eberspächer garantissent la stabilité de la température pendant le transport. Grâce au service de gestion de la chaîne du froid d'Eberspächer, la température dans le caisson peut être contrôlée de manière fiable, à tout moment. Ce service permet de relever très simplement la température à l'intérieur du caisson : via une passerelle connectée et un capteur de température installé dans le caisson réfrigéré. Le système collecte différentes données en temps réel (via une plateforme en ligne) comme la température, la localisation GPS, la capacité des batteries et le comportement au choc du caisson.



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)



DHOLLANDIA

Le spécialiste des hayons élévateurs mettait en avant sur son stand sa nouvelle innovation, le boîtier connecté « Uptime connect », l'outil idéal pour réduire les pannes. Ce dernier s'installe sur le hayon élévateur pour collecter les différentes données. Il présente de nombreux avantages comme le fait d'éviter les pannes liées à la batterie, d'optimiser la disponibilité de la flotte, d'augmenter la durée de vie du matériel et d'améliorer son usage. Mais aussi d'optimiser la maintenance du parc. Le boîtier est relié à une application pour le suivi de toutes ces données, ainsi qu'à un logiciel de gestion de flotte des hayons : Lifts Management. Enfin, ce dernier remonte les informations du hayon en temps réel vers les plateformes de télématiques partenaires. ■

EASY FROID

Le spécialiste du stockage frigorifique Easyfroid, qui propose notamment la vente et la location de chambres froides mobiles, exposait au Selfi son container qui fonctionne à l'énergie solaire. Le principe est simple. L'énergie solaire, captée par les neuf panneaux solaires qui le recouvrent, est stockée dans le caisson. Cette dernière est alors utilisée pour alimenter le groupe frigorifique, afin de maintenir une plage de température positive allant de 0 à +15°C. Créé dans une démarche de respect de l'environnement et de développement durable, ce container autonome a été également pensé pour récupérer l'eau de pluie. Un élément non négligeable dans le contexte actuel, où la nécessité de réaliser des économies d'eau devient cruciale. ■





EBERSPÄCHER

Le groupe allemand, qui propose une large gamme de caissons frigorifiques mobiles à compresseur venait rencontrer au Selfi les acteurs du secteur agroalimentaire. En effet, ce dernier travaille particulièrement dans le domaine de la pharma et souhaite s'ouvrir à de nouveaux segments. La large variété de caissons permet ainsi de faire varier les plages de températures de -35°C à $+40^{\circ}\text{C}$, des conditions pouvant notamment intéresser les traiteurs. En outre, les coûts d'installation et d'entretien restent très raisonnables par rapport à ceux d'un véhicule frigorifique. L'entreprise a récemment développé un système de surveillance de la température et un suivi GPS pour les conteneurs frigorifiques. E-connected collecte diverses données (températures, localisation GPS, niveau des batteries, comportement au choc, etc.) qui sont transmises en temps réel et peuvent être suivies via une plateforme en ligne. ■

RoadView Lite

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



Utilisez un outil pédagogique complémentaire au module d'éco-conduite

Améliorez les comportements de conduite et réduisez ainsi votre consommation de carburant.



Disculpez vos conducteurs en cas de litige

Offrez un environnement de travail plus serein, contribuant à la rétention des chauffeurs au sein de votre entreprise.



Diminuez votre sinistralité

Évitez la hausse des primes d'assurance.



ECP

Le carrossier frigorifique ECP dévoilait son aménagement réalisé sur l'Express Van de Renault, un véhicule relativement compact mais qui reste le plus grand de sa catégorie. L'Express Van est actuellement en dépôt chez le carrossier, donc disponible immédiatement et son utilisation peut totalement s'adapter aux métiers de bouche, comme les traiteurs ou les restaurateurs. Ce véhicule est équipé d'une cellule isotherme composée d'éléments moulés composites au plus près de la forme du véhicule, d'un plancher antidérapant moulé avec une bonde de vidange, de protection des seuils arrière et latéral en inox ou aluminium, d'une isolation phonique renforcée. A noter, ECP travaille avec des partenaires tels Carrier ou encore Thermo King pour les groupes frigorifiques. ■



EKOLIS

La société propose des capteurs autonomes pour suivre à distance des semi-remorques (localisation, pression des pneus, température, contrôle de la charge). Elle offre par ailleurs des solutions pour afficher la consommation des tracteurs, planifier la maintenance et gérer les fonctions liées au conducteur (missions, temps de travail, messagerie). Une plateforme, baptisée Infinity, permet d'ailleurs de réunir toutes les données sur une même interface. Et ce, quelles que soient les marques et les modèles. Au Selfi, Ekolis a présenté l'extension de ses services aux utilitaires (Eko-Cold). Le suivi frigo (courbes des températures, rapports de tournées) est désormais possible pour cette catégorie de véhicules. Il assure le suivi des températures (à partir des enregistreurs du marché, ou d'une sonde Ekolis, autonome en énergie et compatible avec toutes les marques de semi-remorques) et propose une interface mobile. ■



FORTDRESS

Sécialiste en équipement de protection contre le froid, Fortdress a pour vocation de proposer des solutions EPI (Équipement de protection individuel) qui s'adaptent à tous les métiers du froid, qu'il s'agisse de températures négatives comme positives. Fortdress mettait notamment en avant au salon l'étendue de sa gamme, qui va du bonnet aux vestes de protection en passant par les sous-vêtements conçus pour résister aux températures extrêmes. Fortdress, compte de nombreux clients dans le domaine de la logistique du froid et GMS. Sa gamme se compose de trois collections, en fonction des besoins recherchés : Shield, pour tous ceux qui ont besoin d'une protection classique, Catapult qui propose des produits robustes, confortables et au design sportif et enfin Crown, une gamme réalisée à partir de matériaux hautement techniques et de technologies innovantes. ■

FRAPPA / MESSER

Le carrossier frigorifique Frappa, vient de mettre au point une nouvelle technologie pour la livraison du dernier kilomètre, en partenariat avec Messer. Sur un stand conjoint, ils présentaient donc Silensnow : la nouvelle solution de neige carbonique, particulièrement adaptée aux véhicules légers. Ainsi, le CO₂ est liquéfié puis transposé dans un réservoir avant d'être transformé en neige carbonique. Cette charge de froid permet alors de distribuer les centres-villes sans bruit, sans NOx et sans CO₂. Silensnow sera commercialisé dès le mois de septembre prochain. Le carrossier mettait également en avant son partenariat avec Olivo Logistics (lire aussi Olivo Logistics) avec qui Frappa et Messer ont collaboré sur la technologie de neige carbonique. L'objectif ? Transporter à la fois des produits frais et surgelés. ■



Publi-information

Avec la télématique, la bonne température à tout moment

Maîtrisez la chaîne du froid avec le suivi et le contrôle de la température en temps réel, et améliorez les performances de votre flotte grâce à une vision intégrée de toutes vos données.

Présenter un chargement à des températures incorrectes peut dégrader la marchandise et entraîner des refus de livraison. Afin d'éviter pertes financières et dommages réputationnels, le gestionnaire de flotte doit réagir rapidement. Sans solution télématique, il ne peut être alerté d'une excursion de température. Il n'a pas accès à l'historique des données et n'a aucun moyen de connaître l'attitude du conducteur face à ce risque. C'est là que Webfleet Chaîne du Froid entre en jeu.

Toutes les données de votre flotte centralisées sur une seule plateforme

Avec Webfleet Chaîne du Froid, le gestionnaire de flotte peut facilement suivre, contrôler et enregistrer la température en temps réel. Alertés par une notification, opérateurs de flotte et conducteurs peuvent intervenir rapidement. Et pour mieux identifier les causes, les données de température sont associées à la géolocalisation ainsi qu'aux statuts de l'unité de refroidissement et de l'ouverture des portes.

En livraison, les informations en temps réel permettent au conducteur de fournir une preuve irréfutable qu'il n'y a pas eu de rupture de la chaîne du froid.

"Nous sommes fiers d'aider les flottes de transport à protéger les marchandises, à prévenir les coûts et à satisfaire leurs clients", affirme Taco van der Leij, vice-président de Webfleet Europe. "Webfleet fournit aux flottes de transport sous température dirigée les outils et les informations dont elles ont besoin pour prospérer. Notre solution facilite le respect des réglementations et des normes, le tout à partir d'une seule et même plateforme".

La solution Webfleet peut équiper n'importe quelle flotte de transport de froid. Elle est compatible avec tous les semi-remorques, camions rigides ou camionnettes de livraison, pour autant que ces véhicules soient équipés de dispositifs de réfrigération.



Fonctionnalités



VUE EN DIRECT

Visualisez tous vos véhicules et remorques réfrigérés avec le dernier statut des températures.



NOTIFICATION EN TEMPS RÉEL

Recevez des notifications si la température dépasse des seuils maximaux ou minimaux. Les seuils des capteurs de température sont totalement configurables.



EXCURSIONS DE TEMPÉRATURE

Obtenez un aperçu de tous les événements de variation de température, avec une analyse détaillée des événements par véhicule.



STATUT DES PORTES ET DES UNITÉS DE REFROIDISSEMENT

Des entrées numériques indiquent l'état de la porte (OUVERTE/FERMÉE) et de l'unité de refroidissement (ACTIVÉE/DÉSACTIVÉE).



DONNÉES DE LOCALISATION

Les informations de localisation sont détaillées pour chaque enregistrement de température, en plus de l'affichage du tracé sur la carte.



ACCÈS AUX DONNÉES HISTORIQUES

Les données de température sont archivées et peuvent être consultées directement ou via un rapport téléchargeable.

Découvrez
ce que notre
solution peut
vous apporter



“

Transports Le Clainche choisit Webfleet pour la gestion de sa chaîne du froid

Frédéric Le Clainche, Transports Le Clainche



«Le suivi de l'activité et des températures sur la même interface»

«Une réduction de la consommation de carburant de 5 %»

Les enjeux

Le besoin est de regrouper sur un outil unique la gestion de sa flotte et celle des températures. Cet outil doit :

- Respecter la réglementation et la norme HACCP avec du matériel de suivi des températures dans les véhicules et les entrepôts,
- Envoyer des alertes en cas de dysfonctionnement ou d'excursion des températures,
- Faciliter la gestion de l'activité de transport en milieu urbain,
- Assurer la satisfaction de ses clients avec une réactivité et une fiabilité de réponse,
- Monitorer les comportements de conduite et les temps d'arrêt moteur tournant,
- Faciliter la gestion administrative du service RH.

La solution

Le client a opté pour l'offre combinée de Webfleet et Sopac pour bénéficier de leur accompagnement dans la mise en place du système de gestion de la chaîne du froid.

Ces solutions ont permis aux Transports Le Clainche de :

- Faciliter le travail de l'exploitation à l'aide du suivi en temps réel de l'état d'avancement des missions, de l'affichage des températures et des alertes, le tout sur une plateforme unique.
- Réduire la consommation de carburant de 5% grâce au contrôle des temps d'arrêt moteur tournant, et la formation des conducteurs à l'écoconduite.
- Améliorer le service client avec des horaires de livraison respectés et un temps de réponse réduit.
- Augmenter la productivité avec un gain de temps sur le suivi, la gestion administrative et l'automatisation des sauvegardes, permettant de se dédier à d'autres tâches.
- Assurer la conformité réglementaire avec des technologies de suivi des températures agréées et étalonnées.

« Ces solutions nous ont permis d'avoir un gain de productivité mais aussi une crédibilité vis-à-vis de nos clients actuels, et Webfleet et Sopac vont aujourd'hui permettre aux Transports Le Clainche d'aller pénétrer de nouveaux marchés. » indique Frédéric Le Clainche.



FRIGOBLOCK

Autre marque du groupe Trane Technologies comme Thermo King avec lequel il exposait, le spécialiste de la réfrigération électrique par génératrice et filtre variateur communiquait quant à lui sur la série e200 et la gamme FK. Il mettait particulièrement l'accent sur le FK 25i dédié aux porteurs rigides électriques. Avec sa génératrice de 37,5 kW, ses deux évaporateurs intégrés et quatre ventilateurs, le FK 25i délivre une puissance frigorifique jusqu'à 19 000 Watts (40 000 W en dégivrage) avec un débit d'air élevé. Frigoblock rappelait également ses séries HK parois frontales pour semis, EK pour porteurs de faible hauteur et semis à chargement complet et DK pour gros volumes et caisses interchangeables. ■

GRDF

Lors du Self, GRDF a notamment participé à une des nombreuses conférences au programme du salon, sur les outils pour piloter la transition énergétique des entreprises du froid. Le principal distributeur de gaz dans l'Hexagone a également profité de sa présence au salon pour continuer de promouvoir l'intérêt de rouler au biogaz, en rappelant ses nombreux avantages. Ainsi, cette énergie renouvelable, issue de la méthanisation, permet aux transporteurs d'être éligibles à la vignette Crit'air 1 et ainsi de pouvoir entrer dans les fameuses ZFE qui ne vont cesser de se multiplier dans les années à venir. Mais elle assure également des gains en termes de coûts et ouvre à des avantages fiscaux : des données à prendre en compte pour les acteurs souhaitant renouveler leur flotte. ■





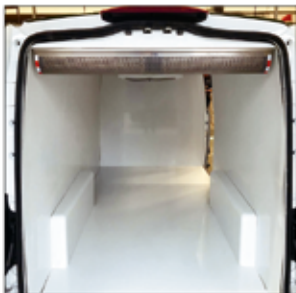
GREENFLEX

Partenaire de la transformation énergétique, environnementale et sociétale des organisations, GreenFlex accompagne les entreprises face aux problématiques environnementales. Avec un rôle de conseil, elle accompagne les PME qui souhaitent développer des politiques de développement durable et de réduction de l'empreinte carbone. Grâce au soutien de BPI France et de l'Ademe, l'organisme déploie des parcours d'accompagnement personnalisés à chaque structure (minimiser l'impact de la hausse des prix, réduire les consommations, se conformer aux réglementations, etc.) et participe à la définition d'une stratégie RSE, à l'écriture d'une feuille de route. L'objectif au Selfi ? Rencontrer transporteurs et grossistes pour leur présenter leur offre afin d'accélérer leur transition énergétique. ■

RIDEAU D'AIR RKair

conçus pour préserver votre santé

SUCCÈS INÉGALÉ



Nous sommes fiers d'offrir
une solution accessible à tous !



**N'ACHETEZ PAS DE RIDEAU D'AIR
À MOINS QU'IL NE RESPECTE
CES 5 CRITÈRES :**

- 1 - Le confort et la sécurité de votre chauffeur ! Les lanières plastiques sont un fléau pour vos conducteurs.
- 2 - Simplicité de fonctionnement, n'achetez pas une usine à gaz !
- 3 - Pour être certain que vos produits seront bien protégés même durant nos étés de plus en plus chauds assurez-vous que le rideau d'air est également performant dans le cas de congélation (-28° C)
- 4 - Longévité, nous offrons une garantie de 3 ans
- 5 - Esthétique, grâce à sa conception en acier inoxydable, le RKAIR reste attrayant même après plusieurs années, n'oubliez pas que vous transportez des denrées alimentaires !

TIENS, UN SIXIÈME CRITÈRE :

- 6 - Économisez près de 31 % de carburant consommé par les groupes frigorifiques pour le maintien de la température !



HYLIKO

C'est le premier à avoir lancé en France une offre combinée de camions à hydrogène et de stations. La particularité d'Hyliko est de proposer de l'hydrogène à carbone négatif. Son partenaire Carbonloop fournit en effet un hydrogène « supergreen », issu de la pyrolyse de la biomasse et générant au passage un engrais naturel appelé le biochar. Pour le camion, qui est un 44 tonnes retrotifé sur la base d'un Renault Trucks, la société s'est entourée de partenaires de renom tels que Toyota (pile à combustible), Plastic Omnium (réservoirs), Forsee Power (batteries) et GreenGT qui assure l'intégration. Les premiers camions arriveront chez Bert&You, le groupe Berto et chez Point P. Hyliko va ouvrir un centre d'excellence à Villabé (Essonne), en bordure de l'A6. On y trouvera une station de remplissage ainsi que des camions et des centres de formation et de maintenance. ■

IFOLLOW

L'entreprise est spécialisée dans la fabrication de robots mobiles et autonomes. C'est a priori la première à proposer un robot capable de travailler dans les entrepôts frigorifiques. Grâce à un procédé breveté, il peut gérer la transition entre le froid et le frais sans rupture de charge. Il sert à transporter des palettes ou des charges lourdes (jusqu'à 1,5 t) pour des produits frais. iFollow a été créé à la base pour soulager les conditions de travail lors de la préparation de commandes. L'entreprise a ensuite évolué vers le frais et le froid. Ce qui explique des solutions opérationnelles dans des plages de températures de -25 à +40°C. Le robot AMR dispose d'une autonomie de 16 h et peut se déplacer à une vitesse maximale de 7 km/h. Il peut se repérer grâce à des lasers, des lidars et des caméras 3D : autant de capteurs qui permettent de dresser une cartographie au centimètre près dans l'espace de travail. ■





INTHY

Producteur d'énergies renouvelables (solaire, éolien, hydrogène renouvelable), cet acteur s'implique dans les écosystèmes pour développer la mobilité H2. Il est par exemple partenaire de la ville de Dijon (qui va convertir ses bus et ses bennes à ordures), où deux stations vont être aménagées. Il est aussi aux côtés de la compagnie de taxis Hype pour la station qui vient d'ouvrir à Issy-les-Moulineaux. Inthy s'est associé à l'énergéticien suisse Alpiq qui est un pilier de l'écosystème développé de l'autre côté des Alpes (production d'hydrogène à partir d'hydro-électricité, implantation de stations, location de camions H2 fabriqué par Hyundai). Les deux entreprises ont fondé la société Hyway, qui propose un service clé en main de camions hydrogène avec la maintenance et le carburant qui va avec. Une offre intégrée (de l'électron au camion) qui permet de combler l'absence d'infrastructures de remplissage. ■

IVECO

Le leader hexagonal des véhicules frigos de 3,5 à 16 t (52 % des immatriculations 2022) et plus de 16 t (44 %) et son entité dédiée aux solutions de financement Iveco Capital communiquaient sur une large offre d'énergies alternatives, gaz et électrique. La marque -récompensée par un prix Froid News de logistique durable opérationnelle- mettait l'accent sur 2 véhicules de distribution présentés en statique; un fourgon 12 m³ électrique eDaily (dont 2 000 u. ont été commandés par Petit Forestier lors de son lancement sur l'IAA 2022) et un Eurocargo ML 120 EL 21 GNC à moteur gaz de 210 ch. Elle mettait aussi en essais un 6x2 à essieu trainard monte simple AD 260 S40 S-Way GNC de 400 ch carrossé en fourgon FRC avec groupe Carrier par Lecapitaine. ■



K-RYOLE (LECAPITAINE)

Focus sur la cyclologistique ! Le fabricant français de véhicules électriques professionnels et le carrossier frigorifique Lecapitaine (Petit Forestier) ont coconçu le nouveau modèle réfrigéré de la K-Ryole. Cette dernière est une remorque à assistance électrique équipée de la technologie de K-Ryole avec un caisson réfrigéré en froid actif certifié, avec une porte arrière sécurisée. Cette remorque permet un emport de 1000 L dont 900 L dans un caisson hermétique en froid actif. En outre, ce modèle réfrigéré est autorisé à circuler sur les pistes cyclables et les voies piétonnes, comme tous les autres véhicules du fabricant. L'ambition était bien évidemment de mettre en avant la livraison du dernier kilomètre notamment dans la restauration où la conservation de la chaîne du froid durant le transport est indispensable. ■



KLEUSTER

La start-up de triporteurs à assistance électrique communiquait sur son accord avec Renault Trucks, sur lequel elle s'appuie pour accélérer la commercialisation du vélo-cargo Freegônes. Décliné en 5 modules (cellule sèche, frigorifique, food, plateau et benne) sur un châssis unique, le Freegônes est assemblé sur 2100 m² du site Renault de Vénissieux et commercialisé par son réseau européen. Kleuster met en avant la modularité et les capacités d'accès aux pistes cyclables, zones piétonnes et ZFE du Freegônes, dont le petit gabarit (3m5 x 1m1 et 1m98 de haut) permet d'accéder en tous lieux. Avec 80 km d'autonomie en sec (recharge en 5h sur prise 230 V), 350 kg et 2 m³ de CU, il peut s'avérer plus productif et plus économique qu'un petit VUL. ■



LAMBERET

Co-exposant avec Renault Pro +, Lamberet présentait des solutions pour VUL avec une caisse Frigoline à groupe Kerstner e-CoolJet 106 sur nouveau Kangoo plancher-cabine. Cette nouveauté unique au ratio prix/volume avantageux arrive sur un segment qui a pesé jusqu'au 1/3 des VU transformés par la firme, laquelle a mis l'accent sur la caisse en composite cubique de 4 ou 5 m³ utiles classée ATP Isotherme Renforcé. Adapté à tous métiers -du portage de repas à la penderie-, le Kangoo Frigoline FRA ou C est disponible en mono ou multi-température avec groupe électrique ou poulie moteur. Il offre en outre une vaste gamme d'ouvrants, aménagements et accessoires "métiers". ■

LAPEYRE LOGISTIQUE

PME familiale créée en 1995, Lapeyre Logistique, basée à Rungis s'est rendue au Selfi en voisin. L'occasion pour l'entreprise qui compte 25 collaborateurs et affiche aujourd'hui un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros, de mettre en avant ses services de transport et logistique. En effet, côté logistique cette dernière, qui dispose de 3 500 m² en sec, 1 700 m² en frais et 1 000 m² en surgelés, se targue d'un taux de service de 99 %. Côté transport, elle propose une distribution sur-mesure en tri-température, avec une livraison avant midi pour une commande passée entre minuit et 9h du matin en Ile-de-France (700 livraisons par jour). Lapeyre Logistique bénéficie également de l'habilitation pour le stockage d'alcool, d'une zone certifiée sous douane, de packaging pour le transport aérien, et d'une certification bio. ■





MAN

Soucieux de renforcer la notoriété de sa gamme distribution, MAN exposait un TGL 12.220 boîte TipMatic carrossé par Laloyeau en fourgon 45 m³/18 palettes à rideau arrière et hayon rétractable 1t5 Dhollandia affichant 6t de CU. En l'attente de l'arrivée des PL électriques (produits en série à partir de 2024), il communiquait sur le VUL électrique eTGE (10,7 m³, PTC 4t25). Doté d'un moteur de 100 kW (136 ch) / 29 mdaN, ses 36 kWh de batteries Li-Ion lui autorisent une autonomie NEDC de 173 km à 90 km/h maxi. Il a aussi mis en avant ses partenariats carrossiers, un réseau SAV de 110 points en France et les nouveaux systèmes d'aide à la conduite sur TGL et TGM, dont l'assistant au changement de direction Turn Assist informant d'un usager en angle mort. ■

MELFORM

Société italienne appartenant au groupe Bonetto, Melform est spécialisée dans le développement et la production de conteneurs isothermes et réfrigérés pour la logistique sous température contrôlée. Elle commercialise également une gamme d'accessoires et de plateaux pour le secteur de la restauration, particulièrement adressée aux acteurs travaillant au MIN de Rungis. Melform présentait notamment ses conteneurs réfrigérés autonomes baptisés Koala Green, qui fonctionnent grâce à un groupe frigorifique doté d'une résistance afin de maintenir une température constante, programmable grâce à un thermostat numérique, dans une plage comprise entre -30°C et +40°C. Ils s'adaptent donc parfaitement au transport de produits thermosensibles et thermolabiles. ■





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.

MERCEDES-BENZ (DAIMLER TRUCK)

La filiale Daimler Truck Retail Paris IdF représentait 3 des marques professionnelles du groupe étoilé; Fuso, Mercedes Benz Trucks et Utilitaires et montrait un Citan 110 CDI fourgon à insert isotherme et groupe électrique. Si aucun PL électrique n'était exposé malgré l'offre d' e Actros, e Eonic et e Canter, il communiquait sur la technologie et le futur e Sprinter en mettant l'accent sur une offre d' e Actros frigo 4x2 et 6x2 (300 et 400 kW) 15 et 18 palettes carrossés par Lamberet. Camion le plus vendu au monde, le Canter dernière génération et sa déclinaison électrique -précurseur du genre- était à l'honneur. Proposé en 110 et 129 kW aux PTC 4t25 (permis B), 6t, 7t49 et 8t5 avec 3 packs de batteries, il offre jusqu'à 210 km d'autonomie. ■



LES EXPOSANTS DU SELF

MERCEDES-BENZ (DAIMLER TRUCK)

GROUPE OLANO

Le groupe Olano, dirigé par son fondateur Nicolas Olano et ses enfants Sandra et Jean-Michel avait plusieurs objectifs en se rendant au Self. Tout d'abord, celui de s'ouvrir à de nouveaux business dans l'écosystème du marché international de Rungis qui accueillait l'événement, mais aussi de prendre le temps de rencontrer ses partenaires pour des moments de partages et d'échanges. Le groupe avait également une autre volonté : parler de recrutement ! En effet, le logisticien, créé en 1975, a de fortes ambitions de recrutement dans le secteur, notamment pour des postes d'agents d'exploitation, de caristes, de manutentionnaires ou encore de conducteurs. L'occasion également d'aborder son engagement dans la formation à travers la Olano Academy, qui forme chaque année 10 à 12 jeunes. ■



GROUPE OLANO

OLÉO 100

La marque B100 du groupe Avril (groupe industriel et financier au service des filières des huiles et des protéines en France) venait présenter son énergie verte, renouvelable. Cette dernière se destine aux flottes captives, en se substituant au gazole, tout en conservant une autonomie équivalente. L'objectif de leur venue au Selfi ? Informer et convaincre les flottes professionnelles de l'intérêt du B100. Cette énergie est issue à 100 % du colza, un colza cultivé en France et transformé ensuite dans les sites de production en région du groupe. L'énergie bénéficie également d'une traçabilité intégrale depuis les champs des agriculteurs jusqu'à la cuve de stockage. Les équipes d'Avril mettaient également en avant leur accompagnement spécifique de chaque client pour faciliter la transition vers Oléo 100. ■



OLÉO 100

OLIVO LOGISTICS

Au salon, l'objectif d'Olivo Logistics était avant tout de mettre l'accent sur le travail réalisé en partenariat avec Frappa et Messer sur le froid cryogénique (lire aussi Frappa/Messer). Un rapprochement qui combine différentes technologies brevetées, dont MiniCryo d'Olivo Logistics. Il s'agit d'un conteneur isotherme composé d'une enceinte réfrigérante intelligente qui contient la bonne quantité de réfrigérant en fonction des paramètres de transport et qui garantit du froid négatif jusqu'à -21°C. Ainsi, la table d'injection spécialement conçue pour les conteneurs permet d'insérer la bonne quantité de neige carbonique en fonction de la durée du transit, du temps d'attente en supermarché, etc. Une solution autonome et particulièrement adaptée aux véhicules propres et à la livraison urbaine. ■



OLIVO LOGISTICS



PAKI

Le prestataire de pooling ouvert pour les supports de charge standardisés, Paki Logistics, bénéficie d'un réseau européen de 10 000 partenaires. Il organise ainsi l'échange de supports de charge tels que les palettes ou les caisses pour ses clients de l'industriel, du commerce et de la logistique. Pour accompagner ses clients, Paki a développé diverses solutions digitales, dont sa dernière, le e-voucher. Ce bon palette digitalisé permet aux clients de Paki de s'assurer de la qualité des palettes échangées, comme le faisait auparavant le bon palette classique, mais en offrant jusqu'à 75 % de gain de temps sur les quais pour les utilisateurs. En outre, elle permet d'éviter toutes les problématiques qui pouvaient jusqu'ici être liées à la perte des bons palettes. ■

PETIT FORESTIER

Le leader mondial de la location frigorifique, Petit Forestier a profité du salon pour parler livraison urbaine et développement durable. Au-delà de la K-Ryole, mise en avant sur le stand du constructeur de remorques urbaines avec Lecapitaine, il a également exposé un de ses camions 100 % électrique conçu par Volta Trucks. En effet, récemment, le loueur a signé un partenariat d'envergure avec le constructeur en actant l'acquisition de 1 000 Volta Trucks pour développer une flotte zéro émission. Un véhicule dont le design diffère de ses concurrents électriques et qui a été entièrement pensé pour la conduite urbaine : un pont arrière intégré, cabine surbaissée avec vision à 220°, porte latérale, très faible diamètre de braquage, etc. Le Volta Trucks a une autonomie d'environ 200 km, spécialement destiné à l'intra urbain. ■





PFM

Palbank est la solution digitale de gestion de palettes Europe adaptée au monde du transport, de PFM. Elle compte 1 400 clients parmi lesquels des transporteurs ou des industriels et son réseau en France et au Bénélux compte 370 points de service. Parmi les services proposés, on retrouve le dépôt et la reprise de palettes où le client le souhaite, dans l'un des points de service de PFM, mais également des services digitaux permettant la récupération/restitution des palettes par PFM pour le compte de ses clients ou encore possibilité entre partenaires de solder les dettes palettes vie des compensations. Le réseau Palbank propose ainsi une alternative innovante qui s'inscrit dans une démarche durable, notamment de réduction des émissions de CO₂. ■

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

Préserve vos produits plus longtemps

BlueSeal maintient la température du chargement même lorsque les portes sont ouvertes, ce qui permet de conserver vos produits sensibles lors de nombreux arrêts.

blueSeal®

le rideau d'air haute performance

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

Contactez-nous à info@brightec.fr

Hydro
REDUXA
Low Chatter

Économique en carburant

BlueSeal peut être rentabilisé en seulement 8 mois, grâce aux économies considérables de carburant pour le refroidissement.

S'installe partout

BlueSeal s'adapte à tous types de véhicules de transport routier : (semi-)remorques, porteurs, véhicules utilitaires (y compris les véhicules à portes roulantes).

KEEP YOUR COOL

La technologie du rideau d'air BlueSeal est protégée par un brevet

Découvrez nos tests et nos analyses sur www.brightec.fr

RENAULT PRO +

Chef de file d'un réseau labellisé fort de 110 points en France, le centre national de Rungis avait choisi de communiquer sur l'électrique et sa capacité à proposer des solutions et transformations carrossiers adaptées. Il exposait ainsi en avant-première (les véhicules devraient entrer en commercialisation active mi 2023) un Kangoo électrique E-Tech FrigoLine plancher cabine carrossé par Lamberet à groupe électrique Kerstner e-CoolJet 106 et un Trafic Van E-Tech fourgon d'usine 12 m³ - également électrique-embarquant des caissons isothermes Olivo. Ce véhicule est doté d'un nouveau moteur électrique de 90 kW et de nouvelles batteries LI-Ion de 52 kWh lui procurant une autonomie de 297 km (cycle WLTP). ■



RENAULT TRUCKS

Outre un vélo-cargo Kleuster, le lyonnais montrait sa gamme distribution électrique E-Tech D, avec un D16 de PTC 16t en statique et un en essais, mus par un moteur électrique de 185 kW (250 ch) maxi -130 kW en continu- de 42,5 mdaN de couple maxi et une boîte à 2 rapports avant. Leurs batteries Li-ion NMC modulables -200 à 565 kWh- procurent 560 km d'autonomie maxi avec une recharge sur courant continu 150 kW (1h50) ou alternatif 22 kW. Un Master E-Tech traction plancher cabine (PTC 3,1 et 3,5t) à moteur électrique 57 kW (76 ch) / 22,5 mdaN complétait le plateau. Limité à 100 km/h selon le PTC et garanti 8 ans / 160 000 km, ce fourgon 20 m³ à batteries Li-Ion de 52 kWh offre 200 km d'autonomie réelle et se recharge en 3 h. ■

TRIMAT, LE CARROSSIER INDUSTRIEL



QUI A LE VENT EN POUPE

Filiale du Groupe PR, Trimat est un des acteurs majeurs de la carrosserie frigorigère sur Véhicules Utilitaires Légers en France mais aussi à l'export. Trimat allie à la fois la souplesse et la flexibilité de l'artisan à la rigueur industrielle. Trimat conçoit et fabrique intégralement tous ses produits en France et plus précisément en Normandie.

Concepteur de la cellule isotherme intégrée « Isokit » qui s'adapte aux fourgons des différentes marques de constructeur de VUL (Véhicule Utilitaire Léger).

Trimat fabrique l'ensemble de nos cellules isothermes « Isokit » sur nos sites industriels basés à Honfleur et à Caen dans le Calvados. Trimat a également un site dédié à l'aménagement de véhicules utilitaires frigorigères qui est implanté sur Argentan dans l'Orne.



Nous bénéficions sur ce site des normes UTAC et CEMAFROID. Depuis le 1^{er} mai 2023 Trimat Carrosserie a déménagé dans un nouveau bâtiment de

TRIMAT EN CHIFFRES

- ≡ **2010**
année de création
- ≡ **10 millions**
d'euros de CA
- ≡ **45 salariés**
- ≡ **3 sites industriels**
en Normandie
- ≡ **2100**
kits isothermes
intégrés « ISOKIT »
livrés en 2022
- ≡ **20%** à l'export
- ≡ **250 fourgons**
frigorigères
carrossés en 2022.

plus de 2 000 m² sur un terrain de 9 000 m² afin de pouvoir répondre à une demande croissante du marché des véhicules utilitaires frigorigères. Avec cette nouvelle carrosserie Trimat ambitionne d'accroître son volume d'aménagements de fourgons. Pour ce début d'année Trimat a développé le VW ID BUZZ frigo et va développer le nouveau Ford Custom frigo qui sera disponible à notre gamme pour la fin de l'année.

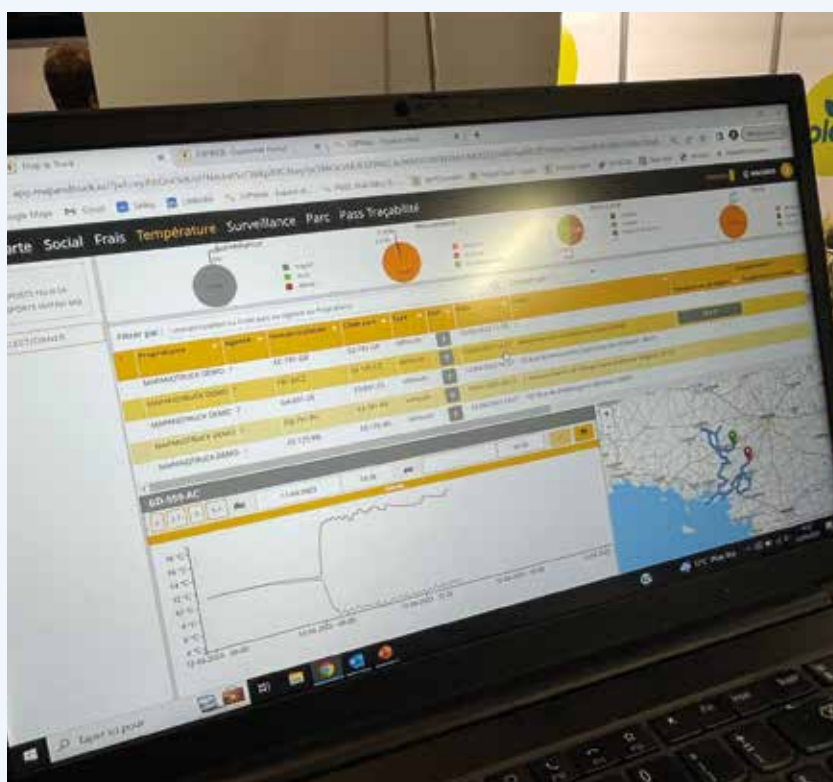


RK COM

Roland Klingen, fondateur de RK Com, venait mettre en avant sa gamme de rideaux d'air, conçus pour remplacer les rideaux à lanières. Parti du retour d'expérience de ses chauffeurs, qui peuvent ouvrir jusqu'à 40 fois les portes de leur véhicule pour des livraisons, ce dernier a conçu RK Air, un rideau d'air qui assure une protection à 92 % du froid à chaque ouverture de porte. Grâce à une mise en situation sur son stand avec un générateur de bulles, la démonstration de l'efficacité du mur d'air est sans appel. Et les chiffres avancés par son fondateur aussi : 31 % de gazole économisé en moyenne sur la consommation du groupe, soit jusqu'à 2000 L de gazole / an et / camion. En parallèle, RK Com mettait aussi en avant sa gamme de rideaux d'air industriels, notamment pour les quais de livraison. ■

S3PWEB

Filiale de B2Pweb, qui a mis en place une bourse de fret des professionnels du transport, la société agrège des données en provenance de différents transporteurs pour les mettre à disposition sous un format unique. Elles sont disponibles à travers l'outil Map & Truck. Cette plateforme regroupe l'ensemble des ressources mobiles sur un seul et même portail, quel que soit le boîtier de télématique installé dans le véhicule (boîtier constructeur ou de seconde monte). Sur le Selfi, la société a présenté la tour de contrôle des températures, qui permet aux clients de suivre l'ensemble des transports sous température dirigée. Elle remonte toutes les anomalies, en cas d'écart avec la température programmée. C'est un moyen pour le transporteur de suivre en temps réel les missions confiées à ses prestataires. La tour de contrôle est notamment utilisée par Eurotranspharma, acteur majeur du transport de médicaments. ■





SOFRIGAM - COLDWAY

Le groupe Sofrigam, expert de la chaîne du froid, est notamment spécialisé dans le secteur pharmaceutique où il accompagne ses clients du 1^{er} au dernier km. Au Selfi, le groupe français dont l'entité Coldway Technologies se concentre sur la livraison du dernier kilomètre, met en avant ses différents partenariats développés avec des fabricants de véhicules comme Wello (vélo cargo) ou Addax (camionnettes électriques), sur lesquels le caisson autonome à température dirigée de Sofrigam peut s'interfacer. L'objectif ? répondre aux besoins croissants du marché, en particulier la livraison de produits frais à domicile. Enfin, Sofrigam exposait également le drone de livraison de produits sous température dirigée, fruit d'une collaboration entre Twinwheels et Coldway, conçu pour la livraison de produits frais et de plateaux repas. ■



SOFRILOG

Le spécialiste de la logistique et du transport grand froid, Sofrilog, a profité du Selfi pour développer sa visibilité auprès de ses clients et prospects. L'entreprise qui compte 40 entrepôts en France et 220 véhicules, emploie 1 100 personnes et affiche un chiffre d'affaires de 175 millions d'euros. La société souhaite notamment développer ses activités transport et se créer de nouvelles opportunités, notamment avec les acteurs de la filière des métiers de bouche, très présents à Rungis. En effet, Sofrilog insiste sur son engagement dans la sécurité alimentaire, en particulier en termes de traçabilité et de qualité. Sofrilog met également en avant le développement durable, avec des entrepôts modernes et une flotte de véhicules de plus en plus propre. ■

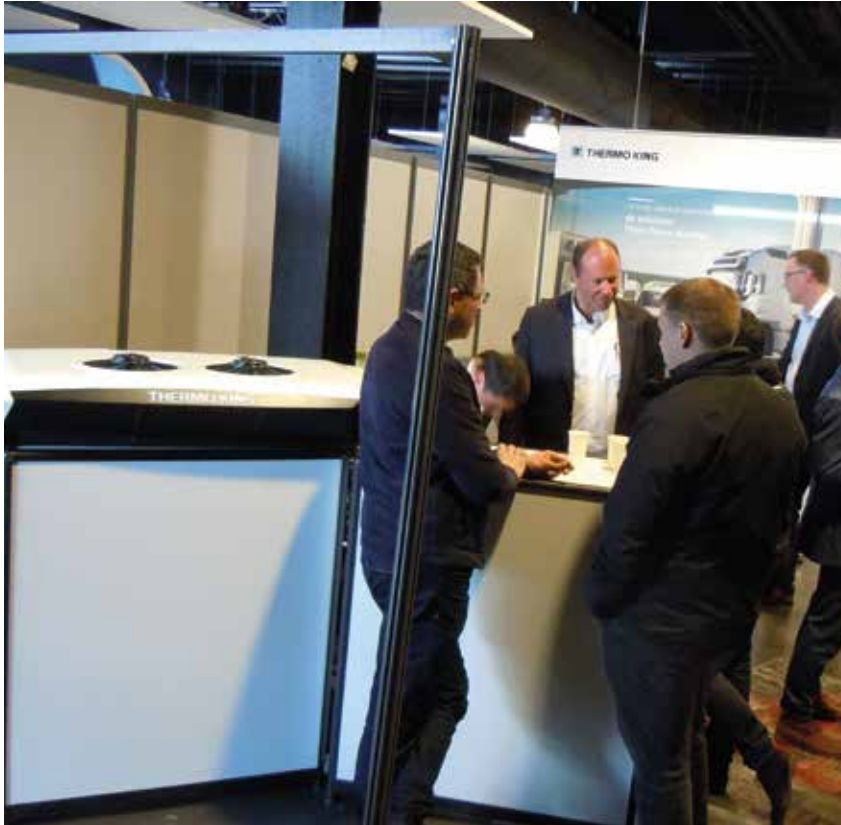
SOPAC

Au Selfi, l'entreprise a présenté deux types de solutions. L'une est à base de radio fréquence. C'est un système de suivi automatique de températures qui permet de remonter l'information sur une plateforme web ou une application mobile, et d'archiver ainsi les données. La deuxième est économique, car elle fait appel à des technologies NFC. C'est le même procédé que pour les terminaux bancaires. En scannant un enregistreur, il est possible de récupérer les données de températures et de les remonter sur une plateforme. La gamme comprend par ailleurs des capteurs Bluetooth. Sopac est une société familiale qui intervient dans la chaîne du froid et plus globalement dans le suivi et la traçabilité des températures. ■



TAUR

La société française Taur, créée en 2020, exposait en « avant-première mondiale » selon les mots de son fondateur, Jérôme Fauchet, son robot frigorifique, destiné au transport automatique rural ou urbain. Ce dernier a été conçu en partenariat avec Frima Concept, autre entreprise française, basée à Saint-Etienne tout comme Taur. Frima Concept est spécialisée dans la fabrication de matériel frigorifique spécifique. Ces robots frigorifiques autonomes ont une capacité de 613 à + de 1000 litres et peuvent se diriger via une télécommande et grâce à des systèmes de navigation autonomes et automatiques. Taur pour Transport Automatique Urbain Robotisé, mettait en avant ses différents produits. La société propose ainsi 3 chariots robotisés 100 % électriques pouvant porter des charges lourdes de 300 à 1500 kg. ■



THERMO KING

La firme mettait en avant sa gamme de solutions, dont le B-100 qui équipait l'ID.Buzz VW. Ce nouvel équipement est conçu pour les produits pharmaceutiques, frais et surgelés. Il répond aux applications sur petits porteurs et VUL. Le compresseur est alimenté par la batterie du véhicule. Il est silencieux et n'émet aucune émission. Exposé également sur le stand, l'Advancer Axle-Power co-développé avec BPW et la récente gamme Advancer i. Thermo King mettait en avant la série VX et les gains de charge utile de sa solution mono et multi-température pour porteurs jusqu'à 26t V-1000, dotée d'un nouveau compresseur à hautes performances. Il exposait un V-660 X et un Spectrum Max, dont un exemplaire V 800 équipait le porteur électrique de PTC 7t5 JAC Motors présent en extérieur. ■

TIP

C'est l'agence TIP Paris-Sud, située au Plessis-Pâté, qui s'est rendue au Selfi pour rencontrer clients et prospects. Le loueur mettait en avant son offre destinée à la livraison du dernier kilomètre auprès des acteurs opérant sur le marché international de Rungis, mais également son accompagnement global du transport. Côté offre, TIP propose à la fois de la location longue et courte durée, des services de maintenance et de réparation ainsi que de la télématique, avec des services associés comme un portail client. Au total, le groupe compte 15 ateliers et 1000 points de service partenaires sur l'ensemble du territoire français, mais aussi 30 unités de maintenance mobiles. La flotte de véhicules est variée, allant des utilitaires électriques aux camions citernes, en passant bien évidemment par les véhicules frigorifiques. ■





TRIMAT (VOLKSWAGEN UTILITAIRES)

Seul carrossier partenaire de VW Utilitaires à avoir transformé son ID.Buzz Cargo électrique en fourgon frigo, Trimat a réalisé cette avant-1ère française en un temps record, développant son kit de transformation Isokit en 4 mois, de la création numérique jusqu'aux outillages, réalisés en interne comme toute sa production, intégrée à 100%. Ce fourgon de 2,13 m³ FRA ou FRC (avec batteries renforcées) offre 430 kg de charge utile, une longueur maxi utile au plancher d'1m94, une largeur d'1m27 (1m09 aux roues et aux portes arrière, 0m53 en porte latérale) pour 1m06 de haut avec un seuil de chargement identique à l'origine. L'Isokit intègre un carénage Aerotop et offre divers équipements et aménagements "métiers" (traiteur, marée, santé...). ■

UNITY PLAN

L'entreprise propose une plateforme interopérable, qui centralise les données de tous les constructeurs, les normalise et les restitue de façon unifiée. Elle fait appel à un logiciel qui décode la provenance des informations et trie celles qui ont le plus d'importance. Ce sont les clients qui déterminent quelles données doivent être mises en avant. A la base, Unity Plan intègre la pression des pneus (le sous-gonflage affecte 60 % des véhicules et représente 26 % des pannes) avec le concours d'un partenaire spécialisé (LID Technologies). C'est d'ailleurs un dispositif qui sera obligatoire pour les utilitaires sur tout véhicule neuf à partir de juillet 2024 (règlement R141). La solution de TPMS connecté permet de réduire la consommation de carburant et de réduire au passage les émissions de CO₂ sur la flotte. A ce jour, plus de 80 000 systèmes ont été déployés depuis 2009. ■



UTIL RENT - UTILEO

Les deux sociétés proposaient leurs offres de VUL à la vente et à la location. En effet, ces dernières disposent d'un parc disponible tout de suite, toutes marques et types de configuration, dont notamment 25 véhicules frigorifiques. Le principe est le suivant : les véhicules utilitaires sont achetés puis configurés auprès de carrossiers, et ensuite mis à disposition dans le parc. Le client peut alors faire son choix dans les véhicules disponibles. En ce qui concerne les VUL frigo, ces derniers sont équipés de manière à transporter des marchandises fraîches ou surgelées. Au total, Util Rent - Utileo disposent de 6 agences sur le territoire, une septième devrait bientôt ouvrir ses portes, et proposent chaque année un millier de véhicules à la vente et environ 300 en location. ■



UTIL RENT - UTILEO

VOLKSWAGEN UTILITAIRES



VOLKSWAGEN UTILITAIRES

Réprésenté par Rungis Service Pro, entité du groupe Vidal, 1^{er} distributeur hexagonal de la marque (et certifié ISO 9002 depuis 1992), VW Utilitaires lançait en avant-première un ID. Buzz Cargo électrique de 3T de PTC transformé par Trimat. Ce fourgon d'usine d'empattement 2m89 reçoit un insert isotherme à isolation renforcée (ATP IR) et un groupe électrique Thermo King B100 Eco le transformant en frigo 100% électrique à faible bruit. L'ID. Buzz intègre un moteur électrique de 150 kW (204 ch) et 31 mdaN avec boîte mono-rapport lui autorisant une vitesse maxi de 145 km/h. Les batteries Li Ion de 77 kWh offrent une autonomie WLTP de 414 km et se rechargent totalement en 7h30 avec un chargeur AC de 11 kW (0h30 à 80% avec un DC 135 kW). ■



› ÉVÉNEMENT

DES CONFÉRENCES TRÈS STUDIEUSES

Le public a répondu présent en nombre pour l'ensemble des conférences que le SELFI a organisées, avec l'intervention d'experts et de professionnels de la Chaîne du froid, au cours des deux jours de salon. Focus sur 5 de ces conférences dédiées à la logistique du froid.

1 QUELS OUTILS POUR PILOTER VOTRE TRANSITION ÉCOLOGIQUE ?

Sujet central s'il en est, celui de la transition écologique a permis de faire un point sur les pistes d'engagement de la filière.

Les deux représentants de la grande distribution alimentaire présents à la conférence ont pu apporter leur écot

quant à l'engagement de leur propre enseigne. Cédric de Barbeyrac, directeur des Transports de la SAMADA (Monoprix), a annoncé que son entreprise avait mis le cap sur une réduction de 27 % de ses émissions de CO₂ à l'horizon 2025, engagement pris dans le cadre de Fret21. Monoprix dispose de sites réfrigérés à l'ammoniac. La chaîne de magasins déclare jouer à fond sur le ressort de la

massification et opérer 1 000 caisses par an sur le mode rail-route vers Marseille. Le biogaz alimente 25 % de sa flotte, selon Cédric de Barbeyrac, et le HVO 3 %. « Nous tentons quelques incursions dans l'électricité et avons quelques projets dans l'hydrogène », souligne le patron du transport chez Monoprix. C'est également dans le cadre du dispositif Fret21, qui regroupe des chargeurs qui s'engagent pour le climat, que le réseau Picard a mis pour sa part la barre à 10 % de réduction, selon Vincent Prévost, son responsable opérationnel supply chain. Les infrastructures ? « La filière est de plus en plus mature », indique Elodie Dupray, chef du Pôle Mobilité BioGNV chez



Après son intervention, le Président Layani a laissé place aux autres invités de Froid News : (de g. à d.) Aminata Diop (Semmaris), Gérald Cavalier (Tecnea Cemafroid), Nicolas Olano (Groupe Olano) et Pedro Conejero (AFTRIE).

GRDF. Le gazier aurait, à ce jour, ouvert 350 stations privées aux côtés des 300 stations publiques existantes. Entre 2015 et 2022, la part du bio dans le gaz est passée de 27 % à 36 %. Picard dit avoir fait le choix du BioGaz depuis 2017 pendant que Monoprix assure vouloir « rester à minima à 25 % de BioGNV ». L'enseigne lorgne également vers l'électricité et l'hydrogène « mais les coûts afférents, l'avitaillement difficile, le manque de véhicules et la faiblesse du réseau de maintenance ne nous permettent pas, à cette heure, de nous projeter plus que cela », précise Vincent Prévot, Responsable des Opérations Supply Chain de Picard Surgelés. Cédric de Barbeyrac désigne également « les

« LE CHOIX DES BONS CARBURANTS ET DES BONS OUTILS DE PRODUCTION DE FROID, L'ADAPTATION À DES RÉGLEMENTATIONS TOUJOURS PLUS CONTRAIGNANTES... LES DÉFIS NE MANQUENT PAS POUR LES ACTEURS DU FROID. »

nouvelles promesses apportées par les biocarburants ».

L'électrique en pole

Clément Chandon est venu rappeler qu'il n'y a pas de transition énergétique sans effort, ce qui induit pour lui la nécessité, lorsque c'est justifié, de « changer de marque, de fournisseurs, de conseils ». Le directeur

produit d'Iveco France a mis en exergue cette évolution du marché illustrée par une progression de 35 % de la production de véhicules non diesel. « Notre rôle consiste à demeurer multi-énergies et, par le conseil, à aider le client à effectuer le bon choix ». Les producteurs de froid affirment être orientés sur la volonté « d'offrir à nos clients une panoplie de solutions pour la

>>>

production de froid en électrique », selon Victor Calvo, président international Trucks & Trailer Carrier Transcold. Ce dernier estime que « c'est la distribution qui prend le lead sur le choix de l'électrique ». Aux yeux de Clément Chandon, « le frigo est le secteur sur lequel l'attente est la plus grande ». Le directeur Produits d'Iveco France considère ce secteur comme un levier favorable à l'innovation. « Nous allons construire notre mix sur le BioGNV, qui offre des performances difficiles à battre, et nous y adjoindrons les volets électrique et hydrogène ». Iveco annonce son premier VI hydrogène en sortie d'usine pour la fin de l'année.

2 AVEC CERTIBRUIT, QUELS LEVIERS POUR ACCÉDER AUX CENTRES-VILLES SANS NUISANCE ?

Les contraintes pleuvent dans les grandes agglomérations. Le TRM, le « frigo » au premier rang, investit le champ des livraisons à horaires décalés au moyen de véhicules qui performant de plus en plus.

C'est en 2012, a rappelé Eric Devin, le président de Certibruit, qu'a été mis en place le décalage des livraisons la nuit. Les bénéfices attendus avaient été immédiatement au rendez-vous : impact économique, diminution de la pollution et des nuisances sonores, meilleur partage de la voirie et économie de carburant pour les véhicules libérés des embouteillages. Plus de 10 ans après, « les livraisons de nuit sont très bien encadrées », selon Eric Devin. Ce dernier met en avant l'investissement dans la formation des conducteurs, l'adoption des certifications Piek pour les engins de transport et les progrès accomplis dans la diminution sonore des véhicules. « Les livraisons de nuit sont à présent ancrées dans les démarches RSE des entreprises et dans les politiques de logistique urbaine des villes », pense Eric Devin.

Laurence Morin, Chargée de projets en logistique urbaine - Ville de Paris est venue rappeler que, rien qu'en région parisienne, « un Francilien consomme



La conférence « Quels outils pour piloter votre transition énergétique ? » a mis en lumière les expériences réussies d'acteurs de la filière dans leur transition énergétique.

en moyenne l'équivalent d'une semi-remorque par an ». La Chargée de projets en logistique urbaine de la Ville de Paris a également indiqué que l'on ne dénombre pas moins de 4,4 millions de mouvements de marchandises chaque semaine en Île de France. « Nous sommes, à Paris, dans un moment fort pour les livraisons en horaires décalés en phase avec le cadre de vie des riverains », a-t-elle souligné.

Les JOP comme accélérateurs

A Paris, dans le 13^e arrondissement, le partage en termes de livraisons s'effectue actuellement entre porteurs le jour et semis la nuit à titre expérimental. Une approche qui sera élargie à la période des prochains JO de Paris (JOP) que d'aucuns considèrent comme de futurs accélérateurs de nouvelles formes de livraisons en métropole, notamment la nuit. Une enseigne comme Carrefour doit livrer 40 points de vente dans la capitale, dont 17 sont labélisés Certibruit (livraisons entre 5 et 8 h et le soir). Elle a mis en circulation son premier véhicule silencieux dès 2009, selon Vanessa Marcelino, sa manager chargée de la RSE. « Nous avons déployé en France 700 véhicules fonctionnant au biométhane, lequel est deux fois moins bruyant que le diesel. En horaires décalés, on ne voit pas le véhicule, on ne le sent pas et on ne l'entend pas », estime cette dernière, tout en rappelant que

les matériels de manutention utilisés pour les livraisons de Carrefour sont également aux normes Certibruit.

C'est en 2009 également qu'une enseigne comme Martin Brower a entamé sa marche vers une réduction de ses nuisances sonores. « Martin Brower a exploité la première semi-remorque Piek en France dès 2009, a affirmé Thierry Allègre, le directeur Support Opérations du prestataire logistique. Agir en horaire décalé permet d'être plus efficace et offre une meilleure productivité ». Pour ses livraisons en horaires décalés, le logisticien a régulièrement recours à un 26t Certibruit depuis 2016. Thierry Allègre pense qu'« il y a un équilibre à trouver entre l'intérêt de la collectivité et les moyens disponibles dans le commerce à livrer, qui n'est pas à chaque fois une grande surface ». En conclusion, Eric Devin s'est réjoui de cet « alignement des planètes, avec l'arrivée des JOP pour développer les livraisons décalées et de nuit ».

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

Resserrer les liens entre producteurs, grossistes et transporteurs, c'est l'un des enjeux de la digitalisation. Le MIN de



La conférence Certibruit a permis de faire le point sur les bonnes pratiques à respecter pour éviter les nuisances avec le témoignage de municipalités et de professionnels engagés.

Rungis entend être un acteur de référence au côté des professionnels du froid.

Stéphane Layani a tenu à saluer les acteurs de la filière en introduction de cette nouvelle conférence. « Je rends hommage aux transporteurs et aux logisticiens qui sont des acteurs précieux du quotidien », a déclaré le très emblématique président du MIN de Rungis. Lequel a énuméré les défis « nombreux » à relever : la décarbonation, les ZFE (zones à faibles émissions), le financement d'une logistique propre. Avec le premier, « il y a un enjeu de santé », a-t-il précisé en indiquant qu'« il faut commencer par les particules ». A propos des ZFE, qu'il qualifie « d'inevitable », Stéphane Layani a annoncé que l'« on est en train d'écrire un Livre blanc pour dire au ministère qu'il faut laisser les véhicules circuler ». Enfin, concernant le troisième défi, le patron du MIN de Rungis a dit regretter la dispersion des aides entre État, Région et Métropole. « C'est compliqué, il nous faut un guichet unique », a-t-il souligné. Stéphane Layani s'est déclaré favorable au recours au ferroviaire avec, notamment, l'ouverture de nouvelles lignes vers le Nord de l'Europe.

Gérald Cavalier est venu rappeler à la tribune que « outre la technologie des équipements, le digital fait partie des

facteurs de progression ». Il a ajouté que la France possède une véritable expertise dans la chaîne du froid, « une invention française en 1876 », chaîne dont est doté le MIN de Rungis. Le président du Cemafroid a souligné que « la première décarbonation, c'est d'arrêter de jeter de la nourriture (1 milliard de tonnes jeté dans le monde) ». De l'avis de Nicolas Olano, la digitalisation – un gisement de progrès auquel il convient d'associer les clients selon ce dernier – demeure « un challenge de tous les jours ». « Nous avons 12 informaticiens, il nous en faudrait 20 », a précisé le président du groupe éponyme. De son côté, Aminata Diop, directrice exécutive adjointe de la Semmaris, a tenu à rappeler que le marché de Rungis était d'ores et déjà engagé dans la supply chain 4.0. « Notre rôle est d'accompagner les acteurs de la logistique du froid. Nous campons entre tradition – le terroir français – et modernité. Pour nous, la digitalisation revêt un caractère important dans la relation clients. Selon un système d'agora, nous souhaitons, au travers de la digitalisation, mettre en lien les producteurs avec les grossistes et les transporteurs ». Laquelle a annoncé, par ailleurs, le projet de création d'une plateforme ferroviaire sur le MIN de Rungis « qui nous donnera une dimension européenne ».

Une flotte au top

Selon Gérald Cavalier, « la flotte française de la température dirigée est la plus performante au monde ». L'âge moyen des véhicules se situe à 5 ans et leur durée de vie à 10 ans. Nicolas Olano a tenu à souligner que la rémunération des conducteurs était insuffisante et que « nos managers devaient se rapprocher davantage des conducteurs ». Un premier pas a été franchi au sein de son groupe avec la création de la Olano Academy qui intègre « des jeunes aux compétences pointues ». En clôture de la conférence, Gérald Cavalier a annoncé la tenue, du 21 au 26 août 2023 au Palais des Congrès de Paris, du prochain Congrès international du Froid. « Une vitrine du secteur » qui doit accueillir des scientifiques et des techniciens. Il sera alors question d'environnement, d'énergie et de digitalisation.

4. QUEL AVENIR POUR LE FROID ?

Le choix des bons carburants et des bons outils de production de froid, l'adaptation à des réglementations toujours plus contraignantes... Les défis ne manquent pas pour les acteurs du froid.

La filière transport vit au cœur des mutations depuis des années. Il lui faut tout à la fois répondre aux défis économiques du quotidien, s'inscrire dans le développement durable, prendre les bons virages dans une jungle d'informations parfois contradictoires ou sous l'effet de lobbies actifs comme l'a démontré récemment le litige juridique entre les acteurs du gaz emmenés par Gaz'up et ceux des biocarburants (le B100 particulièrement) pour l'obtention du sésame ouvrant l'accès aux ZFE (zones à faibles émissions). Dans cet environnement où, par ailleurs, la disruption règne à tous les étages dans le domaine des nouvelles technologies, les dirigeants du TRM se doivent également de composer avec des réglementations censées, dans le même temps, fixer le cap propice à la

>>>

(bonne) santé future des entreprises et à la sauvegarde de la planète. Pas facile de s'y retrouver. « Nous disposons d'équipes de spécialistes. Plus de 500 personnes chez nous travaillent sur nos véhicules et notre immobilier du futur », souligne Sébastien Dortignac, directeur technique des véhicules chez STEF, qui plaide dans le même temps pour une sorte de droit à l'erreur.

Quel modèle économique ?

L'accès aux fameuses ZFE demeure une préoccupation centrale pour les acteurs du frigo. La réglementation impose aux agglomérations de plus de 150 000 habitants d'avoir installé ces zones à l'horizon 2025. Une dizaine de ZFE sont déjà opérationnelles sur le territoire, chacune avec ses propres contraintes réglementaires, un casse-tête pour les transporteurs. « Les pouvoirs publics doivent agglomérer le marché et les constructeurs », a estimé Sébastien Dortignac tout en prônant l'intégration du HVO et du XTO dans les Crit'R. De son côté, Michel Poinsignon, Product Manager chez Thermo King, s'est montré favorable au développement de « motorisations additionnelles ». A ses yeux, l'électrique n'offre pas encore de « visibilité sûre » au rayon porteur. En revanche, « pour les semis, c'est une énergie incontournable ». STEF, pour sa part, a opté pour le choix du B100, « malgré le surcoût, car nous ne raisonnons pas uniquement en termes de coûts complets mais également en termes de gains attendus. Les prix devront aller vers l'iso-diesel car en bout de chaîne, il ne faudra pas faire trinquer le consommateur ». En matière de production de froid, le transporteur a fait le choix de la production interne, ce qui « nous confère une longueur d'avance », selon Sébastien Dortignac. Lequel reconnaît ne pas savoir « vers quelle alternative se diriger à ce stade » quant aux gaz frigorigènes car « cela devient de la technologie ». Reconnaisant que l'ammoniac demeure compliqué à gérer, Michel Poinsignon a souligné que « l'on sait tous que nous devons nous orienter vers des gaz qui n'ont pas d'effets de serre ». Une certitude, dans cet environnement



Une table ronde dédiée aux premières offres dans le domaine de la mobilité hydrogène.

mouvant, « il sera nécessaire d'accompagner nos exploitants et nos agents de quai », a indiqué Sébastien Dortignac. Vers quel modèle économique ? « Je ne suis pas certain qu'il n'y en ait qu'un, a assuré Gérald Cavalier, le président du Cemafroid. Les maillons sont identiques même s'il y a agrégation de plusieurs métiers spécifiques en froid. Le métier se spécialise sur chacun de ses maillons ».

5 HYDROGÈNE : DES OFFRES COMBINÉES POUR DÉCARBONER LE TRANSPORT

Au SELFI, une table ronde a permis de mettre en évidence les premières offres dans le domaine de la mobilité hydrogène.

Si la technologie est déjà disponible sur des utilitaires légers (Stellantis et Renault), ce n'est pas encore le cas dans les camions. Du moins, chez les constructeurs classiques. Daimler Truck et Volvo ne seront prêts par exemple qu'entre 2025 et 2030. Par contre, Hyundai a une offre qu'il propose en Suisse et en Allemagne, et qui pourrait arriver en France dans le cadre d'un partenariat entre Inthy (un groupe spécialisé dans l'énergie renouvelable) et le suisse Alpiq. L'objectif est de proposer au sein d'une même offre les camions, les stations et la production d'hydrogène vert. C'est aussi le modèle de Hyliko, une société créée par le fonds

Kouros et qui s'appuie sur des prestataires français (Symbio pour la pile à combustible, GreenGT pour le camion et Haffner Energy pour la production d'hydrogène à partir de biomasse). L'entreprise, qui doit livrer en fin d'année ses premiers clients (Bert & You, groupe Berto), a prévu d'installer un centre d'excellence à Villabé, dans l'Essonne, en bordure de l'autoroute A6. On pourra y découvrir les camions et y faire le plein. Le groupe La Poste, qui cherche des industriels pour répondre aux besoins de décarbonation de sa flotte de poids-lourds, peut commencer à faire son marché. Le retrofit est aussi une option, sachant qu'il n'existe que peu d'acteurs sur ce marché. Pour sa part, l'entreprise Taur a prévu de convertir à l'hydrogène un robot de livraison, en s'associant au fabricant de piles à combustible Pragma Industries (qui fait aussi des vélos et des triporteurs à l'hydrogène). Ce petit engin pourrait par exemple permettre de transporter des marchandises avec une bien meilleure autonomie que des batteries. Comme l'a expliqué Christophe Tharrault, l'ancien Président de Volvo Trucks en France, devenu consultant, c'est un mix de solutions qui permettra de décarboner le transport. Il se trouve que l'hydrogène a sa place, à condition d'avancer en parallèle sur la production massive et sa distribution. Le modèle véhicules plus stations pourrait s'appliquer du vélo-cargo au camion, en passant bien sûr par l'utilitaire. ■



PERFORMANCE ET HAUTE EFFICACITÉ POUR TOUS VOS BESOINS DE DISTRIBUTION

Trois modèles de la nouvelle gamme Supra® HE de Carrier Transicold ont obtenu avec succès la certification Certicold de Cemafrroid. Carrier Transicold fait progresser la chaîne du froid pour aider à préserver, protéger et développer le transport pharmaceutique.



www.carriertransicold.fr



LES
GRANDS
PRIX
2023 DE
FROIDNEWS

UN JURY D'EXPERTS
INDÉPENDANTS
ET DE JOURNALISTES

- **Raymond Auneau**,
Président de Car-Fleet.
- **Pierre Besomi**,
Journaliste-éditeur de Froid News,
SELEFI, TRM Le Guide, Profession
Carrossier et transportissimo.com.
- **Renaud Chasle**,
Journaliste spécialisé « tech &
connectivité » pour Froid News et
rédacteur-en-chef du magazine
TRM Le Guide.
- **Christophe Ganon**,
Président de CGI Formation.
- **François Gatineau**,
Président de Mobilieese.
- **Rémi Paing**,
Consultant-Formateur.
- **Jean-Marc Platero**,
Président de Transfrigoroute
France.
- **Christophe Tharrault**,
Président de Consultruck
et Consultant en énergies
alternatives pour les véhicules
industriels et la mobilité lourde.

Un grand merci aux membres de
ce jury pour leur contribution à ces
Grands Prix de Froid News.

> RÉCOMPENSE

DIX LAURÉATS ET UN GRAND PRIX SPÉCIAL DU JURY

Pour cette première édition des Grand Prix de Froid News, la cérémonie s'est déroulée au Pavillon Rungis Événements, dans le Marché International de Rungis.

Parmi les lauréats, il est à noter qu'Iveco, Sofrigam et Sofrilog ont remporté deux Grands Prix chacun. Quant à Georges Ferreira, figure bien connue de la profession, nous l'avons surnommé affectueusement l'Ambassadeur du Froid. Il s'est vu décerner le Grand Prix Spécial

de Froid News pour sa grande humanité, son professionnalisme et son sens inégalé de la diplomatie.

Bravo à tous les lauréats et aux autres entreprises qui ont tenté leur chance : rendez-vous d'ici la fin d'année pour préparer les prochains Grands Prix de Froid News 2024 ! ■



26^E CONGRÈS INTERNATIONAL DU FROID

26TH INTERNATIONAL CONGRESS OF REFRIGERATION

Pour un froid efficace, sobre et intelligent
Towards efficient, controlled and smart refrigeration

DU 21 AU 25 AOÛT 2023
21ST – 25TH AUGUST 2023

PALAIS DES CONGRÈS DE PARIS
PARIS CONGRESS CENTER
FRANCE

www.icr2023.org

un événement de l'IIF / an IIR event



Association Française du Froid



co-organisé par l'Association Française du Froid / co-organized by the French Association of Refrigeration

FOCUS SELF 2023

1. ALLIANCE LOGISTIQUE DURABLE OPÉRATIONNELLE

Ce Grand Prix récompense une solution de transport en température dirigée opérationnelle, exploitées depuis plusieurs mois en conditions réelles par l'alliance d'un chargeur (industriel, grossiste, distributeur) et de son ou ses partenaires de transport.

> CATÉGORIE GRANDES ENTREPRISES : **IVECO**



Clément Chandon, directeur produits et homologation Iveco France.

Iveco a été capable, avec le support de partenaires partageant la même passion pour l'innovation au service d'un transport durable, à savoir Carrefour, Engie et les transports Jacky Perrenot, d'assurer la mise en place du premier système de transport basé sur une économie circulaire. Cette première boucle vertueuse a permis d'alimenter des ensembles routiers frigorifiques de 44t, approvisionnant les hypermarchés Carrefour en région Lilloise, avec le biométhane issu de la valorisation de leurs inven-

us. L'investissement de Jacky Perrenot en PL bioGNV a dépassé 760 unités et Carrefour a célébré, en septembre 2021, son 600^e camion bioGNV dédié à l'approvisionnement de ses magasins avec un porteur Iveco S-Way GNC opéré par le logisticien.

> CATÉGORIE TPE, PME, ETI : **KLEUSTER**



Anne Chevat, directrice commerciale de Kleuster

Chantre du vélo cargo à assistance électrique Freegônes depuis 10 ans, Kleuster est aujourd'hui intégré dans le groupe Jean Lain mobilité. La société lyonnaise construit ses véhicules dans l'enceinte d'une unité de production de Renault Trucks qui les diffusent dans son réseau. Bien joué ! Freegônes propose un châssis unique avec cinq modules différents pouvant répondre aux besoins d'un large panel de professionnels. La solution frigo (caisse Lamberet) permet de couvrir une plage de température

de 4°C à -25°C avec une autonomie jusqu'à une journée complète d'exploitation.

2. INNOVATION & PROTOTYPE

Ce Grand Prix distingue l'Innovation à travers une solution en cours d'expérimentation qui intègre une technologie inédite et prometteuse dans la mobilité et l'intralogistique.

> CATÉGORIE GRANDES ENTREPRISES : **CARRIER**



Victor Calvo, Président Carrier Transicold Truck Trailer Refrigeration.

Dédié aux camions et semi-remorques, le Vector eCool est le premier système de réfrigération de remorque autonome entièrement électrique au monde, disponible en équipement standard. Compatible avec les versions sans moteur des modèles Vector HE 19 et Vector 1550 E de Carrier Transicold, le Vector eCool associe cette technologie tout électrique E-Drive™ à un nouveau système de récupération et de stockage d'énergie de pointe. Ce système convertit l'énergie cinétique générée par le véhicule semi-remorque en électricité, qui est ensuite stockée dans un bloc de batteries pour alimenter le groupe frigorifique.

> CATÉGORIE TPE, PME, ETI : **SOFRIGAM**



Gilles Labranque, PDG Sofrigam Group et Laurence Labranque, directrice Sofrigam Last Mile.

Cette PME démontre les capacités d'innovation de ses équipes grâce à son système Coldway Technologies. Interfacé à des solutions de mobilité dédiées au dernier kilomètre, Coldway Inside « assure le froid du 21^e siècle ». Cette technologie développée à Perpignan avec le CNRS est unique au monde ! En mettant en contact la matrice - une sorte de galette faite de graphite et de sel sous-vide - avec de l'ammoniaque sous-pression, l'effet immédiat est la chute de pression et donc de température. Le livreur peut faire sa tournée de 8 heures sous 50 degrés, avec 30 ouvertures de portes, le froid sera toujours le même à l'intérieur de son véhicule.

REJOIGNEZ-NOUS !

Devenez **POINT de SERVICES**
en France ou au Benelux
pour la gestion
de palettes
Europe



*Complétez vos tournées de transport
Baissez vos charges fixes en étant rémunéré
Bénéficiez de la gratuité du service Compenspal
Gagnez en souplesse d'exploitation pour la gestion de vos palettes
Soyez au coeur d'une communauté de professionnels
Et bien d'autres avantages à découvrir ...*

Pour plus de renseignements :



www.pfm-solutions.fr

3. SAGA FAMILIALE

Ce Grand Prix distingue la réussite et la constance d'une entreprise familiale parmi 6 catégories : grossistes, producteurs, distributeurs, transporteurs, loueurs et carrossiers.

> CATÉGORIE GRANDES ENTREPRISES : **OLANO**



Sandra Olano, co-directrice générale du groupe Olano.

Le Groupe OLANO est une entreprise familiale française basée à Saint-Jean-de-Luz port d'attache de son siège social. Elle se présente comme prestataire de services de la Supply Chain du froid organisé par filière (35% Produits de la mer, 13% produits carnés, 32% produits frais et les 20% produits surgelés) et par métier (25% transport amont et pilotage de flux, 70% logistique et distribution, 5% services). Nicolas, Sandra et Jean-Michel Olano dirigent le Groupe de plus de 600 de millions d'euros qui a élargi sa gouvernance à d'autres

membres opérationnels de l'entreprise. Et comme dit Nicolas Olano : « Le groupe familial Olano n'est pas à vendre ! »

> CATÉGORIE TPE, PME, ETI : **SOFRILOG**



Caroline Baral, responsable communication Sofrilog, Sébastien Bossard, directeur commercial Sofrilog.

Sofrilog poursuit sa croissance par le développement d'un réseau de PME familiales, telles que Sotralim, basée à Dunkerque et présente dans le conditionnement de produits surgelés (pour renforcer l'expertise du groupe dans les produits de la mer).

En décembre 2022, Sofrilog met la main sur le Marseillais NJS Faramia (CA de 20 ME), pour une couverture transport dans le Sud-Est.

4. STRATÉGIE RSE

Ce Grand Prix récompense des entreprises de toute taille qui ont engagé une démarche RSE depuis ces dernières années. Le mouvement va crescendo et s'articule autour de trois piliers : économique, environnemental et social.

> CATÉGORIE GRANDES ENTREPRISES : **IVECO**

La RSE prend tous son sens chez Iveco qui met en place un ensemble d'actions visant à avoir un impact favorable sur tous les plans. Par exemple, le constructeur a déployé un plan de sobriété énergétique visant à réduire de 10% les consommations de ses établissements avec un devoir d'exemplarité auprès de ses parties prenantes. Ce plan vient en complément de l'ensemble des actions développées par le groupe dans le cadre de son plan net carbone 2040 et de la responsabilité sociale. En 2021, Iveco a investi 361 millions d'euros pour développer des véhicules durables ; réduit ses émissions de CO₂ de 7% par rapport à 2019 ; réduit la fréquence des accidents du travail de 10% par rapport à 2019 ; valorisé ou recyclé 96,5% de ses déchets ; utilisé de l'électricité renouvelable pour 98% de sa consommation et iré 99,7% de ses revenus d'usines certifiées Iso 14001.

> CATÉGORIE TPE, PME, ETI : **SOFRILOG**

Sofrilog connaît une croissance soutenue et reconnue par Bpifrance (+164% en 7 ans). Le groupe a été récompensé par le Label des Entreprises de Croissance et a intégré l'Accélérateur ETI.

Sofrilog et Oofrais se sont associées avec Supplyweb, expert de la logistique du e-commerce pour créer Supplyfresh, spécialiste de la e-logistique alimentaire. Déterminé à tripler sa flotte de véhicules propres à fin 2023, Sofrilog Transport a pris l'option B100 pour desservir les ZFE.

5. STRATÉGIE RSE

Ce Grand Prix récompense des entreprises à l'esprit un rien décalé, dans le sillage des préceptes de Steve Job, le fondateur d'Apple : « Cela n'a pas de sens d'engager des gens intelligents puis de leur dire ce qu'il faut faire. On emploie des collaborateurs intelligents pour qu'ils nous disent quoi faire. »

> CATÉGORIE TPE, PME, ETI : **SOFRIGAM**

Quoique née en 1979, cette PME a rompu avec le odèle de gestion du 20^e siècle en fondant sa stratégie de croissance dans l'agilité de ses équipes qui fonctionnent en mode start-up : réflexion, innovation, accompagnement client, disruption, exécution.



Bellota-Bellota®

Le meilleur de la gastronomie ibérique

Pour les petites et grandes occasions,
découvrez nos produits d'exception sur

www.bellota-bellota.com

> ACQUISITION

STG CONSOLIDE SA DIMENSION NATIONALE



Le site Audureau Sud-Ouest dispose d'une plateforme de 3 200 m² en froid positif.

Le groupe de transport frigorifique a élargi son spectre sur l'arc Atlantique en rachetant le site et les activités d'Audureau Sud-Ouest, un site basé à Saint-Jean-d'Ilac (33).

STG entend à la fois renforcer sa zone d'influence sur la façade Atlantique et muscler ses positions sur l'échiquier national. L'acquisition récente des activités d'Audureau Sud-Ouest s'inscrit dans cette double stratégie. Audureau gravitait dans le giron du groupe Antoine Distribution. Le site girondin abrite une plateforme de distribution régionale en froid positif de 3 200 m² (sans compter la présence d'une chambre en froide négatif), sur un terrain de 20 000 m². Implantée à 8 km de Bordeaux et 332 km du Bassin d'Arcachon, cette plateforme est dotée de 36 portes à quai et s'apprête à regrouper rapidement un effectif de 70 collaborateurs. « Nous nous réjouissons de cette acquisition qui, au-delà de préserver des emplois et

une activité économique du territoire, va nous permettre de répondre aux besoins croissants de la région bordelaise et du Bassin d'Arcachon, notamment dans la gestion des pics de charge saisonniers », déclare Stéphane Point. Aux yeux du président du groupe de Noyal-sur-Vilaine (35), « il s'agit d'une nouvelle étape pour nous positionner partout en France en acteur de confiance du transport et de la logistique sous température dirigée, chaînon essentiel de la bataille pour le goût et l'alimentation saine, de qualité ». Le site d'Audureau Sud-Ouest est investi d'une double activité, la collecte et la distribution toute France de la marchandise transitant par Saint-Jean-d'Ilac. STG hérite d'un ancrage supplémentaire en Nouvelle-Aquitaine qui va lui assurer,

dès cet été, un volume d'activité XXL tant la population locale connaît des taux de croissance à deux chiffres sur le Bassin d'Arcachon tout au long de la période estivale. Pas d'investissements programmés sur le site par la nouvelle direction si ce n'est un agrandissement du parking PL et les opérations matérielles liées au changement d'enseigne.

MOYENS PROPRES ET PARTENAIRES FORTS

Comme il en avait eu la mission chez Kuehne & Nagel France, Stéphane Point a pour feuille de route de « transformer l'entreprise ». Avec le credo suivant : « la capacité du groupe à proposer à nos clients des solutions nationales en transport sous température dirigée que ce soit en complet, en lot ou en colis ». Cette volonté d'une couverture nationale ne peut donc, selon Stéphane Point, se concrétiser qu'au travers d'une combinaison entre l'exploitation des moyens roulants en propre et le recours à des

STG EN CHIFFRES

445 M€
DE CA EN 2022

3 000
COLLABORATEURS

1 700
MOTEURS

34
AGENCES DANS L'HEXAGONE

« partenaires forts dans leur région », à l'image d'Audureau Sud-Ouest avant son intégration dans le giron de STG.

Le groupe breton dispose d'une flotte en propre de 1 700 véhicules. Le froid positif génère la plus grosse part de son revenu (445 M€ en 2022 et 3 000 salariés), le froid négatif venant en complément au moyen de véhicules bi-températures. STG revendique un portefeuille de 5 000 clients (34 agences dans l'Hexagone) pour l'essentiel issus de l'industrie agroalimentaire, de la distribution généraliste ou spécialisée et de la restauration hors foyer. « Tous ces clients disposent d'une couverture nationale, il est donc important pour nous d'avoir une

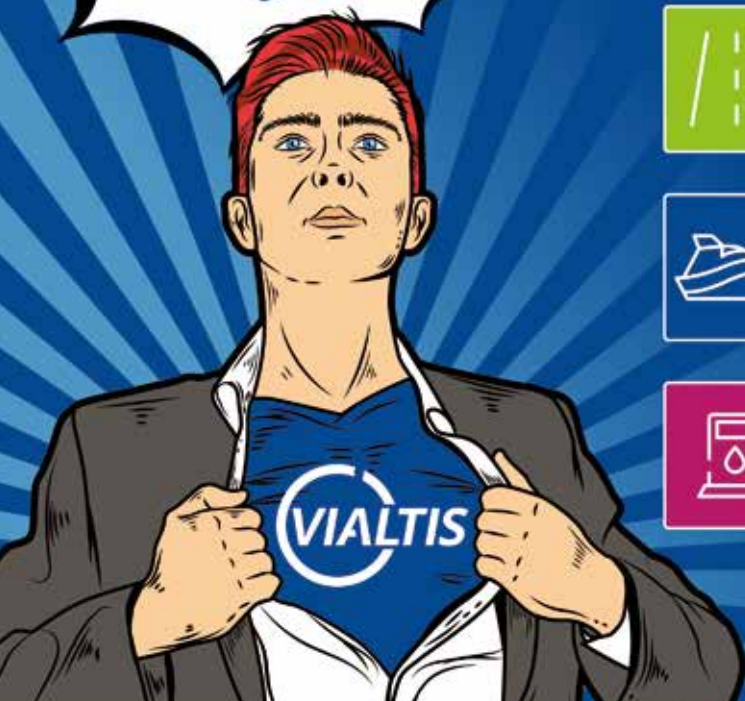
implantation en conséquence », souligne le président de STG.

La flotte du transporteur breton campe, pour l'heure, sur la dernière génération des moteurs diesel. En matière de développement durable, Stéphane Point estime que « le premier challenge pour un transporteur est d'avoir des véhicules remplis ». Et au chapitre des énergies alternatives, le dirigeant pense qu'« il convient d'avoir beaucoup de modestie dans ce domaine car la solution miracle n'existe pas encore aujourd'hui ». Dans l'attente, STG déclare avoir recours à des véhicules légers (porteurs sous-baissés) « qui permettent, au-delà des exigences, d'avoir accès parfois à des zones com-

pliquées. Demander à des conducteurs d'effectuer des trajets piétonniers de 200 ou 300 m avec un transpalette pour livrer quelques colis dans un magasin n'est pas toujours simple », précise Stéphane Point. Lequel, à la vue du contexte de pénurie sur les moyens qui sévit actuellement en raison notamment de l'allongement des délais de livraison chez les constructeurs de véhicules industriels, estime que « les pouvoirs publics se doivent de créer les conditions d'une certaine visibilité sur la durée ». Pour l'heure, en termes de carburants alternatifs, le groupe annonce tester des véhicules électriques. « Pour le maintien d'un groupe froid en bi-température,

>>>

**WE ARE
THE STRONGEST
TEAM**



RECUPERATION DE TVA ET ACCISES

Gestion complète de vos demandes TVA et accises, depuis le dépôt jusqu'au remboursement en 32 pays. On travaille dans votre intérêt pour la récupération du montant maximal.



PEAGES ROUTIERS ET TUNNELS

Gestion complète de vos badges, on commande, gère et suit tous vos badges pour le paiement des autoroutes, tunnel, ponts et taxes routières.



RESERVATION FERRY

On peut réserver directement partout en Europe. Nous vous offrons plus que 1.200 routes maritimes et 400 départs tous les jours avec 150 companies à prix très compétitifs.



DIESEL SOLUTIONS PROVIDER

Avec plus de 15.000 partenaires avec stations de service en toute Europe, nous sommes un broker diesel qui vous assure une solution gasoil personnalisée selon vos besoins.

YOUR ONE STOP SOLUTION PROVIDER

Parc du Golf, Bât 23-25 | 350 rue JRGG de la Lauzière | 13799 Aix-en-Provence | FRANCE
T: + 33 (0) 4 86 57 40 00 | sales@vialtis.com | vialtis.com

>>> ce n'est pas encore la panacée », estime Stéphane Point.

PLUS HAUT, PLUS FORT

Comme nombre de ses confrères du transport sous température dirigée, STG va se mettre à l'heure olympique à l'occasion des futurs JOP (Jeux Olympiques de Paris) et Jeux Paralympiques qui se tiendront respectivement du 26 juillet au 11 août et du 28 août au 8 septembre 2024. Paris et l'Île de France s'attendent à un flux supplémentaire de près de 15 millions de visiteurs pour ces deux événements sportifs planétaires. L'approvisionnement des commerces de bouche, des restaurants, des hôtels, des magasins de proximité, des supermarchés et des hypermarchés va mobiliser, dans les grandes largeurs, à la fois les moyens humains et les moyens roulants de la filière du froid (voir *Froid News* N°46). STG dispose d'infrastructures dédiées à la logistique et au transport en Île-de-France. « On se prépare à 2024 et au regain d'activité qui s'annonce. L'enjeu sera social car il conviendra de pouvoir



« ON SE PRÉPARE À 2024 ET AU REGAIN D'ACTIVITÉ QUI S'ANNONCE. L'ENJEU SERA SOCIAL CAR IL CONVIENTRA DE POUVOIR MISER SUR DES ÉQUIPES DISPONIBLES. »

STÉPHANE POINT, PRÉSIDENT DE STG

miser sur des équipes disponibles, commente le dirigeant de STG. Nous travaillerons en étroite collaboration avec nos partenaires. Si le contexte l'impose, STG se déclare prêt à mobiliser « des moyens ponctuels additionnels par le transfert de moyens issus d'autres zones géographiques du territoire ».

Le groupe STG est passé sous le contrôle du fonds Hivest Capital Partners en 2018. Ce dernier est aujourd'hui engagé dans un programme de transformation de l'entreprise. Une feuille de route confiée à Stéphane Point. Ce dernier a ainsi fait renouer STG avec une organisation en 5 régions pour le transport et une

organisation « région et métiers » pour la logistique. Objectif principal : décentraliser les leviers de décision, entretenir une proximité clients solide et faire fonctionner un réseau national tout en restant focus sur la satisfaction des besoins locaux. « En clair, être en mesure de satisfaire les besoins d'un producteur de fromages de brebis dans le Sud-Ouest mais également ceux d'un industriel leader mondial dans son domaine ». Tout un programme porté par des collaborateurs ancrés dans « la volonté d'être partie prenante de la chaîne alimentaire », selon Stéphane Point. ■

Slimane Boukezzoula

> DURABILITÉ

LES TRANSMISSIONS ALLISON, UN ATOUT MAJEUR POUR LES VÉHICULES AU GNXC

Le gaz naturel et le biogaz sont des solutions plébiscitées par les transporteurs pour faire face aux restrictions de circulation dans les agglomérations, comme les ZFE-m. En effet, bénéficiant de la vignette Crit'Air 1, elles permettent d'accéder aux centres-villes tout en conservant les mêmes performances que les véhicules diesel en matière de charge utile et d'autonomie. Pour les véhicules roulant au GNC (gaz naturel comprimé), ces performances sont amplifiées par la transmission entièrement automatique Allison. Cette dernière est en effet conçue pour les activités urbaines avec des trafics intenses. Équipée d'un ralentisseur hydraulique intégré, elle multiplie le



couple moteur au démarrage, permet des accélérations régulières sans coupure de couple et absorbe les à-coups lors des changements de rapports. Tous ces atouts ont convaincu de nombreux

transporteurs frigorifiques, qui ont fait le choix de la solution Allison comme STAF, STEF, Peixoto, Jardel Services, Fraikin, Stricher pour leurs activités de distribution urbaine. ■

PRODUITS ALIMENTAIRES SOLUTIONS INTRALOGISTIQUES OMNISCANAL

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

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



> SAGA FAMILIALE

SOFRIOLOG, LA CROISSANCE AU VERT



Avec son implantation à Strasbourg, l'enseigne prend pied dans l'Est de la France.

L'entreprise basée à Caen a bouclé son exercice 2022 sur des indicateurs au vert, à l'appui d'une série d'acquisitions marquantes.

Résolument ancrée dans une politique « de croissance responsable », Sofrilog Iorgne les 200 millions d'euros de volume d'affaires en 2023. L'entreprise a bouclé l'exercice sur des indicateurs au vert avec une courbe de croissance multipliée par 5 en 10 ans et validée par Bpifrance. Entre 2021 et 2022, le volume d'affaires du réseau a enregistré une progression de 18 %, à 175 millions d'euros. Le revenu généré par la logistique a progressé de 10 % alors que celui du transport grimpeait de 44 %. La croissance organique n'a pas été le seul levier de développement de Sofrilog lors du dernier exercice. Les acquisitions

ont également substantiellement nourri cette croissance. Il y a eu tout d'abord, en avril 2022, la reprise de l'agence transport Panalog, « laquelle marque notre arrivée en région Rhône-Alpes », indique Rui Pereira, le directeur général de l'entreprise tout en

annonçant un projet d'agrandissement de cette même agence pour 2024. Il y a eu ensuite l'ouverture d'une plateforme de logistique urbaine Oofrais (dernier km) à Strasbourg, pour sceller l'implantation du réseau dans l'Est de l'Hexagone. Puis, en novembre 2022, les dirigeants du groupe inaugurent un nouveau site transport et logistique (tri-températures) à Saint-Ouen-l'Aumône (95). Toujours au chapitre



« NOUS AVONS OPTIMISÉ NOTRE ORGANISATION POUR RÉPONDRE À L'INFLATION. »

**SÉBASTIEN BOSSARD,
DIRECTEUR COMMERCIAL.**

de la croissance externe, Sofrilog s'offre Sotralim, entreprise basée à Dunkerque et présente dans le conditionnement de produits surgelés, de quoi renforcer l'expertise du groupe dans les produits de la mer. Enfin, en décembre 2022, Sofrilog met la main sur le Marseillais NJS Faramia (CA de 20 ME), pour une couverture transport dans le Sud-Est.

Cette palette d'acquisitions a fait passer la flotte maison de 250 à 360 véhicules, majoritairement des porteurs. Elle a également musclé le maillage national de Sofrilog grâce à l'apport de 9 nouveaux sites et agences transport, faisant passer le total des agences distribution à 18 sous bannière Sofrilog et 10 sous celle d'Oofrais. Sofrilog revendique aujourd'hui un parc de 40 entrepôts, une capacité de congélation de 1 200 t/jour et un volume d'entreposage de 1,5 million de m³. Le groupe a même élargi son périmètre d'activité à la livraison de repas à domicile au travers de la reprise de la société 14 Repas Services.

LE VIRAGE DE LA MÉCANISATION

Sofrilog reste peu disert sur la teneur de ses ratios de rentabilité. Tout juste Rui Pereira se borne-t-il à souligner que « nous disposons d'une solidité financière qui nous permet d'être portés par les banques », indiquant au passage que l'entreprise est animée par « une volonté de croissance responsable ». Sofrilog est à présent engagé sur une stratégie de consolidation. Le groupe dit avoir affronté la conjoncture inflationniste (+40 % pour l'électricité) au travers d'une politique d'optimisation forte en se rapprochant de ses clients, même s'il reconnaît à demi-mots ne pas avoir compensé tous les surcoûts. « Nous avons également partagé nos hausses de coûts », souligne Sébastien Bossard. Sofrilog affiche l'ambition d'une empreinte carbone neutre dans 100 % de ses entrepôts de froid (gaz naturel) à court terme. La flotte de véhicules, majoritairement sous le label Euro VI aujourd'hui, se cherche une transition énergétique entre gaz, biocarburants et électromobilité.

Au rayon logistique, l'entreprise entend renforcer sa politique de mécanisation des entrepôts (préparation de commandes), un virage nécessaire pour répondre à la

SOFRILOG EN CHIFFRES

175 M€
DE CA EN 2022

360
VÉHICULES

28
AGENCES TRANSPORT

1440
SALARIÉS

40
ENTREPÔTS

1,5 million
DE M³ EN SURFACE
D'ENTREPOSAGE



« LE SUJET RH CRISTALLISE NOTRE ATTENTION. »

RUI PEREIRA,
DIRECTEUR GÉNÉRAL.



Avec l'acquisition de NJS Faramia fin 2022, Sofrilog vient étoffer sa couverture transport dans le Sud-Est de l'Hexagone.

fois aux exigences de compétitivité et à la pénurie de main d'œuvre. « Produire en ayant moins accès à la ressource demeure un sujet fort à l'horizon 2040 », précise Rui Pereira. L'accent est également mis sur la poursuite de la digitalisation des rouages, au travers notamment de l'intelligence artificielle. Dans ce contexte, Sofrilog lorgne la barre des 200 millions d'euros de chiffre d'affaires pour l'exercice en cours. « Nous avons bâti un budget à 215 ME. C'est une vraie étape pour Sofrilog », lance Rui Pereira tout en pointant du doigt les 50 ME dégagés en 2007, date de la fusion entre les réseaux Sofrino et Sofrica qui ont donné

naissance à Sofrilog. Le transport est appelé à doper ses performances futures dans le développement du groupe. En 2022, sa part dans le volume d'affaires avoisinait les 28 %. Elle devrait passer à 35 % dès cette année, selon les dirigeants. A l'international, ces derniers n'ont pas encore réussi à faire avancer le dossier de la construction d'un entrepôt à Casablanca, au Maroc, la faute à des contingences locales. Pour l'heure, une activité de commission de transport y a été lancée et les dirigeants de Sofrilog ont bon espoir de voir les travaux de leur futur entrepôt démarrer cette année. ■

Slimane Boukezzoula

> TOUR D'HORIZON

LA LOCATION FRIGORIFIQUE, UN MARCHÉ EN MOUVEMENT

Impacté par le contexte inflationniste actuel, le marché de la location frigorifique ne cesse d'évoluer, tout comme les offres et services des acteurs qui le composent, à l'instar du groupe Alpena (Froid & Services), de Frappa (FT Locations), de Petit Forestier, du groupe Ippolito (Azur Trucks Location et Expert Location Service) ou encore de TIP, qui dévoilent, dans notre dossier, leur développement et leurs nouveautés.

(À NOTER, JOINTS PAR LA RÉDACTION DE FROID NEWS, CLOVIS ET FRAIKIN N'ONT PAS PU RÉPONDRE À NOS QUESTIONS).

> INTERVIEW

SYLVAIN DUPONT, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE PETIT FORESTIER FRANCE

Le marché de la location de matériels frigorifiques poursuit sa cure d'adaptation consécutive à l'épidémie de Covid-19 et à la crise ukrainienne. C'est l'avis de Sylvain Dupont. Le directeur général France de Petit Forestier nous livre sa vision du secteur.

Froid News : Comment évolue, selon vous, le marché de la location frigorifique. Quelle est ou quelles en sont les tendances lourdes ?

Sylvain Dupont : Il nous semble que nous évoluons sur un marché en cours d'adaptation. Nous devons composer avec des modes de fonctionnement et de consommation qui ont potentiellement évolué. On assiste également à l'apparition de nouvelles contraintes liées à des réalités de notre écosystème : je pense à la perturbation des *supply chains* post-covid au travers de la crise des semis conducteurs, puis à la crise ukrainienne qui a ajouté des contraintes en termes d'ap-

provisionnement. Aujourd'hui, il nous faut composer avec une inflation qui impacte tous les secteurs. Nous faisons preuve de résilience et notre marché s'adapte face à l'ensemble de ces événements.

Froid News : En corollaire, en résulte-t-il un certain manque de visibilité ?

S. D. : Se projeter de manière très concrète alors même que vous évoluez dans un environnement mouvant n'est pas un exercice aisé. Cependant, nous sommes convaincus que le transport frigorifique de demain sera plus vert, plus vertueux et plus simple. Il se pose à nous trois questions : où ? quand ?



« DEVENIR LE LEADER
DE LA LOCATION FRIGORIFIQUE
DURABLE. »

et comment ? « Où » est réglementé par les ZFE (zones à faibles émissions, Ndlr) qui impactent certaines typologies de véhicules qui ne pourront plus accéder aux centres villes. Puis il y a le « quand », avec les pouvoirs publics qui sont décisionnaires du calendrier de déploiement. Enfin, le « comment » qui concrétise notre capacité à trouver les solutions afin de tendre vers un transport frigorifique plus vertueux.

Froid News : Dans ce contexte de transport plus « vertueux » - comment évolue l'offre Petit Forestier ?

S. D. : Nous sommes présents sur le sujet de la transition énergétique depuis plus de 10 ans avec la mise à la route du premier Renault Kangoo ZE. Notre parc comprend près de 1 500 véhicules à faibles émissions en circulation. Depuis plusieurs années déjà, nous adaptons notre offre aux besoins du marché et de nos clients. Cela se traduit par l'intérêt que nous portons aux évolutions technologiques et légales. Notre carrossier frigorifique intégré (Lecapitaine Industrie), par le biais de son bureau d'études, nous permet de sourcer et d'appliquer de nouvelles technologies pour apporter des solutions frigorifiques innovantes. Ce travail d'écoute de notre marché, de partage avec l'ensemble de nos partenaires clients et fournisseurs, nous permet d'innover de manière récurrente.

Froid News : C'est-à-dire, de quelle manière ?

S. D. : Nous avons, par exemple ces derniers mois, introduit une caisse frigorifique Urban, développée par notre carrossier frigorifique, qui offre des économies d'énergie jusqu'à 12 % par rapport à un véhicule de technologie équivalente. Elle permet également de maximiser la charge utile, notamment au travers d'un sur-châssis adapté. Une innovation qui nous a valu, lors du Solutrans 2021, le Prix du développement durable. Nous engageons également des travaux d'innovation sur nos panneaux isothermes, toujours avec le concours de Lecapitaine. Par ailleurs, dans le cadre de notre partenariat avec Iveco, nous avons l'an dernier présenté un Iveco eDaily carrossé en frigorifique. Ce véhicule sera disponible dès cette année dans l'offre Petit Forestier. Autre innovation, la mise en circulation prochaine, par notre groupe, du Volta Zéro frigorifique (de chez Volta Truck, *Ndlr*), un 16t 100 % électrique. Enfin, nous proposons également dans notre catalogue une offre cyclo-logistique représentée par le



KRyole, une remorque en température dirigée à assistance électrique.

Froid News : Dans l'océan d'énergies alternatives qui s'offrent à vous, quelles sont les options Petit Forestier ?

S. D. : Pour l'accès aux centres villes, l'électrique semble la solution la plus adaptée. Avec E-Daily et Volta Zéro frigorifique, nous sommes engagés sur cette énergie pour le compte de nos clients. D'autres technologies comme l'hydrogène et les biocarburants émergent, avec en toile de fond une réglementation en mouvement. Nous nous devons d'être au plus près de nos clients et nos partenaires, au travers de nos veilles, pour nous orienter vers les meilleures solutions alternatives.

Froid News : Pas évident de d'y retrouver dans cet environnement en pleine mutation ?

S. D. : Nous sommes animés par l'objectif de devenir le leader de la location frigorifique durable. Tous nos choix sont, par conséquent, animés par l'ambition de réduire l'impact de notre activité sur l'environnement. Au-delà de cet objectif, notre mission de spécialiste du froid est d'agir ensemble pour sécuriser l'alimentation et la santé de l'homme en simplifiant chaque jour la chaîne du froid.

Froid News : Pour des raisons de pénurie de conducteurs et donc de tension sur les marchés, beaucoup de transporteurs y compris frigorifiques laissent échapper des contrats. Petit Forestier s'inscrit-il ou peut-il s'inscrire comme une alternative pour ces transporteurs ?

S. D. : Je rappelle que Petit Forestier est un spécialiste de la location frigorifique sans chauffeur. Pour autant, nous sommes en contact avec l'ensemble des acteurs de ce marché, y compris les transporteurs. Nous sommes, dans ce contexte de pénurie de conducteurs, en mesure de les accompagner au moyen d'une offre complète de véhicules légers, accessibles au permis B. Ainsi, ils n'hésitent pas à modifier leur planification et à se tourner vers une offre de VUL pour leurs tournées.

Froid News : Le segment des VUL serait moins impacté que celui des véhicules de +3,5 t par la pénurie de conducteurs ?

S. D. : Ces tensions existent également même si elles sont moindres. A notre niveau, du côté de nos équipes techniques, nous retrouvons les mêmes problématiques que nos clients transporteurs avec leurs chauffeurs. Ce constat est le même sur l'ensemble du marché de l'emploi concernant ces métiers en pénurie.

Froid News : Comment un groupe comme Petit Forestier s'adapte-t-il à la flambée des coûts des matières premières ?

S. D. : Nous avons des partenariats forts et, également, la possibilité de nous ouvrir à de nouveaux acteurs. Cette équation demeure complexe à équilibrer dès lors que nous sommes animés par le souci d'offrir les solutions les plus innovantes à nos clients. Cette inflation engendre à la fois beaucoup de proximité avec ces mêmes clients et des situations de tension car nous avons tous des grands équilibres à maintenir. ■

Propos recueillis par Slimane Boukezzoula

> INTERVIEW

PIERRE IPPOLITO, DG DU GROUPE IPPOLITO

Dans un contexte global de hausse des coûts, la location présente l'avantage pour les transporteurs frigorifiques de tester de nouvelles énergies, sans s'engager sur le long terme.

Froid News : Comment se porte le marché de la location et plus particulièrement la location frigorifique ?

Pierre Ippolito : C'est un marché qui subit des hausses importantes de tarifs à l'approvisionnement de matériel, que ce soit pour les groupes frigorifiques ou pour les équipements et les véhicules. Parallèlement, les coûts d'entretien, d'assurances, et les coûts de société augmentent également. Comme ces derniers sont aussi supportés par la location, qui mutualise toutes les charges pour refacturer un seul loyer, cela impacte les coûts de location. En tant que loueur, nous pouvons compenser cette hausse en partie mais pas en totalité. Nous sommes également toujours dans un contexte de délais d'attente relativement longs pour les véhicules neufs (entre 8 et 12 mois), de ce fait, les parcs vieillissent et nécessitent forcément plus d'entretien voire d'immobilisation. Les capacités de location sont donc réduites par rapport aux années précédentes.

Froid News : Le marché évolue également d'un point de vue réglementaire et technologique ?

P. I. : Tout à fait. Qu'il s'agisse des véhicules ou des groupes frigorifiques, les clients doivent multiplier les énergies dans leurs flottes, en dehors du thermique. La location, présente l'avantage, dans un environnement peu stable, de pouvoir tester différents types de produits et d'avoir un engagement moins long qu'avec de l'investissement. Elle facilite donc la

transition énergétique des parcs. Nous avons des demandes régulières de tests de véhicules électriques ou alternatifs, mais aussi de véhicules sur de nouveaux tonnages. Je pense notamment aux petits fourgons ou même aux vélos cargos, pour la logistique du dernier kilomètre et l'accès aux ZFE-m. Ces contraintes réglementaires, environnementales et sociétales se traduisent par un élargissement de la gamme des produits de location.

Froid News : Pouvez-vous nous présenter l'activité de location du groupe Ippolito ?

L. F. : Au sein du groupe, elle existe à travers deux structures. Azur Trucks Location qui est franchisé Clovis Location sur le secteur PACA hors Bouches-du-Rhône et Expert Location Service (ELS), qui rayonne dans le grand quart Sud-Est. Clovis Location est un généraliste, y compris frigorifique. ELS est spécialiste des véhicules de voiries et frigorifiques, particulièrement en semi-remorques. Au global, nous avons 1 700 véhicules en parc et 250 véhicules frigorifiques. Nous proposons de la location de véhicule clé en main, en courte (de 1 jour à 12 mois) et en longue (de 12 à 84 mois) durée. Le véhicule est prêt à l'emploi pour les clients en fonction de leurs besoins, que ce soit pour la grande distribution, la logistique dernier kilomètre, dans l'événementiel. Et l'on s'occupe également de l'entretien, de l'assurance, du suivi réglementaire et de la gestion de parc, ce que l'on appelle du *Full services, all inclusive*.



« LA LOCATION FACILITE LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE. »

Froid News : Comment se porte l'activité ?

L. F. : L'activité est en croissance à deux chiffres depuis plus de 5 ans dans le groupe, même si la tendance est au ralentissement par rapport au contexte. L'activité courte durée est stable par rapport à l'an dernier, car elle reste une variable d'ajustement en fonction de l'activité de nos clients. En longue durée, les demandes continuent à progresser, malgré la hausse des tarifs subie depuis 24 mois. Pour tenter de réduire au maximum les coûts, nous accompagnons les clients dans l'optimisation de l'entretien des parcs, dont peuvent découler des économies de l'ordre de 10 à 15 %.

Froid News : Quelles sont les évolutions possibles dans la location à venir ?

L. F. : Le coût de l'énergie pour faire rouler un véhicule électrique ou thermique est en train de devenir le coût numéro 1 pour les transporteurs. Nous travaillons donc à l'intégrer dans la location, ce qui permettrait de massifier et de négocier pour eux des volumes et une compétitivité, et de leur offrir une visibilité budgétaire en amont encore plus importante. Cela nécessite de devenir l'acheteur ou en tout cas de maîtriser la fourniture d'énergie dans la location du véhicule, notamment en nouant des partenariats avec des énergéticiens ou des fournisseurs de carte. L'objectif final est d'avoir un interlocuteur unique pour le client. ■

Propos recueillis par Elodie Fereyre

AVEC FRAIKIN, OPTIMISEZ VOTRE ACTIVITÉ ET CONCENTREZ-VOUS SUR VOTRE CŒUR DE MÉTIER



Location courte,
moyenne et
longue durée



Gestion
de flotte



Solutions
digitales



Accompagnement
à la transition
énergétique



Conseils et
formations



Grâce à un **RÉSEAU INTÉGRÉ**
d'ateliers, Fraikin vous accompagne
PARTOUT EN FRANCE.

Un **INTERLOCUTEUR UNIQUE** vous
est dédié afin d'assurer une relation
professionnelle de proximité.



RETROUVEZ
TOUTES NOS AGENCES
sur www.fraikin.fr

> INTERVIEW

LAURENT FORCHERON, PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE DU GROUPE ALPENA

Sur le segment de la location de semi-remorques frigorifiques, peu impactée par les questions actuelles de transition énergétique, c'est sur la disponibilité et les services que les acteurs se distinguent.

Froid News : Pouvez-vous nous présenter votre offre de location frigorifique Froid & Services ?

Laurent Forcheron : En ce qui concerne notre activité « Froid », nous représentons la marque Thermo king, sur le territoire national, en tant que concessionnaire/importateur. Géographiquement, nous sommes présents sur près des trois quarts de la France : la région Rhône-Alpes, le Grand-Est, les Hauts-de-France, l'Atlantique, l'Aquitaine, et enfin la région PACA. Le cœur de métier de notre service de location Froid & Services est la semi-remorque frigorifique. Nous avons un parc d'environ 350 semi-remorques, avec des solutions de location en courte, moyenne et longue durée, et ce, en full services. Aujourd'hui, nous avons une partie importante de notre location qui s'effectue sur de la courte ou moyenne durée, et dans ce cadre, nous avons tout un panel de véhicules pour répondre aux demandes des clients, qu'il s'agisse de mono-température ou de multi température, de duplex, ou encore qu'ils soient équipés ou non de hayons ou de coffres à palettes. En longue durée, nous construisons les semi-remorques en fonction des demandes du client. Enfin, notre offre est baptisée full services, c'est-à-dire que nous gérons entièrement l'entretien du matériel : qu'il s'agisse du groupe, du châssis, des pneumatiques et de la carrosserie.

Froid News : Comment se porte votre activité ?

L. F. : Cela fait un an et demi, voire deux ans, que nous subissons de fortes hausses de

coûts de matériel, que ce soit à l'achat et à l'entretien (prix des pneumatiques, des pièces détachées). Dans ce contexte, les semi-frigorifiques ont vu leur prix augmenter de plus de 25 %. En revanche, nous sommes dans un métier de services donc nous continuons d'avoir de la demande en ce qui concerne la location longue durée, et ce malgré la hausse des tarifs. Pour la courte et moyenne durée, la demande est relativement stable. D'une manière générale, l'activité location reste en croissance pour Froid & Services.

Froid News : Comment la problématique de la transition énergétique impacte-t-elle votre segment de marché ?

L. F. : Sur le côté produit pur, c'est-à-dire sur la semi-remorque, nous n'avons que peu de demandes. En effet, la transition énergétique concerne plutôt la partie moteur. Comme nous ne sommes ni positionnés sur le dernier km, ni sur la livraison, notre secteur n'est que peu impacté. Toutefois, nous commençons à voir naître des projets autour des semi-remorques, à l'instar, chez Thermo king, de la nouvelle semi-remorque Axle Power avec un essieu en collaboration avec BPW. Le principe est simple : c'est l'essieu qui recharge le groupe avec un pack batterie. Et le groupe peut être soit 100 % électrique, soit hybride. Avec le pack batterie les plus important, il y a jusqu'à 4 heures d'autonomie, il peut donc être utilisé pour faire les dernières approches en tout électrique, tandis que les grandes lignes seront réalisées en diesel. Dès que cette



« NOUS DÉVELOPPONS TOUS
LES SERVICES AUTOUR DU FROID. »

innovation est disponible à la vente, elle fera bientôt partie de notre parc.

Froid News : Comment vous démarquez-vous en termes de services ?

L. F. : Nous sommes reconnus pour la disponibilité et la qualité technique de notre matériel. En clair, nous avons des semi-remorques disponibles immédiatement et un parc très propre et bien entretenu. En outre, depuis quelques années, nous avons un centre dédié pour toute l'activité location, avec une équipe, basée à Lyon. Cette dernière gère aussi l'intégralité des contrats d'entretien que nous avons avec nos clients sur les parcs frigorifiques, à savoir 2500 à 3000 contrats annuels. Nous nous occupons de tous les aspects réglementaires, du passage aux mines, et nous proposons une véritable gestion préventive de l'entretien. Spécialiste du froid, nous bénéficions d'une réelle expertise. En quelques années, nous avons développé tous les services autour du froid. Par exemple, nous avons désormais une dizaine de centres de réparation carrosserie en France, qui s'occupent de l'entretien/réparation des groupes frigo, mais aussi des caisses frigo ou encore des hayons élévateurs. Enfin, nous avons développé, depuis de nombreuses années, la vente associée, c'est à dire que l'on ne vend pas que les groupes, mais aussi toute la partie carrosserie et les châssis. L'an dernier, Froid & Services a vendu environ 600 véhicules complets de la fourgonnette au véhicule 3,5t (offre Illico Dispo, ndlr). Ce que l'on aime avant tout, quand un client vient chez nous, c'est de pouvoir lui proposer la totalité des services autour du froid, de à la vente et à l'après-vente. ■

**Propos recueillis
par Elodie Fereyre**



OPTEZ POUR LA LOCATION DE VOS VÉHICULES FRIGORIFIQUES

Livrez vos denrées alimentaires en toute tranquillité grâce à l'offre locative full services Clovis Location. En plus d'un accompagnement personnalisé offert par nos experts, bénéficiez d'une large gamme de véhicules adaptée à vos besoins allant du vélo cargo au poids lourd.



- > PLUS DURABLE
- > PLUS ÉCONOMIQUE
- > PLUS ÉLECTRIQUE



Rendez-vous sur www.clovislocation.com

La Force
d'un réseau



> DURABILITÉ

TIP DÉPLOIE SON OFFRE ÉLECTRIQUE



TIP poursuit le développement de son offre de véhicules électriques par l'acquisition et la livraison des premiers Ford E-Transit châssis cabine immatriculés en France. Ces véhicules, carrossés avec une caisse

Solight ou Gruau, offrent un volume de chargement de 19m³, une charge utile de 1t et disposent d'une autonomie de 240 km. Pour proposer à la location ces premiers châssis cabine électriques, TIP a concentré ses efforts sur deux points

en particulier : expression de besoin en amont avec ses clients et travail avec ses partenaires carrossiers pour livrer des véhicules le plus rapidement possible. TIP continue à innover pour accompagner ses clients dans la conversion de leur flotte. ■

PERFORMANCE : LANCEMENT DE NOSTRADATA

Deux anciens élèves d'Audencia Executive MBA viennent de créer Nostradata, une société de consulting qui analyse la data et les signaux faibles de l'entreprise cliente, pour prédire et améliorer la performance. L'entreprise est née de la rencontre d'un ancien sportif de haut niveau qui comprend, très tôt, l'influence de la data dans la performance sportive, et d'un ingénieur et entrepreneur du web.

Analyser les signaux faibles

Au lieu de se focaliser sur les indicateurs classiques de performance d'entreprise (CA, rentabilité), la société Nostradata s'intéresse à de la data « que personne ne regarde » et fait des analyses pour en extraire des signaux faibles ayant un pouvoir prédictif sur la performance future des individus et groupes. Cela permet d'anticiper les difficultés des salariés, puis d'agir pour que chacun ait les moyens de se réaliser dans son entreprise, ce qui amène plus de bien-être et plus de performances. En somme, Nostradata s'occupe de la partie immergée de l'iceberg de la performance, en prédisant les difficultés et opportunités et en agissant en amont.

Une approche « tech et RH »

Nostradata travaille à partir de tout type de data produites dans l'entreprise cliente, et utilise des algorithmes développés en interne pour trouver des signaux faibles pertinents et effectuer des prédictions. Il s'agit ici d'une utilisation intensive de la data, et de traitements informatiques complexes. Nostradata propose ainsi de valoriser les quelque 54 % des données produites chaque jour par les outils informatiques et qui sont non utilisées, pour prédire la performance des équipes et de l'organisation. Les prédictions et les actions qui en découlent apportent aux salariés : des compétences adéquates et accrues, un épanouissement professionnel, un soutien personnalisé. Cela permet de répondre aux problématiques très actuelles des entreprises comme fidéliser les talents, réduire l'absentéisme, diminuer le turnover, améliorer le recrutement, donner un sens à son travail.

Les méthodes de Nostradata ont été testées et affinées avec succès depuis 5 ans dans deux entreprises internationales différentes.



> INTERVIEW

FRANÇOIS GAONAC'H, RESPONSABLE DU PÔLE SERVICES DE FRAPPA

En tant que carrossier constructeur, Frappa bénéficie d'une position singulière sur le marché de la location. Avec le récent lancement de sa solution cryogénique adaptée notamment aux utilitaires électriques des pistes de diversification sont étudiées par sa filiale de location.



Froid News : Comment vous différenciez-vous du fait de votre position de carrossier frigorifique ?

François Gaonac'h : Nous sommes un loueur technique. Notre parc compte environ 500 semi-remorques frigorifiques, sorties de nos usines Frappa. Nous souhaitons avant tout répondre au besoin du client et cela passe par la fabrication de véhicules dédiés. L'idée est simple : si je mets à disposition du client une semi-remorque qui correspond exactement à ses besoins (multi température, mono température, double étage, portes relevantes, essieu relevable, etc), il utilisera alors cette semi comme la sienne et la gardera longtemps car la configuration technique correspond à son utilisation. Pour la part prestations

de services, nous capitalisons sur plus 30 ans d'expérience dans la location technique de semi-remorques. Enfin, en tant que constructeur, nous allons fêter bientôt nos 180 années d'existence, donc avec une expérience unique sur le marché, dans la réparation et la maintenance de nos matériels.

Froid News : Justement, comment fonctionne votre réseau SAV ?

F. G. : Nous avons fait le choix de nous adosser à un réseau existant et de le qualifier, de ce fait, nous avons une des plus belles couverture SAV dans notre domaine : plus de 1 600 points de services à disposition de nos clients et une approche qui se veut très qualitative. Notre crédo est de savoir précisément comment va être exploitée la semi pour



« NOUS METTONS EN PLACE UN PÔLE D'EXCELLENCE VUL . »

apporter une solution sur-mesure à chaque client. Par exemple, est-il possible d'immobiliser une semi le jour pour une opération de maintenance, si celle-ci n'est utilisée que la nuit ? L'idée est d'intervenir en temps masqué chez nos clients, afin de leur garantir un taux d'immobilisation le plus bas possible. Nous savons également déployer des prestations d'entretien sur parc ou encore de convoyage avec matériel de remplacement pour les grosses interventions en atelier.

Froid News : Que pourriez-vous développer à l'avenir pour vous adapter au marché ?

L. F. : Aujourd'hui, la partie des utilitaires frigorifiques, très impactée par la transition énergétique n'est pas notre cible. Toutefois, nous venons de mettre en place un pôle d'excellence VUL, car nous avons le savoir-faire pour fabriquer du robuste, du durable, du léger et surtout du propre (solution cryogénique Silensnow pour les VUL). Notre filiale de location va sans doute accompagner le déploiement de cette solution cryogénique avec le constructeur au travers d'une formule de location. En direct ou en partenariat ? Je n'ai pas encore la réponse mais nous y réfléchissons. C'est un marché où l'on est très peu présent, mais où nous pouvons accompagner le constructeur en amenant quelque chose de différent, car nous détenons les solutions techniques. ■

Propos recueillis par Elodie Fereyre



Le turn-over des conducteurs et le transport à la demande justifient le recours à une carte carburants pour sécuriser les dépenses.

> SERVICE

LE PLEIN D'ÉNERGIES À LA CARTE !

Dédiées au règlement des frais de gasoil et des dépenses en liens directs avec les poids lourds, les cartes carburants deviennent multiservices. Les nouvelles applications s'émancipent à présent des réseaux pétroliers et s'ouvrent aux énergies alternatives, jusqu'à constituer un moyen de paiement universel.

Si 75 % des transporteurs disposent d'une cuve à gasoil pour réaliser le plein de leurs tracteurs routiers et autres porteurs, 25 % des ravitaillements s'effectuent dans les stations-service. Par définition, tous les transporteurs ont besoin d'une carte carburants, observe Pierre-Yves Roizot, CEO de Mooncard. Si elle sécurise les déplacements et simplifie la gestion des notes de frais, elle

optimise aussi les approvisionnements et les coûts. A l'heure de la souscription, deux éléments guident les demandes des transporteurs, souligne Anne-Sophie Joussemet responsable commerciale de DKV Mobility. D'une part, il est nécessaire de prendre en compte le maillage et l'accessibilité d'un réseau aux poids lourds. D'autre part, l'accès à des tarifs à la pompe compétitifs alimente les réflexions. De ce point de vue, un nombre étendu de

stations-service partenaires donnera la possibilité de bénéficier potentiellement de carburants à bas prix. A cet effet, avec quelques 64 000 sites référencés en Europe, DKV Mobility a élargi son réseau composé de pétroliers classiques (BP, Total, Shell, Avia, Agip...), aux enseignes des grandes surfaces tels que Leclerc, Intermarché, Système U, Cora ou encore Carrefour.

A l'usage, en fonction des programmes, plusieurs cartes carburants pourront être parfois nécessaires pour garantir un accès aux stations-service les moins chères ou les plus proches, ou pour se jouer des plafonds de paiement au regard des prix à la pompe qui ont pu atteindre 2 € le litre de gasoil. Dans ce contexte, l'opérateur Mooncard présente la particularité d'être la seule carte carburants compatible avec 100 % des réseaux de stations-service, pétroliers comme grandes surfaces. Soit l'équivalent de 13 000 points de ravitaillements. « En accédant à l'ensemble des stations avec notre carte, les transporteurs peuvent réaliser jusqu'à 7 % d'économies sur le

PAR JEAN-FRANÇOIS LERAY

prix du litre de gazole », nous indique son dirigeant. L'avantage est aussi de limiter les détours pour effectuer un plein auprès d'une station agréée, un exercice consommateur en temps, en carburant, et générateur de coûts additionnels.

UNE SOLUTION POUR LE CONDUCTEUR ET LE GESTIONNAIRE DE FLOTTE

Associées à un véhicule (mono ou multi-chauffeurs), les cartes carburants s'adaptent à chaque typologie d'utilisation, quelle que soit la taille des flottes et leur rayon d'action. Présent depuis 60 ans sur le marché à travers sa carte originale GR (grand rouleur), TotalEnergies a remis l'ouvrage sur le métier. Rebaptisée Fleet, la carte carburants s'accompagne depuis 18 mois de sa variante Mobility Corporate (en association avec le Crédit Mutuel sur le réseau Mastercard). Cette dernière permet de régler toutes les dépenses liées aux déplacements (hôtel, restaurant, avion, train, taxi...). Ces deux cartes répondent « aux nouveaux enjeux de la mobilité et apportent des solutions à toutes les attentes exprimées par nos clients », souligne Franck Giraud, directeur des ventes nationales de solutions de mobilité France au sein de TotalEnergies. Dans la pratique, une carte carburants pourra se limiter au seul ravitaillement en gazoil ou en gaz, ou bien intégrer des services étendus au paiement des ferrys, des péages, des tunnels, des parkings, entres autres, associant alors une assistance dépannage (comme AS24 Eurotrafic ou DKV Mobility). Elle apporte une solution pratique pour les conducteurs qui n'auront plus à avancer des frais, tout en assurant un contrôle et un suivi au gestionnaire de parc, souligne Anne-Sophie Joussemet. Les conseils reposent sur une souscription par immatriculation de manière à simplifier la récupération de la TICPE (taxe intérieure de consommation sur les produits énergétiques). Pour les services comptables et des ressources humaines, le principal avantage est de disposer d'une facturation unique mensuelle, regroupant toutes les dépenses du collaborateur et sur laquelle

apparaît clairement la TVA. Car au-delà de l'aspect opérationnel, les attentes des transporteurs se concentrent sur le contrôle des dépenses. Les interfaces des opérateurs permettent alors de construire des reporting et de déclencher des alertes. Du côté de Mooncard, la nature des carburants, le litrage et le kilométrage servent d'indicateurs en lien avec les systèmes informatiques des pétroliers et des distributeurs.

UN OUTIL DE CONTRÔLE DU POSTE CARBURANT

Au quotidien, le portail client devient un véritable outil de gestion, remarque Franck Giraud. Il permet notamment de suivre les transactions et de paramétrer les cartes. Seuil de paiement, opposition, jours d'utilisation autorisés, carburants et services accessibles... les programmes prennent également en compte des plafonds de dépenses mensuels ou journaliers, ou encore la capacité d'un réservoir afin d'éviter des usages détournés. Premier poste de dépenses des transporteurs, le carburant retient forcément l'attention des gestionnaires de parc. Au regard de la hausse des prix à la pompe, « le moindre litre est suivi », observe Michel Le Vern, directeur des ventes France d'AS24. Des



Les cartes carburants répondent au besoin des chauffeurs d'enlever du carburant sans avancer de frais, tout en générant un contrôle du gestionnaire de parc.

dispositifs de blocage verrouilleront ainsi l'utilisation de la carte carburants si le kilométrage n'est pas indiqué lors d'un plein. « L'objectif est de contrôler les dépenses relatives au TCO (total cost of ownership), qu'il s'agisse d'énergies, de péages, de parking..., de manière à les mettre en perspectives avec le nombre de kilomètres parcourus », détaille Franck Giraud. La solution fait d'autant plus sens à l'heure où les marges des transporteurs se tendent, complète Anne-Sophie Joussemet. Le suivi et le contrôle du poste carburant, des consommations des véhicules, permettront d'analyser et d'optimiser ces dépenses. >>>

Face à l'hégémonie de TotalEnergies, AS24 ou encore DKV, de nouveaux entrants tels que C2A Card et Mooncard s'immiscent sur le marché des cartes carburants.



DOSSIER CARTES CARBURANTS

>>> « Au-delà de l'achat de carburant, l'après est essentiel, explique-t-elle. Une carte carburants donnera les clefs à un chef d'entreprise pour suivre ses coûts. » Les attentes concernent aussi les interfaces (via les API) avec les logiciels de comptabilité. Elles permettront d'accéder aux transactions, de collecter les données et de faciliter les demandes de remboursements en liens avec la TICPE ou les primes des certificats d'économie d'énergie (CEE).

DES CARTES MULTI-SERVICES ET MULTI-ÉNERGIES

A l'heure de la transition énergétique, les opérateurs tablent à présent sur une offre multi-énergies. La carte AS24 donne d'ores et déjà accès à plus de 40 stations GNV en France (AS24 et TotalEnergies) et au réseau GNL de Provirdis depuis le début d'année. En complément, le distributeur s'attèle au développement de bornes de recharge électrique. Un premier site sera inauguré en fin d'année en région parisienne. Enfin, l'accent porte sur les futures stations H2 (une centaine est prévue) opérées par la

DE LA CARTE CARBURANTS À LA CARTE DE PAIEMENT UNIVERSELLE

Seule carte bancaire avec une autorisation systématique de paiement partenaire des réseaux pétroliers (Esso, ENI ou encore Leclerc en France, Repsol en Espagne), C2A Card s'appuie sur un rayonnement européen (auprès de 5000 stations-service). Une extension indispensable dans les régions frontalières, en particulier près de l'Espagne ou de la Belgique, souligne Gilles d'Huitemau, président de C2A Card. La solution présente l'avantage de facturer les transactions effectuées par les transporteurs. « A la différence d'autres acteurs, nous sommes un établissement de paiement stricto sensu », indique le dirigeant. La précision n'est pas anodine : elle permet de recouvrir les droits d'accises tels la TICPE dans l'hexagone, la taxe sur le gazole professionnel en Espagne, ou bien la taxe carbone en Italie.

L'évolution des cartes à carburants vers des cartes de paiement (tels que Mooncard ou Mobility Corporate) constitue une tendance de fond, estime-t-il. A l'avenir, ces dernières s'ouvriront aussi aux règlements en ligne. Du côté de C2A Card, les réflexions sont engagées également pour intégrer la bourse du fret et l'achat de pneus.

co-entreprise créée entre TotalEnergies et Air Liquide.

La transition énergétique a conduit également C2A Card à nouer des partenariats avec Gaz'up, et à se connecter aux stations Esso pour le GPL. La stratégie s'explique notamment par la compatibilité du GNV avec les ZFE (zones à faible émission).

Résultat, si les cartes carburants s'imposent comme un indispensable au quotidien des transporteurs routiers, elles font aujourd'hui école auprès des flottes régionales et artisanales. Pour Franck Giraud, il ne s'agit plus seulement d'une carte carburants, mais d'une carte multi-énergies, multiservices, multimodales, voire multi-enseignes. ■

La carte de paiement Mooncard se décline en carte carburants tout en conservant certains avantages comme la collecte de miles de fidélité.



POUR ASSURER VOTRE SÉRÉNITÉ SUR LA ROUTE CHAQUE DÉTAIL COMPTE.

Fabrice, Expert Sécurité Cartes
AS 24 France

COMPTEZ SUR NOUS.

- ▶ **Ouvert 24h/24 et 7j/7 incluant une assistance en 16 langues**
- ▶ **Un réseau de + de 1500 stations en constant développement**
- ▶ **Des stations multi-énergies adaptées aux poids lourds dans toute l'Europe**
- ▶ **Des cartes sécurisées antifraude et des alertes d'utilisation**
- ▶ **Acceptation de la carte AS 24 dans plus de 30 parkings et dans plus de 90 lavages**



 **AS24.com**

L'énergie est notre avenir, économisons-la !





Les camions collectionnés par Jean-Yves Gautier : « Un Mercedes bâché de 1959, un Volvo de 1965, un F88 TR de 1977, un F89, un F12 et un FH de première génération ».

> STG

« BAC À GLACE, TRAPPES ET VENTILATEUR ACTIONNÉ PAR LA VITESSE »

Avec Rémy, son père, Jean-Yves Gautier est l'un des pionniers du transport frigorifique. Il est de ceux qui ont toute leur place pour inaugurer cette rubrique... laquelle nous avait été jadis inspirée par un certain Yoann Kervern (Thermo King), passionné de vieux camions frigorifiques et l'un des tout premiers lecteurs de Froid News.

Avant l'installation de groupes frigorifiques, la viande ne voyageait pas. À Paris, les bêtes étaient abattues à la Villette où se trouve l'actuelle Cité des

Sciences. Flash-back, le grand-père, Georges Gautier, était marchand de bestiaux. Il collectait, en Ile-et-Vilaine et Côtes du Nord, des bêtes qu'il transportait avec trois camions. C'était la « Société des

Transports G. Gautier» qui deviendra « STG ». À l'époque il fallait 12 heures pour faire les 350 kilomètres de la Bretagne vers Paris. Parfois, selon la charge, les chauffeurs étaient obligés de monter les côtes en marche arrière, le rapport de boîte étant démultiplié. C'était avant l'arrivée des héritiers.

ARRIVA LA RÉVOLUTION DE 1964

C'était au siècle dernier. Et la page de l'im-médiat « Après Seconde Guerre Mondiale »

va se tourner. Suit le premier camion de son fils Rémy Gautier, orphelin de son père à 15 ans et de sa mère à 19 ans. « Ce n'était pas un camion frigorifique mais une bétailière, un Rochet Schneider, 'conduite à droite' d'un constructeur lyonnais. Son 6 cylindres développait 100 chevaux, sa carrosserie locale, celle de charrons de campagne reconvertis dans le véhicule motorisé comme Pelpel. Ses caisses isothermes étaient fabriquées de structures métalliques, isolées avec du bois d'acacia et du liège, le tout recouvert avec une tôle inox. À l'avant, porteur ou semi-remorque, il y avait un bac à glace et comme ventilation, on utilisait des trappes et un ventilateur actionné par le déplacement. Mon père a ensuite utilisé des Bernard de 180 chevaux à carrosserie profilée. Camions bien chargés, puissance plutôt limitée, routes plutôt nationales, il fallait jouer avec les rapports de boîte pour conserver une vitesse commerciale », explique son fils Jean-Yves, président de GFS. Les chauffeurs étaient fiers de leur matériel, ils le bichonnaient. C'est avant que le premier camion frigorifique apparaisse en 1962, avec un groupe Thermo King. La révolution de 1964 ne va pas tarder : « Mon père et mon grand-père maternel qui transportaient plutôt des primeurs achètent leur premier Volvo. C'était une révolution avec cabine que l'on pouvait basculer, direction assistée, boîte synchronisée, 8 vitesses avec relais dans le

« LES CHAUFFEURS ÉTAIENT PARFOIS OBLIGÉS DE MONTER LES CÔTES EN MARCHÉ ARRIÈRE, LE RAPPORT ÉTANT PLUS DÉMULTIPLIÉ. »

pont, moteur turbo 270 chevaux et une fiabilité accrue pour un véhicule résistant à la charge. Quelle émotion lorsqu'il est arrivé. J'avais 5 ans. On doublait tous les autres camions. Mais, il n'y avait pas de chauffage à l'arrêt et les couchettes étaient petites. Au volant la première fois pour moi c'était



« Mon père a utilisé des Bernard en tracteur et en porteur à carrosserie profilée de 180 chevaux », Jean-Yves Gautier.



« À CHAQUE GÉNÉRATION DE VIVRE AVEC SON ÉPOQUE, DE RESPECTER CERTAINES VALEURS. »
JEAN-YVES GAUTIER.

avec Amédée Bohic. J'avais 15 ans. C'était dans la cour, avec un Volvo F89 chargé de 250 porcs. Mes débuts en camion frigo suivront avec Rungis, l'Allemagne et l'Italie d'où l'on rentrait avec des carrelages. Un sentiment de liberté, de bons souvenirs. C'est à partir de ce moment que mon père a développé le transport de viande pendue pour les négociants. Puis les carrossiers se sont spécialisés. Pendant des années STG c'était 100% Volvo, Chereau, Thermo King et Michelin. Cela nous permettait d'échanger sur les évolutions techniques et de tester avant la série ». Si Jean-Yves Gautier apprécie le progrès, il regrette la belle époque. Monotonie des autoroutes et disparition des Relais Routiers obligent : « Mais de 400 000, on est passé à 2 millions de kilomètres en termes de longévité des véhicules. »

Heureusement, des transporteurs gardent leurs premiers camions : « Si on ne le fait pas en temps et heure, il est ensuite difficile

de trouver les pièces et compétences pour la restauration. Nous en avons plusieurs, un Mercedes bâché de 1959, un Volvo de 1965, un F88 TR de 1977, un F89, un F12 et un FH de première génération. Il y aura toujours des transmissions familiales. Ce qui est important c'est de faire le métier que l'on aime ». À ces qualités, ajoutons-en une, la passion. Jean-Yves Gautier a ainsi gardé ses jouets d'enfant : « Des camions bien entendu, des jouets Tecno et Volvo. » ■

NDLR : vous souhaitez témoigner dans cette nouvelle rubrique consacrée à nos premiers camions, notamment ceux des années 60 et 70, elle vous est dédiée. Contactez donc Philippe Colombet sur philippe@colombet.net, merci.

> DERNIER KM

LES ETS COQUIDÉ & CIE PROPOSENT LE VÉLO CARGO FRIGORIFIQUE DE KLEUSTER

Depuis le mois d'octobre, l'entreprise Coquidé, distributeur et réparateur agréé Renault Trucks, commercialise des freegônes, le cyclo frigorifique électrique de Kleuster. Une manière de proposer à ses clients une offre de mobilité complète et décarbonée jusqu'au dernier kilomètre.



C'est un partenariat qui se veut une évidence pour les Ets Coquidé dont le siège social est installé à Arras, dans les Hauts-de-France. « Nous sommes des amoureux de la marque Renault Trucks dont nous sommes distributeurs et réparateurs, confie Agathe Coquidé, responsable de la communication. Lorsque Renault Trucks a noué un partenariat commercial national avec Kleuster, nous avons naturellement suivi le pas. » Véritable alternative décarbonée à la livraison du dernier kilomètre, les vélos frigorifiques de Kleuster répondent à la fois aux demandes des clients et aux

exigences réglementaires, notamment avec la mise en place des ZFE (zones à faibles émissions) en villes. « C'est une solution particulièrement adaptée à la livraison hyper urbaine. Là où les camions ne peuvent pas ou plus aller, ces vélos cargo prennent le relais. Il s'agit d'une vraie complémentarité qui peut se révéler particulièrement efficace grâce à leur autonomie de 80 kilomètres », analyse Agathe Coquidé.

Mais pour la responsable communication, on en est seulement aux débuts de la création d'une filière. « Le marché n'existe pas encore, c'est à nous de le créer. On

fait ce pari car nous sommes convaincus qu'il s'agit d'un marché porteur. » En ligne de mire des clients potentiels : les livreurs de colis, les commerçants alimentaires en centre-ville qui livrent à domicile, les collectivités, les food trucks, les vendeurs de glaces, etc.

PROPOSER UNE OFFRE ÉTOFFÉE DE TRANSPORTS ÉLECTRIQUES

Existant en cinq modules différents, le freegône présente une capacité de 350 kg de charge utile. Il existe en caisse sèche, caisse frigorifique, en benne, en mode food et en plateau. L'entreprise a recruté il y a un an une personne référente dédiée à l'électromobilité qui accompagne notamment l'équipe commerciale dans l'analyse et la constitution des dossiers d'achat de véhicules électriques.

Certains véhicules sont en stock et disponibles. Pour assurer la maintenance des vélos, l'entreprise recrute de nouveaux profils. « Nous ne sommes plus dans la mécanique de type poids lourd. Les profils sont en train d'évoluer et nous recherchons des électriciens et des électromécaniciens pour intervenir sur les véhicules électriques. » Et d'ajouter : « Nous avons déjà bien amorcé l'électromobilité puisque Renault Trucks est assez précurseur en la matière. De nouveaux véhicules sont d'ailleurs en train d'entrer dans la gamme électrique. A titre d'exemple, nous commercialisons très bien les bennes à ordures ménagères électriques auprès des collectivités, des porteurs 16 ou 26 tonnes ou encore des Master. Nous sommes donc parfaitement confiants sur le fait que ce nouveau mode de transport trouvera son public. Nous avons désormais une offre étoffée dans l'électrique, du 44 tonnes jusqu'au vélo cargo. Cela permet de créer une chaîne de valeur RSE tout en proposant des solutions neutres en carbone », conclut Agathe Coquidé. ■

> MARCHÉ

LA CYCLOGOLOGISTIQUE SE PROFESSIONNALISE

Née à l'automne 2022, la Fédération professionnelle de la cyclogogistique entend créer une filière autour de la logistique à vélo et fédérer tous les acteurs engagés dans la décarbonation de la livraison du dernier kilomètre.

La logistique du dernier kilomètre, notamment dans les villes soumises aux ZFE et face aux phénomènes de congestion, est un véritable enjeu pour les transporteurs et les donneurs d'ordre. Tous s'orientent de plus en plus vers une complémentarité des modes de transport et de carburant. Les vélos cargo, qu'ils soient avec ou sans assistance électrique, dotés de caissons frigorifiques ou non, se révèlent une solution avantageuse : agilité de déplacement, nuisances sonores réduites,

faibles émissions, consommation énergétique réduite, prise en main rapide et facile. Néanmoins, tout reste à structurer : périmètres d'action, acteurs, reconnaissance, intermodalité sont autant de volets dont les contours sont à préciser. C'est dans cette optique que la Fédération professionnelle de la cyclogogistique voit le jour en novembre dernier. Portée par l'association les Boîtes à vélo, elle se présente comme l'intermédiaire entre professionnels et pouvoirs publics. L'idée est de s'inscrire de façon



pérenne dans le paysage institutionnel et de peser collectivement sur la nécessité de développer la filière.

De nombreux chantiers sont en cours comme la nécessité de définir un cadre réglementaire et de mettre en place un agrément. D'autres projets concernent l'aménagement urbain ou encore la montée en puissance pour devenir une réponse à l'échelle industrielle. Une étude nationale sur l'état de la filière et de ses perspectives sera dévoilée prochainement. ■

> RAPPROCHEMENT

RENAULT TRUCKS ET KLEUSTER, UN PARTENARIAT STRATÉGIQUE QUI FAIT SENS

Pour assurer le dernier kilomètre urbain, Renault Trucks s'est associé à Kleuster, fabricant de vélos cargo. Explications avec Julien Sonzini, directeur mobilité urbaine chez Renault Trucks et Gérard Tétu, fondateur et dirigeant de Kleuster.

« **M**ême si nous avons amorcé l'électrification de nos véhicules et notamment ceux de la gamme distribution, il nous restait la problématique du dernier kilomètre à élucider, notamment pour les véhicules sous le segment des 3 tonnes », précise en préambule Julien Sonzini, directeur mobilité urbaine chez Renault Trucks. « Avec Kleuster, nous

travaillons sur les mêmes déclinaisons de métiers en termes de véhicules utilitaires, notamment le B2B. Mais nous partageons également des valeurs communes comme la robustesse de nos produits ou leur technicité. Et puis, il y a cette proximité géographique puisque nous sommes situés à peine plus d'un kilomètre l'un de l'autre. Cette complémentarité s'est imposée à nous de façon complètement naturelle. »



Ce partenariat commercial et stratégique permet donc aux deux acteurs de proposer une offre globale allant de 650 kg PTAC jusqu'au tracteur 44 tonnes 100 % électrique. « Avec nos triporteurs, nous sommes un maillon qui permet d'aller du piéton jusqu'au camion. Aujourd'hui, nous avons une capacité installée pour produire jusqu'à 12 véhicules par jour et donc d'alimenter un réseau de distributeurs », poursuit Gérard Tétu, fondateur et dirigeant de Kleuster. Tous deux s'accordent sur la nécessité de travailler sur l'interopérabilité des contenants pour être plus efficient sur les derniers kilomètres et les derniers mètres de la livraison. ■

COOL NEWS !

Changement de braquet



L'association Boîtes à Vélo - France poursuit un objectif non-partisan, d'utilité sociale et d'intérêt général, par ses actions visant à l'essor et à la pérennisation de l'entrepreneuriat à vélo en France. Elle contribue ainsi à généraliser le vélo comme moyen alternatif aux véhicules motorisés pour le transport des biens et des personnes en milieu urbain, péri-urbain et rural. La communauté des boîtes à vélo a été initiée à Nantes, dès 2012, quand quelques aventurier.e.s travaillant à vélo se retrouvent pour échanger sur leurs pratiques. En 2015, ils créent la première association professionnelle Les Boîtes à Vélo, afin de s'entraider et de promouvoir leurs activités. Ils sont bientôt imités par Grenoble et Paris, puis Lyon, Angers, Lille, Bordeaux et Montpellier. Lors de leur premier congrès national de janvier 2019 réunissant 150 personnes, dont des représentants des fabricants de vélos et matériels roulants utilitaires, est décidée la création de l'Association Nationale Les Boîtes à Vélo - France, l'union des professionnels à vélo. La galaxie des Boîtes à Vélo compte 8 associations locales, des collectifs, une union nationale et une centaine d'entreprises représentant une dizaine de métiers.

POUR FAIRE RELAYER
VOS ACTUALITÉS,
CONTACTEZ **ÉLODIE FERREYRE**,
RÉDACTRICE-EN-CHEF ADJOINTE :
elo.fereyre@gmail.com

> FROID AUTONOME

WELLO EMBARQUE LE FROID DÉCARBONÉ COLDWAY DU GROUPE SOFRIGAM



Présenté pour la première fois en juillet 2022 au salon professionnel du vélo Pro-Days, à Paris, le nouveau vélo cargo professionnel frigorifique de Wello intègre la solution Coldway de Sofrigam : un froid autonome, décarboné et performant pendant 12h.

« Chez Wello, nous développons des solutions légères, propres, à assistance électrique et destinées aux professionnels. Cette collaboration avec le groupe Sofrigam s'est donc faite naturellement. Nous partageons des valeurs communes comme l'exigence, la qualité et la fiabilité de nos produits », introduit Arnaud Chéreau, dirigeant de Wello.

Le volume frigorifique du caisson, conçu par Sofrigam et doté de sa technologie Coldway, a une capacité de +550 litres utiles et sur le Truck Wello d'une capacité d'emport de 350 kg. Avec ses 2,85 mètres de long et 98 cm de large, il offre confort et maniabilité aux utilisateurs.

« Ce véhicule est destiné à l'ensemble des acteurs de la logistique et maintenant à ceux du froid, renseigne Arnaud Chéreau. Il est très intuitif, notamment grâce à sa fonction plug&play, ergonomique et performant. » Sa connectivité facilite la gestion d'une flotte et optimise son utilisation grâce notamment à des outils permettant de connaître en temps réel l'autonomie kilométrique, la quantité de CO₂ économisée, le suivi et le maintien de la température en cas d'ouverture de porte, etc.

« Ce vélo cargo permet de répondre à une demande toujours plus croissante de clients exigeants pour du froid actif. Surtout, il répond à de nouveaux enjeux de livraison en ville avec notamment la mise en place des ZFE. Cette solution, parmi d'autres, pérennise l'activité des acteurs du froid », analyse le dirigeant de Wello. Les délais de livraison actuels varient de 12 à 14 semaines. ■

Sous le haut patronage de
Monsieur Emmanuel MACRON
Président de la République

SOLUTRANS

21 - 25 NOV 2023 LYON · EUREXPO

CARREFOUR MONDIAL DU VEHICULE INDUSTRIEL ET URBAIN

Accrédité par  OICA

DEMANDEZ
VOTRE BADGE
GRATUIT

sur
www.solutrans.fr



ENJEUX 2023

- Impact des ZFE
- Nouvelles énergies
- Retrofit

NOUVEAUTÉS 2023

- ZONE VELO CARGO
avec piste d'essais indoor



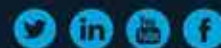
VILLAGE DES ESSAIS

En plus de la plus grande piste d'essais d'Europe SOLUTRANS propose un support plus qualitatif grâce à des chalets eco-responsables mis à la disposition des exposants.



VILLAGE DES ESSAIS
ROAD TESTING VILLAGE

TRANSITION ÉNERGÉTIQUE, TOUS ACTEURS D'UNE FILIERE PLUS VERTE !



SOLUTRANS.FR
#SOLUTRANS

Organisation

COMEXPOSIUM

Partenaires



ONLYLYON

CARA



GRANDLYON

PFA

FILIERE
AUTOMOBILE
& MOBILITE

ESIAM

Un salon de la



Fédération Française de Carrosserie
Industrie et Services

TAILLÉ POUR LA VILLE,
TOURNÉ VERS L'AVENIR



URBAN by Lecapitaine,
la carrosserie frigorifique
dediée aux VUL de demain



Grande capacité
de chargement



Pour des livraisons
plus vertes



Confort et sécurité
garantis



Découvrez votre futur véhicule
lecapitaine.com

Lecapitaine
CARROSSIER FRIGORIFIQUE