

NUMÉRO 40 | FÉVRIER - MARS 2022

FROIDNEWS

LE MAGAZINE PREMIUM DE LA FILIÈRE LOGISTIQUE DU FROID



FILIÈRE PANÈTERIE
UNE LOGISTIQUE
PÉTRIE DE QUALITÉS

DOSSIER ÉNERGIE
LA TRANSITION
AU PAS DE COURSE

SOLUTION PHARMA
WALDEN, LA SANTÉ
AVANT TOUT



PHOTO : SHUTTERSTOCK

Plus performant, plus pratique, IL A TOUT POUR LUI.

Plus
d'1 tonne
de charge
utile*

PETIT FORESTIER
Location de véhicules frigorifiques

21 ans 1 800 000 296
www.petitforestier.com

URBAN

PETIT FORESTIER

PETIT FORESTIER PRÉSENTE URBAN

la nouvelle carrosserie frigorifique
pour véhicule utilitaire léger développée par Lecapitaine.



ÉCONOMIE D'ÉNERGIE

Jusqu'à 12 % d'économie grâce à un poids allégé, une meilleure isolation et un aérodynamisme optimisé.



CONFORT ET ERGONOMIE

Arrêt de porte aimanté, caméra de recul HD, éclairage LED de la zone de travail, fermeture centralisée.



ÉCOCONCEPTION

Intégration de 239 bouteilles plastique d'1,5 L recyclées par carrosserie URBAN.

N° Vert 0 800 100 296

petitforestier.com

* Selon la configuration du véhicule.

PETIT FORESTIER
Le Loueur de Froid



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

« L'UNION DE NOS EXPERTISES NOUS PERMET DE CRÉER UNE DYNAMIQUE SUR LE MARCHÉ. »

BERTRAND BOURGOIGNE,
PRÉSIDENT DE MOVIANTO 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
RÉDACTRICE-EN-CHEF AJOINTE :
Elodie Fereyre, contact@froid-news.com
ÉDITRICE DÉLÉGUÉE, PUBLICITÉ & PARTENARIATS :
Laurence Emery froidnews@defns-regie.com
Tél. : 06 11 87 20 61
CHEF DE PUBLICITÉ :
Maëla Vercoustre maela-froidnews@defns-regie.com
Tél. : 06 07 36 24 33
ASSISTANTE MARKETING-COMMUNICATION :
Matthie Beristain
matthie.beristain@nouveaux.horizons.com
ABONNEMENTS :
Carole Dubbeld,
Marketing Club Froid News et abonnements
carole.dubbeld@froid-news.com
CONCEPTION GRAPHIQUE : Philippe Arzur
PHOTOS : DR · DÉPÔT LÉGAL : mars 2022
IMPRIMÉ EN FRANCE

BON APPÉTIT

À quelques semaines des élections présidentielles, la filière logistique du froid attend un geste fort de l'Administration pour tenter de limiter la casse sur les marges. Une marge rognée par l'augmentation du coût de l'énergie et l'inflation sur les matériels, entre autres. Confronté aux délais d'approvisionnements et de livraison, tout l'écosystème est concerné par la tension sur les disponibilités. Certains opérateurs s'en accommodent. D'autres souffrent. Dans ce climat d'incertitudes, jamais l'expression 'gouverner, c'est prévoir' n'a autant résonné chez tous les managers. Prévoir, par exemple, le remplacement du parc de véhicules pour répondre aux contraintes d'accès dans les ZFE : c'est le thème central de notre dossier. Ou encore accélérer les investissements dans la transition numérique pour mieux répondre aux demandes du marché, comme dans notre article consacré au nouvel ordonnancement déployé par le groupe Bel. Quant à la filière de la Panèterie (BVP), thème du focus de 10 pages qui lui sont consacrées, elle se porte plutôt bien compte tenu de la propension des consommateurs français à aimer leur pain quotidien. Chez la Mie Câline, un quatrième transporteur renforcera bientôt le plan de transport en tri-température tandis que Sofrilog explique que tous clients confondus, de la GMS et de la RHF, un quart de son chiffre d'affaires (150 M€) concerne des flux du secteur de la Boulangerie-Viennoiserie-Pâtisserie industrielle. De quoi lire cette belle édition tout en cassant la croûte.

PIERRE BESOMI

SOMMAIRE

10



LE GROUPE BEL RÉNOVE SES PROCESSUS D'ORDONNANCEMENT

14



PEIXOTO MIXE TECHNOLOGIES ET BONNES PRATIQUES

20



LA MIE CÂLINE DISTRIBUE EN MULTI-TEMPÉRATURE

42



CHI VA PIANO VA SANO É VA LONTANO

46



MOVIANTO SE POSITIONNE EN LEADER

COLD

TECHNO

Une entité de S

Le froid du 2 décarboné, silenc



À HORIZON 2024,

LES AGGLOMÉRATIONS DE PLUS DE 150 000 HABITANTS LIMITERONT LA CIRCULATION AUX VÉHICULES LES MOINS POLLUANTS DANS LE CADRE DE LA MISE EN PLACE DES ZFE-M (zones à faibles émissions mobilité). PÉRENNISEZ DÈS MAINTENANT VOTRE BUSINESS, CAPITALISEZ SUR LA RÉFRIGÉRATION DÉCARBONÉE !

COLDWAY TECHNOLOGIES est l'unique solution qui combine les trois atouts clés pour vos livraisons sous température dirigée qui s'inscriront ainsi dans la transition énergétique de la livraison du dernier kilomètre* voulue et déjà enclenchée par de nombreux acteurs.

* Jusqu'à 3m³

Pourquoi ils ont choisi la technologie COLDWAY ?



Eric PANICUCCI, Responsable d'Exploitation de la Plateforme Logistique du CHU de Nîmes

" Au-delà du respect de la chaîne du froid, les Rolls de COLDWAY sont faciles d'utilisation et nos opérateurs peuvent les transférer rapidement depuis le quai de la plateforme logistique jusqu'au camion, puis du camion aux différents sites de l'hôpital. Le risque est également financier. En une journée, nous pouvons réceptionner pour plus de 100 000 euros de produits pharmaceutiques."



Eric MARGOT, Responsable logistique chez PCM Trucks – Vaquier Transports

" Le secteur desservi pour la livraison des pharmacies, hôpitaux, cliniques dans la Creuse est peu dense et nécessite certaines fois le transport de peu de médicament. Par rapport à des installations fixes, les solutions Coldway Technologies sont beaucoup plus adaptables car il y a la possibilité de choisir le nombre et les tailles de rolls en fonction des volumes à transporter. L'installation est très facile dans les camionnettes. Le contrôle de la température est indispensable pour les transports de produits pharmaceutiques ; la maîtrise des températures que permettent les solutions Coldway a été un critère de choix de ces produits. Nous avons ensuite apprécié la réactivité des équipes Coldway, dès le début de l'achat des conteneurs pour assurer leur bon fonctionnement. Un avantage supplémentaire."

COLDWAY

TECHNOLOGIES

REFRIGAM GROUP

21^{ème} siècle :
efficace, autonome.



- SOLUTRANS -
INNOVATION AWARD 2021



BRONZE
Catégorie
ÉQUIPEMENTIERS



Julie BURGY, Responsable des achats de Saveurs et Vie

"Saveurs et Vie est une entreprise de services, spécialiste de la livraison de repas à domicile pour personnes âgées, dépendantes ou fragilisées. Nous honorons un contrat avec la Mairie de Paris pour une durée de quatre ans grâce à une cinquantaine de véhicules utilitaires en froid actif. Saveurs et Vie a équipé sa flotte de conteneurs autonomes Coldway de façon à respecter l'appel d'offres de la Mairie de Paris en recherche de partenaires capables d'assurer une logistique urbaine écoresponsable et silencieuse. Coldway Technologies a su apporter des solutions appropriées avec zéro émission de CO2, et susceptibles d'accéder aux zones piétonnes. Saveurs et Vie s'est dotée de 12 véhicules électriques équipés de conteneurs Coldway Inside, depuis juin 2017. Très satisfaite de cette solution de froid de haute qualité, flexible et facilement opérable, Saveurs et Vie a renforcé depuis sa flotte avec 37 tricycles à assistance électrique équipés de la technologie Coldway."



Franck CLOUZOT, Responsable approvisionnement au sein de l'EFS Aquitaine Limousin Site de Pessac

" Nous utilisons des rolls équipés de la technologie Coldway pour transporter tous les réactifs soumis à température dirigée en +2°C/+8°C depuis le magasin régional où sont réceptionnées toutes les livraisons vers le site de Bordeaux. Le principal intérêt est de garantir la température de transport de notre site à celui de Bordeaux..."

NOUS VOUS PROPOSONS DES SOLUTIONS PERSONNALISÉES CLÉS EN MAIN.

Contactez-nous au +33 (0)4 68 64 71 06 pour une étude sur-mesure.



COLDWAY
TECHNOLOGIES

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

> COMMUNIQUÉ

SITL GRAND FORMAT

La prochaine édition de la SITL se déroulera du 5 au 8 avril prochain, à Villepinte, Hall 6.



Au cœur des transitions humaines, environnementales et digitales, la 39^e édition de la Semaine de l'Innovation du Transport et de la Logistique, est le lieu de convergence privilégié pour développer son réseau, rencontrer des clients, des pairs et des fournisseurs potentiels, nouer des partenariats et signer de nouveaux contrats. Les décideurs de la filière s'y retrouvent pour partager leur vision et leurs objectifs, échanger sur des sujets

stratégiques tels que la RSE, l'attractivité, la performance et l'optimisation de la supply chain, la digitalisation, la robotisation, etc. Plus de 500 exposants présenteront leurs solutions en matière de transport et de logistique, dans huit secteurs représentant la chaîne logistique complète : Services transport et logistique, Intralogistique, robotique et automatisation, Emballage, conditionnement et palette, Technologies, IoT et systèmes d'information, Énergies et

LE SELFI REPREND SON INDÉPENDANCE AVEC FROIDNEWS

« Nous avons souhaité reprendre notre totale liberté d'action en reconsidérant notre partenariat avec les organisateurs de la SITL, hélas ! maintes fois reportée avec la crise sanitaire, commente Pierre Besomi, éditeur de Froid News et fondateur du salon SELFI, spécialisé dans la filière logistique du froid. Pour autant, nous souhaitons une pleine réussite de l'édition de la SITL 2022 et allons organiser un SELFI renforcé début 2023. » Nous vous présenterons le SELFI 2023 dans notre prochaine édition.

équipements de transport, Immobiliers et infrastructures logistiques, Sécurité, sûreté et cyber et enfin Chaîne du froid. De nombreuses conférences mettront en lumière la Responsabilité Sociétale et Environnementale des entreprises avec des démonstrations d'exposants proposant des innovations d'éco-emballage, de décarbonation, de logistique verte par la mutualisation et l'intermodalité avec l'utilisation du transport fluvial, d'infrastructures à Zéro Artificialisation Nette (ZAN), s'inscrivant dans le plan biodiversité de la loi climat et résilience. ■

> ENVIRONNEMENT

TRAILER DYNAMICS ET KRONE RÉCOMPENSÉES

Trailer Dynamics et Krone ont développé une chaîne cinématique électrique pour les camions long-courriers qui réduit les émissions de CO₂ des camions diesel et augmente l'autonomie des tracteurs électriques.

Trailer Dynamics et Krone ont reçu le prix de l'innovation du réseau ZENIT e.V., doté de 10 000 euros pour l'eTrailer, un essieu électrique qui fonctionne indépendamment du tracteur. « Nous partons du principe que ces systèmes continueront à représenter la motorisation prédominante du transport de marchandises sur longue distance au cours des 20 à 30 prochaines années », prévoient les directeurs généraux

Michael Nimtsch, Abdullah Jaber et Jochen Mählmann.

RÉDUIRE LA CONSOMMATION DE CARBURANT DE 20%

L'objectif de Trailer Dynamics est de réduire la consommation de carburant des camions qui parcourent plus de 500 kilomètres, de plus de 20 % et d'économiser au moins 20 tonnes de CO₂ par camion articulé et par an.



Michael Nimtsch, directeur général de Trailer Dynamics, a reçu le prix de l'innovation des mains du ministre de l'innovation de NRW, Prof. Dr. Andreas Pinkwart, et du président du réseau ZENIT e.V., Thomas Eulenstein.

En supposant que la part de marché des eTrailers soit de 10%, cela entraînerait une réduction annuelle des émissions de plus d'un million de tonnes de CO₂ en Allemagne. ■



TRANSICOLD



VECTOR eCool™

100% électrique
100% autonome
100% performance

À la découverte du Vector® eCool™, le premier système de transport réfrigéré sans moteur, tout électrique et entièrement autonome pour semi-remorques : Carrier Transicold organise une campagne d'essais en France auprès de ses partenaires, enseignes et transporteurs tout au long de l'année 2022.

Contactez-nous : gpcarctemarketing@carrier.com

www.carriertransicold.fr



COOL NEWS !

Nouvel entrepôt pour Sofrilog et Picard



Sofrilog et Picard ont augmenté de 50% la capacité de stockage de leur entrepôt de Villeneuve-sur-Lot qu'ils viennent d'inaugurer après travaux.

Sofrilog et Picard, qui collaborent depuis une quinzaine d'années, ont inauguré un nouvel entrepôt à Villeneuve-sur-Lot (47) qui leur offre une capacité de stockage totale de 41 000 m³ après plus de 4 mois de travaux qui ont ajouté 16 000 m³. Cet entrepôt permet désormais à Picard de stocker l'intégralité de ses 1400 références et d'en assurer la livraison dans les 124 magasins de l'enseigne. L'extension de cet entrepôt dans le Lot-et-Garonne est une réponse de Picard au « retour des Français vers le surgelé » et au lancement de son plan de croissance nommé « Proxima ». Pour Sofrilog, spécialiste de la logistique et du transport grand froid, ce site est l'un des 50 du groupe qui sont répartis en France, en Europe et au Maroc, pour un volume total de 1 400 000 m³ d'entreposage grand froid.

Chereau et visible.digital s'unissent

Chereau vient d'annoncer un partenariat avec visible.digital, pour l'accompagner dans la collection et l'utilisation des données issues des véhicules. « visible.digital va nous accompagner dans la création de valeur ajoutée forte basée sur les données véhicules, pour nos clients mais aussi pour les clients de nos clients. Ce que nous allons proposer est 100 % compatible et interopérable avec l'existant ; et nous leur donnerons l'opportunité de bénéficier de bien plus de fonctionnalités », indique notamment Chereau.

> LA FÉMINISATION À LA PEINE

RAPPORT OPTL : SEULEMENT 10% DES FEMMES ACTIVES DANS LE MILIEU DU TRM

Les femmes ne représentent que 19% des effectifs de la branche du secteur transport et logistique, selon le dernier rapport de l'OPTL. Un chiffre encore plus faible dans le TRM, où la féminisation ne dépasse pas 10%.



Selon l'OPTL, le secteur transport et logistique compte seulement 19 % de femmes.

Les femmes représentent 19% des effectifs de la branche. C'est dans le transport de personnes que le taux de féminisation est le plus élevé : 40% dans le transport sanitaire et 28% dans le transport routier de voyageurs. Cependant, ces secteurs représentent à eux deux moins de 22% de l'ensemble des effectifs de la branche, tous sexes confondus. Autre enseignement du rapport : il y a à peine un peu plus de 10% de femmes dans le secteur du TRM. Si 37% des femmes travaillant dans le secteur du transport et de la logistique sont employées comme conductrices, elles ne représentent que 10% des effectifs aux postes de conduite.

MOINS DE POSTES À RESPONSABILITÉS POUR LES FEMMES

Tous secteurs confondus, un quart des femmes occupe un poste de direction, 30% des emplois de cadres, 37% ont le

statut techniciens et agents de maîtrise, tandis que 62% sont employées et 12% ont le statut d'ouvrier. Mais ce phénomène n'est pas lié uniquement au secteur du transport et de la logistique, puisque comme le rapporte l'OPTL : « Selon l'Insee, en 2020 l'enquête emploi montre que dans l'ensemble de l'économie les femmes ont plus de probabilités d'avoir le statut d'employé que les hommes (40 % des femmes ont le statut d'employé, contre 12,5 % des hommes) ». Au total, dans la branche, un tiers des cadres ou agents de maîtrise sont des femmes. Dans le détail, les familles professionnelles « Exploitation transport » et « Ventes/achats sont mixtes », avec un taux de féminisation compris entre 41 % et 58 %. Cependant, les femmes sont surreprésentées dans les métiers de la « Gestion » (77 %) et l'« interprofessionnel » (74 %), et sous-représentées en « Logistique/manutention/magasinerie » (20 %), « Conduite » (10 %) et « Maintenance » (5 %). ■

Centrales RF404 & RF452

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



Votre métier évolue notre outillage aussi



www.ecoclim.net/froid.php



Tél. 05 34 480 480

En savoir +



> RÉCOMPENSE

COLDWAY TECHNOLOGIES SURFE SUR LA VAGUE DU FROID

Candidat aux i-nnovation Awards 2021 dans la catégorie « Equipementiers », le Français Sofrigam a remporté un Trophée de Bronze avec sa marque Coldway Technologies à Solutrans.



Spécialisée dans le développement et la production de produits dédiés au transport et au stockage des produits thermosensibles, Sofrigam développe la solution Coldway Technologies de froid autonome au réfrigérant neutre.

Grâce à sa filiale Coldway Technologies et sa technologie Coldway Inside de froid autonome au réfrigérant neutre, Sofrigam propose une alternative aux unités de réfrigération pour véhicules frigorifiques. Déjà largement apprécié, par exemple, chez Gandon (Groupe Geodis) dans la

logistique pharma ou encore chez Saveurs et Vie, pour le portage de repas à domicile, la solution Coldway Technologies combine le meilleur des 2 mondes : le caisson isotherme produit son propre froid tout en étant facilement transportables dans un VUL ou un VI, d'une part ; il peut également être déposé dans un

hub logistique comme « mini » chambre froide d'appoint, ou encore laissé sur place dans une officine ou un laboratoire d'analyses médicales, ou un établissement de santé, d'autre part. Désormais auréolé de son trophée i-nnovation Awards, Sofrigam peut prétendre à un décollage rapide des ventes de la solution Coldway Technologies, d'ailleurs favorisé dans le contexte du déploiement des ZFE. La mise à disposition de cette solution astucieuse chez les loueurs pourrait aussi accélérer la croissance de la marque dans la filière logistique en température dirigée. Rappelons que Sofrigam avait noué un partenariat avec Koovea à l'occasion du Village du Froid by SELFI, en septembre dernier ainsi qu'avec Addax Motors et Delivery Academy : cette association de compétences complémentaires permet désormais d'offrir au marché une solution clé en main.

LE FROID DU 21^È SIÈCLE

Insensible aux conditions climatiques extérieures de -10°C à +43°C pour une autonomie de 12 à 24h par cycle, la solution fournit une grande précision et une régularité de la température même en période de forte canicule. Conforme aux nouvelles réglementations sur les émissions de CO₂ et les nuisances sonores, sa maintenance réduite et ses coûts d'exploitation compétitifs.

« Nous assurons la traçabilité des températures, avec souplesse et fiabilité dans le transport de produits à températures constantes, ainsi que l'optimisation des flux dans les domaines de la santé, de la logistique et de l'agro-alimentaire, explique Gilles Labranque, Président de Sofrigam Group. Coldway Technologies permet la production de froid ou de chaleur, sans apport d'énergie extérieure, en tout lieu et en toute circonstance, quelle que soit la puissance recherchée. L'originalité de l'invention, brevetée au niveau international, repose sur un procédé de réfrigération instantané, autonome, propre, peu énergivore et indépendant de tout branchement, mobile et réutilisable. » ■

« NOUS PROPOSONS UNE TECHNOLOGIE INÉDITE
POUR LE TRANSPORT ET LE STOCKAGE DES PRODUITS
THERMOSENSIBLES. »

GILLE LABRANQUE, PRÉSIDENT DE SOFRIGAM GROUP.

FRAIKIN, LES SOLUTIONS SUR MESURE POUR VOS VÉHICULES FRIGORIFIQUES



POUR VOTRE ACTIVITÉ,

FRAIKIN vous apporte une solution personnalisée et adaptée à vos besoins



RESPECT
DE LA CHAÎNE
DU FROID



LOCATION
COURTE ET
MOYENNE DURÉE



LOCATION
LONGUE DURÉE



VÉHICULES
«RESPONSABLES»



Découvrez nos solutions : www.fraikin.fr

FRAIKIN
YOU DRIVE, WE CARE

La Vache qui rit une des marques internationales du groupe Bel.



> HARMONISATION

LE GROUPE BEL RÉNOVE SES PROCESSUS D'ORDONNANCEMENT

Usine Bel à Sablé-sur-Sarthe.



Produire le bon produit au bon moment en tenant compte des capacités de son outil de production et de ses contraintes à un instant donné. Tel est l'art d'un ordonnancement et d'une planification agiles et flexibles. Ce travail qui conditionne la qualité d'une supply chain est engagé par le groupe Bel sur ses usines en France et à l'international.

Chaque année, le groupe Bel vend 20 milliards de portions de fromage produites dans 33 usines dans le monde. « Jusqu'en 2020, l'ordonnancement et la planification de la production des produits



© BEL



© BEL

Bel vend 20 milliards de portions de fromage produites dans 33 usines dans le monde.

finis et semi-finis, sur la semaine et la semaine suivante, étaient réalisées dans chaque usine à partir d'outils Excel et la ressaisie de données issues de nos ERP », déclare Jean-Marie Ecoffier. Une organisation à bout de souffle et complexe reconnaît le business process owner procurement du leader du snacking laitier et fruitier en portion en France et à l'international, en raison « du nombre de produits et de processus de fabrication, d'un marché en rapide évolution et de nos hautes exigences de qualité. La

planification dans chaque usine reposait sur l'expérience et les connaissances des responsables d'ordonnancement à partir de leurs contraintes de production propres sans standardisation ni automatisme ».

PLANISENSE PARTENAIRE

D'où la volonté du groupe agroalimentaire de s'équiper d'un outil d'ordonnancement et de planification interface à ses systèmes d'information en place pour éviter les ressaisies et les sources d'erreur

associées. L'outil recherché devrait aussi pouvoir scénariser, simuler et reformuler un ordonnancement et une planification dans un temps très court afin d'intégrer tous les aléas de production. Enfin, il devrait être « déployable » dans toutes les usines. Après la réalisation d'un cahier des charges et un appel d'offre, Bel a opté pour les solutions conçues par Planisense (ex Redlog). Malgré un contexte rendu difficile par la crise sanitaire de la Covid-19, un pilote sur deux usines françaises a permis



EUX, C'EST SÛR, ILS N'ONT PAS BESOIN DE LA CHAÎNE DU FROID



NOUS, OUI !



LE SEUL FABRICANT D'UNE GAMME COMPLÈTE DE RIDEAUX D'AIR

- Protège vos denrées alimentaires de bout en bout de la chaîne du froid
- Limite les risques d'excursion de température
- Réduit considérablement le risque de litiges avec vos clients finaux
- Installation sur quai, VUL, porteur et semi-remorque

RKcom

roland.klingen@rk-com.fr
Tél 06 32 15 41 84

COOL NEWS !

Thermo King dévoile AxlePower



Thermo King AxlePower Technology : L'Axle Power permet d'effectuer facilement des livraisons en centre urbain, y compris dans les zones à très faibles émissions.

Thermo King, en partenariat avec BPW, a présenté la nouvelle technologie AxlePower. Cette technologie, associée à l'essieu ePower de BPW, est un système de récupération d'énergie pour les groupes frigorifiques pour semi-remorques, qui offre des avantages de durabilité immédiats et à long terme, tout en aidant à réduire les coûts d'exploitation au quotidien.

« Aujourd'hui, en combinant notre expertise, notre recherche et notre développement avec BPW, nous introduisons une nouvelle technologie qui transforme l'énergie généralement perdue par une semi-remorque pendant le transport en énergie propre et durable pour les groupes frigorifiques pour semi-remorques. », a notamment déclaré Francesco Incalza, président de Thermo King pour la région Europe, Moyen-Orient et Afrique. La technologie AxlePower est un système entièrement intégré. Il combine des groupes frigorifiques pour semi-remorques hybrides ou entièrement électriques Thermo King, les essieux ePower de BPW, un système de récupération de l'énergie fournie par l'essieu, et des technologies de stockage par batterie. Le système stocke l'énergie générée lors du roulage ou du freinage du véhicule dans une batterie haute tension pour la réutiliser en alimentant le groupe frigorifique et maintenir ainsi la cargaison à une température optimale. Cette technologie offre également une compatibilité immédiate avec l'ensemble des groupes frigorifiques pour semi-remorques Thermo King et Frigoblock.



» de les adapter aux besoins du groupe en 2020. Puis leur déploiement a débuté en 2021 et se poursuit cette année. Dans une première phase, il couvre deux unités de production françaises, une en Pologne et une en Slovaquie. « L'extension est prévue sur nos autres usines majeures dès 2022 au moyen d'un kit de déploiement et d'un tutoriel en cours de conception avec Planisense ».

MEILLEURE RÉACTIVITÉ

Si à ce stade « il est trop tôt pour chiffrer le retour sur investissement », Jean-Marie Ecoiffier identifie déjà plusieurs gains de productivité. Grâce aux interfaces créées avec ses ERP, Bel « a supprimé les temps de ressaisie et a fiabilisé ses données d'ordonnancement et de planification ». S'ajoutent « un meilleur partage et une

meilleure harmonisation des bonnes pratiques entre usines qui ont participé à la conception de nos nouveaux outils d'ordonnancement ». Selon les contraintes de fabrication, de livraison ou de stocks, « chaque usine équipée est capable de replanifier sa production en un temps record à partir de simulations automatisées qui peuvent être retravaillées à volonté par les responsables d'ordonnancement ». Par la suite, le groupe Bel envisage d'étendre ces nouveaux outils de planification à ses sourcing en emballages et conditionnements ainsi qu'à ses matières premières. Un enjeu de taille sur une échelle de temps plus étendue sachant que le groupe collabore avec 2 500 producteurs de lait et collecte 2 milliards de litres de lait par an ! ■

Erick Demangeon

BEL ET CHEP ENSEMBLE CONTRE LE GASPILLAGE

Via son réseau, Chep a accompagné Bel au Royaume-Uni, tout en éliminant le gaspillage, grâce notamment à l'utilisation de nos supports partagés et réutilisés qui ont remplacé ceux à usage unique. « Il s'agit d'une excellente illustration de collaboration qui démontre que l'exportation ne s'improvise pas. Les défis peuvent être nombreux lorsque, par exemple, on utilise des palettes qui ne sont pas conformes aux réglementations douanières ni compatibles avec les systèmes automatisés du pays. Les produits des industriels qui doivent alors être à re-palettisés occasionnent des frais importants. Dans cette collaboration avec le groupe Bel, nous avons pu orchestrer un système partagé et agile avec son préparateur de commande qui est aussi notre client en Angleterre. Notre expertise dans la gestion des flux internationaux permet à nos clients d'exporter avec sérénité et efficacité. Aussi, en limitant les risques liés à l'export et en contribuant à la réduction des déchets de bois grâce à l'utilisation de notre système de pooling, ils deviennent acteurs de l'économie circulaire et respectueux de l'environnement. Une stratégie que nous partageons avec Bel à travers de nombreuses initiatives qui nous conduiront vers la neutralité carbone », souligne Isabelle Dresco, PDG CHEP France et Maroc.



De la maîtrise de la consommation de carburant à la réduction des coûts d'exploitation

Découvrez WEBFLEET, la solution de gestion de flotte numéro un en Europe



Réduisez les coûts de carburant. Assurez la sécurité sur la route. Respectez la réglementation. WEBFLEET vous aide à faire tout cela. C'est pourquoi plus de 50 000 entreprises dans le monde font confiance à notre solution pour emmener leurs camions, leurs chauffeurs et leurs entreprises là où ils le souhaitent.

Let's drive business. Further.

> CROISSANCE RAISONNÉE

PEIXOTO MIXE TECHNOLOGIES ET BONNES PRATIQUES

Groupe de transport spécialisé dans l'acheminement de produits frigorifiques depuis 1992, les Transports Peixoto et Fils adoptent des technologies innovantes pour le soutien qu'elles apportent à l'humain et à l'entreprise, dans son évolution et dans sa transition énergétique.

Depuis sa création, le 1^{er} janvier 1992, le groupe Peixoto et Fils s'est spécialisé dans le transport routier de fret frigorifique. Avec 240 salariés, dont 180 conducteurs, il réalise des prestations de transport régional et national avec ses actifs de Saint-Vincent de Tyrosse (40) et, depuis 2019, avec sa filiale Transports Touzé, située à Plouisy (22). De plus, sa filiale Peixoto Bordeaux Gironde (33) exploite la livraison urbaine dans le sud-ouest. Le groupe intervient aussi en national pour du transport de fruits et légumes avec sa filiale Nougarede et dans la logistique à travers sa filiale Peixoto Logistique. Tous les sites disposent d'un entrepôt frigorifique bi-température, sauf Plouisy, Moissac et Marmande, qui sont dédiés aux fruits et légumes. Le site de Porto, au Portugal, lui, est un bureau de gestion des chargements chez les clients : « Chaque site est autonome, mais tous travaillent ensemble pour la distribution, précise Frédéric Peixoto, dirigeant des Transports Peixoto et Fils. Toute la gestion est centralisée à Saint-Vincent-de-Tyrosse (40) ».

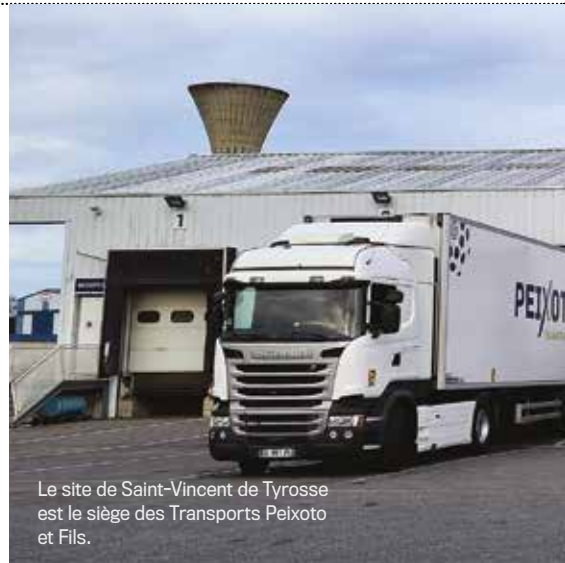
ORGANISATION CENTRALISÉE DE LA DISTRIBUTION

Cette centralisation a contribué aux succès commerciaux et à l'évolution du transporteur. Ainsi, le groupe a résisté

à la pandémie et aux confinements de la Covid-19 grâce à la part de marché que l'entrée des Transports Touzé dans le groupe, fin 2019, a apportée : « L'intégration de Touzé a nettement augmenté notre chiffre d'affaires, même si la rentabilité n'a progressé que de 1,14%, confirme Frédéric Peixoto. Le comportement des conducteurs et des manutentionnaires, soutenus par la direction, a réduit l'impact de la pandémie et les coûts. La consommation électrique des entrepôts est aussi l'affaire de tous. Plutôt que d'investir dans des technologies à rideau d'air, nous avons installé des enregistreurs de température Testo sur les portes pour contrôler le nombre d'ouvertures de portes des frigos et des quais, rapporte le dirigeant. Ainsi, les salariés ne laissent pas de portes ouvertes et participent à l'économie ».

SEMI-REMORQUES LAMBERET, CHÉREAU ET SCHMITZ CARGOBULL

Les conducteurs, eux, ont la même rigueur pour les portes des 75 semi-remorques frigorifiques du transporteur : « Je n'ai pas été convaincu par l'usage d'un rideau d'air à la porte arrière du fourgon qui laisse croire qu'on peut laisser la porte ouverte, confie Frédéric Peixoto. Je préfère miser sur la rigueur des conducteurs qui



Le site de Saint-Vincent de Tyrosse est le siège des Transports Peixoto et Fils.



Peixoto utilise des porteurs Volvo au GNC pour ses livraisons urbaines.

la referment aussitôt après l'opération de maintenance ». Près de 80 % des semi-remorques du transporteur sont de marque Lamberet. « Le service est bon et le matériel est bien, confirme le dirigeant. Nous avons aussi quelques semi-remorques Chéreau et Schmitz Cargobull. Toutes sont bi-températures et équipées de hayons élévateurs ». Les livraisons s'effectuent à 98 % en semi-remorques, mais Peixoto possède aussi des porteurs qui, effectuant les livraisons matinales frigorifiques, sont tous certifiés Piek depuis 2014.

GROUPES FROID AU GAZ AVANT LE PASSAGE À L'ÉLECTRIQUE

La certification Piek est aussi de rigueur pour les groupes frigorifiques des porteurs et des semi-remorques. Dans 70% des cas, il s'agit de groupes Carrier, les 30% restants étant des groupes Thermo King :



Fruits et légumes transportés par le groupe Peixoto et Fils.



Le groupe Peixoto dispose aussi d'une flotte de VUL pour livrer en zone urbaine. Ici, des MAN TGE carrossés par Lamberet.

d'efficience : « Tous nos véhicules diesel sont Euro 6 et nous travaillons avec différentes marques en fonction des sites et de la rapidité de réparation qu'affichent les concessionnaires, précise Frédéric Peixoto. Nous exploitons avons des porteurs Scania et Volvo Trucks et des VUL pour les livraisons urbaines. Nous avons aussi une majorité de tracteurs Renault Trucks, plus des Scania, des Volvo Trucks FH I-Save et des MAN. Avec 22 litres de gazole consommés aux 100 kilomètres, ceux-ci prouvent que le gazole n'est pas mort pour la longue distance ». Mais pour le transport régional dans le sud-ouest, les Transports Peixoto et Fils ont profité des aides régionales et nationales pour rouler au BioGNC : « Depuis 2017, la Région Nouvelle Aquitaine paye 50 % du surplus du prix du camion au gaz et maintient le Biogaz au prix du gaz à condition qu'on ne roule qu'au Biogaz, relate Frédéric Peixoto. Cela met le TCO du tracteur biogaz au niveau de celui d'un tracteur diesel. Depuis 2017, nous avons 10 tracteurs au biogaz, parce qu'ils se rentabilisent plus vite que les porteurs. Nous avons économisé 3 700 tonnes de CO₂ ». D'abord de marque Iveco, les tracteurs sont peu à peu remplacés par des tracteurs Volvo et Scania : « Ils n'offrent que 500 kilomètres d'autonomie en BioGNC, mais cela nous suffit et le service est meilleur, d'autant que les nouveaux Scania qui arriveront en mai 2022 atteindront 600 km », justifie le dirigeant. ■

Michel Grinand



« DEPUIS 2017, NOUS AVONS ÉCONOMISÉ 3 700 TONNES DE CO₂. »

FRÉDÉRIC PEIXOTO, DIRIGEANT DES TRANSPORTS PEIXOTO ET FILS.

« Nous utilisons plusieurs technologies de réfrigération, rapporte le transporteur. Nous avons quelques groupes qui fonctionnent à l'azote parce que nous travaillons avec Carrefour, qui possède une station d'azote. Mais l'approvisionnement est compliqué car il faut le prévoir dans la tournée de livraison. Comme nous avons des camions au GNC, nous avons aussi des groupes Frigoblock et des groupes Supra Gaz de Carrier pour nos porteurs ». Pour le transporteur, la prochaine étape consistera à utiliser

des unités de réfrigération alimentés par l'énergie cinétique fournie par un essieu électrique monté sur le véhicule. « Les sociétés SAF et BPW proposent déjà cette technologie, mais je veux voir comment elle fonctionne et quel est son coût total de possession avant d'investir, sachant qu'un tel essieu coûte 10 000 euros à l'achat, plus les batteries électriques. »

MULTIMARQUISME ET BIOGNC

Côté véhicules moteurs, les fournisseurs sont soumis à la même condition



Charbonnier intervient en région PACA pour les produits alimentaires sous froid de ses clients et de ceux du groupement FLO.

> L'IVRESSE DES CÎMES

CHARBONNIER TRANSPORTS PASSE AU GAZ

Des campings méditerranéens aux stations de ski alpines, Charbonnier Transports réalise 70% de son activité dans des prestations frigorifiques élaborées pour réduire ses émissions de CO₂ sur des trajets contraints par l'affluence touristique et par les variations de climat et d'altitudes.

Entre son siège de Manosque (Alpes de Haute-Provence) et ses sites de Cavaillon (Vaucluse) et de Gap (Hautes-Alpes), Charbonnier Transports couvre la région Provence-Alpes-Côte d'Azur. Été comme hiver, le tourisme conditionne ses livraisons aux supermarchés et supé-



sont à 80% des tracteurs Volvo FH, qu'il recycle dans la distribution régionale après 4 ans de service. Le transporteur investit à présent dans des Iveco Stralis et S-Way au gaz. Destinés à la distribution dans les stations de ski et les campings, ses porteurs 19 ou 26 tonnes Volvo ou Renault Trucks concentrent des investissements atteignant jusqu'à 160 000€ pour les nantir d'une carrosserie Chéreau bi-température. La cabine est équipée d'une couchette afin que les conducteurs bloqués par la neige ou la circulation puissent attendre le dégagement de la route. Comme ces véhicules parcourent peu de kilomètres, Jean-Marc Charbonnier, président de l'entreprise, les garde jusqu'à 12 ans et leur consacre ses ateliers intégrés « pour qu'ils soient toujours opérationnels ».

DES GROUPES CARRIER VECTOR MULTI-TEMPÉRATURES

Pour la production du froid, Jean-Marc Charbonnier a d'abord choisi des groupes Thermo King mono-températures SLX 200, parce qu'ils facilitaient la revente des véhicules en fin de vie sur les marchés africains. Aujourd'hui, il privilégie les groupes Carrier multi-températures Vector 950 DMT pour refroidir les caisses frigorifiques Chéreau bi-températures. Un technicien Carrier réside dans ses ateliers pour assurer leur maintenance : « La chaleur estivale et les écarts de température entre nos entrepôts et les destinations provoquent de la condensation et il faut les entretenir régulièrement », explique-t-il. Le transporteur recommande à ses chauffeurs de stationner à l'ombre sur des parkings propres pour éviter les poussières qui boucheraient les ventilateurs, à n'ouvrir les portes chez le client qu'au dernier moment et à maintenir à 17°C leurs véhicules tant qu'ils sont vides : « Un camion vide consomme trop de carburant pour descendre à -20°C. Il n'y parvient que lorsqu'il est chargé de produits surgelés ». En fin gestionnaire, le transporteur s'applique ainsi à réduire ses émissions de CO₂, d'autant qu'il ne peut recourir à l'éco-conduite : « L'éco-conduite est impossible en montagne où la cabine est climatisée en permanence



« MUTUALISER EST LE PROPRE DU TRANSPORT ET BIEN EXERCER PLUSIEURS ACTIVITÉS N'EST QU'UNE QUESTION D'IMPLICATION ET D'APPLICATION. »

**JEAN-MARC CHARBONNIER,
PRÉSIDENT DE CHARBONNIER TRANSPORTS.**

rettes des enseignes alimentaires de 30 stations de ski et des campings de l'est méditerranéen. Avec 150 salariés et 200 cartes grises, dont 100 remorques et 100 véhicules moteurs Euro 5, Euro 6 et GNV, le transporteur réalise 70% de son chiffre d'affaires dans la livraison frigorifique en lots partiels, complets ou messagerie de

produits réfrigérés en froid négatif ou positif : viande transformée, légumes, plantes, riz et chocolat. Les 1 400 mètres de dénivellation entre ses destinations les plus basses et les plus hautes d'une zone de chalandise parcourable en 4 heures, orientent ses choix en matériel et ses pratiques. Ses véhicules longue distance

COOL NEWS !

Capteurs connectés



Les deux nouveaux enregistreurs Tempmate distribués par Newsteo ont une autonomie de 180 jours.

Newsteo, fabricant de capteurs connectés, spécialiste de l'IoT et distributeur de la marque Tempmate, commercialise deux nouveaux enregistreurs.

Tempmate S2 T et Tempmate S2 TH viennent compléter la gamme d'enregistreurs Tempmate S1. Ces enregistreurs de température USB sont plébiscités pour la surveillance de la température et de l'humidité pendant le transport de marchandises thermosensibles, dans le secteur pharmaceutique : fabrication, façonnage, distribution, ainsi que dans le secteur agroalimentaire. Les enregistreurs sont placés avec la marchandise à surveiller et sont à usage unique. Ils enregistrent en continu la température jusqu'à 180 jours, avec une plage de mesure de température allant de -30°C à $+70^{\circ}\text{C}$ et une plage de mesure d'humidité de 0 à 100% HR.

À l'issue du transport, le réceptacle peut immédiatement lire sur l'écran de l'enregistreur si le transport s'est correctement déroulé : nombre d'alerte, températures minimum et maximum atteintes... Enfin, il peut connecter l'enregistreur au port USB d'un ordinateur et télécharger un rapport PDF avec l'historique de toutes les mesures, sous forme de graphique et de listing. Ces nouveaux enregistreurs avec une exactitude de mesure accrue ($\pm 0,3^{\circ}\text{C}$) et un écran LCD embarqué complètent parfaitement la gamme d'enregistreurs Tempmate S1, déjà distribuée par Newsteo.



Le chargement en double étage permet à Charbonnier Transports d'augmenter ses prix de transport et de réduire les émissions de CO_2 de sa flotte et des transports de ses clients.

et où les véhicules consomment 10 à 15% de gazole en plus dans les cols et la neige pour tenir les délais », explique-t-il.

SEMI-REMORQUES À DOUBLE ÉTAGE

Pour réduire ses émissions polluantes, Jean-Marc Charbonnier optimise ses chargements et diversifie ses flux : « La dépollution commence par un meilleur remplissage des camions, juge-t-il. Nos semi-remorques bi-températures permettent de mixer les flux et nous livrons 2 à 3 clients par voyage. Nous en avons aussi fait construire quinze en double étage pour emporter en plus des palettes de faible hauteur que nous déchargeons ensuite avec un transpalette-gerbeur électrique. Nous transportons ainsi 40 à 45 palettes, ce qui optimise 70% de nos tournées régionales avec 30% de chargement supplémentaire. Le client est gagnant en qualité et en coût de transport, même si nous facturons à un niveau plus élevé et si le double étagement exige une réorganisation des flux et rallonge de 20 minutes les chargements et déchargements ». Charbonnier pratique aussi la multi-activités pour obtenir des flux de retour secs ou industriels. En tant que membre du groupement FLO, il recourt aussi à la bourse de fret B2PWeb et aux échanges de fret avec ses partenaires du groupement qui pratiquent le transport frigorifique. Cette diversification réduit

encore les coûts de transport et les émissions de CO_2 .

CAISSES MOBILES RÉFRIGÉRÉES ET PORTEUR AU GNC

Le transporteur utilise aussi des caisses mobiles frigorifiques de 20 pieds qu'il dépose en porteur-remorquant chez ses clients pour qu'ils les remplissent pendant qu'il livre les leurs : « Carrefour utilise 15 caisses mobiles depuis 10 ans et nous en avons déjà achetées deux pour augmenter cette pratique avec cette enseigne », rapporte Jean-Marc Charbonnier. Le transporteur a aussi investi dans un porteur Renault Trucks au gaz naturel comprimé équipé d'une transmission Allison pour augmenter sa puissance. Chéreau l'a carrossé pour son client tandis que le groupe frigorifique Carrier au gaz a été retenu pour ce véhicule : « L'investissement est le double de celui d'un porteur diesel et, en montagne, l'autonomie annoncée de 600 kilomètres chute à 450 km à cause de la surconsommation de 3 à 4 kg de gaz dans les cols, confie Jean-Marc Charbonnier. Mais nous parions sur l'avenir du gaz plutôt que sur celui d'un biocarburant issu de la déforestation. Après six mois d'exploitation, nous avons réalisé des économies significatives sur le poste du carburant, sur l'exploitation et la maintenance ». ■

Michel Grinand

> PLUS DE FROID, MOINS DE CARBURANT

CARRIER JOUE TOUTES SES GAMMES

Carrier affirme sa compétitivité dans toutes ses gammes de produits, en particulier avec unités Supra HE et Vector S15.



Carrier commercialise désormais le Vector S15, positionné entrée de gamme.

Carrier commercialise sa nouvelle gamme d'unités Supra HE (high efficiency / haute efficacité) pour camions porteurs en Europe. L'une des principales caractéristiques de ce produit haut de gamme, c'est de s'adapter aux différentes sources d'énergie. La gamme Supra HE est composée de 20 modèles, de 6 kW à 12 kW, dont cinq nouveaux modèles de groupes frigorifiques semi-électriques sont disponibles en quatre versions différentes

(standard, silent, nordic et road only) et dont les premières unités mono-température vont être livrées avant la fin de l'année. Les unités Supra HE sont adaptées à des températures extrêmes (-40° à +55°). Leur hauteur a été réduite de 15 cm (ce qui facilite l'inclinaison des cabines) et elles se sont allégées d'environ 150 kg. Pour ses unités Supra HE, Carrier annonce une efficacité énergétique accrue de +25% à +53%, des économies de gazole qui vont de 26% à 42%

et un intervalle de maintenance qui a été doublé (de 1 000 h à 2 000 h) par rapport aux modèles Supra standards. Enfin, les unités estampillées « HE » sont équipées d'un boîtier dédié à la télématique et elles sont donc compatibles avec la plateforme Transicold Lynx Fleet de Carrier.

LE VECTOR S15 DÉJÀ DISPONIBLE

Pour sa part, le Vector S15 est positionné en entrée de gamme et il est disponible depuis le début de l'année pour l'Europe. Ce groupe semi-électrique et mono-température a été conçu pour les entreprises « qui recherchent un système de réfrigération efficace, économique et facile à entretenir,

« LES UNITÉS SUPRA HE SONT ADAPTÉES À DES TEMPÉRATURES EXTRÊMES (-40° À +55°). »

adapté aux trajets longue distance comme aux livraisons interurbaines », explique-t-on chez Carrier. Le Vector S15 offre une puissance de 15 kW, c'est le plus léger dans sa catégorie avec ses 700 kg et il ne produit qu'un volume sonore de 62 db en vitesse réduite, ce qui est particulièrement intéressant pour une utilisation dans un cadre urbain. Carrier annonce également une consommation de gazole réduite de 20% et propose le Vector S15 en deux versions : la première avec moteur diesel uniquement et la seconde, qui sera commercialisée au premier trimestre 2022, avec un mode secteur. ■

David Le Tiec



> LA CROISSANCE AU RENDEZ-VOUS

LA BOULANGERIE VIENNOISERIE PÂTISSERIE INDUSTRIELLE MONTE EN GAMME



Le pain est devenu un produit plaisir.

© LA MIE CÂLINE

L'artisanat et l'industrie se partagent le marché de la boulangerie, viennoiserie et de la pâtisserie en France. Avec l'évolution des modes de consommation et de la prise des repas, son offre se diversifie et la restauration rapide hors foyer y est en croissance. Hors crise sanitaire, l'industrie avec ses gammes fraîches et surgelées gagne des parts de marché.

En une cinquantaine d'années, la consommation française de pain est passée de 800 à une centaine de grammes par jour et par personne. « *Le pain n'est plus un produit de nécessité mais un produit de plaisir. Les consommateurs privilégient désormais la qualité et l'originalité plutôt que la quantité* », affirme la Confédération nationale de la boulangerie et de la pâtisserie française. Cette montée en gamme et en qualité bénéficie à tous les produits de la panèterie mais aussi à la pâtisserie et à la viennoiserie. Tant et si bien que malgré la baisse de la consommation de pain et hors crise sanitaire, le chiffre d'affaires de ce

marché progresse en valeur autour de ces trois segments, complétés par une offre de restauration rapide de plus en plus diversifiée, boissons incluses.

BOULANGERIES ET PÂTISSERIES ARTISANALES

Deux grandes catégories d'acteurs animent ce marché. D'un côté, les boulangeries et pâtisseries artisanales fabriquent leurs produits sur leur lieu de vente*. Fortes de 33 000 entreprises et de 35 000 points de vente qui accueillent jusqu'à 12 millions de clients par jour, elles réalisent un chiffre d'affaires de 11,4 Mds€. Avec une part de marché de 60%, la distribution de pain génère

entre 65 à 75% de leurs revenus ; le solde provenant de la vente de viennoiseries, pâtisseries et produits de petite restauration. Dans cette catégorie apparaissent les réseaux de boulangeries et pâtisseries sous enseigne créés au travers de partenariats conclus avec des meuniers ou minotiers, fournisseurs de farines (Banette, Festival, Baguépi, Copaline...). La part des revenus issue de la restauration rapide ou du snacking est généralement plus élevée au sein de ces réseaux (40% environ).

BVP INDUSTRIELLE

Les entreprises de boulangerie-viennoiserie-pâtisserie (BVP) industrielles composent le deuxième acteur principal de ce marché. Selon leur groupement professionnel, la Fédération des entreprises de boulangerie - pâtisserie (FEB), elles exploitent 140 usines en France où sont réalisés des produits de boulangerie, viennoiserie et de pâtisserie en frais et surgelés. Leurs parts de marché sont de 40% dans la distribution de pains, 75% dans la viennoiserie et de 20% dans la

>>>

DOSSIER PANÈTERIE



80% du chiffre d'affaires de La Mie Câline est réalisé à partir de ses gammes surgelées et fraîches produites à Saint-Jean-de-Monts.



» pâtisserie. Autour d'un millier de références selon la FEB, le chiffre d'affaires de la BVP industrielle est de 8,2 Mds€ dont un quart réalisé à l'international. Il consolide l'activité de grands groupes, comme Neuhauser, Pasquier, Bridor, Holder et La Fournée Dorée, et de PME. En France, la BVP industrielle approvisionne 1 400 points de vente intégrés ou franchisés, appelés aussi « terminaux de cuisson », ainsi que la GMS (47% de son CA). A la différence des boulangeries et pâtisseries artisanales, ces points

de vente et magasins de la GMS n'assurent qu'une partie de la fabrication de leurs pains et viennoiseries : la cuisson. Laquelle est effectuée à partir des pâtes crues surgelées, à façonner ou pas sur place, et de pâtes fraîches ou surgelées précuites livrées par des usines. Dans la majorité des cas, leurs pâtisseries sont approvisionnées « faites » tout comme l'essentiel de leurs produits de restauration rapide. De nombreux points de vente intégrés ou franchisés sont organisés autour de réseaux d'enseignes qui misent

sur la qualité de leurs produits comme La Mie Câline, Les Fromentiers, Paul, La Brioche Dorée... Dans ces réseaux, le chiffre d'affaires des points de vente se répartit de façon quasi égale entre les pains (28 %), la viennoiserie (23 %), la pâtisserie (21 %) et la petite restauration (28 %).

COUP D'ARRÊT AVEC LA CRISE SANITAIRE

Extension de ces deux familles d'acteurs, une distribution plus marginale



« LE PAIN N'EST PLUS UN PRODUIT DE NÉCESSITÉ MAIS UN PRODUIT DE PLAISIR. LES CONSOMMATEURS PRIVILÉGIENT DÉSORMAIS LA QUALITÉ ET L'ORIGINALITÉ PLUTÔT QUE LA QUANTITÉ. »

CONFÉDÉRATION NATIONALE DE LA BOULANGERIE ET DE LA PÂTISSERIE FRANÇAISE.



© LA MIE CÂLINE



© LA MIE CÂLINE

L'offre des pains se diversifie et gagne en qualité sur le marché de la boulangerie-vienniserie-pâtisserie.

© LA MIE CÂLINE

de produits de boulangerie, viennoiserie et de pâtisserie est réalisée également par des dépôts de pain. Ces points de vente ne font aucune transformation et reçoivent leurs produits finis, prêts à la vente.

Jusqu'en 2019, avant la crise sanitaire de la Covid-19, ce marché était en progression régulière en valeur. Il était stimulé notamment par la BVP industrielle via le développement de ses réseaux d'enseignes ; et une demande de plus en plus diversifiée en provenance de la GMS qui

distribue un quart des pains en France. La crise sanitaire semble aussi avoir plus affectée ses membres en raison de la fermeture des CHF, aéroports, centres commerciaux mais aussi de nombreux sites de restauration collective, des couvre-feux et de la généralisation du télétravail. La FEB estime à 20% la baisse de revenus de ses membres en 2020 due à la Covid-19 : - 24,5% dans la petite restauration, -23,4% dans la viennoiserie, -19% en pâtisserie et -15,8% pour les pains. Avant 2019 et au cours des

deux dernières décennies, la croissance annuelle de la BVP industrielle était de 4% selon le consultant Xerfi. A l'instar d'autres secteurs, la crise sanitaire a accéléré également des tendances et comportements de consommation qui la concernent davantage, comme le développement du e-commerce alimentaire, du click & collect et de la livraison à domicile. ■

Erick Demangeon

* La profession de boulanger-pâtissier artisanal est réglementée depuis le 25 mai 1998

> PRODUCTION VENDÉENNE

LA MIE CÂLINE DISTRIBUE EN MULTI-TEMPÉRATURE

Labelisée « Enseigne responsable » en 2018, La Mie Câline est un succès commercial et logistique depuis sa création en 1985 par le groupe familial Monts Fournil. Pilotée depuis la Vendée, sa supply chain tri températures garantit fraîcheur et qualité à ses produits distribués dans 242 points de vente en France.

Chaque jour, le réseau de La Mie Câline, sous franchise à 95%, propose une gamme étendue à déguster : pains, viennoiseries et pâtisseries, produits « traiteurs », de restauration rapide et boissons. Avec « l'économat » pour les consommer (serviettes, couverts, emballages...), leur approvisionnement est assuré depuis la Vendée. « 80% du chiffre d'affaires de La Mie Câline (190 M€) est réalisé à partir de nos gammes surgelées et fraîches produites à Saint-Jean-de-Monts, et 20% provient de nos activités de négoce. Notre base articles compte 350 références : 35% sont produites et 65% sont issues du négoce, économat compris », précise Sébastien Le Troadec. « 85% de nos 242 points de vente sont en centres-villes, 10% en périphérie des villes, dans des centres commerciaux notamment, et 5% sur des aires de mobilité (autoroutes, gares et stations de métro) », ajoute le directeur supply chain de La Mie Câline.

SYNERGIES ENTRE PRODUCTION ET LOGISTIQUE

À Saint-Jean-de-Monts, les matières premières nécessaires aux productions de l'usine et les produits du négoce sous températures ambiantes et positives (beurre, salades, charcuterie...) sont livrés sur une plateforme logistique. Internalisée, cette dernière s'étend sur 3 500 m², dont un tiers frigorifique, et est à proximité de

l'usine « qui réceptionne directement les matières premières et les produits du négoce surgelés. Ses 16 500 m² hébergent en effet une zone en froid négatif de 5 000 m² qui sert aussi à stocker nos références



« NOUS SOMMES PASSÉS D'UN À TROIS TRANSPORTEURS ET, EN JUIN 2023, UN QUATRIÈME NOUS REJOINDRA. »
SÉBASTIEN LE TROADEC,
DIRECTEUR SUPPLY CHAIN
DE LA MIE CÂLINE.

produites et surgelées sur place. Tous produits confondus, nous réceptionnons 25 000 palettes par an ».

À 95%, ces approvisionnements sont achetés « rendus sur site » ; les 5% restants étant enlevés par les transporteurs de La Mie Câline chez ses fournisseurs dans le cadre d'optimisations logistiques. « Chaque réception fait l'objet de contrôles qualité, d'hygiène et sanitaires stricts. Tous les produits sont tracés dans notre ERP Vif et ses modules WMS couplés à notre outil de gestion commerciale Proginov », complète Sébastien Le Troadec.

DEUX POINTS DE CHARGEMENT

Une fois fabriqués, surgelés et palettisés, les produits sont dirigés vers la zone en

froid négatif par des AGV fournis par Alstef puis stockés à l'aide de chariots manuels jusqu'à 8 m de hauteur avec aires de picking au sol. « L'essentiel des commandes à préparer et à livrer en J+1 sont consolidées avant 16 h. Chaque point de vente transmet deux types de commande : une pour les produits frais et ambiants préparée sur la plateforme logistique, une pour les produits surgelés préparée sur la zone en froid négatif de l'usine. Ces préparations sont réalisées

la nuit dans des rolls, positionnés ensuite sur les zones d'expédition des deux sites ». Les transporteurs, tous frigorifiques, s'y présentent dès 6 h en respectant un sens de circulation et de chargement sécurisé. Sur la base de tournées fixes, le plan de transport aval de La Mie Câline livre deux fois par semaine les points de vente. « À réception de la commande, ils sont livrés entre J+2 et J+4 (avant 8 h pour la majorité), en J+1 si urgence. Ces urgences dérogent au plan de transport fixe ».

DISTRIBUTION EN COURS DE REFORTE

Depuis deux ans et de façon progressive, La Mie Câline a décidé de diversifier son plan de transport à tournées fixes. « Nous



© LA MIE CÂLINE

La Mie Câline compte 242 points de vente en France.

rolls dont le retour en Vendée est assuré par les transporteurs lors des livraisons. « A nos couleurs, ils sont démontables pour faciliter et optimiser ces retours ».

PROTOCOLE DE LIVRAISON

A moins de 200 km autour de Saint-Jean-de-Monts, les livraisons sont effectuées en trace directe par porteurs frigorifiques emportant jusqu'à 26 rolls. Au-delà de 200 km, des ensembles frigorifiques d'une capacité de 52 rolls sont utilisés dans le cadre de tournées avec cross-dock sur les sites des transporteurs avant une livraison finale faite par véhicules frigorifiques adaptés. « Tous nos transporteurs disposent de capacités sous température dirigée positive et négative. Nous exigeons également qu'ils puissent fournir une traçabilité de la chaîne du froid couvrant l'ensemble de leurs opérations. Le respect de la chaîne du froid est contrôlé de façon aléatoire une fois par mois ».

Cette traçabilité est également demandée en cas de problème à la livraison réalisée



Préparation de commandes réalisée par les opérateurs de La Mie Câline.

sommes passés d'un à trois transporteurs et, en juin 2023, un quatrième nous rejoindra », confie Sébastien Le Troadec. « Cette réorganisation vise à sécuriser notre plan de transport et à remettre à chaque transporteur une part équilibrée de nos flux ». Jetfreeze, STG, STEF et Antoine Distribution sont les transporteurs retenus dans ce cadre. « Leurs véhicules bi-tem-

pératures permettent de massifier nos livraisons en chargeant les produits frais et ambiants sous température contrôlée positive, et les surgelés en froid négatif ». Ils sont équipés également de hayon pour faciliter la manutention et la livraison des rolls dotés de roues silencieuses. Chaque jour, 500 rolls sont ainsi expédiés au moyen d'un parc en rotation de 5 000



© LA MIE CÂLINE

Chaîne de production de pains à Saint-Jean-de-Monts en Vendée.

» sous couvert d'un protocole établi par La Mie Câline avec ses transporteurs et les franchisés de son réseau. « Avant la première livraison d'un point de vente, tous équipés d'une chambre froide, une visite est organisée avec le transporteur et le responsable du magasin. Cette visite permet au transporteur d'identifier les caractéristiques de livraison du magasin, ses accès et les pratiques de logistique urbaine en vigueur ». Cette visite a aussi pour objectif de nouer un premier contact entre le transporteur et le responsable du magasin sachant que les livraisons se font en présence d'un réceptionnaire.

JUSQU'AU DOMICILE

La Mie Câline encourage ses transporteurs à mutualiser ses flux avec ceux d'autres clients, si produits compatibles, pour massifier et optimiser leur organisation. « Cette latitude est un moyen d'optimiser l'empreinte carbone de notre distribution et la leur qui est évaluée par Ecovadis dans le cadre de notre démarche RSE ». Une fois les produits livrés, chaque point de vente a enfin la possibilité d'organiser des livraisons à domicile avec des partenaires référencés (Uber Eats, Deliveroo et Just Eat). Une logistique urbaine fine proposée aujourd'hui par les trois-quarts des magasins La Mie Câline. ■

Erick Demangeon

> LE "MULTI-CLIENT" EST ROI

SOFRIOLOG, L'ART DU SUR-MESURE

Pour le compte d'industriels et d'enseignes de la GMS, Sofrilog figure parmi les leaders français de la logistique frigorifique et surgelée sur le marché de la boulangerie-vienniserie-pâtisserie industrielle. Une expertise illustrée au travers de trois cas clients : Vandemoortele, Neuhauser et les boulangeries Paul.

Ee France, la « boulangerie-vienniserie-pâtisserie (BVP) » industrielle approvisionne en pâtes crues et précuites 1 400 points de vente intégrés ou franchisés ainsi que la GMS. La majorité de ces flux

(150 M€) concerne des flux du secteur de la BVP industrielle. La moitié de nos 40 sites multi-clients et la plupart de nos plans de transport frigorifiques intègrent leurs produits surgelés », déclare son directeur commercial Sébastien Bossard.

PARTENARIAT SUR LA DURÉE

Pour ces clients, Sofrilog propose une offre globale de prestations sous entrepôts et d'organisation de transport, amont et aval, dans le cadre de tournées dédiées ou mutualisées avec d'autres flux compatibles. « Cette distribution couvre la RHF et la livraison à domicile. En progression en termes de volumes au sein de notre groupe, elle se caractérise par une diversification, une augmentation de la qualité et de nombreuses innovations dans les produits traités, ainsi que par des attentes logistiques spécifiques ».



« TOUS CLIENTS CONFONDUS, INDUSTRIELS, DE LA GMS ET DE LA RHF, UN QUART DE NOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES (150 M€) CONCERNE DES FLUX DU SECTEUR DE LA BVP INDUSTRIELLE. »
SÉBASTIEN BOSSARD,
DIRECTEUR COMMERCIAL DE SOFRIOLOG.

est livrée « surgelés » et fait intervenir des logisticiens et des transporteurs spécialisés dans le froid négatif. En témoigne Sofrilog, partenaire de nombreux industriels de la filière et de distributeurs qui lui confient tout ou partie de leur logistique. « Tous clients confondus, industriels, de la GMS et de la RHF, un quart de notre chiffre d'affaires

Pour Vandemoortele par exemple, le logisticien a aménagé en 2018 un entrepôt en froid négatif de 27 000 m³ à Saint-Vulbas (01). Construit pour accompagner la croissance de ses flux, le site est relié à son usine par une navette automatique fournie par Marceau. « Multi-clients aujourd'hui, la plateforme remplit plusieurs



La flotte propre de Sofrilog compte 200 véhicules frigorifiques dont 50 % sont multi-température.

missions pour Vandemoortele : stockage, préparation de commandes, gestion des expéditions et organisation de ses transports ». Cette collaboration est à l'origine de nouvelles synergies. « La filiale logistique de Vandemoortele, Panalog, nous a confié sa distribution au départ de Châtellerauld (86)

et d'Agen ; deux sites qui ont été intégrés à notre réseau transport ».

JUSQU'AU POOLING

Dans le cas de Neuhauser, Sofrilog a déployé un hub de massification et de mutualisation sur son site de 150 000 m³ à Lognes (77).

Navette automatisée déployée entre l'usine Vandemoortele et l'entrepôt Sofrilog à Saint-Vulbas

« Neuhauser compte une quinzaine d'usines qui organisent les transports en camions complets vers leurs clients. Pour ses lots partiels et en groupage, l'industriel nous a contacté pour les optimiser ». Après une étude de flux, le site de Lognes a été identifié comme « barycentre » pour sa distribution vers la partie Nord de la France ainsi qu'en Europe du Nord et de l'Est. « En plus de sa fonction cross-dock, le site multi-clients de Lognes stocke sur courte durée les produits Neuhauser dans la perspective d'optimiser davantage les flux en expédition. Dans le secteur de la BVP industrielle, il y traite également notre client Baker & Baker pour lequel nous réalisons des prestations de différenciation retardée et des préparations de commandes sur « produits nus » dans une salle blanche ». La plateforme héberge d'autres industriels, dont Findus, ainsi qu'une cellule de gestion des transports qui mutualise les flux entre plusieurs clients et conçoit des organisations en pooling lorsque leurs destinataires sont communs. Avec la GMS, cette innovation s'appuie sur le logiciel de gestion partagée des approvisionnements Fluid-e interfacé au WMS Tesfri de Sofrilog.

ONE STOP SHOPPING

La livraison multi-températures est un autre champ d'optimisation logistique développé par le logisticien dans le secteur de la BVP industrielle. Pour les boulangeries Paul du groupe Holder par exemple, il organise sa distribution en Ile-de-France et en Normandie de produits frais, surgelés et ambiants dans un même véhicule. « Ce « One stop shopping » est très apprécié pour les livraisons en centre-ville de plus en plus contraignantes ». C'est d'ailleurs pour relever les nouveaux défis de la logistique urbaine de ses clients, dont la BVP industrielle, que Sofrilog investit actuellement dans des véhicules au gaz et plus propres. « Cette initiative croise nos investissements dans nos entrepôts où plus de 90% des fluides réfrigérants utilisés sont naturels et propres à PRG neutre », rappelle Sébastien Bossard. ■

Erick Demangeon

> LE PLEIN D'IDÉES

VERS L'INFINI ET AU-DELÀ !

La transition énergétique est un enjeu majeur pour le transport routier de marchandises et, par extension, pour toute la filière logistique du froid. En constante recherche d'efficacité environnementale, la profession explore différentes solutions. En témoignent les nombreuses innovations présentées sur Solutrans fin 2021. Revue de détails non exhaustive.



En France, la part des émissions de gaz à effet de serre associées au transport est de 31%, dont à peine ¼ est due au poids lourd. Le TRM, lui, est responsable d'à peine 7% de la totalité des émissions. Pourtant, en proposant, en juillet dernier, un nouveau Paquet Climat intitulé « Fit for 55 », la Commission Européenne a affiché ses ambitions : atteindre -55% d'émissions de gaz à effet de serre en 2030, puis proposer un solde d'émissions net nul d'ici à 2050. Pour atteindre de tels objectifs, le glas des énergies fossiles a d'ores et déjà sonné et, par ricochets, c'est toute l'industrie du transport qui se met en ordre de marche. Car les normes anti-pollution EURO6 et, prochainement, EURO7, ont beau être des étapes majeures dans la quête du verdissement, elles ne suffiront pas. L'heure est désormais à l'exploitation des énergies alternatives : des biocarburants au gaz en passant par l'hybride, le 100% électrique ou l'hydrogène. Et au-delà de la seule consommation de carburant, des facteurs tels que l'aérodynamique du véhicule, sa résistance au roulement, son poids et l'efficacité de son moteur sont désormais pris en compte. Sans compter l'efficacité dont les équipementiers sont désormais, eux aussi, capables. Et la filière du froid n'est pas en reste. Terminé les unités de réfrigération thermiques. Place à des énergies plus vertueuses, au premier rang desquelles l'électrique. Les acteurs du froid doivent eux aussi coller aux standards européens. « *En tant qu'acteur du froid, nous devons être prêts au bon moment avec des solutions pour les véhicules électriques mais ce sont clairement les fabricants de véhicules qui donnent le tempo de cette transition technologique et nous devons avoir des solutions propres, silencieuses et efficaces pouvant s'installer sur ces nouveaux véhicules* », estime Laurent Debias, Product Management & Marketing Thermo King EMEA. Et des idées, justement, les constructeurs en fourmillent...



DES SOLUTIONS EN PAGAILLE CHEZ LES CONSTRUCTEURS

Car, la décision de ne plus recourir aux énergies fossiles a pour conséquence l'arrêt total de la commercialisation des motorisations Diesel et GNV au profit d'énergies renouvelables issues de la bio-masse (bioGNV) et de l'électricité ou de l'hydrogène. Les constructeurs n'ont d'autres choix que d'œuvrer à maintenir les objectifs fixés et Solutrans fût pour eux l'occasion de montrer l'étendue de leurs solutions alternatives au tout thermique, tant en matière de VI que de VU. Si l'on se cantonne aux véhicules 100% électriques, le groupe espagnol Irizar et Volta Trucks n'ont laissé personne indifférent. Ne serait-ce que parce que leurs véhicules respectifs ne ressemblent à aucun autre ! L'Irizar ie truck est en effet un camion 100 % électrique conçu pour circuler dans les villes et les environnements urbains avec une réduction drastique des émissions de bruits, de polluants et de CO₂ et une consommation d'énergie inférieure de 75 % par rapport à un véhicule conventionnel. Le véhicule idéal, en somme, à l'heure où les zones à faibles émissions (ZFE) se développent dans les grandes améliorations. Volta, de son côté, était présent sur le stand de Petit Forestier avec son Volta Zero, premier véhicule 100% électrique de 16 tonnes conçu pour la logistique de centre-ville, réduisant ainsi l'impact environnemental des livraisons. Le constructeur suédois annonce d'ailleurs d'ores et déjà que son engin permettra d'éliminer 1,2 millions de tonnes de CO₂ d'ici 2025.

Les constructeurs classiques de VU et de VI, eux, n'étaient pas en reste. En témoigne Volvo Trucks présent sur le salon avec uniquement des modèles électriques – l'avenir – et gaz – le présent. Ainsi, pour la première fois en France, un Volvo FM ELECTRIC était dévoilé aux côtés des autres modèles Volvo FE ELECTRIC et Volvo FL ELECTRIC qui roulent déjà sur les routes françaises. La technologie GNL quant à elle, revêtait les traits d'un FH LNG. Mercedes-Benz

BIOCARBURANT : OPÉRATION SÉDUCTION

Produit intégralement à partir d'huile de colza français, Oleo100 (marque du Groupe Avril et de sa filiale Saipol) est une énergie 100 % renouvelable qui a su, en 3 ans, trouver son public. La promesse : réduire de 60 % minimum les gaz à effet de serre par rapport au gazole conventionnel. En 2021, Oleo100 avait rallié à sa cause quelques 450 professionnels du transport pour un total de 100 000 tonnes de CO₂ non émises dans l'atmosphère. Son atout ? Réussir à séduire les constructeurs en quête de solutions alternatives – et rapides – au tout électrique. C'est ainsi que Renault Trucks, MAN Truck & Bus et Volvo Bus proposent désormais tous à leur catalogue une offre homologuée B100 et développée conjointement avec Oleo100. Saipol a entamé des échanges constructifs avec Scania et Volvo Trucks pour que ces derniers proposent eux aussi des véhicules compatibles au B100. L'objectif d'Oleo100 pour 2023 : atteindre la barre symbolique des 1 000 professionnels roulant avec cette énergie alternative... soit 500 000 tonnes de CO₂ qui n'iront pas dans l'atmosphère.



Trucks présentait ses électriques PL eActros et eCanter. Tandis que Ford exposait pour la première fois en France son E-Transit 100% électrique et que DAF, de son côté, raflait les prix internationaux décernés tous les ans à l'occasion du salon, pour sa nouvelle génération de plateformes entièrement préparées pour les chaînes cinématiques à batterie et à hydrogène, ainsi que pour son concept truck XF Hydrogen...

Bref, l'offre est pléthorique même si, en matière d'autonomie et d'accès aux bornes de recharge, le véhicule électrique, décidément très présent chez l'ensemble des constructeurs, doit

encore progresser pour coller à tous les usages. Car tous les transporteurs n'ont pas ni les mêmes lois de roulage, ni les mêmes zones de chalandise. Selon qu'ils circulent en milieu urbain, et sont confrontés aux ZFE qui se multiplient, en zones rurales ou en longue distance, les attentes, les besoins et les exigences sont radicalement différents. Aujourd'hui par exemple, un transporteur de marchandises en cycle urbain pourra s'orienter plus facilement vers un mix énergétique de sa flotte, mêlant GNV, électrique, hydrogène. Pour un transporteur routier longue distance en revanche, à moyen terme, seules

la route
nous rapproche

AS24 

 TotalEnergies

AS24 vous accompagne dans votre transition énergétique

24h/24h et 7j/7
25 stations GNC en France
et d'autres à venir...



Réduction des frais

TCO* compétitif selon
les kilomètres parcourus
et la fiscalité en vigueur.

*Total Cost of Ownership
(Coût global de possession)



Forte autonomie

de 400km
à plus de 1000km
d'autonomie.



Limitation des polluants

avec le respect de la norme
anti-pollution Euro VI
pour les poids lourds.



Meilleure classification environnementale

Véhicules éligibles aux
vignettes Crit'Air 1,
un atout pour circuler
dans les villes décréant
des Zones à Faibles Emissions.



Diminution du bruit par 2 par rapport au diesel

Un atout pour les trajets
en ville et de nuit.



Appli FLEET MANAGER

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

GNC



AS24.com

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

DOSSIER TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

les énergies fossiles améliorées par des bio-carburants peuvent correspondre.

PRAGMATIQUE, LE FROID S'ADAPTE !

Quelle que soit la solution choisie par les constructeurs, les acteurs du froid suivent. « Que ce soit en Europe ou en France, les ambitions affichées en matière de transition énergétique sont considérables et vont conduire à des évolutions profondes dans le transport frigorifique, en particulier avec l'émer-

gence de nouvelles technologies : gaz, hydrogène, électrique... Depuis 2016, Carrier Transicold France s'est engagé à accompagner tous ses clients spécialisés dans leurs nouvelles formes de mobilité. Aujourd'hui, nous sommes en capacité d'offrir dans chacun des segments du transport des solutions électriques ou au gaz permettant de réduire, voire d'éliminer les émissions de CO₂, de particules et sonores », explique ainsi Jean-Pascal Vielfaure, directeur général France et Europe du Sud Carrier Transicold. Ce dernier dévoilait >>>

NAISSANCE DU CLUB CAPBIOGNV 77

Le club « CapbioGNV 77 » a été créé le 14 février 2022 dans les locaux de la CCI de Seine-et-Marne. Ce club a pour vocation de réunir l'ensemble des acteurs intéressés par une mobilité BioGNV pour circuler dans les ZFE : associations professionnelles, patrons de sociétés de transport, de travaux publics, ... Les intégrateurs de solutions (fabricant de matériels, juristes, etc.), les maîtres d'ouvrage (Syndicats d'énergie, Total, Endesa, Engie, ...) ainsi que les collectivités territoriales (CD77, Intercommunalités, Services déconcentrés de l'état, ...) participeront désormais à ce club pour lever les freins au développement du bioGNV et accompagner les acteurs dans la transition de leur flotte.



« QUE CE SOIT EN EUROPE OU EN FRANCE, LES AMBITIONS AFFICHÉES EN MATIÈRE DE TRANSITION ÉNERGÉTIQUE SONT CONSIDÉRABLES ET VONT CONDUIRE À DES ÉVOLUTIONS PROFONDES DANS LE TRANSPORT FRIGORIFIQUE. »

JEAN-PASCAL VIELFAURE,
DIRECTEUR GÉNÉRAL FRANCE ET EUROPE
DU SUD CARRIER TRANSCOLD.

Sur son stand de Solutrans, Carrier Transicold présentait un éventail de solutions « vertes » innovantes dont le Vector eCool 100 % électrique et autonome, et le module hydroélectrique Eco-Drive T.



DESTINATION : SOLUTIONS GNV



LA CARTE SHELL LNG VOUS OFFRE LE PLUS VASTE RÉSEAU EUROPÉEN



28 STATIONS GNC
en France pour vos
pleins en VUL avec
la carte classique.



25 STATIONS GNL
en France pour vos
pleins en PL avec
la cartes Shell LNG.

Chiffres au 31 janvier 2022.
Données susceptibles
d'évoluer régulièrement.



**Shell
LNG**
FUELLING THE FUTURE

<https://lng-news.app/start>

SHELL COMMERCIAL ROAD TRANSPORT





Nouveau venu sur le marché Français, Irizar compte se démarquer avec son camion 100 % électrique baptisé ie truck.

>>> ainsi sur Solutrans le premier système de réfrigération entièrement autonome et tout électrique au monde pour semi-remorques, le Vector eCool, ainsi qu'un nouveau modèle de module hydroélectrique pour camions porteurs et semi-remorque, l'Eco-Drive T, qui se place derrière le tracteur. Mieux, tenant pour acquis le proverbe selon lequel « *tout seul on va plus vite, mais ensemble on va plus loin* », Carrier, Lamberet, STEF et l'équipementier Bosch présentaient conjointement le projet SR2 FRESH2 – récompensé par ailleurs du Prix Joseph Libner lors des Innovation Awards –, premier semifrigo multi-température à alimentation hydrogène directe. Et quitte à explorer toutes les voies offertes par les énergies alternatives, Lamberet présentait, en outre, un aréopage de solutions, du SR2-e (semifrigo électrique rechargeable avec la future génération d'essieu à génératrice SAF Trakr), au porteur électrique Renault Trucks D ZE avec carrosserie et groupe alimentés en

appoint par... des panneaux photovoltaïques ! De son côté, Chéreau a remis à Delanchy Transport, de manière symbolique et à des fins de tests grandeur nature, les clés de son semi-remorque « nouvelles énergies ». Un véhicule équipé d'un pack batterie qui peut être alimenté de 3 manières différentes : sur secteur, via un essieu à récupération d'énergie, ou grâce au pavillon recouvert, ici aussi, de panneaux solaires.

Enfin, notons également le partenariat de Thermo King avec BPW qui a donné naissance à la solution Axlepower pour les semi-remorques. Un système de génératrice située là-encore sur l'essieu du véhicule et qui permet de récupérer l'énergie du freinage pour charger les batteries et alimenter le groupe frigo, et ce sans aucune émission de carbone. Un système que le concepteur de groupes frigorifiques entend bien continuer de >>>



« POUR RÉPONDRE LE PLUS VITE POSSIBLE À CET ENJEU, IL NOUS FAUT DAVANTAGE TRAVAILLER EN CONNIVENCE AVEC TOUS LES ÉLÉMENTS DE LA CHAÎNE CAR IL EST ÉVIDENT QUE FIT FOR 55 VA IMPACTER L'ENSEMBLE DE L'INDUSTRIE. »

LAURENT DEBIAS,
PRODUCT MANAGEMENT & MARKETING
THERMO KING EMEA.



Sur son stand Lamberet explorait toutes les solutions alternatives possibles, de l'électrique au photovoltaïque en passant par l'hydrogène.



Gratifié du Truck Innovation Award 2022, le prototype DAF XF Hydrogen propose une solution unique sur le marché : l'utilisation du moteur à combustion en se passant de la pile à combustible.

FRAPPA ALLIE LA CRYOGÉNIE ET L'ÉLECTRIQUE

« Nous sommes une petite PME familiale, mais nous tenons à porter la parole de l'innovation utile avec un produit qui amène une véritable rupture technologique, qui est disponible tout de suite, qui rend le quotidien du chauffeur plus confortable, et qui répond immédiatement aux préoccupations environnementales, c'est à dire qui ne soit pas juste une vue de l'esprit », explique François Gaonac'h, Responsable du Développement de Frappa. Cette innovation – voire cette révolution – c'est Silencio, un groupe frigorifique cryogénique unique en son genre. Grâce à l'azote liquide labélisé Eco Origin par Air Liquide (c'est à dire fabriqué uniquement à partir d'énergies renouvelables), ce groupe permet une réfrigération sans bruit, sans émissions de CO₂ ni de NOx et couvre 90% des applications. Pour aller plus loin sur le chemin de la transition énergétique, Frappa associe également son groupe cryogénique à un groupe électrique dans une solution hybride baptisée E-Silencio. L'idée : aider le conducteur à économiser sa consommation d'azote. D'un point de vue économique, ce système hybride est plutôt bien vu puisqu'une bonne gestion de l'azote génère un coût d'exploitation de l'E-Silencio 20% moins élevé que sur un moteur thermique.



» développer à l'avenir. Et Laurent Debias de détailler : « Aujourd'hui, même sur des petits véhicules, nous travaillons de concert avec les fabricants de châssis pour pouvoir nous connecter facilement à leur source d'énergie et proposer des groupes ultra efficaces. Avant, nous devions trouver des solutions avec un coût total de possession le plus compétitif pour nos clients. Désormais, en plus l'enjeu est de faire des économies d'énergie pour ne pas impacter l'autonomie du véhicule. Et pour répondre le plus vite possible à cet enjeu, il nous faut davantage travailler en connivence avec tous les éléments de la chaîne car il est évident que Fit for 55 va impacter l'ensemble de l'industrie. En plus de travailler sur les nouvelles technologies nous ne

manquons pas de rendre nos solutions « conventionnelles » plus vertueuses. A titre d'exemple une grande majorité de nos unités frigorifiques pour semi-remorques sont vendus avec panneau solaire ce qui nous permet de garder la charge de la batterie sans avoir à mettre le groupe en route. Grâce à cette option nous pouvons réduire les émissions de CO₂ de plus de 400 Kg par an... Bon pour la planète et le portefeuille de nos clients ! Les panneaux solaires embarqués sont d'ailleurs un complément d'énergie intéressant pour les solutions électriques à venir ». On l'aura compris, en matière de transition énergétique, il n'existe pas une seule réponse. Et bien malin qui sait dire aujourd'hui laquelle sortira du lot. Reste que même si les infrastruc-

tures se développent, et que l'offre des constructeurs grossit au même rythme que celle de l'ensemble de la chaîne, les capacités d'investissement des entreprises, elles, ne pourront pas permettre le basculement, sur un coup de baguette magique, de milliers de véhicules vers des énergies alternatives. Car selon l'IRU (Union internationale des transports routiers), la transition au cours de la prochaine décennie nécessitera un énorme effort collectif : plus de 900 000 entreprises de transport dans l'UE, exploitant plus de 35 millions de véhicules, dont 7 millions de poids lourds, sont concernées. Et plus de 80 % de ces entreprises sont des petites et moyennes entreprises. Et c'est bien là qu'est, en réalité, tout l'enjeu. ■

CRYOSTAR PRÉSENTE SON NOUVEAU DISTRIBUTEUR GNL

Pour améliorer l'expérience utilisateur, Cryostar lance son nouveau distributeur 3.0. GNL, plus ergonomique, et doté d'un écran tactile interactif et multi-langues.

« Plus de 200 stations de remplissage de véhicules GNL comportant des équipements Cryostar sont installées dans le monde entier. Les retours d'expérience et échanges avec les clients et utilisateurs sont au cœur de nos priorités. Chaque retour d'expérience, que ce soit au niveau des utilisateurs, des opérateurs ou de la maintenance, est l'occasion de nous remettre en question et d'alimenter notre démarche d'amélioration continue » souligne Philippe Heisch, Responsable Commercial Solutions GNL.

Ainsi, le bureau d'études, en collaboration avec les services commerciaux et de management de produit, a travaillé sur cette nouvelle version en gardant à l'esprit la volonté de Cryostar de proposer une

expérience client de remplissage plus intuitive et plus agréable. L'objectif ? Démocratiser le remplissage de GNL et ainsi permettre un taux d'acceptat

LE DISTRIBUTEUR 3.0 CUMULE LES NOUVEAUTÉS :

- Un design agréable à l'œil contribuant au look moderne et à l'identification visuelle du GNL comme carburant.
- Un nouvel écran tactile interactif et multi-langues et des animations pour suivre pas à pas et de manière interactive toutes les étapes de remplissage du camion : connexion des connecteurs, opération de vent, remplissage, déconnexion.
- Le positionnement plus confortable des boutons de commande situés à 45°, le poste de

« PLUS DE 200 STATIONS DE REMPLISSAGE DE VÉHICULES GNL COMPORTANT DES ÉQUIPEMENTS CRYOSTAR SONT INSTALLÉES DANS LE MONDE ENTIER. »

PHILIPPE HEISCH,
RESPONSABLE COMMERCIAL SOLUTIONS GNL.

remplissage situé devant l'écran de contrôle tout en ayant une vue sur le remplissage, et bien entendu un toit étendu pour protéger des intempéries.

• Une optimisation de la durée de vie des composants : raccrochage plus aisé des connecteurs, une détection améliorée du connecteur grâce au capteur inductif, et un système "air pack" de réchauffage du connecteur pour une longévité accrue de ce dernier.

Ce nouveau distributeur est aussi 100% autonome, et peut être installé sur n'importe quelle station existante comme un « retrofit ». ■

mobility
Business



Vous proposer
du gaz naturel
pour vos camions,
c'est ça devenir
TotalEnergies.

Découvrez toutes nos offres de gaz
pour la mobilité des poids lourds.

mobility.totalenergies.com



TotalEnergies

L'énergie est notre avenir, économisons-la !



DÉCOUVREZ AXXÈS, LA SOLUTION DE PAIEMENT DES PÉAGES EN EUROPE

Que vos poids lourds circulent uniquement en France ou à l'étranger, Axxès à la solution pour vous.

Leurs offres s'adaptent à vos besoins et vous permettent d'optimiser efficacement vos opérations de transport.

Axxès c'est :

- Un OBU fiable et intelligent de dernière génération pour circuler dans les principaux pays européens et, accéder aux remises tarifaires des sociétés d'autoroutes.
- Des services digitaux de gestion de flotte pour optimiser et rentabiliser vos

opérations de transport : géolocalisation, geofencing, téléchargement des données sociales, remontée et analyse des consommations de carburant, accès aux principales plateformes de visibilité en temps réel, préparation d'itinéraire, calculateur de coût de péage, reportings

> RETOUR D'EXPÉRIENCE

POUR JETFREEZE, AXXÈS A TOUT POUR PLAIRE



Client des solutions de télépéage d'Axxès depuis 2016 avec Jetfreeze, Philippe Deliege, directeur général, partage son bilan après 5 ans d'utilisation.

Quelle est la vocation de Jetfreeze ?

Philippe Deliege : Jetfreeze a été créée en 2007 et a intégré le groupe Mousset en 2018. Nous sommes spécialistes du transport sous température dirigée, sur des flux longs comme dans le dernier kilomètre. Notre spécialité, c'est la multi-température. Nos autres points forts sont d'avoir un coup d'avance dans un tas de domaines, notamment en politique RSE, puisqu'on diminue le nombre de véhicules sur les routes, mais aussi d'avoir un système

personnalisables, application smartphone pour chauffeur...

• Un accompagnement dès la souscription par un service entièrement dédié aux clients, basé en France, disponible et expérimenté.

Comme JetFreeze du groupe Mousset, rejoignez les 40 000 clients qui font confiance à la marque en équipant leurs véhicules avec leurs solutions. ■



POUR PLUS D'INFORMATION SUR LES OFFRES AXXÈS, APPELEZ LE 04 26 29 75 20 OU RENDEZ-VOUS SUR WWW.AXXES.EU
LEUR EXPERTISE ET LEUR SERVICE CLIENT FONT LA DIFFÉRENCE !

managérial à 4 niveaux, très court, ce qui nous permet d'être plus rapides pour répondre et trouver les solutions. Chez nous le changement est continu.

Comment en êtes-vous venu à retenir et à utiliser les solutions d'Axxes ?

P. D. : Jetfreeze a été créée à Boulogne-sur-Mer et opère principalement en France, en Angleterre et en Belgique. En 2016,

l'option internationale, on a accès à tout. Il n'y a pas de palier, pas de frontières. C'est une option rare sur le marché.

Avez-vous apprécié certaines fonctionnalités à l'usage ?

P. D. : Le système d'Axxès nous a facilité la capacité à couvrir l'Allemagne puisqu'on ne s'est plus posé de question alors que jusque-là, on avait des inquiétudes à utiliser

Comment se passe la relation avec Axxes et le suivi du client que vous êtes ?

P. D. : Nous profitons d'un bel accompagnement de la société. On n'est pas toujours accompagnés comme ça. Comme le système fonctionne très bien, on ne fait pas trop remonter de points d'amélioration.

Axxes vous livre-t-il des datas ?

P. D. : Oui, ces datas sont très précises sur les coûts, si bien que nous sommes assez fins sur la valorisation des transports. On voit de façon assez fiable le coût sur les tronçons que l'on utilise en fonction des véhicules que l'on exploite, du 3,5 tonnes à la semi-remorque.

« LE BOITIER S'ADAPTE LUI-MÊME AU CHANGEMENT DE PAYS. »
PHILIPPE DELIEGE, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE JETFREEZE.

nous avons lancé un appel d'offres pour nous équiper d'une solution pour utiliser le télépéage multi-pays et multi-régions. Nous avons reçu trois réponses, nous avons testé deux systèmes et avons finalement retenu Axxes.

Pourquoi ce choix ?

P. D. : Le point fort de la solution c'est qu'il n'y a pas d'intervention manuelle du conducteur, et pas de changement de badge à faire. Le boîtier s'adapte lui-même au changement de pays. Quand on prend

la taxe allemande. À l'usage, cette difficulté a été levée rapidement.

Vos conducteurs apprécient-ils le système ?

P. D. : Pour nos conducteurs, c'est important de pouvoir passer de frontière en frontière sans s'occuper de payer les autoroutes ou les taxes. Tout le monde sait qu'il est difficile de recruter des conducteurs et plus on leur apporte de qualité de vie au travail, plus on est attractifs. Axxès nous amène à être mieux-disants que la norme.

Seriez-vous preneur d'évolution des produits ou d'évolution ?

P. D. : On a toujours besoin d'infos, de mises à jour sur la variation des coûts, sur les prochaines modifications des taxes. Les remontées rapides d'informations sont nécessaires pour progresser. C'est déjà un vrai plaisir de travailler avec un opérateur qui pense à nos métiers et qui s'intéresse à nous. ■

**Propos recueillis par
David Le Tiec.**

> FLOTTES VUL - VI

BESTDRIVE FLEET SOLUTIONS

Bestdrive France devient un nouvel acteur dans le leasing opérationnel et la gestion de flottes avec une offre innovante dédiée aux véhicules commerciaux et industriels afin d'optimiser la vitesse commerciale.

Bordfrost, BestDrive Fleet Solutions propose un multi-mode de détention sur une multi-typologie de véhicules, la gestion des prestations sur tout le cycle de vie du véhicule, le conseil et le suivi administratif de l'acquisition et à la revente. L'enjeu est de taille. « La propriété ou les solutions de financement existantes sont encore plébiscitées par de nombreuses entreprises, commente Laurent Proust, Président de BestDrive France. Mais elles souhaiteraient avoir accès à des processus uniformisés et simplifiés avec une seule facture forfaitaire, à la visibilité de l'état de leur parc et aux économies apportées par le leasing opérationnel. » Les attentes sont également fortes autour d'un prestataire sachant optimiser les coûts liés à la sinistralité, gérer les spécificités locales, enjeu de performance, mais aussi offrir une vision globale unique. Les clients recherchent

aussi la transparence sur le coût total de possession. Ils sont à l'écoute de l'accélération des technologies connectées TPMS, télématique, de l'analyse de données, de la maintenance prédictive, qui se révèlent également des leviers essentiels pour optimiser l'exploitation.

« PROLÉTAIRES DE TOUS LES PAYS, UBÉRISEZ-VOUS ! »

« L'attente N°1 des clients flotte reste la rationalisation continue des opérations et l'optimisation de la maintenance, qui évitent les temps d'immobilisation, l'usure prématurée des pièces et des pneumatiques et donc l'optimisation des coûts d'exploitation, estime Veronique Giraud, Directrice Commerciale BestDrive France mais aussi en intégrant les conducteurs et les coûts cachés liés à ceux-ci dont le coût total de mobilité. » Dans ce contexte, il faut également compter avec l'uberisation du transport et le développement de

chauffeurs indépendants et de plus en plus prolétaires, travaillant dur pour le compte de grands donneurs d'ordre sans scrupule, qui outrepassent souvent la législation du travail. Une honte pour la filière. Et bien sûr, le gestionnaire doit évaluer l'enjeu clé de la transition énergétique accélérée par les ZFE avec des choix difficiles de nouvelles énergies. La gestion de parc, c'est encore la forte demande de rechapage, censée renforcer les positions RSE des entreprises et l'enjeu de l'éco-conduite pour tenter de réduire le coût total de mobilité.

UNE AGRÉGATION DE COMPÉTENCES

L'offre Best Drive intègre en plus des centres de service, l'expertise de plus de 10 000 partenaires et experts référencés pour couvrir tous les besoins liés à l'entretien et à la sinistralité (carrosserie, vitrage, etc.). La gestion technique et administrative est simplifiée avec un interlocuteur et donc une seule facturation unique. Cette offre sur-mesure en toute transparence donne le choix au client d'opter pour différents degrés d'externalisation en incluant ou non le financement des véhicules. Elle s'appuie sur la digitalisation des process pour mieux piloter la flotte dans sa globalité, la facturation unique forfaitisée pour simplifier le suivi, la possibilité d'entretien sur site grâce à plus de 500 véhicules d'intervention BestDrive, des extensions de garanties et des tableaux de bord offrant une visibilité précise sur l'optimisation des coûts. Cette digitalisation repose sur des



Laurent Proust, Président de BestDrive France.



Véronique Giraud, Directrice Commerciale BestDrive France.





Best Drive promet une prestation transparente et compétitive qui intègre le loyer financier et un éventail de services.

Adossé au groupe Continental, Best Drive accompagne le gestionnaire de flotte de A à Z.



outils 100% développés en interne dont, le premier est FleetFox, dédié à la gestion des flottes de véhicules industriels (audit, préconisation, réalisation des travaux, gestion des dépannages, etc.). Le second, Digital Branch, est dédié à la gestion des véhicules légers gérés en atelier (tour du véhicule, contrôle des points de sécurité,

diagnostic, etc.). Ces deux outils renforcent de manière significative la transparence et la lisibilité sur l'état du parc. Et Laurent Proust de conclure : « Ce nouveau service repose sur l'unicité des interlocuteurs, de la facturation, du contrat comme du suivi et un réseau de partenaires pour couvrir tous les besoins et toutes les spécificités

locales. BestDrive a imaginé deux offres innovantes Silver et Gold, répondant aux contraintes des flottes et de leurs métiers. Ces offres entièrement digitalisées accompagnent les flottes dans leur transition énergétique tout en maîtrisant le TCO et TCM des entreprises. » ■

Clovis Bordenave

blueSeal®
le rideau d'air haute performance

Une économie prouvée de 35 à 45% de l'énergie consommée dans les véhicules réfrigérés

KEEP YOUR COOL

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

S'installe partout
BlueSeal s'adapte à tous types de véhicules : remorques, semi-remorques, camions, fourgons, camionnettes (y compris les véhicules à portes roulantes)

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

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

Contactez-nous à info@brightec.fr pour répondre à vos besoins de réduction de consommation d'énergie

* Gardez la tête froide | Gardez votre calme.
Les rideaux d'air BlueSeal sont conçus et fabriqués en Hollande. Découvrez nos tests et nos analyses sur www.Brightec.fr

> AGV ÉVOLUTIFS

CHI VA PIANO VA SANO É VA LONTANO

Si l'automatisation des flux logistiques ne fait plus débat chez personne, tout le monde n'a pas la capacité financière à faire passer, d'un coup, son entreprise dans l'ère de l'industrie 4.0.

Pour les sociétés plus petites, en cours de développement ou travaillant selon des pics d'activité saisonniers, les constructeurs mettent aujourd'hui au point des systèmes AGV évolutifs. Exemples. Depuis quelques années déjà, l'automatisation des flux logistiques est au cœur de toutes les préoccupations. Les AGV (Automated Guided Vehicles) gagnent du terrain sur les plateformes, et la pandémie, incontestable accélérateur de performance pour les acteurs du e-commerce notamment, a nettement boosté le processus. Moralité, pour Jean-Michel Guarneri, ex-Président de France Supply Chain : « Avec la recherche de productivité, la montée en puissance du e-commerce, le sujet ne fait plus débat. Tous les industriels savent que le temps de déplacement, c'est du temps perdu. Dans un entrepôt non automatisé, le temps de déplacement représente souvent plus de 40 % du temps de travail. Or, si les processus de mécanisation étaient réservés avant aux grandes entreprises, ce n'est plus le cas aujourd'hui. Il est devenu très facile d'automatiser et c'est souvent moins coûteux qu'on ne le pense, avec des ROI inférieurs à trois ans et l'assurance de faire preuve d'agilité dans la gestion des flux ».

De fait, d'après l'étude « 2024 Warehousing

Vision Study » menée par Zebra Technologies Corporation, 67 % des entreprises prévoient l'automatisation de leurs entrepôts dans les prochaines années. D'autant qu'un grand nombre de constructeurs, à l'instar d'Alstef Group, propose aujourd'hui des solutions d'automatisation évolutives, permettant aux entreprises de s'équiper à mesure qu'elles se développent, voire en fonction de leurs pics d'activité.

AUTOMATISER EN MODE STANDARDISÉ

Fenwick-Linde, par exemple, a récemment lancé sur le marché de la manutention des offres « prêts à automatiser ». L'idée est simple : démocratiser l'automatisation et accompagner ses clients dans leurs évolutions. Les 3 versions d'AGV « prêts à automatiser » (L-Matic, L-Matic AC et P-Matic), sont simples et rapide à mettre en place, s'installent sans aucune modification de l'infrastructure et s'adressent à tous types d'entreprises quels que soient leur taille et leur secteur d'activité, le tout en un temps record. Et Yves Michel, responsable Marketing Solutions Logistiques de Fenwick d'ajouter : « Il s'agit d'offres packagées pour des chariots AGV prédéfinis pour lesquels les études sont déjà en grande partie réalisées. Avec ce process, les chariots robotisés



© TCM LOGISTICS

L'offre « prêts à automatiser » de Fenwick-Linde est disponible sur 3 versions d'AGV, dont le L-Matic AC, gerbeur à contrepois pour les palettes fermées.

sont disponibles très rapidement réduisant ainsi les coûts d'investissement et les temps de mise à disposition. » Car concrètement, si le process classique de mise en place d'un projet d'automatisation repose sur la personnalisation des études et des installations proposées, le « prêt à automatiser » consiste en une installation packagée développée sur la base de plusieurs centaines d'installations déjà réalisées par Fenwick. En somme, une offre « prêt à automatiser » contient des applications pré-étudiées pour un parc de 1 à 3 AGV et jusqu'à 8 points de prises et dépose, un cahier des charges standardisé et des robots disponibles rapidement.

S'ADAPTER AUX SOLUTIONS EXISTANTES

Still de son côté a mis au point iGo, un « kit » qui permet d'automatiser la quasi-totalité des flux de manutention d'un entrepôt – et ceci aussi bien pour un entrepôt nouvellement conçu, que pour une installation existante. L'étendue des solutions et des modules proposés permet non seulement une parfaite adaptation à tous types de contraintes existantes (par exemple des allées étroites ou larges) mais aussi une automatisation complète de tous les transports verticaux ou horizontaux d'un site. Il devient ainsi possible d'automatiser l'intégralité des

Ultra évolutive, la gamme AGV d'Alstef Group va du robot Loadstar pour transporter des palettes unitaires, au GT16 pour les besoins de stockage sur des allées très étroites.



Still a équipé l'entrepôt de Danfoss Power Electronics au Danemark avec sa solution iGo.

INDUSTRIE 4.0... QUAND LE FUTUR RÉPOND PRÉSENT !

L'avènement prochain de l'Industrie 4.0 constitue un sujet de plus en plus central. Toutefois, il manque encore, sur le terrain, certains outils importants pour mettre en pratique cette nouvelle norme de l'industrie. C'est dans ce contexte que s'inscrit IC4F (Industrial Communications for Factories), un consortium composé de 15 partenaires dont Still, Bosch, Siemens, Deutsche Telekom AG ou encore Nokia. Leur but : développer une boîte à outils technologique (5G, cloud computing, surveillance et analyse industrielle, etc.) permettant aux entreprises de développer une infrastructure industrielle informatique et de communication modulable et fiable. De quoi faire entrer très concrètement les industries dans l'ère du 4.0.

circulations internes de marchandises, depuis leur entrée jusqu'à leur sortie, à l'aide de chariots de série Still. Le système est peu complexe : l'ensemble des composants iGo, identique pour tous les modèles, permet de transformer un chariot de série en un véhicule automatique en un claquement de doigts. Ce processus implique simplement l'ajout de scanners laser pour la navigation des chariots dans l'entrepôt et pour la surveillance autour du chariot, d'un module d'automatisation pour l'unité de commande, qui reçoit et exécute les ordres de conduite transmis par le système de guidage de l'entrepôt, des témoins lumineux pour signaler les mouvements du chariot, d'une interface utilisateur et enfin, d'un bouton d'arrêt d'urgence sur le mât de levage et sur l'écran

d'affichage. Cette solution ultra simple, la société Danfoss Power Electronics l'a mise récemment en place dans son entrepôt de Tinglev, au Danemark. Un choix d'équipement qui va pouvoir permettre à l'entreprise d'évoluer à son rythme vers de moins en moins de commandes manuelles et de plus en plus d'automatisation. Still a en effet tout mis en œuvre pour assurer l'évolutivité de l'entrepôt : « Nous pourrions, dès que le besoin s'en fera sentir, répondre rapidement et avec une grande flexibilité à de plus grandes exigences de capacité par simple ajout de chariots automatiques supplémentaires ! » explique Thierry Belissa, Responsable grands comptes international pour les solutions automatisées chez Still. « Inversement, pour tous les besoins « spéciaux », par

exemple lors d'une transition vers un fonctionnement tout automatique d'une autre partie de l'entrepôt, tous nos chariots automatiques pourront être basculés en mode manuel ! ». Une automatisation pas-à-pas et sur-mesure, en somme, afin que toutes les entreprises, même les plus petites puissent grandir sans se ruiner. ■

Ambre Delage

> VERTICALISATION

KLS INVESTIT DANS LE DIGITAL

KLS Group vient d'enrichir son offre de services et de fonctionnalités pour s'adapter aux évolutions des structures de santé.

Ce projet s'inscrit dans le cadre d'un plan stratégique de croissance combinée à la diversification de ses activités. Cette verticalisation de l'offre a débuté il y a 4 ans avec notamment l'acquisition ciblée de l'éditeur de logiciels TMS (Logtimum devenu KLS Transport). KLS prend aujourd'hui une nouvelle accélération en redessinant les

nouveaux contours d'un groupe offrant des solutions supply chain élargies.

NOUVEAUX SERVICES ET FONCTIONNALITÉS

KLS Medical va enrichir l'offre client existante avec de nouveaux services et fonctionnalités afin de répondre aux perspectives et enjeux d'évolution des structures de santé. Ces

solutions, WMS et WCS, apportent aux établissements médicaux, laboratoires et pharmacies, des outils hautement adaptés et personnalisés. Ils permettent d'atteindre rapidement les objectifs de traçabilité et de supervision de leur circuit logistique avec, par exemple, l'automatisation de certains process comme la préparation des traitements médicamenteux par des robots de dispensation ou bien la mutualisation des ressources.

UNE ÉQUIPE INÉDITE ET EXPERTE MÉTIER

« Nous avons été beaucoup sollicités durant cette période de crise. Pour faire face à de telles situations, les établissements de santé doivent repenser leur organisation notamment avec le déclouisonnement des territoires, la création de synergies communes et prendre le virage du numérique. Cette nouvelle BU va permettre d'asseoir notre expertise sur ce secteur et d'accompagner la transformation des structures de santé », Grégoire Garcia, directeur général de KLS Group.

Une nouvelle équipe dédiée et experte métier a été constituée. Thibault Beliard, actuellement chef de projet senior au sein de KLS Logistic, évolue et prend la tête de KLS Medical en tant que directeur technique. Il est accompagné dans cette aventure par une formation exclusive médicale d'ingénieurs et de chefs de projet. ■



« UNE NOUVELLE ÉQUIPE DÉDIÉE ET EXPERTE MÉTIER A ÉTÉ CONSTITUÉE. »

THIBAUT BELIARD,
DIRECTEUR TECHNIQUE KLS MEDICAL.



KLS Group poursuit la verticalisation de son offre avec une business unit dédiée aux solutions digitales de santé.

> BELGIQUE

NIPPON EXPRESS CERTIFIÉE GDP

Nippon Express Belgique a obtenu la certification GDP pour les opérations de transport aérien et terrestre, y compris le contrôle des stocks, de Brussels Airport.



NX Belgium a signé un partenariat avec Medexi et obtenu la certification GDP.

La Belgique est devenue une plaque tournante pour la fabrication et le développement pharmaceutique, accueillant de nombreuses sociétés pharmaceutiques mondiales ainsi que des organisations de fabrication sous contrat, des fabricants de vaccins et des laboratoires de recherche en biotechnologie. NX Belgium a signé un accord de partenariat

commercial avec Medexi, spécialisé dans le transport pharmaceutique, et a obtenu la certification GDP pour les opérations d'une installation de 2 000 m² en température contrôlée appartenant à Medexi et dédiée aux produits pharmaceutiques, capable à la fois d'être réfrigérée (2°C-8°C) et en stockage à température constante (15°C-25°C).

Le Groupe NX continuera d'intensifier ses initiatives dans l'industrie pharmaceutique, identifiée comme une industrie prioritaire dans le plan d'affaires du Groupe, et d'améliorer et d'étendre ses services à l'échelle mondiale pour répondre aux besoins de transport pharmaceutique de plus en plus sophistiqués et diversifiés de ses clients. ■

A WORLD OF COMFORT

 Eberspächer



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

Les caissons réfrigérés
Eberspächer

Découvrez la nouvelle gamme
de produits E-CONNECTED !



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



Idéal pour les produits
pharmaceutiques et alimentaires

Idéal pour le transport
logistique



Version autonome
(batterie intégrée)



e-connected



Surveillance de la chaîne du froid

Remontée des informations en
temps réel

Sécurise le transport de produits
sensibles à la température

Movianto France dispose de trois pôles logistiques totalisant 300 000m².



> NOUVEAU GÉANT

MOVIANTO SE POSITIONNE EN LEADER

Dix-huit mois après le rachat du groupe Movianto en Europe par Walden, la filiale française a fusionné avec Centre Spécialités Pharmaceutiques (CSP) pour devenir le leader du marché hexagonal. Ses activités s'exercent désormais sous le nom commercial de Movianto France.

Ce choix stratégique s'explique par la volonté du groupe Walden de développer une offre de logistique santé unifiée en Europe. Le nom Movianto est déjà

implanté dans 11 pays depuis plusieurs années et le groupe Walden ne cache pas ses ambitions d'expansion au-delà des territoires sur lesquels il opère déjà. Dans une démarche de continuité, le nom

CSP sera conservé pour les activités d'exploitation d'AMM (Autorisation de mise sur le marché), d'importation et de laboratoire de contrôle, ces activités étant soumises aux spécificités réglementaires françaises.

« Nous avons pris le temps de conduire notre projet à son terme avec la bienveillance et le contrôle nécessaires au maintien des forces de nos entreprises, déclare Bertrand Bourgogne, président de Movianto France. Cela se traduit tant au niveau de nos ressources humaines que de la qualité de toutes nos activités avec nos clients. L'union de nos savoir-faire et de nos expertises nous permet de créer une dynamique sur le marché en proposant aux industriels de la santé, quelle que soit leur taille, la gamme de prestations la plus étendue du marché ».

D'ÉNORMES CAPACITÉS LOGISTIQUES

Movianto France devient leader des prestations logistiques dédiées aux produits de santé avec des capacités d'entreposage



et de préparation de commandes les plus importantes : 3 pôles logistiques totalisant 300 000 m², plus de 300 000 palettes de produits pharmaceutiques et de dispositifs médicaux sous températures dirigées (+15°C/+25°C) et 15 000 palettes au froid (+2°C/+8°C, -21°C) et, enfin, de nouvelles capacités très

produits de santé familiale et dispositifs médicaux, ajoute le dirigeant de Movianto. Mais aussi de poursuivre le développement de l'automatisation dans nos structures. Et de proposer des offres de service innovantes à destination du marché hospitalier et des patients. A long terme, développer



« L'UNION DE NOS EXPERTISES NOUS PERMET DE CRÉER UNE DYNAMIQUE SUR LE MARCHÉ. »

**BERTRAND BOURGOGNE,
PRÉSIDENT DE MOVIANO FRANCE.**

étendues pour les spécialités hautement sensibles. Aujourd'hui, Movianto France assure la logistique de 250 entreprises, qu'il s'agisse d'une distribution nationale ou internationale.

« Mon objectif est de créer des pôles d'excellence adaptés à nos segments cibles : produits pharmaceutiques,

l'héritage que m'a confié Stéphane Baudry, président du groupe Walden et petit-fils du fondateur ». 30 millions d'euros ont été investis en France dans les infrastructures Movianto, des équipements, ainsi que dans le déploiement d'outils technologiques développés au sein du Groupe Walden. ■



> IOT LONGUE PORTÉE

NOUVEAUX CAPTEURS DE TEMPÉRATURE JRI

JRI lance la gamme LoRa TEMP+ et propose une nouvelle solution de mesure de la température via le réseau très longue portée LoRa des opérateurs télécoms publics membres de la LoRa Alliance.

Chaque modèle est muni d'un œillet et d'un socle de fixation apportant une facilité d'installation et d'utilisation. Alimenté par une pile lithium type A interchangeable, les enregistreurs LoRa TEMP+ disposent d'une grande autonomie de batterie pouvant aller jusqu'à 7 ans suivant le paramétrage de la fréquence de mesure et d'émission. Les LoRa TEMP+ permettent d'automatiser les relevés de température. Ils transmettent leurs mesures sur cloud sécurisé JRI via le réseau longue portée LoRaWAN d'un opérateur télécom membre de la LoRa Alliance ou via le réseau privé de la gateway LoRa JRI. L'application JRI-MySirius permet de visualiser et d'exploiter les mesures via des modules métier adaptés aux différentes missions des utilisateurs. En cas d'excursion des seuils de température tolérés, des alertes sont envoyées immédiatement pour sauver la marchandise. Dans le cadre de l'intégration dans une application tierce ou un logiciel métier déjà existant, les enregistreurs LoRa TEMP+ peuvent être pilotés par les utilisateurs depuis leur interface. ■

> EUROPE

TRANSPHARMA INTERNATIONAL ET ARRA GROUP SIGNENT UN PARTENARIAT STRATÉGIQUE

En se rapprochant, Transpharma International (groupe Walden) et Arra se positionnent comme un des opérateurs majeurs de distribution spécialisé santé en Europe.



En achetant 40% des actions Arra, Transpharma International conquiert un nouveau pays, la Pologne.



Grâce à ce partenariat, Transpharma International renforce également son réseau de transport terrestre du 1^{er} km, partout en Europe.

Transpharma International (appartenant au groupe Walden) – spécialiste de la logistique et du fret dédié aux produits pharmaceutique – a conclu un accord stratégique avec le groupe Arra, société de logistique polonaise, maillon clé de la chaîne d'approvisionnement pharmaceutique européenne. Transpharma International acquiert 40 % des actions d'Arra. Cette alliance fait des deux sociétés le premier opérateur Européen en distribution spécialisée Santé (FTL/LTL). « Transpharma International et le groupe Arra sont des partenaires depuis de longues années. Ce partenariat fournira une solution compétitive unique avec des standards de qualité élevés pour le transport terrestre en Europe », déclare David Evans, PDG de Transpharma International. « Il s'agit d'un pas en avant vers la réalisation d'une offre de services globale pour Arra. Les valeurs communes des deux entreprises placent tout le monde – clients, patients et employés – au centre des préoccupations. Désormais, nous pouvons ensemble mettre

en place une supply-chain orientée vers le patient », complète Artur Ratajczak, PDG d'Arra Group. Arra propose des solutions supply chain élargies.

SE POSITIONNER EN POLOGNE

« Le partenariat avec le groupe Arra est une étape stratégique pour Transpharma International. Cela nous permet d'étendre notre réseau de transport terrestre du premier kilomètre pour les connexions à travers l'Europe. Cela nous donne également l'opportunité d'être présent en Pologne, où notre groupe n'était pas encore représenté. Arra possède une flotte de 300 véhicules conformes aux

BPD (Bonnes pratiques de Distribution) incluant des vans capables de transporter 8 palettes et des camions d'une capacité de 66 palettes opérant quotidiennement dans toute l'Europe. Le groupe Arra possède également un entrepôt de distribution conforme aux BPD en Pologne ce qui nous permet d'avoir une solution de maintenance et de stockage des produits, confie le PDG de Transpharma International. Le transport du premier kilomètre est un élément essentiel de la chaîne de fabrication du médicament, et cet enjeu est devenu particulièrement stratégique pour nos clients en ces temps de pandémie », conclut le dirigeant. ■



« CE PARTENARIAT FOURNIRA UNE SOLUTION COMPÉTITIVE UNIQUE POUR LE TRANSPORT TERRESTRE EN EUROPE. »

DAVID EVANS,
PDG DE TRANSPHARMA INTERNATIONAL.

DAF CF ELECTRIC

Autonomie 200 kilomètres !



Le nouveau CF électrique DAF porte l'autonomie en conduite 100% électrique à 200 km. Avec un moteur électrique puissant, une batterie haute performance et un temps de charge rapide, il est idéal pour la distribution des charges élevées dans les zones urbaines. Avec zéro émission et son faible niveau sonore, le CF Electric répond à la fois aux réglementations environnementales et aux exigences de votre entreprise.

Plus d'infos : <https://www.daf.fr/fr-fr/trucks/solutions-alternatives-de-carburants-et-de-chaines-cinematiques/vehicules-electriques-a-batterie/daf-cf-electric>

*Guidé par la qualité

A PACCAR COMPANY DRIVEN BY QUALITY*

DAF



Nouveau Citan fourgon réfrigéré.

Le Nouveau Citan fourgon Mercedes-Benz version réfrigérée est disponible en motorisation diesel ou essence.

Groupe froid intégré ou sur pavillon, version isotherme, aménagement métiers - traiteur, marée, étagères... -, grâce à ses partenaires carrossiers référencés, les professionnels du réseau Mercedes-Benz Utilitaires sauront vous proposer la configuration la plus adaptée à votre métier.

Plus d'informations sur www.mercedes-benz.fr/vans/fr ou au 01 55 94 20 76.*



Depuis le 1^{er} septembre 2018, les véhicules légers neufs sont réceptionnés en Europe sur la base de la procédure d'essai harmonisée pour les véhicules légers (WLTP), procédure d'essai permettant de mesurer la consommation de carburant et les émissions de CO₂, plus réaliste que la procédure NEDC précédemment utilisée. © Mercedes-Benz : marques déposées de Mercedes-Benz Group AG, Stuttgart, Allemagne. Mercedes-Benz France, SAS au capital de 75 516 000 € - 7 avenue Nicéphore Niépce, 78180 Montigny-le Bretonneux. RCS Versailles 622 044 287. © Mint Images/Elxeneize/Ferrantraite/IPGGutenbergUKLtd/Getty Images. *Prix d'un appel local.