

NUMÉRO 41 | AVRIL 2022

FROIDNEWS

LE MAGAZINE PREMIUM DE LA FILIÈRE LOGISTIQUE DU FROID



GESTION DE FLOTTES
LE VERT EST MIS

FILIÈRE PRODUITS CARNÉS
TVE LOGISTIQUE
VEGAN S'ABSTENIR

INTRALOGISTIQUE
L'ENTREPÔT 4.0
À LA SITL

EXCLUSIF 16 PAGES LOGISTICIEN

OLANO :
UNE FAMILLE,
UNE MARQUE,
UNE VISION



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 de transport routier : (semi-)remorques, porteurs, véhicules utilitaires (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.



Plug & play et sans bruit

BlueSeal devient une solution plug & play grâce à BlueControl. Certifié PIEK, le système fonctionne en dessous de 60dB.

blueSeal®

le rideau d'air haute performance

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

Conçu pour s'adapter à tous les véhicules :



* Gardez la tête froide. La technologie du rideau d'air BlueSeal est protégée par un brevet. Les rideaux d'air BlueSeal sont conçus et fabriqués en Hollande. Découvrez nos tests et nos analyses sur www.Brightec.fr

brightec



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

MATTHIEU LAHAYE,
DIRECTEUR GÉNÉRAL DU GROUPE
LAHAYE GLOBAL LOGISTICS,
REÇOIT L'OSCAR DE LA
TRANSITION ÉCOLOGIQUE.

ÉDITEUR : Nouveaux Horizons Sarl
4 route de Fontainebleau, 77690 Montigny-sur-Loing
SIRET 394 263 552 00033
Froid News, Profession Carrosserie, transportissimo.com, TRM Le Guide, SELFI sont des marques déposées de Nouveaux Horizons.
DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :

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

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

JOURNALISTES (ayant collaboré à ce numéro) :
Benoît Barbedette, Ludovic Bellanger, Slimane Boukezzoula,
Renaud Chasle, Érick Demangeon, David Le Tiec, Sylvie Warnet.

RÉDACTRICE-EN-CHEF AJOINTE :
Elodie Fereyre, contact@froid-news.com

ÉDITRICE DÉLÉGUÉE,
PUBLICITÉ & PARTENARIATS :

Laurence Emery, froidnews@defis-regie.com
Tél. : 06 11 87 20 61

CHEF DE PUBLICITÉ :
Maëla Vercoustre, maela-froidnews@defis-regie.com
Tél. : 06 07 36 24 33

ASSISTANTE MARKETING-COMMUNICATION :
Matthie Beristain
matthie.beristain@nouveaux.horizons.com

ABONNEMENTS ET CLUB FROID NEWS :
Carole Dubbeld,
carole.dubbeld@froid-news.com

CONCEPTION GRAPHIQUE : Philippe Arzur
PHOTOS : DR - DÉPÔT LÉGAL : avril 2022

IMPRIMÉ EN FRANCE

LA BALLE EST DANS VOTRE CAMP

Nous sommes fiers de démarrer un cycle de Suppléments de Froid News avec 16 pages 100% dédiées à un logisticien, et pas des moindres, puisqu'il s'agit du Groupe Olano qui nous a fait confiance pour cette première. Vous découvrirez l'actualité de cette entreprise familiale au caractère bien trempé qui vient de renforcer sa gouvernance. Cette édition fait aussi la part belle à la filière des produits carnés. TVE Logistique est un bon exemple de la modernisation d'une branche qui démarre dans les cours de fermes pour livrer les abattoirs, allant jusqu'à la robotisation de certains processus intralogistiques ; et jusqu'à la livraison du dernier kilomètre. Pour les entreprises en quête d'une meilleure vitesse commerciale, la gestion de flottes constitue un atout indéniable avec le renfort des loueurs, dans un contexte inflationniste et de rareté de véhicules neufs. A voir dans notre dossier. Quant à l'entrepôt 4.0, la digitalisation et la robotisation en cours nous rapprochent peu à peu d'un monde totalement libéré de la pénibilité, en particulier dans des conditions de grand froid. Rivalisant d'ingéniosité, des opérateurs nous le démontrent. Par ailleurs, dans ce contexte de guerre en Ukraine*, la pénurie des matières premières et le surcoût de l'énergie font plonger de nombreuses entreprises dans le rouge pour une période indéterminée. Cette situation est très préoccupante avec ses effets de dominos. Enfin, espérons que la filière logistique du froid - malgré les graves difficultés auxquelles elle est confrontée - saura trouver les ressorts pour soutenir les actions des associations humanitaires venant en aide aux réfugiés. Sans mauvais jeu de mots, la balle est dans votre camp.

PIERRE BESOMI

* Au moment où nous mettions sous presse.

SOMMAIRE

18



LE GROUPE MALHERBE RENFORCE SES POSITIONS DANS LE FRIGO

26



TVE LOGISTIQUE S'ÉQUIPE EN THERMO KING ADVANCER A-500

30



SUPPLÉMENT SPÉCIAL LOGISTICIEN : OLANO

46



L'ENTREPÔT 4.0

56



AU CŒUR DE LA CHAÎNE DU FROID, SOFRILOG BRISE LA GLACE

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

› CENTRALES MULTIFONCTIONS POUR LE R404A ET R452 A

ECOCLIM ASSURE LE RECYCLAGE ET LA RECHARGE EN UNE SEULE MANIPULATION



SNDC avec sa marque ECOCLIM propose, depuis 3 ans, des outils de recyclage en circuit court pour le R404A et le R452A

UNE SOLUTION ADAPTÉE AUX NOUVEAUX ENJEUX ?

Les centrales ECOCLIM RF404 et RF452 apportent de véritables réponses aux nouveaux enjeux économiques et environnementaux :

- efficacité du recyclage instantané des fluides frigorigènes en circuit court. Les fluides ainsi recyclés sont immédiatement disponibles pour être réutilisés ;
- économie financière, puisque tout le fluide récupéré et recyclé est réutilisable. C'est autant de réfrigérant qui ne sera plus à acheter !!
- fonctionnement autonome à toutes les étapes des opérations de maintenance (Récupération, tirage au vide, test d'étanchéité, complément d'huile, charge). Ces opérations se faisant en temps masqué, votre technicien est disponible pour d'autres missions ;
- amélioration du confort d'utilisation pour l'opérateur par la réduction du nombre de manipulations ;
- diminution de la pénibilité et réduction des facteurs de risque ;
- amélioration du bilan carbone par

le recyclage en circuit court dans votre atelier et par la réduction des déchets ;

- fiabilisation de la traçabilité de tous les mouvements de fluides frigorigènes ;
- simplification administrative de la gestion des fluides frigorigènes et de l'édition du bilan annuel.

UNE SOLUTION FACE À LA PÉNURIE DE TECHNICIENS ?

Conçues pour le SAV du transport frigorifique, les centrales ECOCLIM RF404 et RF452 créent une rupture avec les habitudes de travail des ateliers. L'apprentissage rapide et l'utilisation intuitive, conjuguée à la simplification, l'automatisation et la sécurisation des opérations de maintenance, libèrent le technicien pour d'autres opérations plus techniques. En concentrant tous les outils indispensables aux interventions sur le circuit frigorifique, les centrales ECOCLIM RF404 et RF452 offrent un gain de temps et de confiance dans la manipulation du fluide.



DÉMONSTRATIONS GRATUITES DANS VOTRE ATELIER.

SAV Ecoclim : mise en service, maintenance et interventions sur site. Hotline. Mise à disposition d'outillage de courtoisie. Garantie de 3 ans pièce & main-d'œuvre avec le pack maintenance ECOCLIM.

Pour en savoir +

Certifiées
NF 35-421



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 +



COOL NEWS !

DAF doublement récompensé



DAF France reçoit le Trophée ITOY dans les locaux de DAF Paris à Louvres (95)

L'« International Truck of the year 2022 » a couronné les équipes du constructeur DAF pour sa nouvelle génération de camions longue distance. « Les modèles XF, XG et XG établissent une nouvelle référence dans le secteur en matière d'efficacité, de sécurité et de confort du conducteur », a déclaré le jury après une série complète de tests. DAF a également reçu le prix « 2022 Truck Innovation Award » pour son camion XF Innovation équipé d'un moteur à combustion d'hydrogène. Selon le règlement de l'« International Truck of the Year » (IToY), le prix annuel est remis au camion qui a été introduit au cours de l'année précédente et qui a apporté la contribution la plus significative à l'efficacité du transport routier. Cette consécration repose sur un éventail complet de critères, tels que l'innovation technologique, le confort, la sécurité, la maniabilité, les économies de carburant, l'empreinte environnementale et le coût total de possession (TCO).

« Nous pouvons vous présenter ce véhicule qui tourne en démonstration depuis le début du mois de décembre. Nous avons reçu nos premiers véhicules depuis maintenant un mois, pour lesquels nous apportons le plus grand soin, et dont nous avons commencé les livraisons auprès de nos clients fidèles et nombreux. Je vous engage à venir en concession pour découvrir et essayer le véhicule, et profiter des explications concernant l'ensemble des innovations qui ont permis à ces camions de remporter le Trophée du Camion de l'Année 2022 », a notamment déclaré Lionel Bozian, directeur général de DAF Paris.

> TRANSPORTEUR ENGAGÉ

LE GROUPE LAHAYE GLOBAL LOGISTICS OSCARISÉ !

Le groupe Lahaye Global Logistics, transporteur spécialisé en combiné rail-route, a reçu l'Oscar de la Transition Ecologique. Une récompense décernée par le département de l'Ille-et-Vilaine (35).



Matthieu Lahaye reçoit son Oscar de la Transition écologique.

Consciente des enjeux énergétiques et environnementaux, l'entreprise familiale est engagée dans le transport multimodal combiné rail-route depuis 2011. Aujourd'hui, il propose une offre de transport fiable et efficace, du pré- et post-acheminement, à la gestion d'un terminal ferroviaire, tout en réduisant l'empreinte carbone. Récemment, Lahaye Global Logistics a remis à chacun de ses clients, utilisateurs du transport combiné rail-route via sa filiale Trans-Fer, un certificat d'économie de CO₂ sur l'année 2021. Ce sont 51 certificats qui ont été offerts. Ce support met en avant le nombre de chargements, les tonnes de CO₂ économisées et les

kilomètres non parcourus par la route sur l'année 2021.

FOCUS SUR L'AVENIR

La stratégie du groupe d'ici 2025/2030 est de transformer le parc véhicule en vignette Crit'Air 1 et Crit'Air verte « électrique et hydrogène ». Actuellement ils ont recours à des motorisations Euro 6 et à des carburants alternatifs (Bio gaz). Sur les 600 moteurs du groupe, 35 fonctionnent au gaz et les autres tournent sous la norme Euro 6. Les premiers véhicules électriques devraient être livrés début 2023. Le parc tracteur est renouvelé tous les 3 ans afin de bénéficier des dernières normes de sécurité et de pollution.

Lahaye Global Logistics dispose également d'un centre de formation interne (FTO) qui est composé de cinq formateurs et propose aux conducteurs du groupe une formation à l'écoconduite. En 2021, FTO a formé 397 conducteurs à l'écoconduite. Enfin, partisan de l'économie circulaire, Lahaye Global Logistics reconconditionne les palettes pour réutilisation jusqu'au stade de leur irréparabilité. Un Oscar qui récompense ainsi les engagements du groupe. « Par conviction et sens des responsabilités, nous nous sommes engagés à transformer le monde du transport, confie Matthieu Lahaye, directeur général du groupe. Les émissions de gaz à effet de serre – auxquelles nous contribuons – sont grandement responsables des changements climatiques. Tout l'enjeu réside dans notre capacité à pérenniser le développement de notre activité en limitant nos émissions de gaz à effet de serre, et en réduisant notre empreinte carbone. », conclut-il. ■



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.

> ENVIRONNEMENT

TROIS LOGISTIQUES FRIGORIFIQUES RÉCOMPENSÉES

A Ferrero, AH Logistique et Estivin Primeurs de Loire : trois trophées du programme « Engagements volontaires pour l'environnement (EVE) » ont été décernés à des acteurs et organisations frigorifiques. Les lauréats 2021 ont été distingués pour la réduction de leurs gaz à effet de serre dans le transport routier.

Quinze entreprises et groupes d'entreprises composent le palmarès 2021 du programme « Engagements volontaires pour l'environnement - EVE ». Parmi les dix lauréats et organisations récompensés pour leurs réductions de gaz à effet de serre (GES) dans le fret routier et la logistique, trois interviennent ou concernent des transports sous température dirigée. Deux coopérations entre acteurs ont ainsi été distinguées. La première fait intervenir le trio Ferrero-STEF-Monoprix et est à l'origine d'une ligne fleuve-route frigorifique sur la Seine. Au départ de l'unité de production du confiseur à Grand-Quevilly (76), les produits sous température contrôlée empruntent la voie d'eau de Rouen à Gennevilliers, puis sont repris par STEF au moyen de camions GNV jusqu'à l'entrepôt Monoprix à Wissous

(91). Les trois entreprises sont engagées dans le programme EVE au travers de ses dispositifs Objectif CO₂ et Fret21.

MUTUALISATION DES FLUX

Estivin Primeurs de Loire est à l'initiative de la deuxième coopération récompensée. Avec STEF, une nouvelle fois, le grossiste en fruits et légumes filiale du groupe Estivin a réorganisé ses plans de transport en y intégrant les flux de ses fournisseurs, clients et de partenaires tiers. Cette démarche lui a permis d'optimiser ses trajets routiers avec, à la clé, une économie de 30 000 litres de gazole et une baisse de ses émissions de 90 tonnes de CO₂ par an. Cette mutualisation et cette massification des flux sont également à l'œuvre chez AH Logistique. Filiale transport du grossiste et distributeur de produits frais Ame



© AH LOGISTIQUE



© ESTIVIN PRIMEURS DE LOIRE

Haslé, la société a remporté le trophée de la « Meilleure progression » ou de la plus forte réduction d'émissions de GES. La mise en commun de ses flux routiers avec ceux de ses clients, fournisseurs et partenaires tiers lui a permis d'abaisser de près de 15 % ses émissions sur trois ans.

LE MULTIMODAL À L'HONNEUR

Parmi les dix lauréats des trophées « EVE 2021 » dans le transport de fret et la logistique, quatre grandes catégories d'actions

Avec STEF et Monoprix, Ferrero est lauréat de la meilleure coopération à l'origine d'une ligne fluviale-route sous température dirigée sur la Seine.



© FERRERO



AH Logistique, filiale transport du grossiste et distributeur de produits frais Ame Haslé, est le lauréat du prix de la plus forte réduction d'émissions de gaz à effet de serre



Estivin Primeurs de Loire a été distingué dans le cadre de sa collaboration avec STEF

ont été récompensées : l'optimisation des trajets et des chargements, le report modal et le multimodal, le recours à des énergies alternatives (au diesel), la formation et la sensibilisation des personnels. La « Meilleure performance environnementale » a ainsi été remportée par deux entreprises : Promodal de moins de 50 salariés pour son développement dans le combiné rail-route, et Lenoir Transports, de plus de 50 salariés, pour la réduction de ses kilomètres à vide.

Le commissionnaire Geodis Road Transport et le transporteur Colis Route Express ont reçu également un prix pour la baisse de leurs émissions : le premier à partir de ses actions en faveur des carburants alternatifs B100 et gaz ainsi que pour la mise en œuvre de services rail-route, le second pour son plan de formation et la sensibilisation de ses personnels aux enjeux environnementaux et énergétiques. Le chargeur Balzac Paris décroche aussi

ce trophée pour la massification de ses flux et sa politique de « sourcing » européenne.

ACTION LA PLUS INNOVANTE

Pour clore ce palmarès 2021, deux autres distinctions ont été décernées au trio Egiom-Agriopale-Mauffrey pour la production et l'utilisation de carburant bioGNV

produit à partir de déchets organiques, et à Ideo. Filiale d'ID Logistics dans la commission de transport, cette dernière a remporté le prix de « L'action la plus innovante » pour son application de suivi et de réduction des émissions de GES à l'attention de ses clients. ■

Erick Demangeon



forankra | Votre équipementier de
véhicules industriels et urbains

Optimisation de volume XTRADECK-SYSTEM



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



▶ Les poutres porteuses existent en 2 capacités :

- Xtradeck System Standard (capacité de chargement de 1000 daN / capacité de blocage de 1200 daN)
- Xtradeck System Heavy-Duty (capacité de chargement de 1200 daN / capacité de blocage de 1300 daN)

▶ Réduction des TMS et nuisances sonores (<60dB)



▶ Optimisation de volume.



Membre de la




*Existe aussi pour véhicules bâchés



5 >> 8 Avril 2022
Retrouvez-nous sur le stand P89

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



OBJECTIFS AMBITIEUX

Depuis la création du programme EVE en 2018 par l'ADEME et les organisations professionnelles partenaires dont la FNTR, TLF, l'OTRE et l'AUTF, 2 700 entreprises se sont engagées dans ses trois dispositifs : la charte Objectif CO₂ pour les transporteurs publics de fret et de voyageurs (créée en 2008), Fret21 destiné aux chargeurs (2015), EVcom à l'attention des commissionnaires de transport (2019). S'ajoutent 425 entreprises labellisées Objectif CO₂. Sur la période 2021-2023, le programme EVE prévoit une réduction des émissions de GES de 3 millions de tonnes par an dans les transports et la logistique. Soit un triplement par rapport au cap annuel fixé entre 2018 et 2020. Pour les atteindre, sa feuille de route fixe pour objectif de « sensibiliser 6 900 établissements, en accompagner 2 000 et d'en labelliser 940 » autour des dispositifs « charte et label Objectif CO₂, Fret21 et EVcom ». Le programme EVE est financé dans le cadre du dispositif des certificats d'économies d'énergie.

> ENVIRONNEMENT

DACHSER EN ROUTE VERS LE ZÉRO ÉMISSION

Le groupe Dachser a annoncé le renforcement de ses investissements en faveur d'une flotte propre.

Dans un premier temps, le transporteur introduira au moins 50 véhicules électriques à batterie supplémentaires sur les routes européennes d'ici à la fin de 2023, y compris des poids-lourds de différents fabricants, soit par achat direct soit en coopération avec des partenaires de transport. Dachser prévoit également d'ajouter environ 1 000 voitures électriques à sa flotte de véhicules d'entreprise et de service. Parallèlement, l'entreprise poursuivra une série de projets



Dachser prévoit que des véhicules hydrogène seront en service dans son réseau dès 2023.

pilotes visant à développer et à tester des camions à hydrogène équipés de piles à combustible. Dachser prévoit que les véhicules à hydrogène de différents constructeurs seront en service dans son réseau au plus tard début 2023.

Actuellement, Dachser utilise principalement des véhicules électriques pour les livraisons urbaines au sein de son réseau de groupage. En Europe, l'entreprise dispose de vélos-cargos à assistance électrique pour ses opérations quotidiennes et des véhicules électriques dont le poids total en charge peut atteindre 7,5 tonnes.

UN RÉSEAU DE POINTS DE RECHARGE

Pour accompagner ces mesures, le groupe souhaite mettre en place des

bornes de recharge adéquates dans ses agences. 40 stations de charge rapide pour camions, d'une puissance de 180 kW chacune seront installées. Tous ces points de charge seront alimentés en électricité verte, qui sera soit achetée, soit produite par les propres installations photovoltaïques de l'entreprise.

« Cette année, nous allons étendre l'utilisation de camions à zéro émission aux transports nationaux et, en particulier en messagerie. Nous avons également l'intention d'utiliser des véhicules alimentés par batterie pour déplacer les caisses mobiles et les semi-remorques dans nos agences », indique Alexander Tonn, directeur des opérations Road Logistics. ■

> DERNIER KM

KRONE VA LIVRER LES SUCCURSALES ALDI

Le groupe WIN Capital a choisi Krone pour livrer les succursales Aldi de la région de Budapest, dans le but notamment d'atteindre ses objectifs de durabilité.

WIN Capital a mis en service cinq camions articulés à propulsion électrique, destinés à la livraison des succursales Aldi. Dans le cadre de cette coopération, cinq Cool Liners de Krone, de conception exclusive, sont combinés à des tracteurs semi-re-



Pour livrer ses succursales Aldi utilise désormais 5 Cool Liners de Krone, combinés à des tracteurs semi-remorques électriques de DAF.

morques entièrement électriques. Les moteurs ont été spécialement transformés pour ce projet afin de pouvoir livrer des marchandises à faibles émissions dans un rayon de 230 km. Les batteries peuvent être entièrement rechargées en deux heures seulement. Grâce à cette solution, Aldi économise 3 600 litres de diesel par unité et par mois et contribue ainsi à la réalisation de ses objectifs de durabilité globale. Somogyi Gábor, directeur général de Krone Trailer SE Kft. à

Szigetszentmiklós : « Nous sommes reconnaissants de pouvoir fournir les remorques des premiers camions articulés électriques de la région en coopération avec le groupe WIN Capital et Aldi. L'approvisionnement des détaillants alimentaires dans la grande région entourant la métropole de Budapest impose des exigences particulières aux équipements. C'est pourquoi Happy Cargo (l'une des filiales de WIN Capital) et Aldi misent sur la grande fiabilité du Cool Liner de Krone ». ■

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

Plus
d'1 tonne
de charge
utile*



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

COOL NEWS !

DAF soutient la formation



Yanis Matussière, Responsable qualité service de DAF Trucks France, Loïc Charbonnier, président de l'AFTRAL, et Abdel Berramdane, directeur du centre de formation de Tremblay-sur-Mauldre (AFTRAL).

Le constructeur néerlandais a apporté son soutien à la formation des jeunes apprentis qui se destinent aux carrières mécaniques liées à la filière du véhicule industriel. Pour cela, le constructeur a remis les clés de deux véhicules dédiés à la formation, à l'AFTRAL (Apprendre et se Former en TRANsport et Logis-tique). Le groupe AFTRAL est présent sur l'ensemble du territoire Français à travers six directions opérationnelles régionales, 125 Centres de Formation continue et d'apprentissage, et 36 écoles supérieures. Le partenariat développé entre DAF et l'AFTRAL a pour objet la formation des apprentis en maintenance sur des véhicules Euro 6 de dernière génération.

Schenker France médaille d'argent

En tant qu'acteur majeur des services du transport et de la logistique, DB Schenker poursuit une politique de développement durable exigeante et ambitieuse. Pour la première fois, Schenker France a fait partie des entreprises évaluées par EcoVadis dans le secteur d'activité Transports routiers de marchandises. La notation EcoVadis prend en compte plusieurs thèmes : environnement, social & droits de l'Homme, achats responsables, éthique. Pour 2021, Schenker France reçoit une médaille d'argent avec une note de 57/100 pour les actions menées et pour son management RSE et se positionne dans le top 25% des entreprises évaluées.

> SUIVI EN TEMPS RÉEL

TRANSFESA LOGISTICS CHOISIT THERMOKARE

La nouvelle solution de surveillance en temps réel, de diagnostic à distance et d'assistance d'experts de Thermo King, aide Transfesa à augmenter la disponibilité, à réduire la détérioration des produits et la perte de cargaison.



La solution ThermoKare a déjà permis à Transfesa Logistics de sauver au moins trois cargaisons complètes de marchandises périssables.

Pour répondre aux besoins spécifiques de transport de produits alimentaires et de boissons périssables et minimiser la détérioration des produits, Transfesa a travaillé en étroite collaboration avec Thermo King. La flotte de conteneurs frigorifiques de Transfesa est équipée de groupes frigorifiques Thermo King SLXi adaptés pour répondre aux exigences du transport intermodal. Les groupes frigorifiques sont dotés des technologies de connectivité Thermo King BlueBox et TracKing, qui permettent une plus grande visibilité, une surveillance à distance et une communication bidirectionnelle. Ces capacités de connectivité ont permis à Transfesa de mettre en œuvre le service ThermoKare 24/7 Fleet Monitoring.

RÉSOLUTION DES PROBLÈMES EN TEMPS RÉEL

Cette nouvelle solution de surveillance centralisée de Thermo King combine la

surveillance en temps réel de la flotte frigorifique, le diagnostic à distance et l'assistance proactive effectuée 24 heures sur 24 par des experts de Thermo King. « Avec ThermoKare 24/7 Fleet Monitoring, des experts de Thermo King surveillent de manière centralisée les groupes frigorifiques de Transfesa et la température dans les conteneurs, souligne Alain van Schaik, responsable des grands comptes stratégiques chez Thermo King. En cas d'urgence pouvant affecter la cargaison, ils peuvent immédiatement intervenir et résoudre le problème à distance, ou informer le client de la situation et lui proposer une solution dans l'atelier d'entretien le plus proche. ».

Une surveillance qui a déjà permis de sauver des marchandises comme en témoigne Pedro Ramos Vila : « Au cours des six mois d'utilisation du service 24/7 Fleet Monitoring de Thermo King, nous avons pu sauver au moins trois cargaisons complètes de marchandises périssables. » ■

CHIFFRES CLÉS

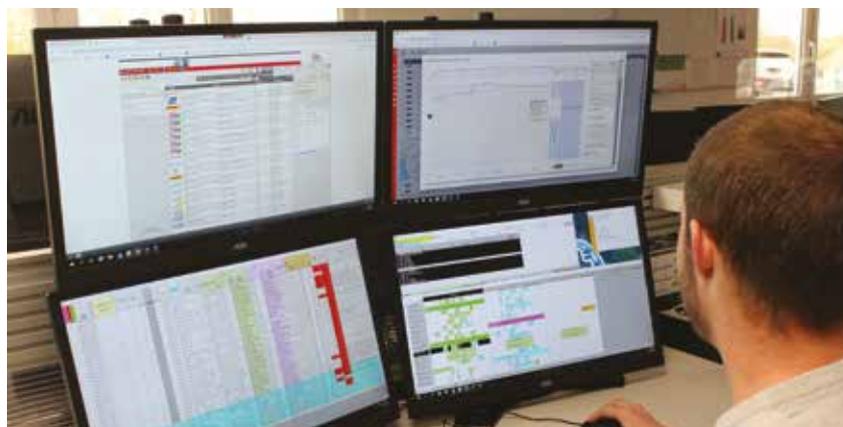
Chiffre d'affaires :
80 M€ HT en 2021Plateformes : Angers, Cholet, Le Mans,
Nantes, Paris, Tillières (Tps Pasquier)Salariés :
550Conducteurs :
350Cartes grises :
800Centre de formation
agréé intégréLabellisé
Objectif CO₂

> FRET CONNECTÉ

IDEM TELEMATICS DIGITALISE LE PARC D'AGENEAU GROUP

Ageneau Group a fait le choix de la solution idem telematics (groupe BPW) pour optimiser son processus de transport tout-en-un.

Améliorer la productivité, connaître les temps d'attente, surveiller les itinéraires, assurer l'intégrité des marchandises, détecter les ouvertures de portes, et bien sûr, collecter les températures et les alertes des véhicules sous froid : tels étaient, entre autres, les principaux besoins du logisticien dans son cahier des charges en matière de solution télématique, élaboré en collaboration avec les responsables des 6 agences. « Cargofleet 3 répond au besoin grandissant de nos clients en demande de traçabilité de leurs marchandises, commente Arnaud Ageneau, Co-Gérant Groupe, en charge du Projet et de l'Informatique. De plus, ce portail agrège les données de géolocalisation de nos véhicules, améliore notre taux d'utilisation des semi-remorques tout en permettant une surveillance des marchandises. » Le portail Cargofleet 3, est une interface homme-machine qui dispose de la puissance nécessaire pour collecter les données, gérer les alertes et mettre à disposition les rapports demandés par le client, le tout en temps réel. « La solution idem telematics répond à la demande de notre client, à savoir que nous devons être en mesure d'équiper tous ses véhicules et connecter l'ensemble des équipements présents sur les véhicules. Si aucun équipement n'était présent, nous devons en proposer. Les capacités



Les véhicules frigorifiques de l'agence nantaise bénéficient déjà de la solution idem telematics depuis plusieurs années. Les principaux gains constatés portent sur le suivi de la semi-remorque et des alertes en temps réel.

de nos dernières unités télématiques dédiées aux semi-remorques ont permis de relever ce défi », explique Romaric Bailly, Responsable Télématique France.

UNE RELATION DE CONFIANCE

« Ancré dans les Pays de la Loire et la Région Parisienne, Ageneau Group propose une couverture nationale en s'appuyant sur les réseaux Tred Union et Tred Chariot, explique Arnaud Ageneau. Notre entreprise familiale qui fête ses 60 ans, poursuit son développement autour de ses trois métiers : transport industriel et frigorifique, logistique et entreposage, formation, manutention et préparation de commandes, et location de véhicules avec conducteurs. » Avec un recul de plusieurs années dans l'activité froid de l'agence nantaise, en particulier pour l'horticulture à 12°C et les produits frais à 15°C, Wilfried Clairgeau, Directeur d'Exploitation, ajoute : « Associée au portail Cargofleet 3 d'idem telematics, cette solution Tout-en-Un nous apporte les réponses appropriées à nos besoins.

Elle permet de fluidifier l'exploitation et la traçabilité de notre parc de 800 cartes grises dont plus de 60 en températures dirigées. De tous les fournisseurs consultés, c'est idem telematics qui coche toutes les cases. » ■

Pierre Besomi



COOL NEWS !

Sunbooster
lève 4,7 millions d'euros



En ruisselant sur le champ photovoltaïque, l'eau de pluie refroidit et nettoie les modules.

Avec ce nouveau tour de table qui réunit des investisseurs engagés pour la transition énergétique, Sunbooster - la start-up bordelaise spécialiste de l'optimisation des systèmes photovoltaïques - entend poursuivre son développement pour l'optimisation des conditions de fonctionnement des centrales solaires. Sunbooster, cofondée par Grégory Boutteau, Pierrick Morier (Président de Groupe Volta) et François Piot (Président de PAP Solar), vient d'accueillir à son capital trois investisseurs engagés. Expanso Capital, Aquiti Gestion, et Alter Equity3P II. Cette levée de fonds permettra à la start-up de poursuivre son développement. Pour rappel, Sunbooster détient une technologie qui permet de créer une barrière de protection thermique des modules solaires, grâce à l'utilisation de l'eau de pluie. Ce système qui permet d'améliorer d'environ 10% la performance électrique annuelle des panneaux, garantit également la pérennité de la centrale, sans risque de détérioration du matériel, ni danger pour les sites équipés. Même si le marché européen est estimé à 10 milliards d'euros, dont un milliard en France, il reste encore beaucoup d'installations à équiper notamment dans les secteurs logistiques et agricoles. Pour accélérer son déploiement, Sunbooster propose désormais des systèmes de kits prêts à poser, que ce soit pour les sites existants ou les centrales à construire. Ses objectifs à moyen terme sont d'apporter un pack complet d'outils d'optimisation et d'équipements photovoltaïques aux exploitants professionnels, développeurs, agriculteurs et logisticiens.

> PARTENARIAT

M.I.N DE RUNGIS : FUTUR HUB AGRO LOGISTIQUE À ABU DHABI

La Semmaris, société gestionnaire du M.I.N de Rungis, a signé un accord de partenariat avec GAG Ghassan Aboud Group et Kizad Abu Dhabi Port Authorities, en vue d'accompagner la création du futur hub agro-logistique d'Abu Dhabi. La signature et le lancement officiel de ce projet ont eu lieu sur la zone logistique Kizad, en présence des porteurs du projet et des plus hautes autorités émiraties.



Ce projet public-privé bénéficiera ainsi de l'expertise de la Semmaris dans la mise en place de cette infrastructure. La Semmaris était entrée il y a trois ans en négociations avec GAG Ghassan Aboud Group, l'un des plus grands conglomérats de la région Moyen-Orient, et Kizad Abu Dhabi Port Authorities, groupe du fonds souverain d'Abu Dhabi. Les négociations portaient sur ce projet visant à stocker des produits alimentaires et à déployer une capacité logistique et digitale à l'échelle de la région (Emirats, Bahreïn, Qatar, Koweït, Oman).

« Abu Dhabi est emblématique de notre stratégie de développement international d'un réseau de marchés efficients et connectés car c'est un hub pour les nouvelles routes du commerce international. Le pays bénéficie d'infrastructures et d'un environnement économique et diplomatique très favorable au développement de ce projet. Ce partenariat s'inscrit parfaitement dans un nouvel exemple de coopération entre la France et l'Emirat d'Abu Dhabi », a déclaré

« C'EST UN HUB POUR
LES NOUVELLES ROUTES
DU COMMERCE INTERNATIONAL. »
STÉPHANE LAYANI,
PRÉSIDENT DU MARCHÉ
INTERNATIONAL DE RUNGIS.

Stéphane Layani, président du Marché International de Rungis.

PLUS LOIN VERS L'INTERNATIONAL

Sous l'impulsion du PDG de la Semmaris et avec le soutien de la diplomatie économique française, la Semmaris a développé une activité de conseil international pour accompagner la création de marchés et hubs agro-logistiques : Vietnam, Philippines, Ouzbékistan, Kazakhstan, Egypte, Arabie Saoudite, Nigeria. Ce modèle permet au M.I.N de Rungis de favoriser le positionnement d'entreprises dans des domaines aussi divers que l'agro-alimentaire, la construction, l'ingénierie ou encore le froid industriel. ■



TRANSICOLD



PERFORMANCE ET HAUTE EFFICACITÉ POUR TOUS VOS BESOINS DE DISTRIBUTION

Trois modèles de la nouvelle gamme Supra® HE de Carrier Transicold ont obtenu avec succès la certification Certicold de Cemafrroid.

Carrier Transicold fait progresser la chaîne du froid pour aider à préserver, protéger et développer le transport pharmaceutique.



www.carriertransicold.fr

COOL NEWS !

Offre Duo Rk Com



Roland Klingen présente le rideau d'air qui équipe le parc d'Ecolotrans ainsi que la plateforme logistique du spécialiste de la livraison urbaine à Sogaris (Rungis).

« Notre flotte de véhicules est équipée de groupes froid type poulie- moteur, explique Yacine Kara, président d'Ecolotrans. Et avec jusqu'à trente positions en livraison e-commerce alimentaire, on avait un mal fou à maintenir la température. Roland Klingen m'a proposé de tester ses rideaux d'air sur quelques véhicules. Le résultat a dépassé mes attentes. On économise 50% de carburant sur les 30% de surconsommation liée au poulie-moteur et à la conduite en ville. Il m'a également proposé de tester les rideaux d'air sur les portes de quais de notre plate-forme de Sogaris ».

Project44 renforce ses technologies

Les expéditeurs qui surveillent les températures de remorque via l'IoT ont désormais la possibilité d'indiquer des plages de température sur une expédition et d'être notifiés si la remorque franchit le seuil. Project44 renforce également le suivi via des balises connectées aux mouvements ferroviaires de fret à travers les pays européens pour améliorer la précision des ETA. Pour répondre aux enjeux de transition énergétique, la plateforme a ajouté le suivi des transports par barge. Enfin, elle a modélisé la profondeur de l'eau et certaines données sur les voies navigables afin d'évaluer la capacité de chargement pour les utilisateurs.

> CONSTRUCTEUR

LES VENTES D'UTILITAIRES MERCEDES EN HAUSSE

Les ventes de Mercedes-Benz Vans se sont établies en 2021 à 386,239 unités (+ 3% vs 2020), portées notamment par l'essor des utilitaires légers électriques.



Les ventes de Mercedes-Benz Vans ont atteint 386,239 unités (+3% vs 2020). Conformément à la stratégie visant à se concentrer sur les VE, les ventes d'utilitaires légers électriques à batterie ont plus que doublé. Le rendement des ventes ajusté (Return on sales) pour Mercedes-Benz Vans a été de 8,3% en 2021.

PERSPECTIVES 2022

Mercedes-Benz prévoit que les contraintes d'approvisionnement liées aux semi-conducteurs continueront d'avoir un impact sur le marché en 2022. La visibilité sur l'offre de semi-conducteurs s'améliore et la capacité augmente progressivement. Cependant, il existe un niveau élevé de volatilité et des goulets d'étranglement subsistent. Il n'est donc actuellement pas possible de donner un pronostic sur le moment où les goulets d'étranglement de l'offre de semi-conducteurs seront éliminés. L'entreprise s'attend à ce que la situation se stabilise en 2022 par rapport à l'année dernière.

Mercedes-Benz Vans s'attend à des ventes 2022 légèrement supérieures à 2021. Malgré une forte demande, Mercedes-Benz Vans a, à l'instar de sa division automobile, de nouveau choisi une approche prudente pour prévoir les ventes, compte tenu des incertitudes liées à la chaîne d'approvisionnement auxquelles le secteur est confronté. Les investissements dans les immobilisations corporelles et les dépenses de recherche et développement seront nettement supérieurs à ceux de l'année dernière, où les dépenses étaient relativement faibles.

Une nouvelle plate-forme d'utilitaires exclusivement électrique, VAN.EA, est en cours de développement et devrait être lancée d'ici 2025. Dans le même temps, les plateformes d'utilitaires thermiques existantes sont mises à niveau. Mercedes-Benz Vans prévoit un rendement de ses ventes de 8 à 10 % pour 2022 (Return on sales). ■

> PLUS DE DURABILITÉ

COGEPART INVESTIT 2,5 M€ POUR SON "PLAN VERT"

Gogepart, spécialiste de la livraison du dernier kilomètre, annonce un investissement de 2,5 millions d'euros dans le cadre de son "Plan vert" de transition écologique et énergétique. L'objectif est de décarboner 100% de sa flotte d'ici à 2025.

Les fonds serviront à développer l'utilisation de moyens de transport en mobilité douce (vélo, vélo-cargo, vélo remorque, triporteur...) depuis la récente prise de participation majoritaire dans Vlove Cyclo-logistique. Cogepart compte ainsi

renforcer l'offre de livraisons en hyper proximité urbaine et réduire l'impact écologique et autres nuisances liées aux livraisons en centre-ville. Le transporteur souhaite en outre intégrer à sa flotte des véhicules zéro émission (électriques ou fonctionnant au GNV) et prévoit l'installation de bornes électriques dans ses agences. L'entreprise s'appuiera sur un premier entrepôt de logistique urbaine (ELU) à Clichy afin de favoriser et optimiser les livraisons du dernier kilomètre. Enfin l'investissement permettra de renfor-



Cogepart investit 2,5 millions d'euros dans son verdissement.

cer les équipes et moyens informatiques dans le but d'améliorer la gestion de la flotte, les comportements de conduite des chauffeurs et favoriser l'optimisation des tournées et plans de transport. L'équipe IT de COGEPART a déjà doublé ses effectifs pour déployer ces avancées technologiques, en procédant à l'embauche de 10 nouveaux développeurs logiciels au cours des 12 derniers mois. ■

KRONE COOL LINER



PARCE QUE JE NE

FAIS AUCUN COMPROMIS

POUR LE TRANSPORT

FRIGORIFIQUE.



SCANNER LE
CODE QR POUR
EN SAVOIR PLUS !



KRONE TRAILER FRANCE SAS

Les Bruyères, ZAC Syntex Parc, Rue Jacqueline Auriol, 69330 Pusignan
Tel.: +33 437602090, Fax: +33 478906734
contact@krone-france.com, www.krone-trailer.com



KRONE
We Deliver the Future



C'est avec le transport frigorifique en 1953, que Malherbe débute son activité.

> TEMPÉRATURE DIRIGÉE

LE GROUPE MALHERBE RENFORCE SES POSITIONS DANS LE FRIGO

La croissance externe en sera l'un des leviers. Le groupe normand entend se renforcer dans le secteur du transport sous température dirigée. Une volonté que ce spécialiste du general cargo n'entend pas cantonner au seul secteur de l'agroalimentaire puisqu'il nourrit également des ambitions dans celui de la pharmacie.

Malherbe et le transport frigorifique, une longue histoire en fait. C'est même dans l'ADN de l'entreprise normande puisque c'est bien cette spécialité de transport qui a ouvert ses premières routes dans le TRM, déjà en 1953. Une page d'histoire peu connue du secteur tant le groupe dirigé par les frères Samson s'est, au fil des années, forgé une solide notoriété sur le general cargo, secteur pour lequel il revendique une place sur le podium national des entreprises à capitaux familiaux. Il y a encore cinq ans, le frigo pesait environ 5 % des ventes de Malherbe. Il génère aujourd'hui près de 20 % du revenu global

(300 ME) du groupe. « Pour faire face aux crises économiques successives, nous nous sommes tournés vers les activités les plus résilientes, donc forcément vers l'agroalimentaire », explique Noël Samson, le directeur général de Malherbe. Sur les 1 300 véhicules (3 900 cartes grises) en propre que compte la flotte maison, 260 tracteurs et porteurs « tournent » pour le transport sous température dirigée « avec des conducteurs 100 % Malherbe ». Plus de la moitié de la flotte frigo est exploitée dans un rayon régional au départ des 30 agences implantées dans l'Hexagone afin de « permettre des allers-retours dans la journée ». Ces agences possèdent un profil de sites

multi-activités. Le groupe considère en effet que la diversification d'activités constitue la meilleure réponse aux aléas économiques qui peuvent toucher certains marchés comme l'automobile, la sidérurgie, le bâtiment ou les services. La zone longue complète le tableau avec des livraisons au départ de la Normandie, la Bretagne, le Nord ou la Région parisienne. « La température dirigée est un secteur compliqué par son niveau d'exigences car il faut répondre à des normes et des certifications, estime Noël Samson. Nous considérons, par conséquent, que si nous sommes capables de monter en gamme en termes de compétences pour satisfaire aux obligations de ce secteur, nous le pouvons également pour d'autres spécialités de transport ».

LA PHARMACIE AUSSI

A ce titre, Malherbe entend se déployer activement sur le segment de la pharmacie. Le groupe normand opère sur ce secteur depuis 2014 et estime qu'il existe

un potentiel en devenir. « Si aujourd'hui, la pharmacie ne suppose pas encore des transports sous température dirigée, nous y allons de plus en plus. Il convient donc de prendre le bon wagon, dès à présent, en se mettant en conformité avec les normes des exigences clients », indique le directeur général du groupe. Malherbe concède que sa stratégie du moment n'est pas majoritairement tournée vers les métiers de l'agroalimentaire et du transport sous température dirigée. Pour autant, le groupe basé à Rots (14) pense qu'il commence à devenir un acteur significatif de ce secteur. Les frères Samson ont décidé de reprendre, en 2022, le chemin de la croissance externe qu'ils avaient mise entre parenthèses ces dernières années. Malherbe étudie actuellement un certain nombre de dossiers, y compris dans le secteur du transport sous température dirigée. ■

Slimane Boukezzoula

> INTERVIEW

« ÉLARGIR NOTRE PALETTE DE MÉTIERS PAR LA CROISSANCE EXTERNE »

NOËL SAMSON, DIRECTEUR GÉNÉRAL DU GROUPE MALHERBE (14)

Froid News : quels sont les chantiers du groupe pour les prochains exercices ?

Noël Samson : Notre groupe pèse un volume d'affaires d'environ 300 millions d'euros et emploie 2 100 collaborateurs dont plus de 1 500 conducteurs. Près de 80 % de nos activités sont liées au

general cargo. Malherbe est également présent dans l'organisation de transport et la logistique, avec une ambition de se positionner en opérateur 4PL. Notre groupe a vocation à se développer en actionnant deux leviers. Premier d'entre eux : le renforcement de notre maillage territorial. Nous devons élargir nos posi-

>>>



A WORLD OF COMFORT



EBERSPÄCHER SECURISE LE TRANSPORT SOUS TEMPERATURE DIRIGEE

Nouvelle gamme de caissons connectés !

e-connected



Captteur Boîtier télématique Tableau de bord

Le système connecté vous donne différentes données en temps réel :

- Température
- Emplacement précis du caisson
- Etat de la batterie du caisson
- Détection des chocs pendant le trajet

www.eberspaecher.fr Tél : 01 30 68 54 54

COOL NEWS !

Daikin dévoile ses groupes frigo Exigo



Après l'acquisition de Zanotti en 2016, entreprise forte de plusieurs décennies d'expérience dans le froid transporté, Daikin a révélé son ambition d'expansion en Belgique, en France, en Allemagne et aux Pays Bas afin de couvrir le territoire européen pour y développer une offre innovante de solutions de réfrigération adaptées au monde du transport.

Daikin Transport Refrigeration dévoile donc la première unité de réfrigération adaptée au transport réfrigéré sous la marque Daikin. Baptisée «Exigo», elle représente une nouvelle génération de groupes frigorifiques pour véhicules. L'unité de remorque à moteur unique Exigo E1500 de 15 kW est la première de cette famille à intégrer de nombreuses innovations industrielles, comme un compresseur à vitesse variable avec technologie Inverter, un débit d'air à vitesse variable, une puissance réelle de 15 kW en mode route et en mode secteur, des performances remarquables de rappel à la masse, un intervalle d'entretien étendu en standard, un faible niveau sonore en standard etc. Exigo assure 20% de consommation de carburant en moins par rapport aux unités à vitesse fixes. Il dispose d'un algorithme avancé, lequel permet d'optimiser l'alimentation en énergie de l'onduleur, qui à son tour entraîne et contrôle le compresseur et les ventilateurs à vitesse variable. Cette technologie garantit un fonctionnement optimal, peu énergivore, pour fournir le refroidissement nécessaire et la température de consigne requise souhaitée.



© FRANK CASTEL

« PRENDRE LE BON WAGON DANS LA PHARMACIE. » NOËL SAMSON.

>>> tions dans des régions comme l'Alsace, l'Occitanie ainsi que sur certains départements de la région Pays de la Loire. Nous souhaitons nous y renforcer sur les métiers du general cargo et de la température dirigée.

Quel est le second levier ?

N. S. : C'est celui de nos métiers. Nous sommes présents sur les segments du lot complet, du demi-lot, du groupage distribution et de la messagerie palettisée. Nous sommes donc à même d'effectuer tous les transports de 33 à 4 palettes. Notre stratégie pour le court terme vise à élargir cette palette de métiers par le biais de croissances externes ciblées, de rapprochements ou de partenariats. Il est question, dans ce contexte chamboulé, de nous renforcer sur des secteurs où nous sommes déjà présents et de nous ouvrir à des spécialités sur lesquelles nous n'opérons pas encore.

Comment un groupe comme Malherbe peut-il trouver des réponses au déficit de main-d'œuvre qui sévit sur le marché de l'emploi ?

N. S. : Nous devons effectivement composer avec un social qui reste compliqué. Pour autant, dans le secteur du froid, le phénomène ne joue pas car nous ne disposons pas juridiquement, contractuellement et commercialement

de la possibilité de décaler ou reporter les livraisons en raison de la spécificité des marchandises. Notre approche doit nous permettre, par ailleurs, de gagner en compétences en attirant vers nous des intelligences, des expertises, des savoir-faire, des sensibilités différentes qui vont nous enrichir.

Où en est le groupe dans sa conversion au gaz depuis l'installation d'une station Naturgy en 2019 près de son siège ?

N. S. : Faire le choix du gaz aujourd'hui soulève un certain nombre de contraintes économiques en raison des prix du marché. Pour autant, cette énergie a été introduite, pour l'heure, dans 7-8% de notre parc. Nous avons signé notre propre engagement SBTi* avec l'objectif de réduire nos émissions de CO₂ de 30 % d'ici 2030. En marge des solutions gaz, nous sommes engagés dans le projet de création de la première station d'hydrogène dans le sud de la France.

Propos recueillis par Slimane Boukezzoula

*L'initiative Science Based Targets est un projet émanant du Carbon Disclosure Project, du Global Compact des Nations-Unies, du World Resource Institute et du World Wildlife Fund. Ce projet vise à encourager les entreprises à définir des objectifs de réduction des émissions de gaz à effet de serre.

> TÉMOIGNAGE

CHRONO TRANSEXPRESS CHOISIT SUD TÉLÉMATIQUE

Ce logisticien du transport des produits de santé et médicaments, a choisi la solution Road Link de Sud Télématique pour le suivi frigorifique de ses marchandises.

Dans ce contexte, Sud Télématique a intégré à sa plateforme Road Link les capteurs de températures

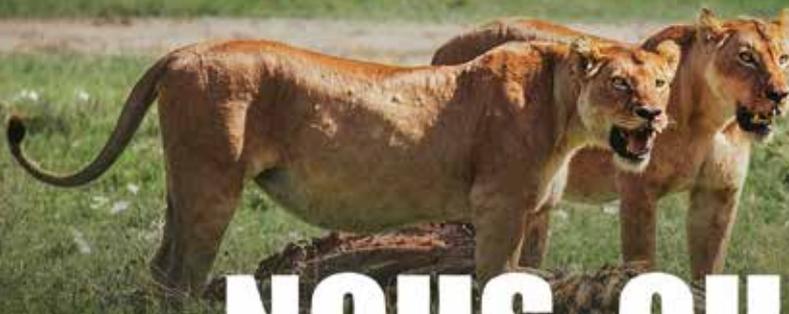
Bluetooth de la gamme Ela Innovation normés EN12830 pour le maintien de la chaîne du froid. Cette solution est fondée sur un



La solution Road Link de Sud Télématique permet un suivi des variations de température en temps réel.

ensemble de capteurs sans fil installés dans les remorques frigorifiques. Ces derniers communiquent en Bluetooth Low Energy avec le boîtier de télématique connecté à la prise CanBUS du véhicule. « Ainsi, les clients disposent-ils sur leurs comptes Road Link, des courbes de températures permettant le suivi des variations en temps réel. Road Link peut également envoyer des alertes immédiates aux chauffeurs pour tout incident. » explique Xavier Boulanger, fondateur de la société Sud Télématique. L'intégration de ces capteurs permet de répondre avec précisions aux besoins de Chrono Transexpress. Selon, Smail Hamdani, son gérant, « Les remontées de données sur la plateforme Road Link grâce nous permettent de bien contrôler nos livraisons sensibles. Grâce à la création de sous-comptes, nous donnons l'accès aux courbes de températures à nos clients qui peuvent suivre nos livraisons en temps réel et le maintien de la chaîne du froid. De quoi être conforme aux Bonnes Pratiques de Distribution. » ■

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



> MARCHÉ

UNE INDUSTRIE ET UNE DISTRIBUTION CONCENTRÉES

Si la consommation de viandes baisse en France depuis 1998, son industrie se développe autour de produits transformés. La crise sanitaire de la Covid a impacté ses circuits de distribution et sa chaîne logistique sous température contrôlée positive et négative.

En volume, le marché des viandes en France représente 5,7 Mt. Il est organisé autour de trois grandes activités : la production (élevage), l'abattage, transformation et préparation de produits, et la distribution incluant le commerce de gros. Selon l'Insee, son industrie rassemblant les activités d'abattage, de transformation et de préparation, représente un quart du chiffre d'affaires du secteur alimentaire, soit 33 Mds€. Elle regroupe 2 600 entreprises, à l'origine de 100 000 emplois environ, et est le premier secteur

des industries alimentaires en France. De 1 à 2%, sa croissance moyenne annuelle en valeur est toutefois inférieure à celle de ce secteur (supérieure à 2% par an). Autour de l'abattage, la transformation et préparation de produits, l'industrie de la viande est très concentrée. Selon l'Insee toujours, les entreprises de plus de 250 salariés représentent 3% de ses établissements mais 60% de son chiffre d'affaires. Parmi les groupes leaders apparaissent Terrena, LDC, Bigard, Socopa, Charal, Cooperl, Arrivé, Broceliande, Galliance...

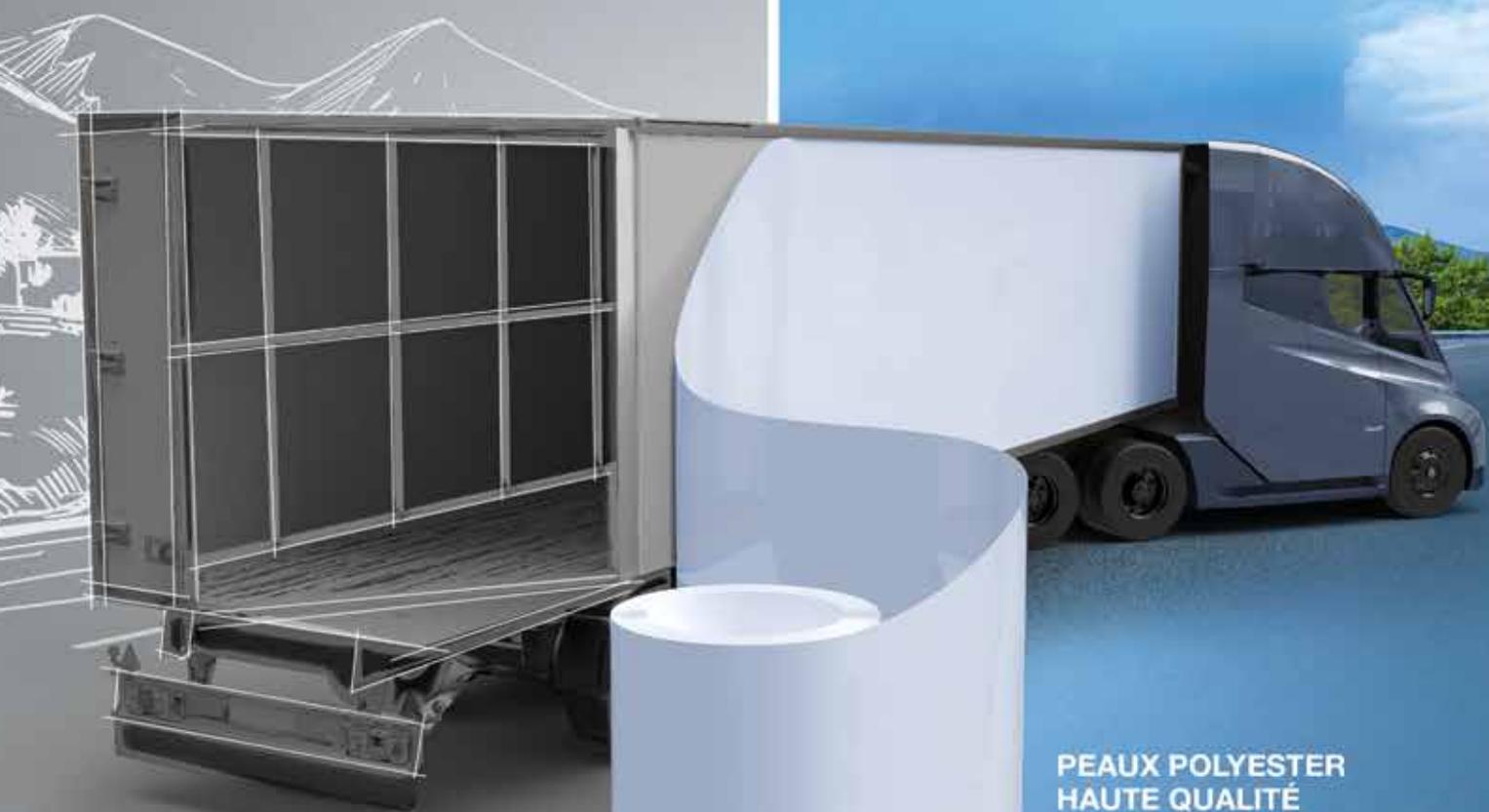
LE PORC RÉSISTE, LE POULET PROGRESSE

La progression en valeur de l'industrie de la viande tranche avec l'évolution de sa consommation en France. Cette dernière a cru jusqu'en 1998 pour atteindre un pic à 94 kg/habitant selon France Agrimer. Elle baisse depuis et s'élève aujourd'hui à 84 kg/habitant. Cette tendance résulte du repli de la consommation des viandes bovine, ovine et porcine non compensé par la croissance de celle des volailles, portée par les poulets. Cette dernière est

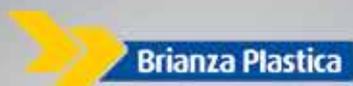


Close to you
since 1962

Nous sommes
au coeur de
la réalisation de
chaque projet.



PEAUX POLYESTER
HAUTE QUALITÉ
POUR VÉHICULES
COMMERCIAUX.



www.flatlaminates.com

ELYCOLD
ELYPLAN

FILIÈRE PRODUITS CARNÉS

» passée de 24 à près de 33% en 20 ans. Les volailles sont désormais la deuxième viande consommée en France après les viandes de porc (37%), très majoritaire dans les activités de charcuterie, bovine (27%, de veau incluse) et ovine (3%). Pour France Agrimer, la part du porc et la croissance du poulet dans les volailles s'expliquent par « des prix peu élevés, une diversité des produits pratiques à consommer et un goût consensuel ».

Une autre évolution est constatée, l'affirmation des marchés « halal », estimé à 5,5 Mds€ de chiffre d'affaires, et du « bio » avec le développement de la viande végétale.

GRAND OUEST, PREMIÈRE RÉGION INDUSTRIELLE

Dans l'industrie de la viande, deux filières se distinguent autour des animaux de boucherie (bœuf, veau, chèvre, mouton, porc et cheval) et des volailles incluant les lapins. Cette distinction apparaît dès les sites d'abattage. La première en compte 265 en France. La réduction sensible de ces sites au cours des dernières décennies s'est accompagnée d'une diminution des volumes traités par les abattoirs publics et d'une augmentation de l'activité des abattoirs privés. Au nombre de 70 environ, ces derniers réalisent plus de 75 % des abattages en France. Ils approvisionnent en majorité la grande distribution et les marchés à l'export. De leurs côtés, les abattoirs publics s'adressent davantage à des marchés locaux et aux circuits courts. Zone de production, le Grand Ouest constitué de la Bretagne, des Pays de la Loire et de la Normandie concentre 40 % des abattages en France toutes espèces confondues (70 % pour les porcins). Plus fragmentée, la filière « volailles et lapins », compte près de 700 sites d'abattage.

Le millier d'abattoirs sur le territoire national approvisionne de l'ordre de 1 600 usines de transformation et préparations de produits à base de viande.

DISTRIBUTION DOMINÉE PAR LA GMS

Le marché de la viande et sa consommation sont très sensibles aux crises sanitaires. Certaines sont endogènes comme l'encéphalopathie spongiforme bovine, la fièvre



Regroupant l'abattage, la transformation et la préparation de produits à base de viande, l'industrie de la viande réalise un chiffre d'affaires de 33 Mds€ selon l'Insee.

aphteuse du mouton ou les gripes aviaires. D'autres sont exogènes comme la crise sanitaire de la Covid 19 qui a bouleversé les circuits de distribution de son industrie. Alors que depuis cinq ans, les achats des ménages (consommation à domicile) tendaient à décroître de 2% par an, en 2020, ils ont progressé de 6,5 à 7% pour atteindre 23,5 Mds€ (2,2 Mt), selon France Agrimer. Ce rebond s'explique par un report, qualifié de conjoncturel, dû à l'arrêt ou au ralentissement de la RHD, restauration collective et générée par le tourisme comprises. Cette évolution a renforcé la position de la grande distribution et a accéléré la livraison de repas à domicile. Elle n'a pas enrayer en revanche la baisse de consommation de viandes en France. Elle s'est repliée à nouveau de 1% l'an passé.

En 2020, la part de la GMS avec le « hard discount » dans la distribution de viandes augmente ou est stable. En volume et pour les produits frais, elle s'élève à 78,8% pour les viandes de boucherie, à 86,6% pour les volailles et lapins, et à 92% pour la charcuterie. Pour les surgelés (115 000 tonnes), la part des produits carnés vendus par la GMS est de 83,3%. Avec la crise sanitaire de la Covid, ces parts de marché ont progressé de 1 à 4 points. Ce développement s'est fait au détriment des boucheries, volaillers et marchés.

Les changements de comportement en faveur des circuits courts, la RHD, le e-commerce alimentaire, le « bio » et les livraisons de repas à domicile changeront-ils cette répartition une fois la crise sanitaire passée ? ■

Erick Demangeon

© CULTURE VIANDE

BOOSTEZ VOTRE MOBILITÉ

SOLUTIONS DE PAIEMENT DE PÉAGES EUROPÉENS
SERVICES DIGITAUX D'OPTIMISATION DE GESTION DE FLOTTE



WWW.AXXES.EU

+33(0)4 26 29 75 20

Axxès
TAKE THE LEAD



› TERRES D'ÉLEVAGE

TVE LOGISTIQUE S'ÉQUIPE EN THERMO KING ADVANCER A-500

Le logisticien a récemment renforcé sa flotte de 7 unités Thermo King A-500 et en a commandé 10 autres. De quoi consolider le partenariat qui s'est construit sur une solide relation humaine et la confiance depuis plus de 20 ans entre TVE Logistique, Thermo King et son distributeur Froid et Services.

Bruno Bernardin, Directeur Général de TVE Logistique et Directeur Logistique de Tradival (à droite) et Bertrand Bonin, Responsable commerce et transport de TVE Logistique. L'opérateur exploite 7 groupes frigorifiques Advancer A-500 et en a commandé 10 unités supplémentaires.

TVE Logistique est basée au bord de la RN7, dans l'Allier (03), en région Auvergne-Rhône-Alpes (AURA), à un jet de pierre de Lapolisse, une ancienne place forte comptant aujourd'hui 6 000 âmes. Cette entreprise, filiale du groupe coopératif Tradival, intervient de la ramasse de produits carnés au stockage, et jusqu'à la livraison de produits frais, avec un service complet garanti sur l'ensemble du territoire national. TVE Logistique utilise également un réseau de sous-traitants pour compléter son plan de transport. Le partenariat avec d'autres sociétés de transport permet d'assurer un maillage optimal des territoires.

« NOTRE CHOIX POUR THERMO KING ET FROID & SERVICES EST FONDÉ SUR LA QUALITÉ DE LA RELATION HUMAINE, LA CONFIANCE ET LE PRODUIT. »

BRUNO BERNARDIN,
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE TVE LOGISTIQUE.

L'opérateur met à la disposition de ses donneurs d'ordre une flotte de 120 véhicules moteur frigorifiques dont 60 ensembles semi-remorques et autant de porteurs et porteurs avec remorque. De plus, TVE Logistique a diversifié son offre de services en constituant un parc de 300 cartes grises pour la location (VUL, et véhicules industriels pour le transport de produits secs et d'animaux vivants (bétailières), en particulier pour les besoins des adhérents du groupement et de clients qui ne souhaitent plus gérer leur flotte en

propre. En activité depuis 15 ans, l'entreprise compte 320 collaborateurs dont 230 chauffeurs. Quelque 15 exploitants basés à Lapalisse, sont disponibles 24h/24, 7j/7, sachant que le réseau de TVE Logistique compte un total de 25 exploitants.

UN OPÉRATEUR DE TOUT PREMIER PLAN

« TVE Logistique est spécialisée dans le transport et l'entreposage de produits carnés dont la spécialité de la viande pendue, commente Bruno Bernardin, directeur général

de TVE Logistique et Directeur Logistique de Tradival. De plus, certains véhicules sont également équipés pour transporter tout type de produits frais : charcuterie, œufs, fromage, viandes conditionnées, fruits et légumes. En complément de l'activité transport, nous disposons de 2 plateformes de stockage en température contrôlée situées dans l'Allier à Lapalisse pour la gestion des stocks, la traçabilité et la préparation de commandes et l'autre à Montmarault. Nos sites sont sécurisés avec accès codés, caméras food defense, etc. » L'opérateur a réalisé un chiffre d'affaires de 35 M€ en 2021. Il gère le transport et la logistique de Tradival qui représente 60% de ce chiffre d'affaires ; les 40% restants sont réalisés en prestations de service auprès de clients et aussi de concurrents. Parmi ces clients, certains préfèrent externaliser leur activité transport. « Cette stratégie gagnant-gagnant nous permet d'optimiser notre taux de remplissage, d'une part, et de faire

>>>

La robotisation est opérationnelle, en particulier pour des phases de production dont le démoulage de viande congelée. La viande pendue constitue la spécialité de TVE Logistique, en lien étroit avec le monde de l'élevage. Vegan s'abstenir.

La plateforme logistique de Lapalisse est spécialisée en températures dirigées positive (2°C) et surgelée (-25°C). Elle a la capacité à descendre à -40°C pour certains produits.



« NOTRE MÉTIER, C'EST D'OPTIMISER LA RENTABILITÉ DE NOTRE SOCIÉTÉ ET CELLE DE NOS CLIENTS. »

BERTRAND BONIN,
RESPONSABLE COMMERCE
ET TRANSPORT DE TVE
LOGISTIQUE.

»» bénéficier de meilleurs coûts de transport à nos clients, d'autre part. » Citons un grand groupe d'abattage et de transformation, SVA (Intermarché), des G.a.e.c d'éleveurs, des établissements scolaires et de santé, ou encore des résidences pour Séniors. TVE Logistique livre quotidiennement les boucheries, GMS et plateformes de distribution des régions Bourgogne-Franche Comté, Centre Val-de-Loire et Rhône-Alpes-Auvergne. Outre le siège de Lapalisse, TVE Logistique exploite 5 plateformes sur les sites de Limoges (87), Migennes (89), Montmarault (03), Orléans (45), Paray-le-Monial (71).

PLUS DE 20 ANS DE RELATIONS AVEC THERMO KING ET FROID & SERVICES

« J'apprécie l'équipe de Laurent Forcheron, Président de Froid & Services et nos relations anciennes avec Pascal Saint-Gérard, Responsable de l'Agence de Clermont-Ferrand et Lapalisse, insiste le dirigeant. Le choix de Thermo King et de Froid et Services pour l'équipement de la totalité du parc permet d'améliorer notre gestion de parc tout en optimisant la vitesse commerciale. Ce distributeur Thermo King sait écouter nos besoins, il nous conseille dans un bon esprit de partenariat et assure un service de très bon niveau. Après plus de 6 mois d'exploitation du groupe frigorifique Thermo King Advancer A-500, nous sommes très satisfaits de notre choix. » Outre le gain de consommation constaté, le principal atout de l'A-500 concerne les retours positifs des chauffeurs : « Ils nous font part de leur bien-être pendant la coupure de nuit grâce au silence de fonctionnement du

TRACKING ADVANCED

Le dispositif TrackKing Advanced de Thermo King est un système GPS/GPRS innovant et facile d'utilisation, qui permet aux transporteurs de surveiller leurs denrées périssables depuis leur bureau. Grâce aux informations sur la température en temps réel, la situation géographique et les alarmes dans les véhicules frigorifiques de leur parc, les transporteurs peuvent accroître leur efficacité opérationnelle et diminuer les pertes de chargement. TrackKing leur permet de garantir l'intégrité des marchandises ainsi que le respect des délais de livraison aux clients.

Le dispositif TrackKing Advanced offre une connexion directe à n'importe quel contrôleur et enregistreur de données Thermo King, ce qui permet d'accéder aux informations sensibles sur l'équipement et sur le chargement. L'interface web multilingue intuitive donne aux responsables d'exploitation et aux coordinateurs logistiques une visibilité et une traçabilité de toute la chaîne du froid, grâce à des tableaux de bord et à un ensemble complet de rapports.



TVE logistique assure la collecte des produits carnés dans les cours de ferme et auprès des abattoirs des régions d'élevage, tout comme la logistique de produits frais. Ses ensembles routiers véhiculent le professionnalisme du groupe Tradival.

A-500, ajoute Bertrand Bonin, Responsable commerce et transport de TVE Logistique. On observe moins de vibrations. Le modèle A-500 est si discret qu'on entend à peine son fonctionnement sur parc. Nous avons aussi choisi ce groupe frigorifique pour la solution de traçabilité TrackKing de Thermo King offerte pendant 2 ans. Avec le TrackKing, nous pouvons informer le client en quelques minutes en lui fournissant la courbe de températures. Nous notons une grosse demande des clients sur la traçabilité des températures et la possibilité de contrôle de

la température. » Et pour un service toujours affûté, la nouvelle agence Froid & Services Auvergne (dépendant de Clermont-Ferrand) sera sous la responsabilité de Pascal Saint-Gérard et sur site 2 nouveaux collaborateurs intègrent le groupe. L'ouverture est prévue au 4^e trimestre 2022.

AVANCER A-500, LE MODÈLE PHARE POUR SEMI-REMORQUE

Selon Patrice Deschamps, Sales Manager Thermo King et Frigoblock, « la série Advancer introduite en France après

« TOUS LES GROUPES FRIGORIFIQUES DE TVE LOGISTIQUE SONT SOUS CONTRAT FULL SERVICES AVEC COMMANDE BIDIRECTIONNELLE ET ENREGISTREMENTS TOUTES LES 15 MINUTES. »

**PASCAL SAINT-GÉRARD, RESPONSABLE FROID & SERVICES
AUVERGNE.**



Modèle phare de la gamme Advancer, le groupe Thermo King A-500 offre la meilleure efficacité en termes de consommation de carburant, de puissance frigorifique et de gestion de la température.

Solutrans en 2019 a reçu un excellent accueil du marché. Elle répond en tous points aux nouveaux enjeux du transport en températures dirigées pour semi-remorques, et accompagne la transition énergétique. Le groupe A-500 est conçu dans le but de répondre aux aspirations de nos clients en termes

de fiabilité, de temps de réponse et de rentabilité. Cette innovation incarne la vision de Thermo King concernant le développement de capacités frigorifiques disponibles aujourd'hui, mais conçues pour demain. Le résultat final est un niveau de performances qui redessine les limites de la logistique de la chaîne du froid. Avec l'Advancer, les logisticiens sont prêts à relever pratiquement tous les défis. Du réglage de température le plus précis garanti pour chaque cargaison à la réduction du temps d'immobilisation et des coûts d'exploitation, ce groupe frigorifique est efficace dans tous les domaines. Il est conçu pour durer et être à la fois facile d'utilisation et extrêmement intelligent. » De quoi bien accompagner les gestionnaires d'entreprises pour optimiser leur rentabilité. TVE Logistique a d'ailleurs commandé 10 autres A-500. ■

Pierre Besomi

OBJECTIF CO₂

En 2010 TVE Logistique s'investit dans la démarche Objectif CO₂ : les transporteurs s'engagent. « La réduction du taux de CO₂ et du nombre d'accidents sont deux préoccupations majeures, explique Bruno Bernardin. C'est pourquoi TVE Logistique a inscrit dans son projet d'entreprise la réduction du taux de CO₂ ainsi que l'amélioration de la sécurité sur la route et au travail. » Différentes actions ont été mises en place : formations FCO et éco-conduite des conducteurs, plans de progrès individualisés, sensibilisation sur l'hygiène, la santé et la sécurité au travail. Au total, près de 230 chauffeurs ont bénéficié de ces formations.



A PARTIR DE
8 SEMAINES
DE DÉLAIS

Les meilleures options dans les meilleurs délais

**AVEC FAST & FRESH
PRENEZ SOIN DE VOS CLIENTS**

☎ 04 74 95 16 16 | ✉ info.lyon@cargobull.com | 🌐 www.cargobull.fr



**SCHMITZ
CARGOBULL**

The Trailer Company.

UNE FAMILLE, UNE MARQUE, UNE VISION COMMUNE

SINGULIER, PAR LA PERSONNALITÉ DE SON FONDATEUR, NICOLAS OLANO, ET PLURIEL AVEC LA MISE EN PLACE EN 2022 D'UNE GOUVERNANCE COLLECTIVE AUTOUR DU TRIO FAMILIAL : C'EST AINSI QUE LE GROUPE OLANO CONJUGUE SON QUOTIDIEN AU SERVICE D'UNE STRATÉGIE DE CROISSANCE ET DE CONQUÊTE JAMAIS REMISE EN QUESTION. AVEC CE CREDO INTÉMPOREL : FAIRE PERDURER L'ESPRIT DE FAMILLE, SA CULTURE D'ENTREPRISE ET SES VALEURS.



3 actionnaires

SANDRA, JEAN-MICHEL ET NICOLAS

1975

CRÉATION D'OLANO

480 M€

CA 2021



AVEC LE GROUPE OLANO, FROID NEWS INAUGURE UN SUPPLÉMENT INÉDIT ÉTENDU À 16 PAGES. CE FORMAT PERMET DE PRÉSENTER UN LOGISTICIEN DANS TOUTES SES DIMENSIONS. L'ÉQUIPE DE FROID NEWS SOUHAITE POURSUIVRE CETTE NOUVELLE EXPÉRIENCE ÉDITORIALE AVEC D'AUTRES ENTREPRISES FAMILIALES ET GROUPES FINANCIERS. AVIS AUX AMATEURS : CONTACTEZ-MOI ! PIERRE.BESOMI@FROID-NEWS.COM

> ORGANISATION

1

GOVERNANCE COLLECTIVE AUTOUR DU TRIO FAMILIAL

Une seule direction mais plusieurs têtes ! C'est ainsi que pourrait se résumer la gouvernance du Groupe Olano en 2022, incarnée par Nicolas Olano, le fondateur, et ses enfants Sandra et Jean-Michel.

Le groupe familial et industriel de l'agroalimentaire (ce n'est pas antinomique) est bâti sur un projet d'entreprise fédérateur et sous une marque unique, dans lequel le pouvoir peut se partager au quotidien. Les 3 actionnaires Sandra, Jean-Michel et Nicolas détiennent 1/3 chacun du capital et ont les pleins pouvoirs. « Notre aventure familiale est fondée sur des valeurs éducatives et sur l'amour entre nous trois. Nous ne vivons pas de l'entreprise mais

« CONTRE VENTS ET MARÉE. »
NICOLAS OLANO.

dans l'entreprise. Cela a été notre choix de nous associer et chacun a trouvé sa place. Nous sommes complémentaires et soudés, unis dans une volonté de construire sur le long terme », déclare Jean-Michel Olano. L'attachement fort à notre Pays basque nous ramène à des traditions, des cultures et nous sommes fiers de notre port d'attache qu'est Saint-Jean-de-Luz. La culture d'entreprise et les valeurs forment le socle et l'esprit de notre groupe familial. « Les hommes et les femmes sont le moteur et la force de notre quotidien et nous sommes fiers de grandir avec eux », ajoute Sandra Olano. ■

> CULTURE

L'INFORMATION AVANT LA DÉCISION

En 2025, le groupe fêtera un demi-siècle. Il ne compte pas s'arrêter en si bon chemin, fier de son passé et toujours tourné vers le futur.

Ce trio familial se complait à travailler en équipe. Les réunions matinales du lundi sont orchestrées par Karine Marquet, attachée de gouvernance, fidèle depuis plus de 20 ans auprès de la famille, elle est en quelque sorte le lien entre les 3 dans l'organisation générale du groupe et anime les gouvernances sur les différents sujets à traiter. Reconnue de tous, elle est le maillon essentiel et le relai quotidien auprès des équipes. Une entreprise pour définir son cap a besoin de maîtriser la culture des chiffres sur le bout des doigts, c'est le rôle de Caroline Aujon la DAF internationale qui par sa compétence guide les choix stratégiques dans la prise de décision ainsi que, Mariam Bourbian fraîchement intégrée qui va booster l'innovation et la digitalisation des métiers sur les process et méthodes de travail. Cette gouvernance



(De g. à d.) : Sandra Olano, Caroline Aujon, Karine Marquet, Mariam Bourbian, Jean-Michel Olano, Nicolas Olano.

partagée s'appuie sur ses piliers forts en commerce que sont les 4 chefs de file des

filiales produits surgelés, frais, carnés, et de la mer. ■

> PRODUITS FRAIS

LAURENT LADOUX, L'HOMME - ET LE SOURIRE - DE LA FILIÈRE PRODUITS FRAIS

Directeur commercial du Groupe Olano et P.-d.g. d'Olano Ladoux, cet Auvergnat dirige aussi la filière Produits Frais.

« Les Produits Frais représentent environ 25 % du chiffre d'affaires du Groupe Olano. Ma principale mission au sein de cette filière consiste à animer

les sociétés qui la composent et à en assurer la représentation commerciale et la croissance. » À la tête d'Olano-Ladoux, à Aurillac, cet ingénieur en électronique et diplômé de l'IAE de Toulouse est bien connu dans la profession et très apprécié de ses partenaires de travail, et bien sûr, des clients, au point qu'il suit également certains d'entre eux au sein d'autres filières.

La filière Produits Frais repose sur un



maillage de plusieurs filiales avec Olano Ladoux (la plus grosse), Olano Clermont-Ferrant, Olano Méditerranée à Poussan, Olano Organisation Flux à Cavillon, Olano Artix, TMF (récemment intégré dans le groupe) et un dossier (semences) partagé avec Resano Logistique à Saint-Geours-de-Maremne (40).

Très proche de Nicolas Olano, ces deux amis ont parcouru le monde en recherche constante de nouvelles idées. ■

A D V A N C E R™

— built from ambition —



La nouvelle référence dans le monde des semi-remorques frigorifiques

L'Advancer offre un niveau de **performances** sans précédent. Conçu avec l'ambition de repousser les limites de l'**innovation**. Pour établir une nouvelle référence en termes de **rendement** et de fiabilité. Pour dépasser votre ambition de fournir, en permanence, des services d'excellence. Et pour offrir l'**intelligence** dont vous avez besoin pour monter d'un cran le niveau de technicité de votre parc, et plus encore.

Trouvez le concessionnaire le plus proche
de chez vous sur dealers.thermoking.com

D É C O U V R E Z T O U T E L A G A M M E
A - S E R I E S S U R
www.TKadvancer.com



Réunion équipes opérationnelles de Saint-Jean-de-Luz.

» RESSOURCES HUMAINES

LE CAPITAL HUMAIN AU CŒUR DE L'ENTREPRISE

Être une « marque employeur », tel est le défi quotidien de la Gouvernance.

Recrutement et intégration, formations, promotion interne, tutorat, rémunérations, pack social, intéressement : le groupe OLANO utilise tous les leviers pour être une marque employeur et capter les talents. Avec comme fil conducteur vert : la qualité de vie et le bien-être au travail. « Nous voulons être une marque employeur, tout en gardant notre identité régionale et notre identité visuelle » affirme Sandra OLANO. Selon cette même exigence, OLANO a créé en 2014 son

« Academy » à Toulouse, en partenariat avec l'Isteli (groupe Aftral) au sein de son cursus. « Nous prenons sous notre coupe 12 jeunes chaque année, formés aux métiers du transport et formatés à la culture et à nos méthodes de travail. Le but est de les piquer au vert, de les positionner sur nos sites, à des postes d'exploitant, en obtenant l'attestation capacité transport et commissionnaire. » C'est dans ce vivier permanent, de niveau bac +2 et de techniciens supérieurs en transport terrestre de marchandises, que le groupe consolide son avenir, et fait grandir ses équipes.

LE RÔLE NOUVEAU DES MANAGERS DE PROXIMITÉ

« Recruter des jeunes, les former pour monter en compétence ne nous fait pas peur et permet à chacun de trouver sa place en fonction de son ambition. Il est commun de démarrer dans le groupe sur un poste de conducteur et de prendre quelques années

plus tard une direction de site. L'écoute, la communication et la bienveillance sont les 3 qualités essentielles de nos managers de proximité en place sur chacun de nos sites. L'idée est de garder et de créer du lien et de

« NOTRE PACK SOCIAL REPRÉSENTE 6,1 M€ POUR DONNER PLUS DE FORCE À NOTRE POLITIQUE SOCIALEMENT RESPONSABLE. »
SANDRA OLANO.

comprendre l'état d'esprit et l'ambiance, tout en étant positionné au siège. L'éloignement géographique doit se compenser par de la communication et nous aimons écrire une histoire chaque semaine via notre journal interne diffusé aux équipes le vendredi. Cela permet à chacun d'entre nous de savoir ce qu'il s'est passé et de suivre le fil dans l'actualité du groupe. La communication dans tous les sens du terme est une Force qui se travaille, chez nous, en continu. D'ailleurs en petite anecdote, tout est vert

3 000 SALARIÉS

1 500 CAMIONS

5 000 CLIENTS



Séminaire stratégique au siège.

chez Olano, et ce fil conducteur couleur de cœur qui nous porte depuis la création nous a tous piqués au vert... On pense, on respire, on s'habille vert. Sur le terrain, nos conducteurs, les ambassadeurs, véhiculent l'image de marque du groupe en sillonnant les routes d'Europe et portent les couleurs et le nom de la marque corporative avec en leitmotiv un camion propre quoiqu'il en coûte ! » Le Groupe a depuis longtemps mis en valeur le principe de parité hommes-femmes et tend vers cet objectif, sans

faire du politiquement correct. Au siège, les profils féminins sont légion. « Les femmes montrent des qualités d'écoute, elles ont du cœur et du caractère. Autant de qualités qui collent à notre histoire », explique Nicolas Olano. Plus masculine, la commission des chefs de parc, composée de 10 hommes, répond à une toute autre vocation. Elle est réunie 2 fois par an au siège. Sa mission : développer des synergies métier, harmoniser les bonnes pratiques et travailler à des économies

d'échelle autour du parc roulant. En 2021, 22 M€ ont été investis dans le parc roulant (après 19,8 M€ en 2020). C'est peu de dire que le suivi du parc des camions et que le référencement des fournisseurs font l'objet de la plus grande vigilance. « Plus de 132 millions de kilomètres parcourus par nos camions en 2021, soit 9 fois le tour de la terre par jour, on peut en être fiers », sourit Jean-Michel Olano. Il faut dire que le Groupe a mis en place, en 2016, des relais formateurs pour les conducteurs. Ils sont 25. Ils portent la bonne parole sur les procédures de travail et animent les sessions d'intégration. Les conducteurs véhiculent l'image de marque de notre Groupe. Ils portent nos couleurs auprès des clients. Ce qui explique que les conducteurs ont leur camion attitré. L'attachement aux couleurs passe aussi par des actes concrets. Les salariés ont besoin de reconnaissance et, de plus en plus, ils veulent donner du sens à leur travail quotidien. ■

Garantissez une chaîne du froid ininterrompue !

AddSecure Asset Pro, la solution pour vos transports sous température dirigée.

ADD:SECURE

Alarmes

- Trailer ABC123 - Zone2
XX XX XXX
- Trailer DFG123 - Zone1
XX XX XXX
- Vehicle 23 - Zone1
XX XX XXX
- Trailer ABC123 - Zone1
XX XX XXX

Map Alarms Log out

Pour en savoir plus
0 800 703 403 ou addsecure.fr

> CULTURE D'ENTREPRISE

DÉVELOPPER, EN INTERNE, UN ESPRIT ENTREPRENEURIAL

Une entreprise est une addition complexe de compétences et de talents, au service de la clientèle. Chez Olano, elle passe par des certifications qualité, une politique RSE ambitieuse, une organisation type sur chacun des 60 sites.

Le groupe Olano compte 26 certifications qualité, sécurité et environnement. Ce nombre de procédures attestées et validées par un organisme indépendant et accrédité, n'est pas le fruit du hasard. En effet, la première norme Iso 9001 obtenue par Olano Services et plusieurs sites date de 1994. Efficacité de l'organisation, développement durable, certification bio, sécurité et sûreté des aliments, prévention de la fraude : chacune des certifications est un gage pour les clients de performance et d'évaluation récurrente, contrôlées par rapport à un référentiel, en France et dans la péninsule ibérique. « Notre crédo, c'est la qualité de service et la sécurisation de la chaîne du froid. Notre casting est

donc sélectif avec l'ambition de cultiver, en interne, un esprit entrepreneurial et de responsabilité », déclare d'emblée Jean-Michel Olano. La responsabilité sociétale de l'entreprise (RSE), « avant-gardiste » et novatrice, est du domaine de Sandra Olano. Le groupe revendique avec force son engagement RSE. Il est signataire du label CO₂ de l'Ademe depuis 2016 et du programme ECLER depuis 2020. Olano se tourne vers une mixité des énergies alternatives pour diminuer les émissions de CO₂ et agir sur l'impact environnemental.

1 000 APPELS D'OFFRES PAR AN

Chaque année, Le Groupe traite plus de 1000 appels d'offres et une centaine de

cahiers des charges, dans les meilleurs délais. C'est le rythme imposé par les affaires et Olano entend suivre la cadence ! Les appels d'offres et leurs exigences sont un bon moyen de sentir l'évolution du marché. Le temps des « acheteurs de prix » est révolu. Les documents à remplir sont plus pointilleux, plus méticuleux, plus denses. « Nous avons à faire à des ingénieurs, à des juristes, à des qualitateurs. Pour répondre, il faut savoir travailler en transverse, allier

**« NOTRE CASTING EST DONC SÉLECTIF AVEC L'AMBITION DE CULTIVER UN ESPRIT ENTREPRENEURIAL ET DE RESPONSABILITÉ. »
JEAN-MICHEL OLANO.**

la technique et le juridique, se rapprocher du service qualité », explique Marie-Laure Konn. Et « toujours en veillant au règlement général sur la protection des données (RGPD), appliqué en France depuis mai 2018, dans les appels d'offres et la collecte de données », rappelle Hervé Destainville,

> FLUIDITÉ

UN NOUVEAU MODÈLE DE MANAGEMENT

Les dirigeants du groupe Olano ont imaginé le réaménagement et l'extension du siège social de Saint-Jean-de-Luz avec le souci du bien-être dans un cadre apaisé pour bien « travailler ensemble ».

Une visite des locaux à Saint-Jean-de-Luz donne à voir ce qu'est un siège social conçu comme un lieu de vie : bel espace avec cuisine et table



Isabelle Peigneguy, Gestion des moyens, dans un cadre de travail pensé pour « bien travailler ensemble ».

haute, salle de sport équipée pour « suer », accueil conducteurs au rez-de-chaussée avec chambres de repos. L'agencement des plateaux de travail et le mobilier de bureau ont été pensés dans cet esprit d'ouverture et de fluidité avec de larges « open space », îlots de 4 personnes pour des réunions informelles, de la luminosité. L'ambiance

est feutrée et studieuse, dans l'esprit du co-working. Les cloisons et portes fermées sont bannies au siège. « À l'heure du télétravail généralisé depuis 2021, Olano fait le pari de la proximité et du 'travailler ensemble'. La volonté est de donner aux équipes le meilleur environnement de travail », conclut Sandra Olano. ■

4 600 CV
REÇUS
CHAQUE ANNÉE

12 JEUNES
FORMÉS CHAQUE ANNÉE
À L'OLANO ACADEMY

22 M€
ONT ÉTÉ INVESTIS DANS
LE PARC ROULANT EN 2021

directeur des systèmes d'information, en charge d'une dizaine de personnes dont 2 chefs de pôle, le 1^{er} sur la gestion « admin » (messagerie, téléphonie...) et le 2^e sur les « métiers » (applicatifs du groupe ERP Open, TMS et WMS). Le Groupe a développé son propre système d'information, *Open*, pour le transport et la logistique, avec une passerelle. Ce qui demande un savoir-faire informatique qui se voit dans la revue d'effectif. « Dans notre équipe, nous recrutons des jeunes bac +2 à minima et bac +5 en fonction des

pôles, qu'ils soient techniciens réseau ou administrateurs systèmes. Ce sont des développeurs ou des programmeurs qui doivent savoir travailler en mode projet, y compris avec les clients. Le relationnel est très important », explique Hervé Destainville. L'informatique industrielle, pourtant pourvoyeuse d'emplois, est moins "sexy" que les secteurs des technologies mobiles, branchées geek.

UN CONCEPT ATYPIQUE

La liaison entre les fonctions supports,

les directeurs de sites et d'exploitation et les chefs de file par filière est essentielle. Le Groupe s'appuie sur 60 sites en France et Europe. Chacun répond à une organisation type appuyée sur un binôme. Il comprend un directeur de site (gérant) et un directeur technico-commercial et exploitation (attestataire). « Les directeurs de sites peuvent être des patrons associés, au capital de la société qu'ils dirigent », précise Jean-Michel Olando. ■

AGRAIRE
GÉNIE CIVIL
UTILITAIRES
VÉHICULES LÉGERS
POIDS LOURDS
MANUTENTION

EUROMASTER BUSINESS PRO

**TOUJOURS LÀ
POUR ENTREtenir
VOS VÉHICULES**

Dépannage poids lourds 24H/7J avec retour à la route en moins de 2H*

800 ateliers mobiles en France et plus de 410 centres de service

Entretien multi-véhicules, multi-marques

businesspro.euromaster.fr

› TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

MIXITÉ DES ÉNERGIES

Face aux enjeux environnementaux, Olano porte une attention toute particulière à sa flotte de véhicules en investissant, notamment, dans le GNL.

Dans le domaine de la logistique et du surgelé, les « clients industriels nous challengent », souligne Marie-Laure Konn. « L'automatisation s'est développée partout. Les investissements sont élevés mais un entrepôt automatisé permet de diviser les coûts. Nous devons relever le défi ». La pression des normes environnementales vise aussi le patrimoine immobilier des plateformes logistiques et multi-température. « Le coût de l'énergie et notamment de l'électricité, impose une vraie réflexion. L'une des solutions est d'aller vers l'autoconsommation, avec par exemple des panneaux solaires ». Ce qui justifie que sur les 44 M€ investis en 2021, 50% sont dédiés aux actifs immobiliers, détenus à 100% par le Groupe.

Dans le transport, l'enjeu sociétal et environnemental n'est pas moins fort. « Les bilans carbone, dans les rapports d'activité de nos clients, nous obligent à être encore plus précis et exigeants dans la remontée des informations, comme les consommations ou les kilométrages », rappelle Marie-Laure Konn. « C'est à nous de trouver les solutions. Le cœur du sujet, c'est le plan de transport ».

Au nom de la réduction de l'empreinte carbone, la flotte des véhicules, tracteurs et semi-remorques, fait l'objet d'une attention particulière. 100% de la flotte est en Euro 6, et la priorité est donnée au mix énergétique dans un secteur agroalimentaire sensible à cette question. En janvier 2022, 10 tracteurs Scania GNL (gaz liquéfié) ont rejoint

la flotte du Groupe Olano. Dix autres porteurs Scania GNC (gaz comprimé) vont compléter la flotte de véhicules à carburants alternatifs au cours du premier trimestre 2022. « Grâce à des partenariats signés avec des distributeurs de GNL, ils pourront faire le plein de gaz liquéfié sur l'ensemble du territoire, ainsi

« NOTRE CRÉDIT AUPRÈS DES CLIENTS, C'EST LA QUALITÉ DE SERVICE ET LA SÉCURISATION DE LA CHAÎNE DU FROID. »
JEAN-MICHEL OLANO.

que sur notre site d'Aurillac puisque nous implantons une station Gaz'up », ajoute Jean-Michel Olano. Plus d'une vingtaine de véhicules roulent au gaz et une vingtaine au B100 (permettant au passage de valoriser la filière des biocarburants). La transition énergétique passe par la mixité des énergies en attendant d'autres solutions, comme l'hydrogène, dans les années à venir. ■

Réception des Véhicules Gaz Scania au stade Matmut de Bordeaux.





› STÉPHANIE BADIOLA

« DENSIFIER LE RÉSEAU DE DISTRIBUTION » DES PRODUITS CARNÉS

La filière des produits carnés, en transport et distribution, fait partie des quatre spécialités du Groupe Olano. L'activité génère 60 M€ de chiffre d'affaires (15 % du CA global) avec 200 000 tonnes de produits par an. Cinq plateformes à Lyon, Bordeaux, Montauban, Saint-Martin-de-Crau (34) et Trémorel (22) structurent le réseau qui rayonne dans le sud et l'est de l'Europe. Stéphanie Badiola est à la tête de cette activité de spécialistes sur un marché qui évolue selon la cote d'amour des produits auprès des consommateurs (porc, bœuf, volaille...), les volumes de

production et cheptels dans le monde (y compris en Chine) et la concurrence entre filières. « La crise sanitaire en 2020 et des phénomènes de pénurie font que les prix de la viande augmentent », précise Stéphanie. La baisse du volume en perdu compensée par la hausse des produits découpés font partie des tendances de fond en Europe. Olano dispose de son propre plan de distribution en France et dans les pays Ibériques, et s'appuie sur des partenaires fiables à l'international. « Le réseau MeatWays sera déployé au sein de l'UE des 27, explique Stéphanie Badiola. Notre objectif est de capter et distribuer



L'équipe des viandardards chez Olano.

des flux au niveau européen ». Avec cette stratégie : « densifier le réseau de distribution sur des zones géographiques où nous ne sommes pas présents par le biais de moyens propres ou avec l'appui de partenaires », dit-elle. ■

SR2, le maillon vert de la chaîne du froid



 LAMBERET

> CROISSANCE & INTERNATIONAL

UNE STRATÉGIE D'ALLIANCES QUI A FAIT SES PREUVES

L'Europe du Sud est le terrain de jeu naturel du Groupe Olano depuis son origine. L'international génère 40 % du chiffre d'affaires total. En 2022, l'Italie est le lieu de nouveaux projets de développement et d'alliances sur place.

Direction l'Italie ! Le Groupe Olano voit dans ce pays méditerranéen, riche en marques distributeurs, de nouvelles opportunités, en interaction avec les marchés espagnols, portugais et français. « L'Italie est un projet

nouveau dans notre stratégie de développement. Nous sommes sur 3 opérations à Monopoli (marée) et à Naples (surgelé)

« L'ITALIE EST UN PROJET NOUVEAU DANS NOTRE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT. »
NICOLAS OLANO.

dans le sud de l'Italie, et à Forlì (marée) dans le nord », explique Nicolas Olano. Le Groupe continue, en 2022 sa marche en avant. Plus de 5 000 clients en portefeuille, +35 % de nouveaux clients acquis depuis 2018, un chiffre d'affaires 2021 de 480 M€ après 410 M€ en 2020 et 398 M€ en 2019. Pas de doute, le Groupe Olano s'est branché sur le continu de la croissance et de l'expansion géographique. Quatre filières structurent son activité quotidienne : le surgelé (30 % du chiffre d'affaires global), les produits frais (25 %), les produits de la mer (30 %) et les produits carnés (15 %), au service des producteurs et industriels (55 % du chiffre d'affaires total), la GMS (15 %), la RHF (10 %), les "freezer centers" (10 %) et les transporteurs (10 %). Sur ces marchés de spécialistes, priorité est donnée à la croissance organique et à la stratégie des alliances et partenariats. Réactivité, adaptabilité et ponctualité sont la matrice quotidienne du Groupe. « Cette réactivité, nous l'avons montrée au moment du Covid en 2020. Quand la RHF s'est écroulée. Nos interlocuteurs

avaient disparu. Dans le même temps, la GMS a fait +15 %, ce qui n'est pas plus facile à gérer. Malgré ce contexte inédit, nous avons su assurer la continuité du service », indique Marie-Laure Konn, chef de file de la filière surgelés et en charge de la logistique. La période du Covid a rajouté des difficultés inattendues. « Il y a eu une baisse des consultations puis après le déconfinement, c'est reparti très fort à la hausse ».

APPORTER DES SOLUTIONS DIFFÉRENCIÉES

« Répondre à toutes les demandes des clients, même les plus exigeantes, c'est l'une des premières choses que j'ai apprises chez Olano ». Entrée en 1999 dans le groupe, Marie-Laure Konn peut témoigner de cette constance dans la relation client, reconnue comme une « marque de fabrique ». « Nicolas a très vite eu une vision internationale de son groupe, ce qui nous a ouvert des perspectives passionnantes », dit cette polyglotte parlant 4 langues. Quelques chiffres montrent le poids de cette activité : 1,5 million de tonnes de produits surgelés transportés chaque année, avec 250 000 palettes, et 6 millions de colis préparés en picking. ■

Chiffres-clés de la filière produits surgelés groupe Olano

1 500 000
TONNES TRANSPORTÉES

1 650 000 M³ / -20°C
D'ENTREPÔTS LOGISTIQUES

250 000 palettes
DE CAPACITÉ



Commission logistique.



MEMBRE FONDATEUR DU SEAFOODWAYS

UNE PRÉSENCE DANS PLUS DE 150 PORTS ET AÉROPORTS

En à peine 7 ans, Seafoodways est devenu le 1^{er} réseau européen de collecte et de distribution des produits de la mer avec 60 plateformes multi-température et une présence dans plus de 150 ports et aéroports en Europe.

Les chiffres parlent d'eux-mêmes : 350 000 tonnes sont transportées chaque année, avec une livraison pour toute l'Europe en moins de 48 heures. L'activité représente 30 % du chiffre d'affaires du Groupe. Olano, membre fondateur avec STEF, fait partie des 5 partenaires du Seafoodways. « Dans la

marée, il faut être présent sur les ports, y compris à Madrid, le plus grand port d'Espagne », précise Nicolas Olano avec malice. En distribution, le poids moyen par expédition avoisine les 170 kg, avec plus de 1,8 million de positions par an. « Dans cette filière, nous comptons plus de 1 800 clients », déclare Jean-Pierre

1 000
APPELS D'OFFRES PAR AN

40%
DU CHIFFRE D'AFFAIRES
RÉALISÉ À L'INTERNATIONAL

100%
DE LA FLOTTE EN EURO 6

Equipe commerce filière produits de la mer.



Ostarena, chef de file produits de la mer. Cet homme de confiance fait partie des figures historiques du Groupe, en relation avec Nicolas Olano depuis son épopée en Amérique du sud en 2000. Responsable des grands comptes, un pied à Saint-Jean-de-Luz et l'autre à Irun, Jean-Pierre Ostarena est administrateur du Groupe en Espagne. Ses missions : animer le réseau des directeurs, co-construire la stratégie commerciale, faire de la veille économique et concurrentielle, renforcer le relationnel réseau. Il « colle » à ce marché de la marée et de ses produits ultra-périssables, de plus en plus tourné vers l'aquaculture et le produit standardisé. « Dans cette filière, nous sommes plus un logisticien qu'un transporteur. Nous faisons du rapprochement de stocks et limitons le recours à l'affrètement. Nous utilisons d'abord nos camions tous bi-température », dit-il. Le principe de la gestion des flux d'un côté et des moyens de l'autre est, là aussi, respecté.

OLANO MISE SUR LA MARÉE EN EUROPE CENTRALE

Jean-Pierre Ostarena est un observateur attentif du marché européen et de ses tendances. Le marché est, selon lui, devenu "atone en France", reste solide en Espagne, s'affiche en croissance en Italie, en forte croissance en Europe centrale... « La classe moyenne dans ces pays d'Europe centrale accède à de nouveaux produits de la mer. La demande est forte et les prix pratiqués sur place absorbent les coûts logistiques », dit-il. Chez Olano, le commerce des 4 filières s'appuie sur un outil industriel et logistique sans cesse adapté à l'évolution des marchés européens. ■

> GESTION

ET TOUJOURS LA CROISSANCE RENTABLE...

La croissance du chiffre d'affaires, sans la rentabilité, ne donne pas de garanties ni de perspectives.

Nicolas Olano, ardent défenseur de cette vertu économique du résultat positif d'exploitation, a transmis le message à ses deux enfants, qui l'ont reçu 5 sur 5.

« La rentabilité structure l'entreprise. Elle permet d'investir, de faire face aux aléas et de distribuer du résultat et du pouvoir d'achat aux salariés. Nous devons être fiers de cette rentabilité, assise sur de la croissance organique, qui assure notre pérennité », déclare Jean-Michel Olano, en charge de la gestion et de l'économie du Groupe. Sur ce point, il ne contredira jamais son père. Depuis toujours, Nicolas Olano a érigé la rentabilité financière en axiome indémodable. Une autre raison peut justifier ce parti pris de prudence économique : la volonté farouche de rester un groupe familial. Un bilan solide permet de maintenir éloignés les investisseurs potentiels, attirés par les actifs immobiliers et le savoir-faire maison dans le transport et la logistique. « Nous aurions pu vendre. Mais cela aurait trahi nos valeurs », reconnaît Jean-Michel Olano.

44 M€ INVESTIS EN 2021

« Bien vendre, c'est d'abord bien acheter. Il faut une solide expertise dans cette fonction », aime à dire Nicolas Olano, qui a transmis à son fils son goût de la négociation et l'art du rapport de force, quand la situation l'oblige. En 2021, le Groupe a alloué 44 M€ à ses

RITUEL

« La simplicité et le pragmatisme font partie de notre quotidien, et nous aimons travailler au milieu de nos équipes, déclare Sandra Olano. Nos rites et coutumes sont organisés tel un métronome pour donner du rythme et avancer en suivant un cap défini tous les ans en janvier lors de notre séminaire de direction. Notre projet d'entreprise remis annuellement donne le rythme à notre organisation et nous permet d'échanger tous les mois autour des comités de direction et à mi-année de nous réunir pour la stratégie de croissance externe et organique. Nous challengeons les équipes en organisant toujours nos réunions sur les sites Olano, ce qui leur procure une vraie fierté au moment de nous accueillir et de nous faire visiter. J'éprouve du plaisir à découvrir le traditionnel cadeau offert à tous en souvenir de notre rencontre ».

La pratique du « séminaire annuel » fait partie de l'histoire du Groupe, tel un rituel structurant, mêlant sérieux et convivialité. Pour rien au monde, les dirigeants attachés aux valeurs du collectif ne remettraient en question ces rendez-vous qui font battre le cœur de l'entreprise. « Le plus important, c'est la culture d'entreprise et ce lien entre nous tous. Nos différentes réunions et commissions doivent nous permettre de la diffuser, des plus anciens aux plus jeunes. Les entreprises ont besoin de se structurer par la compétence », affirme Sandra Olano. L'entreprise est une Force positive qui permet de capter des énergies !



investissements (50 % en immobilier, 50 % dans le parc roulant), après un volume d'investissement de 27 M€ en 2020 (dont 19,8 M€ dans le parc roulant). Chaque année nous construisons entre 3 et 5 plateformes et ce sera encore le cas en 2022. Ces montants imposants soulignent que la marge d'erreur reste faible. Politique d'achats, gestion et suivi

des coûts, hausses de prix assumées, analyse de la valeur sont autant de leviers qui doivent permettre à l'entreprise de garder son niveau de rentabilité. « Dans le transport, nous avons longtemps été trop modestes sur les prix. Notre filière de la température dirigée doit être mieux valorisée et le savoir-faire reconnu à son juste prix », dit-il. ■

DESTINATION : PÉAGE EUROPÉEN SUR MESURE



SITL - 5-8 AVRIL
HALL 6 - STAND K 109

BÉNÉFICIEZ DE NOTRE SOLUTION POUR VOS TRAJETS DANS 14 PAYS D'EUROPE

■ Une solution de télépéage pour les poids lourds acceptée dans 14 pays :

France, Suisse, Allemagne, Italie, Belgique,
Espagne, Portugal, Autriche, Pologne, Bulgarie,
Suède, Norvège, Danemark, Hongrie.

■ Pays à venir : Slovaquie, Pays-Bas, République tchèque, Slovaquie.

■ Profitez aussi des **ML** ULTI-SERVICES ROUTIERS : Parking, lavage, primes CEE¹⁾, récupération de TVA.



← Pour plus d'information ou être
contacté par un expert en péages



SHELL COMMERCIAL ROAD TRANSPORT

www.shell.fr

¹⁾ Certificats d'économies d'énergie



UNE TRÈS BELLE RENCONTRE

J'ai rencontré Nicolas Olano à l'issue de l'AG de l'UNTF, en Arles au printemps 2014. Froid News était encore à l'état de projet. L'homme, direct, au regard perçant, me dit : « On va être amenés à se reparler. » Que devais-je en déduire ? C'était toujours mieux qu'une fin de non recevoir. Puis il y eut les 40 ans du groupe Olano, dans son fief, événement convivial très réussi auquel nous avions été conviés avec Sylvie Besomi-Warnet. Puis nous fîmes peu à peu connaissance au gré des inaugurations d'Olano-Bordeaux ou encore d'une Table Ouverte de Froid News chez Olano-Wissous. Il y eut aussi cette aimable invitation à participer à la remise des clés du premier véhicule au gaz avec les dirigeants de Petit Forestier. Grand séducteur et conteur infatigable, Nicolas Olano a su, avec sa grande simplicité, me donner le goût du froid, moi qui déteste la température en-dessous de 22,7°C. Avec la passion qui l'anime, il m'a transmis quelques clés de compréhension de votre filière. Je voulais rendre hommage à cet homme entier qui a démarré avec son camion - contre vents et marée - parcourant 220 000 km par an au début de son aventure, entre la criée de Saint-Jean-de-Luz et le M.I.N. de Rungis. La confiance ne se décrète pas, elle se construit : c'est bien dans cet esprit que nous avons souhaité réaliser ce supplément de Froid News. Enfin, je tenais à remercier Sandra et Jean-Michel Olano pour leur aide précieuse.

Pierre Besomi

P.S. « La bise », selon la formule convenue.

YOUR ONE STOP SOLUTION PROVIDER

- voilà nos service!

VIALTIS
ACCOMPAGNE LA
TRANSITION VERTE
DE L'INDUSTRIE DU
TRANSPORT!



RECUPERATION DE TVA ET ACCISES

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



PEAGES ROUTIERS ET TUNNELS

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



RESERVATION FERRY

On peut réserver directement partout en Europe. Nous vous offrons plus que 1200 routes maritimes et 400 départs tous les jours avec 150 companies à prix très compétitifs.



DIESEL SOLUTIONS PROVIDER

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



TAKING YOU FURTHER

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

> DOSSIER NOUVELLES TECHNOLOGIES

L'ENTREPÔT 4.0

Automatisation, intelligence artificielle, dernier kilomètre... les technologies gagnent du terrain face aux nouveaux défis de la logistique.

Toujours confrontée à de nouvelles contraintes, la logistique se dote de nouvelles technologies pour rester performante. D'un côté l'e-commerce, les nouveaux modes de consommation en ligne et de livraison à domicile, y compris de produits alimentaires, entraînent une augmentation des flux logistiques et de la variété de produits à livrer. De l'autre côté les chaînes d'approvisionnement mondiales sont bouleversées par les pénuries de matières premières et le manque de visibilité sur les flux de marchandises à court terme. En outre la réglementation plus stricte face au défi de réduction de l'empreinte carbone de la supply chain oblige à repenser l'organisation du transport et de la logistique. Et pour encore noircir le tableau, le secteur souffre d'une pénurie de main d'œuvre qui nécessite d'adapter les process. Dès lors l'entrepôt, point névralgique de la chaîne logistique, intègre de plus en plus de technologies de pointe : robotisation, planification par IA, internet des objets...

LES ROBOTS AUTOMATISENT L'ENTREPÔT

Selon Hervé Dechene, vice-président stratégie du cabinet Sprintproject expert en smart supply, il n'y a aujourd'hui plus d'innovation dans la logistique mais plutôt une adoption forte de technologies désormais matures. Parmi elles la robotisation des entrepôts s'accélère depuis deux ans, d'abord chez les e-commerçants tels qu'Amazon ou CDiscount mais de plus en plus dans la grande distribution (E.Leclerc ou Auchan), l'industrie automobile (Valeo, PSA) ou de cosmétique et chez les logisticiens dont FM Logistic, DB

Schenker ou Rhenus Logistics par exemple. Les chariots de manutention de lourdes charges conduits par les caristes sont remplacés par les versions autoguidées appelées AGV (automated guided vehicle) que proposent Jungheinrich, Still, Fenwick, Toyota ou Balyo. Ces véhicules embarquent des technologies de « vision » de l'environnement de type Lidar, caméras, capteurs de présence, pour évoluer seuls dans les allées des entrepôts, sans se télescopier. A leur côté les AMR (automated mobile robots) apportent les casiers, bacs ou colis directement aux préparateurs de commandes qui n'ont plus à se déplacer et améliorent leur productivité. Ces robots collaboratifs (cobots) travaillent H24 et réduisent la pénibilité des opérations de

« L'ENTREPÔT 4.0 EST
DÉSORMAIS UNE RÉALITÉ ! »

l'entrepôt 4.0. Outre Amazon Robotics ou les chinois Geek+ et Quicktron, le marché mondial compte plus de 75 fabricants de robots logistiques dont les français Exotec, Scallog ou Savoye. L'entrepôt se dote aussi de bras robotisés qui confectionnent les colis, d'exosquelettes pour aider les préparateurs à porter de lourdes charges, de machines automatiques d'emballages en 3 dimensions ou de drones pour réaliser les inventaires. L'automatisation se renforce aussi dans les ELU (entrepôt de logistique urbaine) ou les centres de micro-fulfillment qui poussent comme des champignons dans les zones urbaines. Les robots permettent d'optimiser l'espace disponible et d'assurer



L'Entrepôt 4.0 recouvre l'ensemble des innovations et technologies connectées dont les applications concrètes accroissent la performance de la Supply Chain, donc de l'entreprise qui les met en œuvre. (Source : Tmcod)

les cadences rapides imposées par la livraison du dernier kilomètre.

LOGICIELS, IA ET IOT

Ces technologies profitent des progrès des logiciels de supply chain management désormais accessibles sur le Cloud pour bénéficier de puissants serveurs de calcul et d'interfaces d'échanges de données par webservices. Le WMS intègre des modules WCS de gestion des équipements automatisés. Le TMS se connecte aux plateformes de visibilité ou suivi des livraisons via la télématique des camions. Les APS et OMS permettent de simuler des scénarios d'organisation des stocks et des approvisionnements via des fonctions de prédiction de la demande. La grande majorité des éditeurs ont intégré à ces outils l'intelligence artificielle (IA) et le machine learning qui ont gagné en maturité et sont de mieux en mieux acceptés et utilisés par les entreprises. L'IA accompagne les prises de décisions en traitant les millions de données du Big Data et établit des simulations de plans de tournées, d'organisation d'entrepôts



modulaires ou des prévisions de flux par exemple. Elles s'appuient sur les millions de données qui alimentent les supply chains grâce aux objets connectés : balises, capteurs, beacons, sondes ou

caméras. L'internet des objets (IoT), dopé par la 5G, s'est généralisé pour tracer les marchandises mais aussi pour monitorer les équipements de l'entrepôt, y compris la consommation énergétique, les systèmes

de réfrigération, les portes ou passerelles de quai, etc. Jugé nécessaire pour booster la performance des supply chain, l'entrepôt 4.0 est désormais une réalité ! ■

Renaud Chasle



BEYOND AUTOMATION

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



Retrouvez-nous au salon

SITL 5-8 avril
Stand N53

ALSTEF
GROUP

COOL NEWS !

Descartes ajoute l'IA à ses logiciels



Le nouveau module de Descartes se base sur l'IA pour déterminer les meilleurs itinéraires possibles.

L'éditeur Descartes System a enrichi son logiciel de planification et d'optimisation de tournées d'un module de configuration basé sur l'Intelligence Artificielle (IA) et d'algorithmes de Machine Learning. Baptisé AI Advisor, ce module permet de simuler puis comparer différents scénarios de tournées de livraison analysés afin de déterminer les meilleurs itinéraires pour la flotte.

Outre ce module, l'éditeur a également ajouté des algorithmes de Machine Learning au moteur de calcul de localisation, de transit et temps d'arrêt de son logiciel. Les prévisions produites par l'IA sont analysées et affinées en continu sur la base de données réelles remontées du terrain via des applications mobiles et des objets connectés.

« L'utilisation de l'IA et du Machine Learning permet de créer une planification des itinéraires plus précise et plus efficace. Nos clients sont en mesure de programmer dynamiquement les rendez-vous de livraison et de calculer leurs itinéraires en temps réel. Ils ont également une meilleure visibilité sur leur flotte de véhicules », déclare Sergio Torres, vice-président senior de Descartes.

> ECO-RESPONSABILITÉ

GXO DÉPLOIE DES MACHINES 3D POUR LES EMBALLAGES

GXO fait un pas de plus dans l'automatisation. La machine déployée sur son site près de Lyon peut traiter jusqu'à 700 colis par heure.

Sur son site de Saint-Vulbas (région lyonnaise), GXO Logistics vient d'achever l'installation d'une machine de conditionnement automatisée qui adapte les cartons à leur contenu.

La machine fournie par CMC, qui peut traiter jusqu'à 700 colis par heure, scanne et mesure la commande en 3D, découpe et plie le carton pour un ajustement exact, puis pèse, scelle et étiquette le colis avant de le

diriger vers le transporteur correspondant. La taille réduite des colis, associée à des angles renforcés, améliore leur robustesse pendant le transport et offre une solution prête à être retournée.

Ce type de solutions, déjà déployées chez C-Logistics (filiale de C-Discount), Fnac-Darty ou bientôt chez FM-Logistic, permet de réduire les dimensions des colis et la consommation de matière première cartonnée.

> INVESTISSEMENT

EXOTEC LÈVE 295 M€ POUR DÉVELOPPER SES ROBOTS LOGISTIQUES

Le fabricant de solutions robotiques pour les entrepôts, Exotec, vient de lever 295 M€ auprès de Goldman Sachs et de Bpifrance, via son fonds Large Venture et 83North. Désormais valorisée à 2 milliards de dollars, Exotec devient la première licorne industrielle française. Grâce à cette levée de fonds, la start-up ambitionne d'accélérer son expansion internationale et de devenir le leader mondial de la robotique logistique. Pour soutenir cette ambition, Exotec prévoit notamment de recruter 500 ingénieurs R&D supplémentaires d'ici 2025. Les solutions robotisées d'Exotec baptisées Skypod, entièrement fabriquées à Croix dans les Hauts-de-France, sont déjà déployées à l'échelle mondiale par des entreprises



Avec sa levée de fonds, Exotec est valorisée à deux milliards de dollars.

internationales tels que Uniqlo, Decathlon, Carrefour, Cdiscount, Gap ou Geodis. Le Skypod, qui repose sur des robots capables d'atteindre une hauteur de 12 mètres pour permettre un stockage et une récupération des stocks à haute densité, équipe également le dernier entrepôt zéro carbone de Monoprix en région parisienne. ■



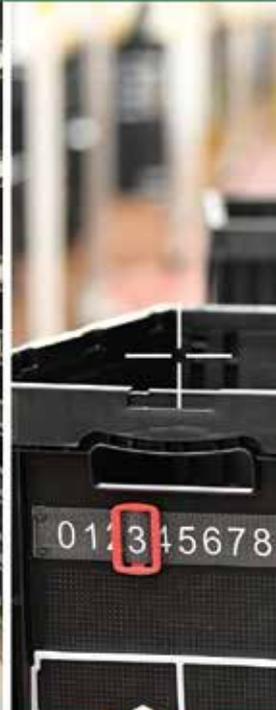
La nouvelle machine 3D pour les emballages choisie par GXO permet de réduire l'impact environnemental.

« La machine d'emballage 3D démontre notre investissement important dans la technologie et les solutions automati-

sées qui améliorent la productivité et réduisent les coûts d'expédition pour nos clients tout en minimisant l'impact

environnemental », a déclaré Bernard Wehbe, directeur général France de GXO. ■

DES SOLUTIONS INNOVANTES POUR UN EMBALLAGE PLUS ECO-RESPONSABLE !



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

Gamma-Wopla
PLASTIC BOXES



Smart-Flow
PLASTIC PALLETS

SMART INDUSTRIAL PACKAGING SOLUTIONS

www.gammawopla.com

www.smart-flow.com

COOL NEWS !

Timocom en croissance en 2021



La bourse de fret Timocom compte jusqu'à 800 000 offres de fret et de véhicules déposées quotidiennement.

La bourse de fret Timocom enregistre une croissance du nombre d'utilisateurs en 2021. Plus de 50 000 clients utilisent le Smart Logistics System de l'entreprise FreightTech.

« La numérisation a bénéficié d'un énorme engouement grâce à la situation exceptionnelle des deux dernières années. Cela se retrouve également dans l'augmentation de notre clientèle », explique Tim Thiermann, Managing Partner de Timocom. Jusqu'à 800 000 offres de fret et de véhicules sont déposées quotidiennement dans la bourse de fret, par plus de 135 000 utilisateurs. En 2021, la bourse de fret a fréquemment comptabilisé plus d'1 million d'offres de fret internationales par jour, à la recherche d'un véhicule adapté dans le système. En outre, au cours de la même année, le système a permis de suivre plus de 175 000 véhicules et de calculer 37 millions d'itinéraires.

Confiante pour 2022, l'entreprise mise sur le dérèglement mondial des chaînes d'approvisionnement qui nécessitera d'accompagner les transporteurs dans la recherche de fret et l'optimisation des moyens disponibles « Les défis imposés par la pénurie de chauffeurs et par les capacités de transport insuffisantes, auront également un impact sur l'économie mondiale au cours de l'année à venir », précise Gunnar Gburek, en charge des relations commerciales.

> ENTREPÔT RÉFRIGÉRÉ

U LOGISTIQUE CHOISIT LA TECHNOLOGIE PROFROID

U Logistique a choisi Profroid et Sofi Sud pour l'extension de ses installations de réfrigération de son entrepôt logistique basé à Vendargues (34) dans le sud de la France.



U Logistique a étendu ses installations de réfrigération de son entrepôt logistique de Vendargues avec Profroid.

Profruid (Carrier Global Corporation) a collaboré avec Sofi Sud (Groupe Cyclef) pour cette réalisation se composant de deux centrales pour une surface totale réfrigérée de 5 566 m² et un volume de 55 000 m³ de stockage mécanisé. Le bureau d'études C. Garcia a apporté son soutien à la conception du projet. Ces centrales utilisent la technologie brevetée CO₂OLtec Evo fonctionnant avec des éjecteurs modulateurs et assistés par une pompe au CO₂ pour atteindre une haute efficacité énergétique quels que soient le climat et l'application. Sur cette installation, le système mis en place réduit la consommation d'énergie de

plus de 80% et est plus facile à entretenir par rapport à une installation traditionnelle au R134A déjà présente sur le site. Les éjecteurs permettent à la fois aux compresseurs d'aspirer à des pressions plus importantes et de fonctionner aussi avec des surchauffes aux postes froids très basses.

IDÉALE POUR LES CLIMATS TEMPÉRÉS

En complément de la technologie CO₂OLtec Evo, la performance énergétique de cette installation a été optimisée par les équipes d'ingénierie de Sofi Sud, avec la mise en œuvre des solutions suivantes : fonctionnement des postes froids en régime semi-noyé, utilisation de compresseurs Bitzer de type LSPM et de ventilateurs EC pour les évaporateurs, dégivrage eau chaude des évaporateurs par récupération de chaleur.

« Cette collaboration avec U Logistique et Sofi Sud constitue une formidable opportunité pour Profroid, qui souhaite promouvoir sa technologie CO₂OLtec Evo notamment pour les climats tempérés à chauds pour lesquels l'efficacité énergétique est inégalée », a déclaré Patrick Dandrieux, directeur support technique et commercial de Profroid.

Les deux centrales CO₂OLtec Evo carrossées installées en extérieur fournissent une puissance de 459 kW chacune à -6°C d'évaporation et 36°C extérieur. Elles sont équipées chacune d'un réservoir de 1200 L et d'une récupération de chaleur pouvant atteindre jusqu'à 570 kW au régime de 25/35°C pour alimenter le circuit de dégivrage des évaporateurs. ■

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

> PARTAGE D'EXPÉRIENCE

UNE LOGISTIQUE 3PL DIGITALE

Le prestataire 3PL, Baxster Logistics, modernise sa chaîne d'approvisionnement en installant le logiciel de gestion d'entrepôt Easy WMS de Mecalux.



Baxster Logistics a révolutionné sa logistique avec Mecalux.

Le prestataire logistique français Baxster Logistics a décidé de transformer son activité afin d'améliorer sa gestion commerciale et logistique. Comment ? « Tout d'abord, en déménageant dans un nouvel entrepôt, plus grand (3 600 m²) à Saint-Priest (Auvergne-Rhône-Alpes). Nous cherchions à stocker davantage de références », explique M. Othmani, directeur de site. L'entreprise a également équipé son entrepôt du logiciel de gestion Easy WMS dans sa version SaaS (Software as a Service), c'est-à-dire dans le cloud, pour avoir un contrôle plus précis de l'ensemble des références en stock.

LA TRANSFORMATION DIGITALE D'UN PRESTATAIRE 3PL

Dans son précédent entrepôt, Baxster Logistics gérait son stock via une feuille Excel. Après comparaisons de différentes solutions disponibles sur le marché, le prestataire a opté pour le logiciel de Mecalux en raison de sa polyvalence et de

« LE TEMPS CONSACRÉ À LA FACTURATION DE NOS SERVICES A ÉTÉ RÉDUIT CAR ELLE EST PLUS FACILE À RÉALISER ET SURTOUT MIEUX DÉTAILLÉE. »

NÉBIL OTHMANI, DIRECTEUR DE SITE.

sa flexibilité. « C'est un logiciel qui s'adapte aux évolutions de notre activité, comme la hausse du nombre de réceptions et d'expéditions. Ce qui nous a finalement convaincu, c'est la possibilité de fournir un haut niveau de service à nos clients, avec des livraisons ponctuelles et sans erreur », indique M. Othmani. Le choix d'Easy WMS dans sa version cloud a été motivé par son accessibilité. Aussi, le mode SaaS d'Easy WMS a énormément simplifié la mise en œuvre du système. Le stockage des données a été déplacé vers des serveurs externes, de sorte que Baxster Logistics n'a pas à se soucier de la maintenance. D'un point de vue administratif, Easy WMS a permis une

avancée significative. Le logiciel génère des rapports sur l'ensemble des opérations de l'entrepôt, et donc de pouvoir tenir un registre des opérations clients. « Le temps consacré à la facturation de nos services a été réduit car plus facile à réaliser et surtout mieux détaillée », ajoute M. Othmani.

PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE

Avec Easy WMS, l'entrepôt de Baxster Logistics a gagné en efficacité, les opérations étant optimisées pour offrir un meilleur service. Les marchandises sont suivies de leur arrivée à l'entrepôt à leur expédition, la traçabilité est donc totale et il n'y a plus d'erreur. L'intervention des opérateurs

est essentielle dans l'entrepôt de Baxster Logistics. C'est pourquoi ils sont équipés de terminaux mobiles radiofréquence sur lesquels ils reçoivent des instructions détaillées d'Easy WMS. Par exemple, il leur indique dans quelle allée se rendre ou à quel emplacement stocker ou retirer les palettes. Les opérations sont plus rapides et plus précises. L'une des évolutions majeures pour Baxster Logistics grâce à Easy WMS est l'optimisation du chemin de préparation. En suivant les instructions du logiciel, l'opérateur parcourt les distances les plus courtes possibles lors des tâches de stockage comme de la préparation des commandes. Ainsi, grâce à une logistique fluide et contrôlée, l'entreprise peut poursuivre sa croissance et développer son portefeuille clients. Pour ce faire, le logiciel de Mecalux accompagnera Baxster Logistics à tout moment, en ajoutant d'autres fonctionnalités si nécessaire. ■

> SALON

ALSTEF GROUP EXPOSE À LA SITL

**Le spécialiste de l'automatisation
Alstef Group est présent à la SITL pour
présenter ses solutions clé en main.**



Alstef Group présente sa dernière innovation dans l'univers de la préparation de commandes, le Loadstar.

Alstef Group vous accueille sur le stand N53 pour échanger sur vos projets d'automatisation et vous présenter ses solutions clé en main d'optimisation de votre logistique interne. Alstef Group s'appuie sur son savoir-faire de projets sur-mesure pour proposer une large gamme de solutions associant stockage automatisé, préparation de commandes à la couche ou au colis et systèmes d'automatisation des flux par AGV, convoyage ou navettes. Alstef Group présentera une démonstration de sa dernière innovation dans l'univers de la préparation de commandes, le Loadstar. Cet AGV/AMR « tortue » dédié au transport de palettes unitaires, remplace les systèmes de convoyage traditionnels et apporte flexibilité, réactivité et gain en surface au cœur de systèmes devant faire face à de fortes variations de flux. ■

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



www.tscprinters.com



TSC PRINTRONIX
AUTO ID

> DIGITALISATION

WEBFLEET SOLUTIONS VEUT INVESTIR LE FROID

L'actualité de Webfleet Solutions est riche en ce début d'année avec, entre autres, l'annonce d'une solution dédiée à la filière du transport en températures dirigées d'ici la fin de l'année. En attendant, d'autres nouveautés captent aussi l'attention.

Récemment, Webfleet Solutions annonçait son association avec TomTom Go Fleet pour fournir une solution intégrée unique, la Webfleet Work App. Selon Annick Renoux, Directrice de Webfleet Solutions France et Benelux, « cette offre permet aux professionnels de la route de travailler plus facilement et efficacement avec un appareil mobile Android. TomTom GoFleet est disponible en tant que service supplémentaire pour les clients Webfleet Solutions uniquement. Les gestionnaires de flotte et leurs conducteurs peuvent désormais profiter des solutions des deux sociétés. C'est le cas des fonctionnalités de gestion de la main-d'œuvre, de la navigation de pointe pour tous les types de véhicules, des cartes à jour avec informations sur le trafic en temps réel, heures d'arrivée estimées fiables, etc. » Par ailleurs, Webfleet annonce un partenariat avec Scoobic, constructeur espagnol de véhicules électriques légers adaptés au dernier kilomètre ultra urbain. Bridgestone fournira les pneus et la maintenance prédictive du constructeur espagnol. Ces véhicules seront également équipés de la technologie de gestion de flotte de Webfleet Solutions.

Pour rappel, Webfleet Solutions appartient au manufacturier Bridgestone depuis 2019. Au sein de ce groupe, Bridgestone Mobility Solutions complète le dispositif d'accompagnement de l'offre numérique du manufacturier. L'ambition de ce dernier vise la mutation de son statut de



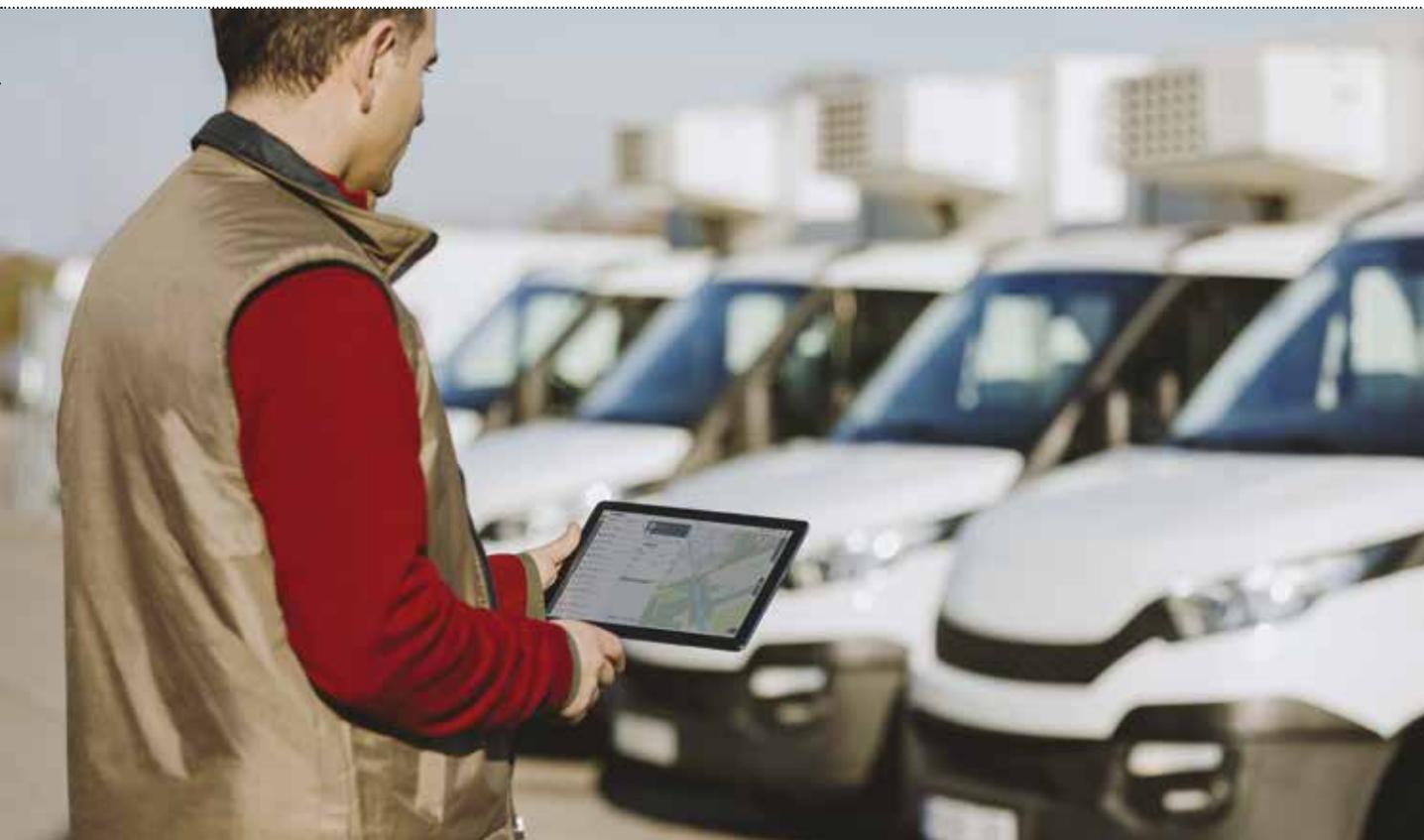
« L'ADN de Webfleet Solutions, c'est de collecter, valoriser et mettre à dispo de la data. » Annick Renoux, Directrice Webfleet Solutions France et Benelux.

manufacturier vers celui de fournisseur de solutions globales de mobilité. Dans ce contexte, Webfleet Solutions complète son portfolio.

LA DIGITAL FACTORY CRÉE DES SOLUTIONS D'AVENIR

« Pour cette année, nous poursuivons notre stratégie en visant l'expansion géographique tant en Europe que sur le continent américain, poursuit Annick

Renoux. Nous voulons accélérer les partenariats avec différentes entreprises qui se positionnent sur certains marchés. Nous allons également poursuivre nos efforts de transformation dans le but d'accompagner les clients, comme par exemple, pour verdir leur flotte, ou encore pour les aider à bien automatiser leur process, à mieux estimer leurs consommations énergétiques, etc. C'est tout l'enjeu de la digitalisation associée aux pneumatiques connectés et à la maintenance prédictive dans le contexte de la transition énergétique et numérique. » Ce programme se concentre effectivement sur l'augmentation de la sécurité et sur une meilleure prévision de la durabilité des pneumatiques grâce à une somme de données liées à la route empruntée. Ce programme collecte le type de revêtement, la conduite, la topographie, etc. « Ces informations nous permettent de créer des produits d'avenir pour nos clients, en particulier des services à la carte, comme par exemple, le téléchargement à distance des données sociales ou encore le système de mesure de la pression de la température de pneumatiques. Couplé obligatoirement à une solution télématique, nous pouvons désormais proposer cette solution dans la télématique à des clients qui veulent acheter tout ou partie de nos solutions. Et d'ailleurs, je peux annoncer un scoop aux lecteurs de Froid News à savoir que nous allons proposer une solution pour la filière du transport en températures dirigées d'ici la fin de l'année. Elle ajoutera encore plus de modularité en complément du plug-in fourni par notre partenaire Sopac. Notre solution permettra également de récupérer de l'information directement sur les groupes frigorifiques. » Par ailleurs, dans un domaine plus traditionnel, Webfleet Solutions a également



La Fleet Management Tablet, l'outil indispensable du gestionnaire de flottes.

lancé une nouvelle génération de son Driver Terminal PRO qui est interfacé avec Google Services. Enfin, un partenariat a été signé avec la

plate-forme de visibilité en temps réel Project44, ce qui signifie que les données de localisation récoltées par les appareils Webfleet sont désormais utilisées par

Project44 pour fournir aux transporteurs (mais surtout aux chargeurs) une visibilité et une traçabilité plus précise sur les opérations de transport. ■



Acteos vous accompagne dans l'optimisation de votre Supply Chain



Planifiez votre transport



Pilotez votre entrepôt



Anticipez vos approvisionnements



Acteos est présent au SITL 2022

Du 05 au 08 avril 2022

Paris Villepinte

Stand D77

COOL NEWS !

Les rideaux d'air font leur mue



BlueSeal permet d'économiser jusqu'à 40 % de l'énergie de refroidissement.

Le transport de produits sensibles consomme beaucoup d'énergie. La consommation de combustibles fossiles avec une source d'énergie presque « infinie » à bord entraîne une augmentation considérable (facteur 4-5,5) des émissions de CO² et de NO_x. Un constat fait par les fabricants de rideaux d'air. De fait : « Les médecins de Brightec ont conçu le rideau d'air BlueSeal dans une optique de réduction de ces émissions. BlueSeal permet d'économiser jusqu'à 40% de l'énergie de refroidissement. Dans le cadre de la transition énergétique, Brightec souhaite se tourner vers des solutions de transport sans fossiles. Cela signifie une source d'énergie « finie » à bord, sous forme de stockage cryogénique, d'hydrogène ou d'électricité comme vecteur énergétique. La forte demande d'énergie empêche une transition rapide en raison d'un faible rayon d'action et d'importants investissements dans de lourds packs de batteries. La nouvelle génération de rideaux d'air BlueSeal est intelligente : elle est contrôlée sur la base des dimensions de l'espace de chargement et de la température intérieure et extérieure. Cela réduit donc encore plus la demande d'énergie. BlueSeal contribue à accélérer la transition vers un transport sans fossile », explique Hans Opdam, fondateur de Brightec.

> QUAND CROISSANCE RIME AVEC LOCATION

AU CŒUR DE LA CHAÎNE DU FROID, SOFRILOG BRISE LA GLACE !

Spécialiste de l'entreposage et de la logistique des surgelés, Sofrilog accélère son développement vers le transport frigorifique sur fond de transitions énergétiques et réglementaires. L'orientation repose sur le recours à la location de véhicules, un modèle historique appelé à évoluer.

Multi-secteurs, multi-températures et multi-clients, Sofrilog (société frigorifique de logistique) poursuit sa croissance dynamique et raisonnée, à la fois externe et organique. Son développement structuré s'est traduit l'an dernier par une progression de son chiffre d'affaires, à plus de 150 millions d'euros. Si la crise sanitaire a retardé certains projets, en particulier la construction d'une plateforme tri-température au Maroc, elle a renforcé aussi l'agilité du spécialiste face à la résilience des distributeurs comme Picard, ou aux difficultés rencontrées par l'hôtellerie-restauration et les grossistes.

OUVERTURE DE PLU À CAEN ET ROUEN

Organisé autour d'une quarantaine d'entrepôts et de 1100 salariés, le groupe familial intégré est né sur les côtes normandes et vendéennes. Sur le plan des transports, le maillage du territoire engagé aujourd'hui vise à élargir l'axe historique Paris-Normandie. Le déploiement s'est complété l'an dernier par l'ouverture des plateformes logis-

tiques urbaines (PLU) notamment à Caen et Rouen, tournées vers la livraison du dernier kilomètre en frais, sec et surgelé à destination des professionnels et des particuliers (à travers la filiale Oofrais). De Viré à Villeneuve-sur-Lot en passant par Bédée et La Verrie, les plateformes agrandies ces derniers mois répondent aussi à une logique de mutualisation logistique et à une optimisation énergétique. 90 % des sites du groupe s'appuient sur un système de production de froid à base de fluide frigorigène naturel et propre (NH₃), à PRG (potentiel de réchauffement global, ou gaz à effet de serre) neutre. L'électricité génère un tiers des dépenses d'une plateforme frigorifique, rappelle Sébastien Bossard, directeur commercial de Sofrilog. « Il faut garder à l'esprit que la logistique des surgelés impose des entrepôts aux investissements en capitaux supérieurs à l'aérien. »

Si l'entreposage et la logistique représentent 75% de l'activité de Sofrilog, le relais de croissance se cristallise à présent autour du transport. « Il constitue un axe de développement fort, poursuit Sébastien



Si la location de porteurs apparaît incontournable dans le transport frigorifique, l'achat de tracteurs routiers et d'utilitaires légers revient à l'ordre du jour.



Les conducteurs de Sofriolog deviennent « marchandiser » dans le cadre du ravitaillement des « snack bar » (distributeur automatique de plats surgelés) de Picard.



« DANS LE SECTEUR DES SURGELÉS, LE TRANSPORT REPRÉSENTE LES 2/3 DE LA CHAÎNE DE VALEURS. »
SÉBASTIEN BOSSARD,
DIRECTEUR COMMERCIAL DE SOFRIOLOG.

Bossard. Dans le secteur des surgelés, le transport représente les 2/3 de la chaîne de valeurs, contre 1/3 pour la logistique. »

UNE FLOTTE PARTAGÉE ENTRE LOCATION ET ACHAT

L'articulation annoncée s'appuie sur une flotte de 215 véhicules, toutes catégories confondues. Des tracteurs aux véhicules légers en passant par les porteurs et les semi-remorques, le transport se conjugue en livraison longue distance et régionale, jusqu'à la desserte locale.

Elle table sur une stratégie partagée entre la location (via Petit Forestier) et les achats. « Nous sommes sur un mixte, en privilégiant une réflexion pragmatique, explique Geoffrey

Six, directeur d'exploitation des transports de Sofriolog. La totalité de nos porteurs sont en location, et la grande majorité de nos véhicules légers. » Quant aux tracteurs routiers, la location prédomine là encore sur les achats, mais le point d'équilibre est proche. « L'approche présente l'avantage de son rapport coût-service pour certaines de nos agences aux structures réduites ». Dans le cadre d'un contrat en full service, la location intègre en effet le suivi, la maintenance, un véhicule de remplacement en cas d'immobilisation...

L'orientation évolue toutefois avec la taille des plateformes. « Nous couvrons les 2/3 du territoire avec nos flottes en propre, contre un quart il y a encore trois ans », indiquent

les responsables. Si les investissements sont appelés à progresser du côté des tracteurs routiers et des utilitaires légers, l'évolution impose de prendre en compte une problématique énergétique et réglementaire devenue complexe : motorisation thermique, au gaz ou électrique, accès au ZFE... « Nous ne sommes plus sur un choix basique entre location ou achat d'un véhicule diesel », remarque le responsable. L'arbitrage se fait aussi en fonction des disponibilités du matériel à l'heure où les délais de livraison des véhicules neufs atteignent un an.

S'OUVRIER AUX ÉNERGIES ALTERNATIVES

Quant au surcoût induit par la location, il ne se résume pas au seul raisonnement arithmétique. Tout dépend de la proximité avec l'atelier d'entretien et la réactivité de leurs équipes, souligne Geoffrey Six. Lorsque les conducteurs doivent parcourir plusieurs dizaines de kilomètres pour rejoindre un réparateur, sans disposer de véhicule relais, la location apparaîtra plus pertinente.

La solution évitera également de gérer la revente du véhicule, son entretien, les contrôles réglementaires des hayons, de la caisse frigorifique... Elle justifie la location des porteurs, un modèle prédominant dans le transport surgelé, là où l'achat reprendra l'avantage sur les tracteurs routiers dont la gestion présente moins de contrainte d'exploitation et s'ouvre aux énergies alternatives (en particulier au GNV. ■

Jean-François Leray

> TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

PETIT FORESTIER TOUJOURS PLUS « VERT »

Les produits mis en avant par le loueur ont pour point commun de « verdier » l'offre tout en améliorant l'usage des véhicules.

Ces derniers mois, l'organisme de Petit Forestier a connu quelques modifications qui ont participé à réorganiser l'entreprise. Départs, modifications de postes et aménagements dans les services : l'entreprise familiale centenaire

connaît sans doute une évolution qui marque une étape importante dans son histoire. Une évolution qui rime avec ambition. Dans ce contexte, Jérôme Payonne, directeur marketing et innovation de Petit Forestier, a trouvé une formule qui résume assez bien la situation : « Les 800 M€

de chiffre d'affaires que nous réalisons actuellement, nous les devons à tous ceux qui ont construit l'histoire de l'entreprise de telle façon à ce qu'aujourd'hui, grâce à eux, nous pouvons viser à terme un chiffre d'affaires d'un milliard d'euros. » Pour atteindre ses objectifs, Petit Forestier, a peaufiné un plan marketing qui guidera ses actions pour les prochaines années sur deux grands axes : « Verdir la marque et mettre en avant la praticité et l'ergonomie de nos véhicules pour les conducteurs », résume Jérôme Payonne.

Le choix des véhicules présentés sur le stand de Petit Forestier à Solutrans allait bien entendu dans ce sens. On trouvait ainsi la K-Ryole, une remorque à assistance électrique frigorifique pour un "dernier kilomètre" plus vert. Elle est équipée d'une caisse de 900 litres (qui peut recevoir 12 cageots) pour 130 kilos de charge utile. Prévues pour être tractées par un deux roues à assistance électrique (ou pas), la K-Ryole s'arrime à la tige de selle du vélo. Le ressort du timon, lors-

> ANNIVERSAIRE

KRONE ET TIP CÉLÈBRENT 50 ANS DE PARTENARIAT

Le millionième numéro de châssis Krone est sorti des lignes de production du constructeur. Il s'agit d'un Cool Liner destiné à la filiale norvégienne de TIP Trailer Services.

Remise du millionième numéro de châssis à TIP : de gauche à droite : Willi Langlets, Henrike Wilkens, Diederick van Haselen, Peter Stijs, Bob Fast, Ingo Geerdes, Daniello Cohen, Michaela Reinelt, Thomas Flex.



« NOUS VOULONS VERDIR
LA MARQUE. »

JÉRÔME PAYONNE,
DIRECTEUR MARKETING
ET INNOVATION DE
PETIT FORESTIER.

qu'il est sollicité, déclenche l'assistance électrique de la K-Ryole. Celle-ci aura une autonomie de 70 km et de 7h de froid (groupe frigorifique Vesna). Avec sa largeur d'un mètre, elle sera conforme à la législation qui pourrait lui permettre de devenir une solution très en vue sur les pistes cyclables, lorsqu'elle entrera en service, courant 2022.

LE COURANT PASSE AVEC VOLTA TRUCKS

Vedette du salon, la version frigorifique du Volta Zero en 16 tonnes a encore fait



Petit Forestier a récemment présenté sa K-Ryole, une remorque à assistance électrique frigorifique pour un "dernier kilomètre" plus vert.

sensation. Ce véhicule 100% électrique se positionne comme l'une des futures stars du fret de centre-ville. Il offre une haute capacité de chargement de 6 à 8 tonnes de charge utile, et sa cabine surbaissée dispose d'un poste de conduite ergonomique. Le Volta zero approche désormais de la phase de test R&D avec la réalisation d'une maquette à l'échelle 1. C'est une étape préalable à

la mise en exploitation en 2023. Enfin, Petit Forestier complétait son carré d'as avec un fourgon frigorifique Citroën Jumpy électrique et une caisse frigorifique Iveco Daily GNC. Celle-ci limite bien entendu les émissions de CO₂ et de polluants. La gamme « Urban by Lecapitaine » est désormais commercialisée. ■

David Le Tiec

SURVEILLANCE DE LA TEMPÉRATURE



Sécurité

Conformité

Efficacité

Optimisation

T comm
telematics

DES INFORMATIONS EXPLOITABLES EN TEMPS RÉEL
info@tcommtelematics.com www.tcommtelematics.com

COOL NEWS !

Les caissons Eberspächer à température active



Eberspächer a développé des caissons garantissant des températures pouvant aller de -80°C à +85°C.

Eberspächer a mis au point des solutions de transport à température dirigée pour faciliter l'acheminement, dans des véhicules classiques, de toutes les marchandises nécessitant un maintien à température constante : insuline, vaccins, prélèvements biologiques, organes, produits sanguins labiles, produits alimentaires, etc. C'est une réponse à la fois économique et flexible, qui a trouvé un réel écho auprès des établissements de santé et de bouche. Une solution intéressante pour les transporteurs de dernier kilomètre et ceux assurant des missions de transport régional ou longue distance. Les caissons frigorifiques d'une contenance allant de 22 à 1640 litres, sont conçus en polyéthylène moulé, un matériau solide et facile à nettoyer. Leurs coûts d'installation et d'entretien sont largement inférieurs à ceux des véhicules frigorifiques ; ils se fixent simplement dans le véhicule pour offrir un système autonome complet. Il est possible d'intégrer plusieurs caissons dans un même véhicule, chacun avec une température comprise entre -35°C et +40°C et ajustable au 1/10ème de degrés près, afin de transporter des produits de natures différentes, sur des tournées regroupées. Eberspächer a développé un caisson spécialement conçu pour le transport et le stockage de produits à ultra-basse température, allant jusqu'à -80°C. La société propose, d'une part des modèles à raccorder sur la batterie du véhicule, et d'autre part des modèles autonomes. Pour compléter l'offre, Eberspächer a également développé les caissons « chauds » pour le transport de plats chauds entre +65°C et +85°C.

> CONSEIL

OPTIMISER LA CHARGE UTILE

L'optimisation de la charge utile est plus que jamais un enjeu central des gestionnaires. Olivier Dutrech, Directeur groupe Innovation & Fraikin Business Solutions nous apporte son expertise.

Petit rappel utile. La Charge Utile d'un véhicule utilitaire léger ou d'un poids lourd est la différence entre la Masse Maximale Techniquement Admissible et son Poids à Vide. À retenir, cette formule simple : $CU = MMTA - PV$. Attention : la valeur du PV n'apparaît pas nécessairement sur le certificat d'immatriculation. Cette valeur

d'évidentes raisons économiques, il faut s'appliquer à rendre leur utilisation la plus efficace possible. D'autre part, des évolutions plus conjoncturelles de la distribution alimentaire, telles que le grand retour des enseignes de proximité dans les zones urbaines et du boom de la livraison et des services à domicile, décuplent le besoin en véhicules frigorifiques (camions,



« LES GROUPES PLUS COMPACTS ET DE NOUVELLES TECHNOLOGIES, COMME L'HYDROÉLECTRIQUE OU L'AZOTE CRYOGÉNIQUE, OU ENCORE LES OPTIONS DE BIBERONNAGE ET LES PRODUITS À HAUTE EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE SONT PERTINENTS. »

**OLIVIER DUTRECH,
DIRECTEUR GROUPE INNOVATION & FRAIKIN
BUSINESS SOLUTIONS.**

est différente de celle du volume utile (exprimée en m³), même si les deux sont liées. En outre, nous pouvons garder en tête que plus un véhicule est lourd à vide, plus sa charge utile est réduite. Avec un marché global de la logistique du froid en croissance depuis plusieurs années (de 6,3 milliards d'euros en 2018 à 10 milliards d'euros en 2025 pour la France seule (sources : les Echos), la question du chargement des véhicules s'est aussi renforcée face à un contexte réglementaire plus strict. Comme l'on ne peut pas empiler les véhicules pour

VUL, autres modules), faisant ainsi de l'optimisation des volumes transportés un enjeu incontournable.

Dans ce contexte, il existe plusieurs à explorer. Pour initier une démarche d'optimisation de sa charge utile, nous pouvons tout d'abord regarder du côté des bonnes pratiques :

- Poursuite systématique de l'objectif de 100 % de chargement, ce qui peut parfois passer par l'adoption des dernières techniques de palettisation ;
- Mise en œuvre de process de chasse aux déplacements légers ou à vide, ce

qui peut aussi passer par l'adoption d'un logiciel d'optimisation de tournées, l'offre disponible sur le marché étant de plus en plus vaste et performante ;

- Vérification régulière des équipements de froid, mais aussi des équipements comme les joints d'isolation ;
- L'éco-conduite, formation des chauffeurs utilisateurs pour la conduite, bien entendu, mais aussi pour optimiser la déperdition d'énergie liée à l'ouverture des portes et aux durées de livraison, etc.

La consommation des camions réfrigérés fait donc l'objet d'un travail de fond via les énergies alternatives. Leur conception et leur transformation sont aussi des vecteurs d'innovation, l'essor des structures autoportantes en étant une parfaite illustration : adaptable à différents châssis, le plancher, souvent en aluminium, peut préserver, voire maximiser, la charge utile. Ces solutions ont déjà été éprouvées



La crise sanitaire est venue rappeler avec acuité l'importance de la charge utile, sous l'angle des volumes comme de la complexité des contraintes, illustrée par le transport des vaccins ou.

sur des VUL thermiques qui bénéficient à l'arrivée d'une tonne de charge utile. Ceci est possible depuis plusieurs années maintenant. Elles peuvent aussi être utilisées avec des véhicules à énergies alternatives, naturellement.

DES GAINS SUR LE GROUPE FRIGORIFIQUE

Les constructeurs de groupes de froid proposent des solutions innovantes pour des gains de charge utile, comme avec des groupes plus compacts. Des nouvelles technologies, comme l'hydroélectricité ou l'azote cryogénique vont dans le bon sens,

ainsi que les options de biberonnage ou les produits HEE (pour "Haute Efficacité Energétique"). Enfin, les aménagements du véhicule ont aussi leur rôle à jouer : meilleur dimensionnement des compartiments via des cloisons fixes et/ou relevables, systèmes d'étagères, etc. Il ne faut pas oublier les fondamentaux de la sécurité comme les rails d'arrimage, utiles pour sécuriser mais aussi pour mieux répartir les biens transportés et les applications « métiers » (par exemple, les penderies et les crochets à viande). Autant d'éléments qui permettent de renforcer l'efficacité des véhicules frigorifiques, quelle que soit leur taille. ■



VOTRE LOUEUR
POUR LA **NOUVEAU**
MOBILITÉ
DURABLE

TIP Trailer Services propose également à la location des véhicules utilitaires électriques. Contactez le 0800 115 600 ou visitez notre site www.tipeurope.fr/mobilite-durable



> ÉLECTRIFICATION

LE NOUVEAU DIRECTEUR GÉNÉRAL PORTE UNE AMBITION ÉLECTRIQUE POUR CLOVIS LOCATION

David Moulin a pris les rênes de Clovis Location il y a quelques mois. Il nous propose un regard instantané sur l'entreprise au moment de sa prise de fonction. Il la projette dans un avenir à court terme où la place des véhicules électriques doit connaître une grosse progression.

Froid News : Comment résumeriez-vous votre parcours ?

David Moulin : Ces 15 dernières années, j'ai travaillé dans le milieu des véhicules industriels, d'abord chez Fraikin (2007-2015), ou j'ai été chef de marché, puis chez Via location (2015-2021), où j'étais directeur commercial.

Quel regard portez-vous actuellement sur Clovis Location ?

D.M. : J'ai pris mes fonctions le 4 octobre, c'est encore récent. On peut dire que Clovis Location est un loueur unique en France, puisque tous les loueurs sont des

par an. 40% des actions de l'entreprise sont détenus par Renault Trucks et 60% par les franchisés.

Quels sont les projets qui attendent Clovis Location ?

D.M. : Comme tout le monde, nous sommes bien entendu dans une période de transition qui est aussi celle de la transition énergétique et nous misons sur l'électrique, le gaz et le B100. Notre objectif est d'augmenter les ventes pour aider nos clients et nos prospects à verdier leurs parcs tout en leur proposant une offre full service. Nous voulons aider nos clients à choisir les bons véhicules pour leurs activités, puis nous voulons leur faire une offre full service qui comporte zéro surprise. Nos offres comprennent tout, à savoir le loyer d'achat du véhicule, la personnalisation

(logos), les entretiens préventif et curatif, les pneumatiques... En résumé, quand ils ont recours à nos services, nos clients n'ont plus qu'à trouver des chauffeurs.

Quel va être votre principal objectif à la tête de Clovis ?

D.M. : Je souhaite que Clovis soit le premier canal de distribution de véhicules électriques Renault. Je suis persuadé que la location va connaître bon nombre d'évolutions avec le développement des nouvelles énergies. Nous avons de sérieux atouts, notamment celui que possèdent toutes nos franchises, à savoir les homologations pour effectuer l'entretien.

**Propos recueillis par
David Le Tiec**

« NOUS MISONS SUR L'ÉLECTRIQUE, LE GAZ ET LE B100. »

**DAVID MOULIN,
DIRECTEUR GÉNÉRAL
DE CLOVIS LOCATION.**

franchisés Renault Trucks autonomes. C'est important, car cela représente une organisation originale et un process commun, tout en s'appuyant sur la densité d'un réseau de 300 points Renault Trucks.

Comment résumer Clovis Location en quelques chiffres ?

D.M. : L'entreprise réalise 350 M€ de chiffre d'affaires, 3 500 immatriculations



VOTRE SOLUTION TRANSPORT SUR MESURE

GT solutions

GLOBAL TRANSPORT SOLUTIONS



TEMPÉRATURE
DIRIGÉE

ENGAGEMENT

SÉCURITÉ

- **EXTERNALISEZ**
en toute sécurité, dans le respect de la chaîne du froid.
- **GARDEZ LA MAÎTRISE**
de vos livraisons tout en externalisant, c'est possible.
- **OPTIMISEZ VOS LIVRAISONS,**
avec GT solutions, en température dirigée et recentrez-vous sur votre cœur de métier.



1800 CONDUCTEURS
à votre service



150 SITES
d'exploitation



10 AGENCES
proches de vous



**GT solutions est engagé
dans le développement
durable.**



POUR VOUS
JE ROULE AU GAZ NATUREL



WWW.GT-SOLUTIONS.FR

À VOTRE ÉCOUTE 05 57 80 83 80

> PRODUITS VÉTÉRINAIRES

ZETES DIGITALISE LE TRANSPORT D'ALCYON

Alcyon, principal distributeur de produits vétérinaires en France, a choisi la solution de preuve de livraison ZetesChronos pour assurer le suivi de ses produits.



Alcyon, distributeur spécialiste des produits vétérinaires, compte plus de 20 000 références à son catalogue.

Avec plus de 20 000 références au catalogue et plusieurs milliers de colis expédiés par jour en France, Belgique et Italie, la société a décidé de s'équiper de la solution logicielle ZetesChronos pour digitaliser et gérer efficacement ses livraisons. Le groupe Alcyon doit faire face à plusieurs contraintes en matière de transport, comme gérer des produits sensibles tels que les vaccins stockés dans des chambres froides, assurer une livraison au dernier km incluant parfois plusieurs niveaux de prise en charge (site de distribution, plateforme régionale, filiales...) ou encore garantir la traçabilité des livraisons via différents prestataires de transport avec souvent des systèmes de gestion hétéroclites.

100% DES BESOINS COUVERTS AVEC ZETESCHRONOS

« La solution ZetesChronos nous permet de couvrir 100% de nos besoins et de tracer l'intégralité de nos livraisons, quel que soit le client ou le mode de transport. La

remontée d'information est instantanée et les données sont centralisées via une plateforme collaborative, confie Eric Vanthournout, directeur Logistique et Transport chez Alcyon. Ainsi nous pouvons garantir un suivi en temps réel, vérifier à tout moment que les produits ont bien été livrés et informer le cas échéant nos clients vétérinaires d'un éventuel retard ou problème de livraison ».

La fourniture du logiciel ZetesChronos s'accompagne de 150 terminaux portables afin d'équiper les livreurs Alcyon et de pouvoir communiquer en temps réel avec eux. Des sondes connectées seront également installées pour effectuer un relevé régulier des températures dans les

camions. « Avec ZetesChronos, le client bénéficie d'une solution éprouvée incluant un large spectre de fonctionnalités, ce qui lui garantit une visibilité temps réel et une gestion complète de ses activités de transport », précise Marc Vukovic, BDM et spécialiste de la solution ZetesChronos chez Zetes.

Avec cette remontée d'information systématisée et entièrement centralisée, Alcyon sera en mesure d'analyser de manière plus fine des données en fonction du type de transporteur et des zones géographiques, notamment en cas de la sinistralité, et ainsi d'afficher un taux de service concret et tangible auprès de chacun de ses clients. ■



« AVEC ZETESCHRONOS, LE CLIENT BÉNÉFICIE D'UNE VISIBILITÉ EN TEMPS RÉEL. »

MARC VUKOVIC,
BDM ET SPÉCIALISTE DE LA SOLUTION
ZETESCHRONOS CHEZ ZETES.



PLUS PRO
PLUS PROCHE



WWW.CLOVISLOCATION.COM

PLUS PRO :

Parce qu'une rupture de la chaîne du froid peut compromettre une production entière, parce qu'il est naturel de trouver chaque jour ses produits frais dans son magasin de quartier... CLOVIS LOCATION investit toujours PLUS dans des matériels spécifiques répondant aux exigences de la chaîne du froid.

PLUS PROCHE de vous :

Notre réseau de 200 sites vous assure un service de proximité à moins de 30 mn de chez vous, un large choix de véhicules les plus récents du marché, PLUS fiables, PLUS économiques, PLUS écologiques.


LOCATION

La Force
d'un réseau

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.