

NUMÉRO 52 | JUILLET 2024

FROIDNEWS

LE MAGAZINE PREMIUM DE LA FILIÈRE LOGISTIQUE DU FROID

»» **SELFI RUNGIS**
SUCCÈS-INNOVATION-BUSINESS

ET AUSSI
DOSSIER INTRALOGISTIQUE
SOLUTION LOCATION



PHOTO : MOVU ROBOTICS

Le froid en toute confiance

Notre offre multiproduit et de service couvre l'ensemble de vos besoins en température dirigée pour le transport, le stockage ou la mise en avant de vos produits.

Avec son full service* personnalisé et de qualité, Petit Forestier vous accompagne pour assurer votre activité en toute sérénité.

*Service clé en main



PROJECTEUR



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

NOËL THIEFFINE
EN TANT QUE NOUVEAU DÉLÉGUÉ GÉNÉRAL DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE DU FROID, CE DERNIER VA POURSUIVRE LA MISSION DE VALÉRIE LASSERRE POUR LA DÉFENSE DE LA PROFESSION.

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

Froid News, Profession Carrossier, TRM & Logistique, SELFI, sont des marques déposées de Nouveaux Horizons.

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

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

RÉDACTRICE-EN-CHEF ADJOINTE :
Elodie Fereyre, elo.fereyre@gmail.com

RÉDACTION : Pierre Besomi, Slimane Boukezzoula, Philippe Colombet, Charlotte Cousin, Erick Demangeon, Loïc Fleux, Marc Fressoz, Jean-François Leray.

ÉDITRICE DÉLÉGUÉE,

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

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

ABONNEMENTS :
Carole Dubbeld, carole.dubbeld@froid-news.com

CONCEPTION GRAPHIQUE : Philippe Arzur
PHOTOS : DR - DÉPÔT LÉGAL : JUILLET 2024
IMPRIMÉ EN FRANCE

ÉDITORIAL

ALLIANCES

Les Rendez-Vous de La Chaîne Logistique du Froid, à Toulouse, nous ont donné des signes d'espoir malgré les terribles menaces qui pèsent à l'échelle planétaire. Il ressort des interventions de divers experts que nous pouvons compter sur l'inventivité bouillonnante des scientifiques. Saluons aussi les efforts notoires des opérateurs du transport et de la logistique du froid qui sont déjà engagés, à marche forcée, dans une nécessaire transition énergétique ; en fonction des solutions technologiques disponibles.

C'est ce qu'a également démontré le récent salon SELFI organisé par Froid News qui a réuni 800 professionnels de tous les métiers, curieux de découvrir les innovations de 55 exposants. Et comme c'est en forgeant que l'on devient forgeron, nous sommes bien décidés à renforcer l'offre du SELFI pour 2025. Nous allons proposer plusieurs ajustements :

- Recensement des attentes des donneurs d'ordre.
- Organisation d'entretiens programmés avec les donneurs d'ordre et les exposants, en tête à tête.
- Offre d'un accueil spécifique des donneurs d'ordres y compris au Club VIP.
- Limitation du nombre de conférences pour laisser plus de temps disponible aux échanges et plus d'espace d'exposition dans le Pavillon.
- Installation d'un grand barnum climatisé qui accueillera les conférences sonorisées en extérieur.

Avec une équipe sensationnelle (journalistes, commerciales, organisatrices, etc.) gageons que nous pourrons compter sur une mobilisation maximale et d'une affluence accrue de la filière pour pérenniser le SELFI. C'est notre challenge. Peut-être aussi à la faveur de nouvelles alliances avec telle ou telle organisation professionnelle. Nous serions certainement plus forts ensemble.

PIERRE BESOMI

SOMMAIRE

02



ZOOM SUR
LE SELFI 2024

16



MÉTIER TRANSPORTEUR :
QUERLIOZ

26



DOSSIER
INTRALOGISTIQUE

34

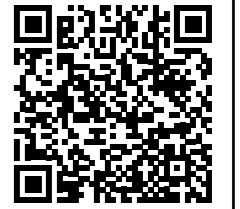


FOCUS CARTES
CARBURANTS

40



SOLUTION
LOCATION



> ÉVÈNEMENT

SELFIE 2024, UNE ÉDITION COURONNÉE DE SUCCÈS

Autour des thématiques phares de la décarbonation et du dernier kilomètre, l'édition 2024 du Salon Européen Logistique Froid et Innovation (SELFIE) s'est tenue pour la deuxième fois dans l'enceinte du Marché international de Rungis.

Succès renouvelé du SELFIE pour son édition 2024, les 29 et 30 mai derniers, avec un peu plus de 800 participants malgré un temps déplorable. « La première édition a été un véritable succès et je remercie mon ami Pierre Besomi d'avoir renouvelé l'expérience dans ce temple de la logistique des produits frais qu'est le Marché de Rungis », a commenté Stéphane Layani, président du Marché international de Rungis.

Le salon a rassemblé 55 exposants avec un intérêt marqué pour les enjeux du dernier kilomètre et les solutions de vélos-cargos. Nous avons accueilli cette année également avec beaucoup de plaisir des logisticiens aussi bien en tant qu'exposants qu'en tant que visiteurs, dont certains pour la première fois. Étaient ainsi présents : Ayopa by Delanchy avec Brigitte Delanchy, le Groupe Antoine (Sofripa, Grière Distribution), Lapeyre Logistique, le Groupe Olano, Sofrilog et STAF. « À quelques semaines d'un défi logistique sans précédent pour les professionnels de l'alimentaire et dans un contexte réglementaire de plus en plus contraignant, les opérateurs du Marché ont pu découvrir une offre de très haut niveau pour réinventer leur logistique et accélérer la décarbonation de leurs activités ! », poursuit Stéphane Layani.

Avec le concours des exposants enthousiastes et de ceux qui ne demandent qu'à le devenir, nous allons réinventer le SELFIE pour son édition 2025. ■



Esprit de corps chez Carrier.



Renault Pro Plus avec ses partenaires Cazaux, ECP, Lamberet et Lecapitaine.



Technologies électriques aussi en extérieur avec Petit Forestier et STAF.



Du lourd sur le stand BPW Idem telematics.



Madame Brigitte Delanchy, heureuse de sa présence au SELFIE sur le stand d'Ayopa by Delanchy.



Sébastien Bossard pour Sofrilog à la manœuvre.



Thermo King refroidit cette caisse Lamberet rapportée sur châssis Peugeot.



Lapeyre Logistique, valeur montante dans le froid.



Le Groupe Antoine en force avec Sofripa et Grière.



Dhollandia toujours fidèle au SELFIE.



Bedeo promis à un bel avenir avec la seconde vie de l'utilitaire.



Avec Mecalux, SELFIE élargit son écosystème à l'intralogistique sous froid.



Frappa affiche ses valeurs RSE.



Troillet se renforce dans le froid.



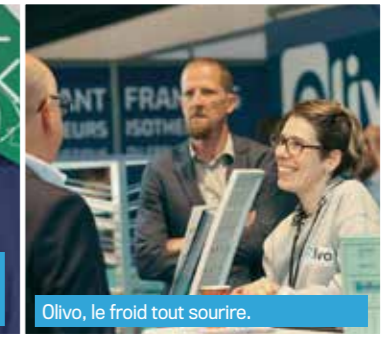
Kleuster est loué par le réseau Clovis.



Sofrigam bouge avec La Poste.



Rencontre durable entre Nicolas Olano et Stéphane Layani, président du « Marché ».



Olivo, le froid tout sourire.

> PERSPECTIVES

DES CONFÉRENCES INSPIRANTES

Le Salon Européen Logistique Froid et Innovation (SELFI) s'est tenu les 29 et 30 mai à Rungis, au cœur du Marché international. Organisé par le magazine Froid News, il a donné lieu à des conférences de haute volée sur les sujets du moment.



> JOP - MIN RUNGIS

AU CŒUR DE LA LOGISTIQUE ALIMENTAIRE

Les acteurs du froid impliqués restent dans l'expectative quant au chantier qui les attend.

Plus qu'un chantier, les acteurs de la logistique du froid impliqués dans les livraisons alimentaires à Paris et en région parisienne vont être confrontés, à leur manière, à un véritable parcours (sportif) du combattant pour « faire le métier » entre le 26 juillet, date du début des JO, et le 8 septembre, fin des Jeux paralympiques. Première inconnue selon Julien Garnier, la teneur des flux de marchandises. « Ils devraient être stables. Il y a beaucoup d'inconnues et d'interrogations autour des JOP, notamment sur la tournure que prendra la consommation », pense le président du groupe Primever. De son côté, Nicolas Olano estime que « l'on ne peut que se féliciter d'avoir les JO. Nous avons la chance de disposer de logisticiens du froid de qualité », souligne le président du groupe éponyme. Pour sa part, Rodolphe Ziegler se montre circonspect. « Je ne suis pas d'un optimisme béat. Ce que l'on va réaliser de plus ici, on va le faire en moins ailleurs. Beaucoup parmi nos clients nous confient qu'ils vont sans doute baisser le rideau pendant les JOP », affirme le directeur d'exploitation de Demarne, grossiste dans

De gauche à droite : Rodolphe Ziegler (Demarne), Nicolas Olano, Alain Martinez (CPME 94) et Julien Garnier (Primever)



les produits de la mer. Quant au patron du CPME 94, Alain Martinez, il s'attend à « un 10 % de volumes en plus pour les entreprises concernées ». Nicolas Olano dit anticiper la nécessité de « travailler davantage la nuit, ce que l'on sait faire. Nous allons opérer en flux tendus ». Le dirigeant basque, en tant que membre de la Chaîne logistique du froid, annonce avoir rédigé un courrier de décharge

à l'attention des clients qui seraient tentés par la mise en place de pénalités en raison des retards qui surviendraient. De son point de vue, « la grande inconnue va consister à savoir comment relier Rungis ».

RALLIER RUNGIS

Sur l'épineux dossier des conditions de circulation dans la région Île-de-France,

Julien Garnier pense que le point noir, dans l'été, surviendra « début septembre, lorsque les Parisiens et les Franciliens rentreront de vacances, en plein déroulement des Jeux paralympiques ». En écho à Nicolas Olano et Julien Garnier, Rodolphe Ziegler ajoute que « l'arrivée par le Nord de l'Île-de-France en direction de Rungis va être complexe ». Le responsable d'exploitation de Demarne et ses équipes se sont rapprochés de leurs clients afin, assure ce dernier, d'appréhender au mieux leurs besoins. Quelles seront les conséquences des contraintes de circulation et de stationnement qui vont survenir ? « Il faut s'attendre à un renchérissement du coût des livraisons », souligne Rodolphe Ziegler qui dit « s'inquiéter beaucoup pour nos conducteurs qui vont devoir composer avec les restrictions de circulation et la mise en place des périmètres rouges, bleus et gris ». Alain Martinez pense que « la gestion des QR codes va être complexe ». Rodolphe Ziegler invite les clients des grossistes et des logisticiens du froid à davantage de compréhension voire de respect « notamment sur les prestations en matière de prix ». Le représentant de Demarne et Unigro, tout en pointant du doigt les GMS, déclare que « nous n'avons pas toujours en face de nous des spécialistes du produit. Ils ne savent pas toujours de quoi on parle ».

Slimane Boukezzoula

> INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

UN ACCÉLÉRATEUR DANS LA FILIÈRE LOGISTIQUE DU FROID

En quoi cette nouvelle technologie, controversée, peut-elle appréhender le champ de la logistique du froid ?

De gauche à droite : Laurent Meillaud (journaliste & animateur), Arno de Moissac (DC Brain), Geoffrey Six (Sofrilog), Olivier de Boiboissel (philosophe).



« 0,1% ». Ce sera, à terme, la part de l'intelligence dans les activités humaines, le reste proviendra de l'intelligence artificielle ». C'est ce qu'est venu dire à la tribune Olivier de Boiboissel. « L'exécution restera confiée à l'humain mais tout ce qui relèvera de la prise de décision appartiendra à l'intelligence artificielle générative, laquelle va provoquer une redistribution des tâches. Nous ne sommes qu'au début d'un vaste processus », a déclaré le philosophe et critique littéraire. Etablir des prévisions, formuler des recommandations et prendre des décisions, c'est en résumé ce processus informatique par lequel l'IA utilise des algorithmes pour supplanter des interventions humaines. « On distingue

l'IA classique et l'IA générative qui crée de nouveaux contenus à partir de données, a précisé le philosophe. Celle-ci ne sait pas tout faire mais elle est opérationnelle dans la relation client et les études de contrats par exemple ».

DU CÔTÉ DE L'HUMANITÉ

Chez Sofrilog, l'idée « qu'on ne la maîtrise pas mais qu'il faut l'adopter » a fait son chemin. Armé de la solution DC Brain, le logisticien y est donc allé. « Une fois que la donnée est propre et que le paramétrage est effectif, on peut injecter des milliers d'informations et l'outil va nous sortir un modèle fiable pour les tournées par exemple. Grâce à l'IA, nous avons pu identifier les leviers géographiques sur lesquels nous pou-

» vions développer les processus de mutualisation. Aujourd'hui, nous sommes sur la fin de la construction du jumeau numérique (pour stocker toutes les données numériques au même endroit, Ndlr). Nous ne disposons pas encore d'une vue précise sur tous les gains possibles mais nous entrevoyons de belles promesses », a indiqué Geoffrey Six, directeur développement exploitation méthode et process transport de Sofrilog. DC Brain était à l'origine orienté sur d'autres champs de l'économie. Puis vint le camion, un tournant pour

l'entreprise. « Il accapare 80 % à 90 % de notre activité aujourd'hui. A chaque fois que nous parvenons à massifier un camion, apparaît directement un impact CO₂ », déclare Arno de Moissac. Selon le président de DC Brain, « il convient au préalable d'avoir une vue précise de ses données liées au plan de transport, ce qui permet de tirer la quintessence de l'IA lorsqu'on l'interroge ». De son côté, Geoffrey Six estime que « l'on est à l'aube de ce que l'IA peut nous apporter ». Le directeur du développement de Sofrilog pense que, dans l'étape

d'après, « l'IA sera plus prédictive. Elle nous permettra d'avoir une meilleure gestion de nos flux, à la hausse comme à la baisse. Elle servira également à la maintenance des camions, à l'évaluation des besoins en ressources humaines ». Les développements futurs de l'IA sont parfois des sujets d'inquiétude en termes d'éthique. Olivier de Boiboissel a tenu à se montrer rassurant : « Avec votre métier, vous restez dans le transhumanisme. Les IA que vous allez développer vous laissent du côté de l'humanité ». ■
Slimane Boukezzoula

travail ait un vrai sens. Il nous faut bien border la phase d'intégration », a déclaré Sandra Olano, qui met en avant l'apport de la Olano Académie depuis une dizaine d'années. Thomas Huguen a énuméré les actions à entreprendre dans le but de fidéliser ces nouveaux talents : « Actionner le levier de l'intégration dès le recrutement, transmettre les valeurs dès le départ, installer le sentiment d'appartenance à la société. Sachez que 84 % des CDI sont rompus dès la première année, à l'initiative des salariés », a rappelé le directeur Opérations et Développement de l'AFT, un organisme de formation. Sandra Olano ne dit pas autre chose : « Les schémas sont inversés. Auparavant, le candidat cherchait une entreprise. A présent, c'est à nous de nous montrer attractifs, mieux disant, par rapport à la concurrence. Nous nous inscrivons véritablement dans une logique de management de proximité, d'amélioration de nos modes opératoires ». La dirigeante basque a déclaré que l'ancienneté moyenne



dans l'entreprise familiale est de 15 ans. « C'est 8 ans en moyenne dans la profession », a ajouté Thomas Huguen tout en indiquant que l'AFT a mis en place des Clubs Prévention et des Clubs Ambassadeurs. Les entreprises de la logistique sous température dirigée sont bien décidées à ne pas rester inactives. Sous l'impulsion de la Chaîne logistique du froid, « elles préparent un Frigo Tour pour 2025 », a confié Sandra

Olano. Ces mêmes entreprises, et les autres, qui doivent composer depuis cette année, avec la réglementation CSRD, une directive européenne qui fixe de nouvelles normes et obligations de reporting pour les entreprises, a tenu à rappeler Lise Vidal. L'objectif : encourager le développement durable des entreprises et identifier celles qui sont disciplinées en la matière. ■

Slimane Boukezzoula

> RSE
QUELS LEVIERS POUR DÉVELOPPER SA MARQUE EMPLOYEUR ?

Les intervenants à la conférence ont tenu à souligner la nécessité pour les entreprises d'orchestrer des actions dans le cadre d'une démarche RSE.



De gauche à droite : Laurence Taillade (éditorialiste et conférencière), Thomas Huguen (AFT), Sandra Olano et Lise Vidal (QHSE Concept).

L'engagement vers la transition écologique demeure essentiel. Pour autant, c'est la démarche envers les ressources humaines qui a occupé le plus clair des interventions au cours de cette conférence. Au cœur de cette démarche : la valorisation de la marque employeur. « Développer une culture d'entreprise, des valeurs », a introduit Sandra Olano, la directrice générale du groupe éponyme créé en 1975 par Nicolas Olano. « La démarche RSE s'inscrit dans notre ADN.

On l'illustre par des véhicules électriques, une politique d'inclusion, la valeur ajoutée que nous sommes en mesure d'apporter dans la relation clients », souligne de son côté Lise Vidal, directrice associée du groupe QHSE Concept, un cabinet conseil en audit et formation. La RSE a, depuis des années, investi le champ lexical des entreprises. Mais, selon Lise Vidal, elle n'a pas encore totalement convaincu. « Pour beaucoup de chefs d'entreprise, c'est un gros mot. Nous visons, par conséquent,

à la vulgariser par la marque employeur. Cela se traduit par un accompagnement des collaborateurs sur les bons gestes, l'hygiène, la santé, la sécurité ».

SCHEMAS INVERSÉS

L'idée qui prévaut dans cette stratégie, c'est bien évidemment, pour une filière transport sous tension, d'attirer les talents. « Il nous faut réfléchir sur les leviers à actionner. Il s'agit de véhiculer des idées de plaisir et de bonheur. Ils demandent que leur

RKair by Rkcom

NOUS REMERCIONS NOS CLIENTS POUR LEUR LOYAUTÉ ET LEUR CONFIANCE, HEUREUSEMENT NOS RIDEAUX D'AIR **RKAIR** LE LEUR RENDENT BIEN. AVEC **PLUS DE 80 000 OUVERTURES** DE PORTES PAR CAMION SUR 6 ANS, LEUR **FONCTIONNEMENT RESTE IRRÉPROCHABLE !**

Dans l'ombre de nos rideaux d'air, RKCOM vous propose sa gamme de **détecteurs inductifs** dont le très convoité **M30 avec une détection de 20 mm**, nos **convertisseurs étanches 12V-24V et vice-versa**, nos **variateurs de vitesse** et bien d'autres accessoires nécessaires à la bonne marche de vos projets avec l'avantage de pouvoir passer par un fournisseur.

Rkcom
35500 Saint-M'Hervé
France
Tél. : +33 (0) 632 15 41 84
email : roland.klingen@rk-com.fr

> LIVRAISONS URBAINES DÉCARBONÉES

COMMENT CHOISIR LE BON VÉHICULE ?

La filière camion s'engage tambour battant sur l'électro-mobilité. La décarbonation passerait également par les livraisons décalées.

De gauche à droite : Raymond Auneau (Carfleet), Laurent Parmeggiani (Petit Forestier), Stéphane Reynaud (La Maison Reynaud), Eric Devin (Certibruit).



Les stratégies de décarbonation ne reposent pas uniquement sur le choix d'un carburant alternatif. C'est ce qu'a rappelé à la conférence Raymond Auneau. « Quand on parle de décarbonation, on part de l'existant pour tendre vers le vertueux. On ne doit pas seulement raisonner énergie mais également pneumatiques, groupes froid, carrosserie, livraisons décalées », a déclaré le président de Carfleet, société conseil en gestion de flottes, lequel se présente comme un partisan du ferroviaire en lieu et place de l'énergie électrique sur la longue distance. Une société comme Petit Forestier a pris, de longue date, le virage de la décarbonation de sa flotte de véhicules. « Nous avons finalisé la

transition de notre parc il y a déjà 10 ans. Nous possédons donc déjà une certaine expertise sur les batteries », assure Laurent Parmeggiani, le directeur des relations stratégiques de Petit Forestier. Lequel annonce que son groupe entend « devenir le leader mondial en énergie durable ». Petit Forestier se projette sur une réduction de 30 % de son empreinte carbone à l'horizon 2030. Pour l'heure, les nouvelles énergies alimentent 4 % des véhicules (8 % prévus pour fin 2024).

JOP BANC D'ESSAI

La décarbonation relève bien souvent d'un souhait - quand ce n'est pas exprimé sous la forme d'une pression - des donneurs d'ordres comme le souligne Stéphane

Reynaud, membre du comité de direction de La Maison Reynaud, un grossiste en produits de la mer : « Nos clients sont des restaurateurs et ils poussent pour que nous prenions le virage des énergies alternatives. Ils ne sont pas les seuls, les villes sont fortement incitatrices également ». La Maison Reynaud annonce avoir d'ores et déjà fait basculer 20 % de sa flotte vers l'énergie électrique. Eric Devin est venu, pour sa part, rappeler qu'électricité ne rime pas systématiquement avec décarbonation. « Il faut aussi prendre en compte l'origine de l'énergie et ne pas se focaliser uniquement sur la sortie au pot », a fait remarquer le président de Certibruit, association délivrant des certifications pour les livraisons de nuit (silencieuses). Il n'hésite pas à parler « de tendance de fond » à propos des livraisons de nuit.

Les Jeux olympiques devraient servir de banc d'essai pour le développement de ces livraisons décalées, compte tenu des contraintes qui vont être générées en matière de circulation et de stationnement. « Pour entrer dans les villes, comme à Paris, il ne suffit pas aux camions d'être décarbonés. Il faut aussi prendre en compte la congestion, les particules, les Nox... C'est la raison pour laquelle, les livraisons de nuit sont dans le sens de l'histoire, au moyen de l'énergie électrique et de la certification Piek », a souligné Eric Devin. « Nos concitoyens qui résident dans les hypers centres ne veulent plus de bruit. En conséquence, l'énergie électrique a notre préférence », a indiqué Laurent Parmeggiani. Le bruit ? Il n'est pas associé seulement à la motorisation du véhicule. « C'est également l'équipement du camion, les rolls, les transpalettes, les ouvertures et fermetures de portes », a conclu Raymond Auneau. ■

Slimane Boukezzoula

> Vu au SELFI

LES CONFÉRENCES SOFRIGAM

Le numéro un européen de l'emballage isotherme qualifié a profité de la tenue du SELFI pour organiser deux conférences sur les thématiques suivantes : « Le transport sous température dirigée dans un futur F-GAS » et « Le froid décarboné : quand l'environnement rime avec performance ». Retour...

Dans le transport sous température dirigée, l'heure est à la réduction des fluides halogénés, les fameux HCFC (HydroChloroFluoroCarbures). Réduction puis suppression définitive, comme est venu le souligner à la tribune Gérard Cavalier. « La rupture technologique sur ces fluides et la production de froid sont en cours. Il nous faut innover », a déclaré le président du Cemafroid. L'innovation ? Elle est effective chez Carrier Transicold. « Le passage de R404 à R452 nous a apporté une amélioration substantielle. Nous sommes orientés sur une réduction de 88 % de notre impact CO₂ », a assuré son directeur commercial France, Zoran Mancic. Devant la contrainte ZFE (zone à faibles émissions), SOFRIGAM a élaboré et mis sur le marché une nouvelle technologie baptisée Coldway. « Cette technologie génère du froid à partir d'un réfrigérant naturel, le NH₃ », a indiqué Laurence Labranque, la directrice générale de SOFRIGAM groupe. Le bénéfice apporté par Coldway est sans appel, selon cette dernière : « zéro impact sur la batterie du véhicule, zéro émission de CO₂ à l'utilisation, 100 % de compatibilité réglementaire, zéro rechargement de fluide réfrigérant et zéro pollution sonore ». De son côté, Patrick Galand, le directeur de la carrosserie frigorifique chez SOFRIGAM, a tenu à rappeler que son groupe « travaille sur un renforcement de l'isolation ».

LA DÉCARBONATION EN MARCHÉ

2040 puis 2050 : les réglementations européenne et française en matière de décarbonation des flottes planent comme une épée de Damoclès sur l'écosystème transport. Un groupe comme La Poste l'as-

sure, sa flotte de véhicules « sera totalement décarbonée en 2040, c'est-à-dire 10 ans avant le délai qui avait été imposé par les Accords de Paris », a affirmé Jean-Louis Carrasco, son directeur de la logistique urbaine, Branche Service Courrier et Colis La Poste. Le groupe postal a mis, depuis quelques années, le grand braquet sur l'activité de « food fresh » (10 millions de repas à livrer en 2024). Dans son entreprise de décarbonation, la Poste dispose d'ores et déjà de la plus grande flotte de véhicules électriques professionnels au monde. Elle contribue ainsi à décarboner à très brève échéance les 22 ZFE françaises. Dans ce contexte, le groupe La Poste exploite 700 vélos cargos en propre et 200

via des partenaires, dont certains sous température dirigée, fruit d'un partenariat avec VUF, le fabricant, et SOFRIGAM pour le froid décarboné et l'isothermie, afin de servir chaque jour près de 12 000 personnes âgées dans près de 280 communes.

L'ouverture et la fermeture de la porte sont des déterminants clés en matière de réfrigération d'un véhicule. « Nous veillons à ce que le système revienne à la température initiale. Pour ce faire, nous refroidissons le caisson à l'ouverture de la porte. Chaque fabricant pourra dimensionner le froid de son groupe au plus juste », a expliqué David Stienne, directeur du laboratoire Ater Métrologie (Groupe SOFRIGAM). Pas toujours évident d'effectuer les bons choix alors qu'il faut parfois composer avec une réglementation changeante, a conclu Nathalie Le Roux, directrice marketing du groupe SOFRIGAM, tout en indiquant que « l'innovation ne réside pas uniquement dans la technologie mais également dans les usages ». ■

De gauche à droite : Gérard Cavalier (Cemafroid) puis Zoran Mancic (Carrier Transicold), Laurence Labranque (SOFRIGAM) et Patrick Galand (SOFRIGAM).



De gauche à droite : Jean-Louis Carrasco (La Poste), David Stienne (Ater Métrologie) et Nathalie Le Roux (SOFRIGAM).

> MÉTIERS DE BOUCHE

EN QUÊTE DE VÉHICULES SOBRES

Le SELFI s'est inspiré de sa localisation sur le marché de Rungis pour aborder les enjeux de transition énergétique de ses acteurs autour d'une conférence intitulée: « Les métiers de bouche en recherche de solutions décarbonées pour leur transport et stockage au quotidien ».



De gauche à droite : Laurent Meillaud (journaliste et animateur), Michel Poinsignon (Trane Technologies), Pierre Baulu (BPW France), Alain Martinez (CPME 94).

« Nous avons bien compris qu'on ne ferait pas marche arrière sur la transition écologique, nous en sommes conscients. Nous allons néanmoins affronter de gros problèmes notamment sur la livraison du dernier kilomètre pour tous ces métiers qui vont nécessiter un renouvellement de flotte », a introduit Alain Martinez, président de la CPME 94 (Confédération des petites et moyennes entreprises). Ce dernier évoquant à ce sujet le « casse-tête » des ZFE et le problème de bornes de recharge dans ce cadre : « Avec 20 000 véhicules qui transitent chaque jour par Rungis, cela nécessiterait une petite centrale électrique... ». Des sujets montrant selon lui « une absence de réalisme » de la part des politiques. Le tout dans un contexte réglementaire européen prévoyant un objectif de réduction des émissions de CO₂ dans le secteur du transport de 45 % d'ici 2030 : « Cela implique d'avoir 45 à 60 % de véhicules zéro émission d'ici là. Une grosse

partie du parc restera en technologie classique donc pour un fournisseur comme nous, cela signifie d'être prêt avec des solutions zéro émission pour les clients qui choisiront les contraintes immédiates et en même temps les supporter sur le reste de leur flotte avec des solutions "classiques" », a pointé Michel Poinsignon, product manager du groupe Trane/Thermo King.

ANTICIPER LES ÉVOLUTIONS TECHNOLOGIQUES

Niveau solutions, Thermo King travaille actuellement avec BPW pour aller dans le sens de cette décarbonation des véhicules frigorifiques avec le développement par ce dernier d'un essieu générateur permettant d'alimenter la batterie électrique du véhicule. Aujourd'hui en phase de commercialisation, il va permettre « une ouverture vers de nouveaux métiers » : « Nous sommes très enthousiastes d'arriver sur ce marché. C'est de toute façon une obligation d'évoluer dans ce domaine », a commenté Pierre Baulu,

directeur commercial de BPW France. Dans ce cadre, l'anticipation des évolutions technologiques devient primordiale : « Cela nous oblige à être en parfaite synchronisation avec les fabricants de châssis pour adapter l'alimentation de nos groupes frigorifiques avec les solutions électriques qui sont disponibles », a expliqué Michel Poinsignon, rappelant par ailleurs que ces nouvelles solutions ne pourront se développer qu'en parvenant à un TCO plus ou moins équivalents aux solutions classiques, impliquant de « rogner sur un certain nombre de postes de coût, ou par exemple, en allongeant la durée de vie des équipements ». La question du coût demeure en effet centrale juge Alain Martinez : « Est-ce qu'aujourd'hui le consommateur est en mesure de supporter cette transition, je dirais que non. C'est la raison pour laquelle on espère tous qu'avec les innovations, on parvienne à des tarifs accessibles pour l'ensemble des petits commerçants et des petits artisans ». ■

Charlotte Cousin

> HYDROGÈNE ET RÉTROFIT

QUELLES SOLUTIONS POUR DÉCARBONER LES FLOTTES ?

Ancrée dans la thématique de la transition énergétique, fil rouge du SELFI, la conférence du 30 mai 2024 intitulée « L'hydrogène et le rétrofit pour les flottes » a réuni quatre acteurs autour de cette pratique.

De gauche à droite : Laurent Meillaud (journaliste et animateur), Yves Giroud (Neotrucks), Yann Colin (Bert&You/Coalition Retrofit H2), Christophe Danton (Chéreau) et Yannig Renault (Delanchy)



« Une solution très pertinente pour décarboner », introduit Christophe Danton, directeur RSE et communication du spécialiste de la carrosserie frigorifique, Chéreau : « Il s'agit de véhicules que l'on va garder plus longtemps, l'idée étant de les faire évoluer de modèles jetables à des modèles plus durables ». Un concept dans lequel s'inscrit totalement Neotrucks, à l'origine du lancement d'un tracteur de parc rétrofit 100 % électrique : « Notre cible c'est d'abord et avant tout de décarboner des

endroits qui évoluent encore en 100 % thermique pour améliorer l'empreinte carbone des flux pour le client mais aussi la fidélisation des conducteurs avec un véhicule très confortable et silencieux ». Une solution testée en avant-première par le transporteur Bert&You pour qui l'expérience a été positive « dans tous les sens », indique Yann Colin, directeur mobilités vertes du groupe : « Sur le véhicule en lui-même : silencieux et électrique, qui apporte plus de sérénité sur les parcs » mais aussi au niveau de son adoption rapide par les conducteurs.

Également président de la Coalition Retrofit H₂, lancée à l'été 2023, autour d'une trentaine de membres, Yann Colin souhaite avec cette initiative, « évangéliser » autour de l'utilisation de l'hydrogène, avec, en ligne de mire, la production d'un Livre Blanc « Nous sommes convaincus que l'hydrogène est une des solutions qui va permettre de décarboner à long terme le transport et de répondre aux attentes des clients ».

LA NÉCESSITÉ D'UN ACCOMPAGNEMENT

Dans cette quête de la meilleure solution, Christophe Danton rappelle l'objectif ultime : celui d'atteindre la neutralité. « Il n'y a pas une seule solution énergétique miracle, l'avenir sera probablement fait d'un mix énergétique en fonction des différents cas d'usage ». En tant que carrossier constructeur, Chéreau a d'ailleurs planché en 2016 sur « la semi-remorque du futur », optant pour l'hydrogène avec un véhicule testé par les groupes Malherbe et Delanchy. Une version 2 de ces semi-remorques devrait être opérationnelles dans les mois qui viennent sur la station de Vannes chez Delanchy et STEF. Présent sur le SELFI, le premier camion hydrogène Hyundai immatriculé en France, fourni par la société Hilyko, se faisait également l'illustration de la maturité de l'hydrogène avec « un taux de service de 96 % », selon Yann Colin : « On trouve aujourd'hui des véhicules fiables avec des technologies qui commencent à être éprouvées », décrit-il. Quelles perspectives dans ce contexte ? L'industrialisation sur ce type de véhicules va arriver, avec l'espoir que « d'ici 15 ans, sur ces productions standards en électrique comme en hydrogène, il y ait un accompagnement des rétrofiteurs ». L'offre doit se développer, abonde Yannig Renault, directeur technique chez Delanchy, pour répondre à la gageure de se mettre au niveau du diesel qui « possède aujourd'hui une diversité de produits très large ». « Si l'on veut que ce type de véhicule se développe à grande échelle, il faudra qu'on puisse l'acheter. Nous avons besoin d'aides », termine-t-il. ■

Charlotte Cousin



> Avenir

LES ÉVOLUTIONS DE LA CHAÎNE DU FROID FACE À UN ENVIRONNEMENT COERCITIF

« Quel avenir pour le froid dans un contexte réglementaire et politique contraignant ? », interrogeait la dernière conférence du SELFI venue clore la journée du 30 mai.



De gauche à droite : Pierre Besomi (organisateur SELFI), Gérard Cavalier (Cemafrroid), Bertrand Bompas (La Chaîne Logistique du Froid), Victor Calvo (Carrier Transicold), Sébastien Bossard (Sofrilog)

« Il ne peut y avoir d'avenir dans notre société sans froid. Il y en aura donc un et celui-ci doit être durable. Une équation assez simple mais difficile à résoudre », selon Gérard Cavalier, président de Cemafrroid. Pour l'organisation professionnelle la Chaîne Logistique du Froid, « les priorités actuelles dans ce domaine touchent à l'attractivité du métier, la transition énergétique et la dématérialisation des processus », détaille Bertrand Bompas, son président. Le tout dans un contexte non homogène au niveau international : « En tant que fabricant, nous observons les deux extrêmes : une chaîne de froid extrêmement développée surtout en Europe de l'Ouest, et qui émerge en Asie avec une vraie volonté de déploiement », témoigne Victor Calvo, président international Truck & Trailer, Carrier Transicold Truck Trailer Refrigeration. L'objectif du groupe en répandant la chaîne du froid dans le monde est ainsi « d'y réduire le gaspillage alimentaire ». « Notre devoir est d'équilibrer la balance du froid, entre ses coûts et ses bénéfices environnementaux, et même de la rendre positive, abonde Gérard Cavalier. Cela devrait être le défi

de tous les professionnels de la chaîne du froid. » Illustration avec Sébastien Bossard, directeur commercial de Sofrilog, pour qui les enjeux RSE sont « forcément très importants » : « Il n'y a pas de place pour les amateurs dans le monde des prestataires logistiques grand froid qui compte tellement de contraintes réglementaires. Il s'agit d'un travail collaboratif et il est important que tous les maillons de la chaîne jouent le jeu, posent sur la table les enjeux pour trouver ensemble des solutions performantes de décarbonation afin d'être le plus vertueux possible ». Sofrilog a notamment fait le choix de manière historique de se tourner vers certains fluides naturels, avec 90 % de ses entrepôts fonctionnant à l'ammoniac et au CO₂ et « l'engagement de passer d'ici deux ans à 100 % de fluides naturels avec un potentiel de réchauffement global neutre ».

UN CONTEXTE INCERTAIN

Des démarches allant dans le sens d'un contexte réglementaire européen dirigé vers des restrictions plus fortes avec la troisième version de la F-Gas parue en avril 2024, actant la fin des d'hydrofluorocar-

bures en 2050 « c'est-à-dire la mort de 95 à 99 % des fluides utilisés aujourd'hui, détaille Gérard Cavalier. Si l'on veut viser l'objectif, 2050, il faut y penser tout de suite ». Outre cet enjeu des réfrigérants, le deuxième chantier d'importance pour Cemafrroid concerne la consommation d'énergie avec un premier volet visant à réduire les mouvements en froid (isolation performante, bonnes pratiques), le second consistant à gagner en performance énergétique sur les équipements, décrit le président de Cemafrroid. Dans la pratique, face à ces contraintes fortes, les adhérents de la Chaîne Logistique du Froid évoluent dans un contexte incertain : « Personne n'a une vision très claire sur ce vers quoi nous devons aller. Même si les politiques essaient de nous emmener vers le tout électrique, nous voyons que cette vision n'est pas forcément partagée par les constructeurs... Toutes ces questions rendent les décisions complexes, raison pour laquelle nos adhérents essaient d'expérimenter un grand nombre de technologies et échangent beaucoup entre eux », témoigne Bertrand Bompas. ■

Charlotte Cousin

La meilleure solution logistique pour alimenter vos réseaux de proximité.

Partout en France, Log'issimo assure l'approvisionnement de vos points de vente, en produits marchands ou en PLV. Un flux rapide et continu jusqu'au cœur des villes qui englobe toutes les étapes de votre logistique à la demande : le stockage, la préparation de commandes, la livraison, la collecte et le retour. Des solutions logistiques sur mesure pour gagner en temps et en efficacité. En savoir plus au 3634 ou sur laposte.fr/log-issimo

> RENCONTRES TRANSFIGOROUTE

UNE NOUVELLE ÈRE POUR LA LOGISTIQUE FRIGORIFIQUE



Les prochaines rencontres de Transfrigoroute seront organisées le 10 et 11 octobre à Nice.

Une ville moyenne dispose d'environ 48h d'autonomie en produits frais (fruits et légumes, produits de la mer et carnés, produits transformés, produits de santé) ou surgelés (crèmes glacées...). Les professionnels de la température dirigée, habitués à s'adapter aux fluctuations saisonnières ou exceptionnelles de la consommation (Covid, JO), s'attendent à subir des ruptures économiques et sociales qui viendront bouleverser le secteur. Les professionnels de la logistique frigorifique de toute l'Europe (équipementiers du froid, plateformes logistiques, transporteurs) se réuniront les 10 et 11 octobre prochain à Nice pour un événement dédié aux transformations du secteur au cours de la prochaine décennie.

NOUVELLE ÈRE

Les professionnels de la logistique des produits périssables s'attendent à ce que leurs métiers changent complète-

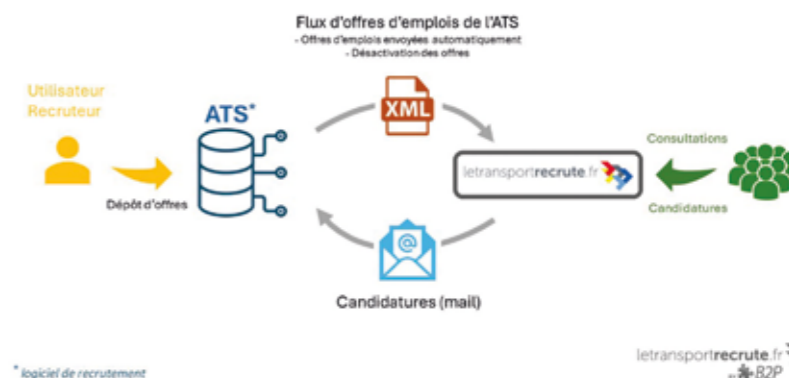
ment de visage sur les dix prochaines années. « Les modes de consommation évoluent », explique Jean-Marc Platero, président de Transfrigoroute France. Cette association réunit les équipementiers du secteur frigorifique (constructeurs de groupes de production de froid et de camions, loueurs, carrossiers...) et offre aux professionnels un espace de réflexion pour anticiper en collectif les attentes de demain. « L'électrification du transport frigorifique représente aussi une attente forte des professionnels et des citoyens, tout comme le développement de nouvelles solutions de livraison en dernier kilomètre, ou de la multimodalité. Aujourd'hui, les réflexions sur la logistique et le transport de demain n'intègrent pas toujours les spécificités du travail sous température dirigée », regrette-t-il. La logistique des produits frais et surgelés pose en effet des défis supplémentaires : outre la double motorisation des véhicules (pour la traction et la fabrication de froid),

le travail en flux tendu est exacerbé par la nature périssable des produits transportés, ajoutant une importante dimension de sécurité sanitaire.

UN ÉVÉNEMENT ATTENDU

Les rencontres de Transfrigoroute International « Une nouvelle ère pour la logistique frigorifique - Quelles transformations et quels défis d'ici 2035 ? », permettront aux professionnels de toute l'Europe d'anticiper les transformations à venir. « Nous sommes ravis d'accueillir en France nos confrères européens pour un survol de ce qui nous impactera dans les années à venir », indique Jean-Marc Platero, président de Transfrigoroute France. « Nous proposerons un tour d'horizon complet des perspectives économiques, sociales, environnementales, réglementaires et géopolitiques des dix années à venir, dans l'optique de permettre aux professionnels de toujours mieux s'adapter et se renouveler ». ■

Schéma d'échanges d'informations entre Le Transport Recrute et les différents ATS



La plateforme Le Transport Recrute est désormais connectée aux logiciels de recrutement Beetween, Taleez et Talent Plug

> RESSOURCES HUMAINES

B2PWEB VEUT FLUIDIFIER LE RECRUTEMENT

B2P, le partenaire pour la transformation digitale des professionnels du transport et de la logistique annonce la connexion de sa plateforme de recrutement Le Transport Recrute aux ATS* (Applicant Tracking System - logiciels de recrutement) Beetween, Taleez et Talent Plug. Cette intégration permet aux entreprises de transport de diffuser leurs offres d'emploi sur Le Transport Recrute en toute simplicité, depuis leur ATS habituel. Cette collaboration entre Le Transport Recrute et les ATS leaders du marché témoigne de

l'importance croissante de l'intégration et de l'interopérabilité des systèmes dans le domaine du recrutement. En simplifiant et en rationalisant les processus, les entreprises peuvent concentrer leurs efforts sur la sélection des meilleurs candidats et sur le développement de leur activité, plutôt que sur des tâches administratives fastidieuses.

UN ÉVÉNEMENT ATTENDU

Cette nouvelle intégration s'inscrit dans la volonté de B2P d'accompagner ses

clients, professionnels du transport et de la logistique, dans leur transformation digitale en leur proposant des solutions métier toujours plus performantes pour optimiser leur recrutement. Le schéma d'échanges d'informations entre Le Transport Recrute et les différents ATS est conçu pour être simple et efficace. Les offres d'emplois sont automatiquement synchronisées entre les deux plateformes, ce qui permet de gagner du temps et d'éviter les erreurs de saisie. ■

> NOMINATION

NOËL THIEFINE, NOUVEAU DÉLÉGUÉ GÉNÉRAL DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE DU FROID

Après avoir débuté sa carrière à la Fédération Nationale des Transports Routiers (FNTR) Picardie comme secrétaire général (2005 à 2008), il a rejoint la Fédération Nationale des Transports de Voyageurs (FNTV) d'abord comme délégué régional de la région Auvergne Rhône-Alpes (2008 à 2018), puis comme responsable économie, numérique et prospective (2018 à 2021) à Paris. Ayant repris depuis 2021 la direction d'une organisation professionnelle au niveau national en devenant secrétaire général de l'Union Nationale des Industries de la Quincaillerie (UNIQU), Noël Thiefine retrouve donc le secteur du transport et de la logistique au sein

de la chaîne logistique du froid où il apportera son expertise.

LA DÉFENSE DU MÉTIER

Fort d'une expérience exclusivement passée au sein d'organisations professionnelles, sa mission s'inscrit dans le prolongement du travail mené par Valérie Lasserre en continuant de représenter et de défendre les métiers du transport et de la logistique de produits sous température dirigée et en développant l'actuelle feuille de route de la fédération :

- Accompagner les entreprises dans la transition énergétique afin de relever les défis écologiques, techniques et économiques pour en faire une opportunité.



- Développer l'attractivité des métiers du froid auprès des jeunes talents, valoriser les métiers du froid et susciter des vocations en valorisant les métiers dans un contexte de pénurie de main d'œuvre.
- Inscrire les entreprises de la chaîne logistique du froid dans la transition numérique afin de contribuer à la performance, fiabilité et à la sécurité de la chaîne du froid.

Une transition est en cours jusqu'au mois d'octobre entre Noël Thiefine et Valérie Lasserre afin d'assurer une transmission optimale du poste de délégué général. ■

> PSL QUERLIOZ

LA FORCE DU GROUPEMENT

L'entreprise iséroise de transport sous température dirigée s'est rangée derrière la bannière du groupement Tred Union il y a dix ans. Elle s'est érigée en spécialiste de la ligne sur le territoire.



Le B100 est, pour l'heure, la solution alternative retenue par PSL Querlioz.

« **N**e pas rester isolés ». C'est le credo de l'entreprise iséroise. Cela fait 10 ans que PSL Querlioz a rejoint le groupement Tred Union qui rassemble près de 80 entreprises (10 000 salariés environ) en passe de mailler le territoire. Sa

branche Tred Frigo intègre des acteurs de la température dirigée (-20°C/+20°C) dans l'alimentaire, la pharmacie et l'industrie. Ils sont, pour la plupart, des acteurs de la palette au camion complet. Tred Union est présidé par Paul-Antoine Jung (Transports Altrans) depuis la disparition en 2023 de

Joël Vignerot, l'un de ses membres fondateurs. Le slogan du groupement tient de la métaphore sportive : « l'individualité au service du collectif ». Pour Valérie Querlioz, les retombées ne sont pas négligeables. « Tred Union nous a fait évoluer dans notre démarche entrepreneuriale en même temps qu'il a contribué à alimenter notre développement. Le groupement nous met à disposition une palette de services, ne serait-ce que ses veilles juridiques, ses commissions spécialisées, ses formations sur des thématiques comme le développement personnel. Il favorise également l'émergence d'échanges constructifs entre les membres. Nous formons une famille et nous sommes plus forts tous ensemble », assure la dirigeante de PSL Querlioz.

Cette entreprise de 100 salariés a été fondée en 1954 par les parents de Valérie et Thierry Querlioz (ce dernier a pris du recul). Elle est implantée à Estrablin, à une trentaine de km au sud de Lyon. Elle campe essentiellement sur le segment du camion complet en transport frigorifique, sur le marché de l'alimentaire. Le general cargo, en lot et demi-lot, vient en complément d'activité. Dans le transport frigorifique, PSL Querlioz propose des prestations de lignes (90 % de l'activité). Le périmètre de distribution englobe les régions Rhône-Alpes, parisienne, Est et Nord ainsi que la Normandie. La flotte Querlioz se compose de 80 moteurs (une soixantaine destinée au frigo). La location de véhicules avec conducteurs vient compléter l'offre frigo maison. Petite fierté locale : le portefeuille commercial est composé à 98 % de clients en propre, « une rareté dans notre métier », selon Valérie Querlioz. Cette dernière estime que le transport frigorifique « nécessite un véritable savoir-faire », qu'il convient de composer « avec des grosses contraintes » et qu'il nécessite de disposer d'un personnel formé. « Nous sommes mobilisés 7 jours sur 7 et 24h sur 24h. Nous sommes orientés sur des flux tendus, ce qui nécessite une exploitation bien en place et mobilisée. C'est le cas. Nous sommes entourés d'une très belle équipe, à tous les postes et dans l'ensemble des services. Je leur adresse

mes félicitations tous les jours », affirme Valérie Querlioz.

LE LABEL CO₂ EN PORTEFEUILLE

Selon la dirigeante iséroise, l'entreprise « est fortement engagée dans la décarbonation ». Le choix du B100 est pour l'heure validé par la direction. « C'est, à nos yeux, le carburant le plus adapté à nos prestations. Il nous faut toutefois composer avec la nécessité de nous réapprovisionner à la cuve installée dans nos locaux. Nous sommes actuellement à l'étude d'une solution associant des collègues chez lesquels notre fournisseur de B100 pourrait installer une cuve », souligne la présidente de PSL Querlioz. Laquelle n'écarte pas pour autant les autres solutions alternatives au fur et à mesure de leur développement. « Nous sommes dans l'attente de tarifs plus accessibles pour le HVO et le XTL. Nous avons, par ailleurs, pris



« NOUS SOMMES ORIENTÉS SUR DES FLUX TENDUS, CE QUI NÉCESSITE UNE EXPLOITATION BIEN EN PLACE ET MOBILISÉE. »

VALÉRIE QUERLIOZ,
DIRIGEANTE DE PSL QUERLIOZ.

connaissance des derniers développements technologiques dans le domaine du solaire lors de la dernière édition de Solutrans. Ils viendront alimenter notre réflexion lors de nos prochains renouvellements de matériels roulants », précise la dirigeante de PSL Querlioz, signataire de la charte Objectif CO₂ et détentrice du Label CO₂. « Nous sommes dans les standards de réduction de nos émissions de CO₂ et de nos kilomètres à vide, avec le concours d'un formateur externe pour nos chauffeurs.

Nous pratiquons également le rechapage de pneus », indique-t-elle.

L'entreprise revendique un volume d'affaires d'environ 16 millions d'euros. Elle dispose d'une surface de stockage de 10 000 m² dédiée au general cargo, pour lequel elle offre des prestations de préparation de commandes à destination des e-commerçants. PSL Querlioz songe à une diversification de ses métiers et ne s'interdit pas une opportunité de croissance externe dans le frigo. ■

Slimane Boukezzoula

TROUILLET RENT

Location de + 2000 véhicules en courte, moyenne et longue durée

UTILITAIRES : 20M³ HAYON / FRIGO 7M³ ET 12M³

PORTEURS : FRIGO / BÂCHÉ / CAISSE - HAYON

SEMI-REMORQUES : BÂCHÉE / FRIGO (MONO ET BI-TEMP) / FOURGON - HAYON

Un réseau national avec des agences intégrées

Maintenance et réparation

- Carrosserie • Mécanique
- Hydraulique • Peinture

Location et gestion de flotte pour votre mobilité

RETROUVEZ NOS OFFRES SUR LE SITE

www.trouillet-rent.fr

> INTERVIEW

« NOTRE APPROCHE FONDÉE SUR LES DONNÉES EST LA PIERRE ANGULAIRE DE NOTRE BUSINESS MODEL »

Installée depuis 2020 dans l'Hexagone, l'entreprise allemande de box à cuisiner HelloFresh y a livré plus de 3,5 millions de commandes en 2023. Martin Pollet, CEO d'HelloFresh France, détaille le modèle de la société, son organisation logistique et sa gestion de la température dirigée au cœur de ses process.

Froid News : Sur quels modèles économique et logistique l'enseigne HelloFresh se fonde-t-elle ?

Martin Pollet : HelloFresh fonctionne sur la base d'un modèle de chaîne d'approvisionnement allégé, direct au consommateur, qui diffère considérablement du « push concept » conventionnel utilisé par les supermarchés. Au lieu de pousser les produits vers les consommateurs sur la base d'estimations approximatives des ventes, le modèle de HelloFresh est basé sur un « pull concept » utilisant la demande des clients en temps réel et des algorithmes prédictifs avancés, garantissant une chaîne d'approvisionnement plus efficace et plus réactive. Cette approche permet non seulement de minimiser les inefficacités et le gaspillage, mais aussi de réduire les émissions de CO₂, un avantage clé de notre modèle.

F. N. : Quelles ont été les phases de développement de l'entreprise dans l'Hexagone ?

M. P. : HelloFresh s'est implantée en France en 2020. Depuis, nous avons observé un regain d'intérêt des consommateurs français pour les box à cuisiner et notre modèle économique innovant. En réponse à cette demande croissante, notre centre de distribution de Lisses dans l'Essonne a été lancé en septembre 2023.



« ALORS QU'HELLOFRESH POURSUIT SA CROISSANCE EN FRANCE, NOTRE OBJECTIF EST DE CONTINUER À AMÉLIORER NOS PRODUITS ET À ÉLARGIR NOTRE OFFRE. »

MARTIN POLLET, CEO D'HELLOFRESH FRANCE.

F. N. : De quelle manière s'organise la logistique d'HelloFresh autour du centre de distribution de Lisses ?

M. P. : Couvrant une superficie d'environ 23 000 mètres carrés, ce centre emploie environ 800 personnes, qui occupent des postes variés tels que des employés de production et de logistique, des chefs de chantier, du personnel d'entretien, du personnel des ressources humaines et d'autres spécialistes. Nous nous procurons nous-mêmes les ingrédients et nos fournisseurs les livrent directement à notre centre de

distribution, avec une grande importance attachée aux produits locaux et de saison. Une fois les ingrédients arrivés à notre centre de distribution, ils sont stockés (en fonction de leurs besoins) à température ambiante ou dans des espaces réfrigérés, avant que nos employés ne les assemblent soigneusement en kits repas (des sacs en papier individuels qui contiennent les ingrédients de chaque recette) à l'aide de lignes de « kitting » spécialisées, installées dans un grand espace réfrigéré conçu pour garder les ingrédients au frais lors de la mise sous kit. Les ingrédients nécessitant



Conçu et fabriqué aux Pays-Bas

blueSeal[®]

le rideau d'air haute performance

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

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

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

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

Une économie prouvée de 30 à 45% de l'énergie de refroidissement dans les véhicules réfrigérés

Conçu pour s'adapter à tous les véhicules :

KEEP YOUR COOL

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

brightec

SOLUTION LOGISTICIEN

>>> une réfrigération sont placés séparément dans des sachets isothermes avec des blocs réfrigérants pour en préserver la fraîcheur. Une fois assemblés, les kits repas sont placés dans des cartons de livraison, étiquetés et expédiés vers nos centres logistiques à travers le pays.

F. N. : Où sont situés ces autres centres logistiques sur le territoire et quelles étapes y sont conduites par la suite ?

M. P. : L'un est situé directement à Lisses accolé à notre *distribution center*, un à Gennevilliers (92), un à Saint Priest (69) et un à Metz (57). Pour les autres régions, nous nous appuyons sur les agences de tri de Chronofresh/Chronopost situées un peu partout en France. De là, nos partenaires logistiques prennent le relais et veillent à ce que les kits de repas soient livrés directement au domicile de nos clients. Dans certaines zones urbaines telles que l'Île-de-France, la région lyonnaise ou celle de Metz, nous avons mis en place notre propre flotte de livraison réfrigérée qui nous permet d'atteindre directement nos clients.

F. N. : Quelle importance accordez-vous à la digitalisation de vos process ?

M. P. : Chez HelloFresh, notre engagement en faveur de l'innovation technologique est fondamentale pour notre efficacité opérationnelle et la satisfaction de nos clients. La prise de décision fondée sur les données est intégrée à l'ensemble de notre processus de production. Grâce aux algorithmes prédictifs avancés, nous prévoyons avec précision la demande des clients, ce qui nous permet d'acheter la quantité exacte de nourriture nécessaire pour les commandes de chaque semaine et de minimiser le gaspillage. Cette approche fondée sur les données est la pierre angulaire de notre business model et garantit une utilisation optimale des ressources. En outre, l'une de nos principales avancées technologiques en matière d'opérations est le configurateur dynamique d'emballage (DPC), un système propriétaire qui utilise des métadonnées sur les formes et les dimensions de nos ingrédients, ainsi que

Le centre de distribution de Lisses, en Essonne, s'étend sur 23 000 m² et emploie environ 800 personnes.



HelloFresh s'appuie sur sa propre flotte et celle de son partenaire de livraison Chronofresh pour le transport vers ses centres logistiques et les livraisons du dernier kilomètre.

les tendances régionales en matière de température, pour calculer les bonnes tailles d'emballage et assigner le type d'isolation, l'épaisseur et la quantité de blocs réfrigérants nécessaires. Cela permet non seulement d'assurer la sécurité alimentaire pendant le transport, mais aussi de réduire l'excès d'emballage et de garantir à nos clients des produits de qualité.

F. N. : Quelle est la stratégie de développement d'HelloFresh à l'avenir ?

M. P. : Alors qu'HelloFresh poursuit sa croissance en France, notre objectif est

de continuer à améliorer nos produits et à élargir notre offre. Nous nous engageons à affiner nos recettes, à nous approvisionner en ingrédients de haute qualité et à proposer des options plus personnalisées à nos clients, y compris des délais de livraison plus flexibles et de meilleures recommandations de recettes basées sur les données des clients. En investissant dans notre technologie et nos offres, nous souhaitons renforcer notre présence en France et continuer à améliorer l'expérience de nos clients.

Propos recueillis par Charlotte Cousin

Transformez votre véhicule en véhicule réfrigéré quand vous en avez besoin



+ APT en sus

Né d'une nouvelle demande

À de nombreuses reprises, des clients nous ont sollicités pour une solution modulaire, flexible et moins coûteuse pour le transport de leurs produits. Face à ces enjeux actuels, nous proposons la C-BOX pour un usage utile, sécurisé et économique. La C-BOX s'adapte à tous vos besoins de transports réfrigérés.

Dimensions ext. (mm)
1150L x 900l x 980H

Poids à vide sans batterie 90 Kg ou avec batterie 105 Kg

Fonctionne en 12/24V DC et 220V AC

Economique

Boîtier de commande digitale

Roulettes (En option)

460L

-16°C / +18°C

Modulable

Version autonome avec batterie lithium 8h (En option)



Retrouvez également une large gamme de glacières à compression

Créée en 1967, ESC est le spécialiste français de la climatisation et de la réfrigération embarquées pour tous types de véhicules.

En savoir +





La toiture du centre automatisé ALFA de Scapalsace est équipée de 7 500 m² de panneaux photovoltaïques assurant 15 % de sa consommation électrique.



Inauguration du centre automatisé sous température dirigée ALFA à Niederhergheim.



Le système automatisé FPM peut préparer jusqu'à 172 000 commandes par jour.

› E.LECLERC

SCAPALSACE S'AUTOMATISE AVEC WITRON

FPM pour « Flow Picking Machinery », le système automatisé FPM a été conçu pour traiter les produits frais et ultra-frais en flux tendus. Scapalsace est la deuxième société d'achat et d'approvisionnement du Mouvement E.Leclerc à s'équiper de cette technologie développée par Witron.

Sur dix mécanisations d'ampleur réalisées par E.Leclerc, sept l'ont été avec Witron. « Un partenariat de confiance durable », confirme Jean-Marc Heilig, directeur des ventes France chez le fournisseur d'automatismes logistiques. A Niederhergheim (68), la dernière mécanisation dévoilée récemment par Scapalsace est particulière toutefois. Son centre de traitement de commandes

pour produits frais de 27 000 m² héberge le système automatisé FPM. « Cette solution automatisée, livrée clé-en-main, a été spécialement conçue pour le marché français où les références PGC frais et ultra-frais sont très nombreuses. Gérer cette diversité a un coût que les distributeurs cherchent à optimiser. C'est ce que permet le système FPM tout en améliorant la fiabilité des préparations et

les conditions de travail », explique Claus Holm, responsable des ventes Europe du Sud-Ouest de Witron.

8 800 RÉFÉRENCES « FRAÎCHES »

Après Socamil en 2022, la société d'achat et d'approvisionnement du Mouvement E.Leclerc occitane, Scapalsace est la deuxième filiale régionale du distributeur à s'équiper de cette technologie. A Niederhergheim, elle occupe un tiers de la surface du centre de traitement de commandes appelé ALFA (Améliorer la Logistique Frais par l'Automatisation). Sa construction a représenté un investissement de 70 M€ réparti « à parts égales entre le bâtiment et le système mécanisé », confie le président de Scapalsace Fabrice Beck. Sous température dirigée 2/4°C, la solution FPM se déploie sur trois mezzanines. « Sa capacité à traiter tous les packagings et références, jusqu'à 8 800 dans le cas de Scapalsace, est l'une de ses forces avec la simplification et la réduction des coûts sur la chaîne d'approvisionnement », affirme Jean-Marc Heilig.

COULISSES EN FLUX TENDUS

Depuis février 2023, ALFA approvisionne 115 points de vente dans dix départements du Grand Est : 44 hypermarchés, 11 Leclerc Express et 60 Drives en Alsace,

Lorraine, Franche-Comté, Bourgogne et Jura. Chaque jour, ses 14 quais de déchargement réceptionnent 65 camions et 2 600 palettes, dont 96 % sont traités par le système FPM. Les meules de fromage ou les box display sont quelques produits exclus par ses deux modes d'injection. Le premier gère les palettes homogènes ou composées de couches homogènes. Ce mode d'injection traite 51 % des flux actuels. Il compte 6 dépalettiseurs automatiques équipés

d'un mécanisme d'aspiration à ventouses adapté à tous les conditionnements, colis ouverts compris. Le deuxième mode d'injection concerne les palettes hétérogènes et est organisé autour de 8 postes de dépalettisation manuels. Dépalettisés, les produits frais et ultra-frais sont placés sur des tablettes convoyées vers 32 transtockeurs mini-loads (ou séquenceurs) offrant 90 000 emplacements. De façon continue, ils en sont prélevés au fil des préparations

de commandes des 115 points de vente. Tel un jeu « Tetris », 16 palettiseurs optimisent les préparations déposées sur des palettes en fonction des rayons frais de chaque magasin. Filmées et étiquetées automatiquement avec 3 filmeuses et une étiqueteuse, les palettes préparées rejoignent ensuite la zone d'expédition. A raison d'une à deux livraisons quotidiennes par point de vente, 60 à 90 camions sont chargés chaque jour par des caristes sur les 44 quais d'expédition de la

Sur trois mezzanines, le système FPM occupe un tiers de la surface de la plateforme ALFA.



COOL NEWS !

United Robotics Group lance uLink

Conçue dans un souci de simplicité, d'amplification et de flexibilité, United Robotics Group lance sa série uLink - une plateforme robotique destinée aux environnements de vente au détail, de logistique et de fabrication. Le spécialiste européen des robots de service étend ses solutions CobotX avec son tout dernier cobot, conçu pour intégrer les opérations logistiques à l'échelle mondiale. uLink offrira une plateforme modulaire qui s'intègre parfaitement dans le flux de travail. Il simplifie les opérations et renforce la sécurité et l'efficacité pour tout type de besoins, notamment dans les secteurs de la vente au détail, la logistique d'entrepôt, la fabrication et les environnements médicaux. Son mélange unique de caractéristiques - allant d'une conception modulaire et d'une API ouverte pour des intégrations sans effort, à une navigation sophistiquée basée sur le LiDAR 3D et une visualisation des données d'exploitation en temps réel - établit une nouvelle norme dans l'industrie. Sa plateforme d'accessoires (ou colonne vertébrale) est entièrement modulaire, et permet à la structure de contenir jusqu'à 60 kg de charge. « Le secteur de la vente au détail et de la logistique connaît depuis des années une transformation importante, liée à la croissance du commerce électronique, à l'automatisation et à une pénurie de talents dans la chaîne de valeur, comme les gestionnaires de stocks dans les magasins ou les « water spiders » dans les entrepôts ou usines de production. Il est important pour nous de pouvoir accompagner les acteurs du secteur dans cette évolution et de proposer des solutions qui répondent à des besoins sur mesure, explique Thomas Linkenheil, Co-CEO de United Robotics Group. Dans ces secteurs très concurrentiels, les consommateurs recherchent une expérience plus rapide et plus personnalisée, et cette solution logistique répond aux besoins des équipes devant fournir un service client de pointe en magasin, sans se soucier d'incessants allers-retours et recherches en entrepôt, qui sont chronophages et peuvent impacter l'expérience en magasin ».

Entre leur réception et les préparations de commandes, les produits frais stationnent dans 32 transtockeurs mini-loads.



Le système FPM de Scapalsace est équipé de 14 tunnels de lecture vidéo.

>>> plateforme ALFA. L'optimisation des palettes améliorerait de 15 % le coefficient de remplissage des camions et réduirait d'autant leur nombre mis sur la route.

DIVISION PAR DEUX

Des postes d'injection à l'ère d'expédition, ALFA est équipée de 5,5 km de convoyeurs avec caméras et capteurs pour tracer chaque étape. Le centre est dimensionné pour préparer jusqu'à 172 000 commandes quotidiennement. « Aujourd'hui, il traite 100 000 à 125 000 commandes de produits frais et ultra-

frais par jour », reconnaît Fabrice Beck. Pour l'optimiser, Scapalsace y prépare une partie de ses commandes de « PGC secs ». Ces articles proviennent de son entrepôt robotisé situé à proximité et dont l'extension est à l'étude. Ouvert en 2014 avec Witron déjà, « nous étions à l'époque précurseurs avec ce premier entrepôt robotisé d'E.Leclerc pour les PGC secs », rappelle le président. Selon ses adhérents, les automatismes déployés par Scapalsace diviseraient par deux leurs coûts logistiques. ■

Erick Demangeon

TROIS QUESTIONS À THIBAUD LÉBOUCHER, PRÉSIDENT D'EASY FROID

« NOUS SOUHAITONS DOUBLER L'ACTIVITÉ D'ICI 4 ANS »

Froid News : Présentez-vous Easy Froid en quelques mots ?

Thibaud Leboucher : Easy Froid est une société que j'ai créée en mars 2010, spécialisée dans la location de containers réfrigérés. Notre raison d'être est d'augmenter facilement et rapidement la capacité de stockage réfrigéré de nos clients, en température positive ou négative. La plupart du temps, nos clients (de toute taille) font appel à nous car ils ont besoin, à un instant T, d'une surface supplémentaire de stockage, pour répondre à un pic d'activité, un agrandissement ou pour des travaux. Nous répondons à un besoin de souplesse. Nous effectuons un métier de

service, avec un volet dépannage 24h/24 qui est important. Enfin, nous sommes une société à taille humaine et nous évoluons sur l'ensemble du territoire national, ainsi qu'en Belgique où nous lançons l'activité.

F. N. : Dans quels domaines opérez-vous et qui sont vos clients ?

T. L. : Nous adressons la chaîne alimentaire et la chaîne pharmaceutique. Pour ce qui est de la chaîne alimentaire, nous allons de la fabrication au détail en passant par la logistique, le transport et la distribution. En résumé, dans la chaîne logistique du froid alimentaire, partout où il peut y avoir des besoins supplémentaires en stockage,

Easy Froid est là ! Notre second marché est la chaîne pharmaceutique, c'est-à-dire les laboratoires de fabrication et la logistique du médicament.

F. N. : Comment se porte Easy Froid et quelles sont les pistes de développement à l'avenir ?

T. L. : Aujourd'hui, le marché se porte bien et la demande est soutenue. Nous avons un rythme de croissance de 20 % par an. Notre ambition est de continuer à développer notre parc pour répondre à la demande, en passant de 400 à 800 matériels d'ici 4 ans dans l'Hexagone.

L'autre volet est le déploiement de l'activité en Europe, en particulier en Belgique, en Espagne et en Italie. Nous allons conquérir ces marchés dynamiques en dupliquant notre modèle français. L'objectif est d'atteindre 1 200 matériels au total d'ici 2030. ■



LOCATION
DE CONTAINERS FRIGORIFIQUES
Solutions pratiques et rapides



TEMPÉRATURE DIRIGÉE

ENTREPÔTS : UNE TENDANCE À L'AUTOMATISATION

Quête d'efficacité, de productivité et de durabilité... les entrepôts frigorifiques n'échappent pas aux enjeux de la filière logistique en général mais font également face à des défis accrus (pénibilité des tâches, pénurie de la main-d'œuvre, dépenses énergétiques, coût du foncier). Face à ces contraintes, le secteur se tourne de plus en plus vers l'automatisation et la robotisation de ses systèmes intralogistiques.



© COMBILIFT



Avec ses marques stow et Movu Robotics, les offres de stow Group dans le secteur du froid comprennent les unités de rayonnages mobiles, les systèmes de navettes 1D ou 2D pour le stockage et la récupération automatisés des palettes, les robots mobiles autonomes (AMR).

© MOVU ROBOTICS

« L'intralogistique dans le secteur du froid présente des défis uniques en raison de l'environnement de travail extrême et de la nécessité de maintenir des conditions de température précises », rappelle Francisco Vinals, directeur commercial France/Europe du Sud de Movu Robotics, (marque de robotisation du spécialiste des solutions de stockage avancées et des systèmes d'entrepôts automatisés, Stow Group). De ce fait, les entrepôts frigorifiques nécessitent des aménagements spécifiques et des procédures de manutention particulières, pour répondre aux différents enjeux du secteur. « Le coût des opérations d'entreposage en chambre froide et à température contrôlée est beaucoup plus élevé que celui de l'entreposage à température ambiante, ce qui rend l'économie d'espace plus cruciale que jamais. La solution la plus rentable consiste à optimiser l'installation en amenant des systèmes de rayonnages plus hauts, utilisant ainsi l'espace vertical, et en réduisant les allées pour permettre d'augmenter le nombre d'unités stockées », poursuit Andrew Maxwell, chef de produit France du fabricant Combilift. Ce dernier propose, à destination à

destination des entrepôts frigorifiques, son chariot pour allées étroites « Aisle Master grand froid » doté d'une capacité de levage jusqu'à 15 m, et d'une cabine fermée avec des fenêtres chauffées à double vitrage.

DES ADAPTATIONS NÉCESSAIRES

Pour ces entrepôts frigorifiques, l'automatisation « permet de répondre aux trois grandes problématiques opérationnelles : qualité/coût/délai, ainsi que d'optimiser l'utilisation du foncier », observe l'étude « Automatisation de l'entrepôt, la chaîne logistique du froid », publiée par le cabinet de conseil EY adameo en juin 2023. Une automatisation qui doit s'adapter aux deux grands domaines qui composent l'univers de la température dirigée : celui du surgelé et du frais, chacun d'entre eux comportant leurs spécificités : « Il est évident que les systèmes automatisés en température dirigée négative (-25°C) sont soumis à de plus fortes contraintes en installation, en exploitation et en maintenance, indique Patrick Teissier, directeur commercial France et Europe de sud de l'intégrateur mondial de solutions intralogistiques TGW. Il faut compter entre 10 et 15 % de coûts supplémentaires par rapport au même système en température ambiante. Cela est dû à une gestion de

projet plus longue (mise en température du système et du bâtiment) et à des matériels spécifiques (matériaux, graisses, électro-nergiques) ». Pour autant, les spécialistes des systèmes intralogistiques ont su adapter leur gamme à cet univers, à l'instar de Mecalux qui propose des solutions de stockage et d'automatisation de l'entrepôt que ce soit en mode tempéré, froid positif ou négatif : « Ce sont des univers que nous n'avons pas exclus car nous parvenons techniquement à avoir des systèmes opérationnels et fiables dans ces conditions. Dans le froid négatif, les adaptations sont notamment réalisées sur les huiles moteur : en mécanique, on doit s'assurer qu'elles peuvent fonctionner sur ces plages de température. Les composants électroniques doivent également être éprouvés de manière à garantir une fiabilité de l'installation », explique Matthieu Miler, directeur général adjoint chez Mecalux France. Et les adaptations seront également nécessaires du côté des chariots utilisés dans l'univers grand froid : « Il y a quelques années, le marché était davantage positionné sur des batteries à base plomb alors que la tendance est aujourd'hui au lithium-ion. Les équipementiers ont donc adapté leur matériel pour leur permettre de fonctionner dans des environnements à froid négatif avec des puces qui contrôlent en permanence l'état de la batterie. Il est désormais possible, alors que ce n'était pas le cas il y a quelques années, de laisser un chariot dans un environnement froid négatif », observe Lionel Delay, directeur au sein du cabinet de conseil EY adameo. Quant au domaine du froid positif, il fera face à une autre problématique, celle de conserver un entrepôt sec : « L'intralogistique n'aime pas l'humidité, observe Patrick Teissier. Les bâtiments doivent ainsi être équipés pour éviter le « point de rosée » (c'est-à-dire la condensation) afin que les systèmes n'y soient pas soumis, « à court terme pour le bon fonctionnement essentiellement de l'électronique et l'optique, à long terme pour éviter l'oxydation ».

DES DÉFIS DÉCOUPLÉS DANS LE FROID

Optimisation du foncier, réduction des dépenses énergétiques, pénurie de main- >>>

>>> d'œuvre. Si les enjeux sont les mêmes que dans le sec, ils se retrouvent décuplés dans l'environnement contraint des entrepôts frigorifiques. Cette nécessité pour les industriels de sécuriser les ressources humaines, se fait d'ailleurs encore plus vive depuis la fin de la crise sanitaire, observe Matthieu Crosnier, directeur commercial intralogistique du concepteur de systèmes automatisés Alstef Group : « La main-d'œuvre est assez volatile et le turnover important ce qui pose des problèmes de sécurité pour les opérateurs, plus souvent débutants, et pousse les industriels à réfléchir à l'automatisation. Et cela ne concerne pas uniquement les plus gros d'entre eux, des prestataires logistiques de taille plus modeste s'y tournent aussi ». Née il y a 11 ans, l'entreprise Scallog, à l'origine d'une solution robotique pour la préparation de commandes (dédiée uniquement à la température ambiante et au froid positif) a clairement vu évoluer le recours à l'automatisation en France, de manière encore plus marquée après la crise sanitaire : « Avant 2020, lorsque l'on nous contactait, les enjeux touchaient au ROI, au gain de productivité et à la réduction du coût logistique. Après la pandémie, on s'est également tourné vers nous pour répondre à des problématiques de recrutement, avec la crainte d'une incapacité à livrer les clients par manque de personnel, ce qui constitue une menace pour la pérennité de l'entreprise, explique Ludovic Fénelon, directeur commercial et marketing de l'entreprise. L'ergonomie de notre solution permet à nos clients de fidéliser leur personnel et de travailler sur la marque employeur. Nous menons actuellement un projet avec le CHU de Lyon sur du 0-15°C à 20°C, celui-ci ayant choisi de mettre en place notre solution Scallog pour donner un côté novateur et permettre de recruter plus facilement ». L'impératif de traçabilité et de contrôle des flux mais aussi la nécessité de faire face à des pics d'activité assez importants poussent également les acteurs du froid vers l'automatisation, observe Thomas Moreau, associé au sein du cabinet de conseil EY adameo (lire aussi interview). « Aujourd'hui, un



AUTOSTORE LANCE LE MODULE FROZEN DÉDIÉ AU GRAND FROID

AutoStore, concepteur du système de stockage cubique et de préparation de commandes automatisé éponyme était déjà en mesure d'évoluer en températures réfrigérée et ambiante. Désireux de diversifier son activité vers le secteur « grocery », y compris le segment du surgelé, le constructeur norvégien a lancé l'année dernière, son nouveau module Frozen : « Capable dans une chambre froide de réfrigérer une partie du module AutoStore pour aller stocker des produits jusqu'à -25°C, cette nouvelle solution va nous permettre d'accéder à une partie des produits que nous ne traitons pas actuellement », explique Ludovic Teuma, responsable du développement commercial d'AutoStore en France. Cette nouvelle solution dédiée au froid négatif « n'a pas nécessité d'adaptations intrinsèques de la solution, qu'il s'agisse du robot lui-même, des grilles, ou des bacs, mais a requis une gestion des batteries différente. Les modifications ont consisté à créer des compartiments de grille spécifique pour le frais ainsi que pour le sec en réalisant des passages isolés pour passer d'une grille à l'autre », détaille Laurent Cochet, directeur du développement commercial de l'entreprise. Le premier module Frozen AutoStore, intégré par StrongPoint, a été déployé en avant-première en Norvège en 2023 pour la société de distribution alimentaire DLVRY.



« L'INTRALOGISTIQUE DANS LE SECTEUR DU FROID PRÉSENTE DES DÉFIS UNIQUES EN RAISON DE L'ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL EXTRÊME ET DE LA NÉCESSITÉ DE MAINTENIR DES CONDITIONS DE TEMPÉRATURE PRÉCISES. »

FRANCISCO VINALS, DIRECTEUR COMMERCIAL FRANCE/EUROPE DU SUD DE MOVU ROBOTICS.

certain nombre d'entrepôts est totalement automatisé : dépalettisation, repalettisation, stockage, préparation à la palette, à la couche, ou au colis, voire au détail. On y déploie même du *piece picking* robotisé (préparation de commandes robotisée à la pièce). Ces différentes évolutions pourraient permettre à l'avenir de n'avoir quasi-

ment plus personne dans les entrepôts surgelés », anticipe Laurent Gourdon, directeur général France du fournisseur mondial de solutions intralogistiques SSI Schaefer.

DES SYSTÈMES VARIÉS

Les systèmes intralogistiques vont ainsi varier selon l'environnement de l'entrepôt. >>>

VECTOR HE 17



VOTRE PARTENAIRE AU QUOTIDIEN



Meilleure consommation de carburant*



Réduction du bruit



Le plus léger du marché



Haute efficacité de refroidissement



Avec compresseur à vitesse variable



Le meilleur coût total de possession*

*Par rapport au Vector 1550



Le Vector HE 17 est une solution polyvalente pour vos besoins quotidiens. Le nouveau système est doté de la technologie d'entraînement à fréquence variable combinée à la technologie tout électrique E-Drive éprouvée, une architecture héritée du Vector HE 19. Atteignant le meilleur coût total de possession de sa catégorie*, le Vector HE 17 offre un rendement frigorifique amélioré tout en réduisant considérablement la consommation de carburant*. Il est idéal pour les livraisons longue distance, mais aussi pour les livraisons urbaines, ce qui en fait votre partenaire quotidien.



© SSI SCHAEFER



Présent dans le secteur du grand froid depuis plus de 20 ans, le fournisseur mondial de solutions intralogistiques SSI Schaefer consacrent environ 10 % de son activité au frais mais aussi au surgelé.

© TGW



TGW est spécialiste des entrepôts à température maîtrisée, proposant une gamme de solutions d'automatisation adaptées aux zones réfrigérées et frigorifiques.

» Dans le domaine du surgelé, les produits ont une date de péremption longue et un emballage de qualité, ils peuvent donc être facilement stockés et manipulés automatiquement. Généralement, le concept proposé est un stockage sur palettes en transstockeur et une préparation de colis et articles en shuttle avec des robots de palettisation.. Il s'agit d'une solution assez simple, maîtrisée et robuste », résume Patrick Teissier. A l'inverse de l'univers du frais qui s'avère beaucoup plus complexe avec des produits à date de péremption courte, ne permettant pas de les stocker longtemps, ainsi qu'une qualité d'emballage moins bonne, rendant difficile leur manipulation automatique. « La solution proposée est souvent un système de tri dit "cross dock", soit via un trieur, soit via un shuttle buffer trieur pour stocker sur quelques jours », poursuit le directeur commercial France de TGW. Ce dernier observe que l'agroalimentaire français est, depuis assez longtemps, relativement bien équipé en systèmes automatisés, le secteur ayant été soumis à des contraintes extrêmement fortes du marché de la grande distribution (concurrence, approvisionnements en temps réel...). Les grands distributeurs s'équipent également de plus en plus car ils manquent de personnel, subissant également la pression énergétique ainsi que les problématiques de disponibilité et de coût du foncier, « d'autant plus qu'ils doivent faire avec une autre contrainte



« IL EST ÉVIDENT QUE LES SYSTÈMES AUTOMATISÉS EN TEMPÉRATURE DIRIGÉE NÉGATIVE (-25°C) SONT SOUMIS À DE PLUS FORTES CONTRAINTES EN INSTALLATION, EN EXPLOITATION ET EN MAINTENANCE. »
PATRICK TEISSIER, DIRECTEUR COMMERCIAL FRANCE ET EUROPE DU SUD DE TGW.

depuis une dizaine d'années, celle du multiformat de magasins (supérettes, magasins, hyper...), qui leur impose de structurer et de personnaliser une palette

pour le magasin. Il leur faut trouver des systèmes automatisés répondant à ces contraintes non gérables en process manuel ». Le marché actuel se montre

Mecalux a su évoluer avec le temps de son métier historique dans le rack pour proposer des solutions de stockage et d'automatisation de l'entrepôt que ce soit en mode tempéré, froid positif ou négatif. Sur la photo : entrepôt autoportant automatisé pour palettes chez Congelados de Navarra, en Espagne.



© MECALUX

automatisés, de l'autre des PME évoluant sur des activités de niche, qui vont se doter de nouvelles technologies type AGV et AMR, avec des investissements moindres « L'AMR tout seul ne suffit pas mais ils possèdent l'avantage d'être scalable ce qui lui permet de faire évoluer le nombre de robots selon l'activité, et son délai de mise en place est assez court. C'est une bonne solution dans l'environnement frais qui va permettre de préparer au colis et de monter en charge progressivement sur les petits et moyens entrepôts », estime Laurent Gourdon. Répondre encore mieux à cet enjeu du multitempérature, c'est le défi d'AutoStore. « Notre système est maintenant capable de fonctionner en milieu ambiant, froid positif, froid négatif. La prochaine innovation viendra de l'amélioration de la gestion de la préparation et du restockage de commandes multi-températures », anticipe Ludovic Teuma, responsable du développement commercial de l'entreprise. Le travail, »

soumis à deux tendances auxquelles cherchent à répondre les fournisseurs d'intralogistique : d'un côté les majors de

la grande distribution souhaitant regrouper leurs activités ambiant, frais et surgelés sur de gros entrepôts multi-températures très



Avec AutoStore, gardez la tête froide sur vos opérations logistiques en toutes saisons, même en été!



Scannez moi pour en savoir plus sur nous!



>>> pour aboutir à ce nouveau système est en cours pour un lancement prévu fin 2024-début 2025.

VERS UN ENVIRONNEMENT TOUJOURS PLUS DIGITALISÉ

Quelles évolutions attendre encore à l'avenir sur ce segment ? Selon Patrick Teissier, la vraie révolution n'est pas forcément visible d'un point de vue mécanique mais se situe dans la numérisation de l'entrepôt : Big Data, IA, etc. : « Les prochains progrès découleront de la naissance d'outils d'analyse des données temps réel beaucoup plus puissants », juge-t-il. Les innovations peuvent inclure le développement de robots plus avancés et de systèmes logiciels intelligents pour optimiser la gestion d'entrepôt et améliorer la traçabilité des produits, abonde Francisco Vinals : « Cela peut impliquer le développement continu de la robotique pour des tâches telles que la préparation automatisée des commandes et la palettisation, ainsi que l'utilisation d'algorithmes d'IA et d'apprentissage automatique pour optimiser la logistique du froid et la maintenance prédictive ».

■ **Charlotte Cousin**

En froid négatif, Alstef Group procède à deux adaptations sur ses AGV : le premier niveau amène à utiliser des composants référencés grands froid, et potentiellement à revoir l'implantation de cet équipement sur le véhicule, le second consiste à travailler l'isolation.

© ALSTEF GROUP



> INTERVIEW

« LE SECTEUR DU FROID A TENDANCE À ÉVOLUER, MAIS FAIBLEMENT »

Lionel Delay, directeur EY adameo et Thomas Moreau, associé EY adameo évoquent les différents aspects de l'automatisation pour la logistique du froid

Froid News : À quelles différentes contraintes doivent répondre les solutions automatisées mises en place dans le secteur du froid ?

Lionel Delay : L'enjeu du coût du foncier impose de densifier. La seule solution est de gagner en hauteur ce qui nécessite de facto de la mécanisation et de l'automatisation. Les équipementiers font donc évoluer les solutions disponibles : par exemple, il y a quelques années, l'on trouvait généralement des transstockeurs pour gérer les palettes dans des environnements de froid négatif. Aujourd'hui, des solutions de type pallet shuttle, avec des navettes à différents niveaux, ont été développées, ce qui permet de gagner en nombre d'allées et donc en productivité. La tendance globale consiste également à isoler toute la partie stockage (palettes, bacs, colis) et faire en sorte que les opérateurs se trouvent en dehors de ces zones hostiles ce qui leur apporte un plus grand confort lorsqu'ils font de la manutention. D'autre part, sur un entrepôt frigorifique, les postes de coût en termes d'électricité peuvent représenter de 30 à 40 % du coût total. Il s'agit donc d'un sujet majeur au niveau du site et en termes de choix des équipements, d'autant plus dans le contexte actuel où l'augmentation du tarif de l'électricité a eu un impact lourd sur ces entrepôts fortement consommateurs. Aujourd'hui, les équipementiers des systèmes automatisés font d'énormes efforts pour produire des solutions les moins consommatrices en énergie possibles.

F. N. : Quelles sont les perspectives dans ce secteur et les évolutions à venir ?

Thomas Moreau : Sur le sec, les solutions d'automatisation ont énormément évolué et sont beaucoup plus accessibles. C'est le cas également sur du froid négatif, néanmoins, les seuils de rentabilité et les surfaces de mise en œuvre demeurent une contrainte pour atteindre des ROI et valider des investissements. Le secteur du froid a donc tendance à évoluer, mais faiblement. L'automatisation y a néanmoins été exacerbée avec la crise du Covid et la tendance n'est pas redescendue. Ce secteur est clairement porteur, même si on y observe une forme de volatilité : les consommateurs se tournent vers les surgelés, puis vers les circuits courts... Mais on ne devrait pas revenir en arrière sur sa tendance à l'automatisation. ■

Propos recueillis par **Charlotte Cousin**.



Lionel Delay, directeur EY adameo.



Thomas Moreau, associé EY adameo.

POUR SÉCURISER LA GESTION DE VOTRE FLOTTE CHAQUE DONNÉE COMPTE.

Mathieu, Expert Sécurité Informatique AS 24 France

COMPTEZ SUR NOUS.

- ▶ **Ouvert 24h/24 et 7j/7 incluant une assistance en 16 langues**
- ▶ **Une visibilité sur l'ensemble des transactions de votre flotte (carburant, péages..)**
- ▶ **Des cartes sécurisées antifraude, des plafonds et alertes d'utilisation, vérification des transactions carburant en lien avec la géolocalisation**
- ▶ **Un guichet unique de récupération de taxes**



AS24.com

L'énergie est notre avenir, économisons-la !



> NOUVELLES ÉNERGIES

JUSQU'OU LES CARTES SONT-ELLES « MULTI » ?

Simplification de la gestion administrative, suivi précis des dépenses, contrôle des autorisations, suppression des notes de frais et facturation périodique sont les arguments historiques en faveur des cartes carburant. Devenues multi-énergies, celles-ci s'enrichissent de services toujours plus étendus et participent activement à la gestion de flotte... en attendant d'être dématérialisées.

Hors flotte captive ravitaillée quotidiennement au dépôt, l'utilité des cartes carburant est évidente pour tous les transporteurs. Une carte ? Oui, mais laquelle ? Le choix est pléthorique et toutes les cartes ont leurs particularités, atouts et limites. Et d'abord, combien coutent-elles ? Chaque émetteur de carte doit être interrogé à propos du dépôt de garantie, des frais mensuels fixes, du paiement d'une commission indexée aux dépenses ou au contraire, d'une remise. En général, plus ces frais sont réduits, plus une carte est restrictive (limitée à une enseigne ou à un réseau précis). La mise en œuvre de la carte Shell ne nécessite pas de dépôt de garantie et la facturation s'effectue au prix affiché à la pompe avec paiement différé et récupération de la TVA. Ce sont là des

caractéristiques assez communes. La récupération de la TVA à l'étranger doit retenir l'attention. Elle est proposée par AS24 avec Eurovat et peut comprendre le paiement hors taxe (ActiVAT) ou le remboursement rapide de la TVA (OptiVAT). La récupération des droits d'accise en France (ex-TICPE) et à l'étranger est également possible avec les cartes AS24, C2A, DKV et Shell, entre autres.

EXISTE-T-IL DES CARTES UNIVERSELLES ?

Les 11 000 stations-service françaises sont réparties entre une cinquantaine d'enseignes, d'Agip à Weldom en passant par Elan ou Fulli. Parmi elles, 47,5 % sont associées à des grandes ou moyennes surfaces (GMS) et 3,7 % sont indépendants sans enseigne. Aucune carte carburant ne donne accès à toutes ces stations, à moins

d'être également utilisable comme une carte bancaire classique hors des stations partenaires où elle est reconnue comme « carte carburant » avec les avantages associés (facturation unique et périodique, etc.). C'est le cas de la carte C2A qui est aussi une Mastercard dont l'emploi est contrôlé avec précision, voire en direct afin de faire face à des besoins exceptionnels. Gilles d'Huiteau, président de C2A, rappelle que C2A est un établissement de paiement agréé par la Banque de France et que la carte C2A est utilisable sans caution financière. Dans sa version Mobility Corporate, la carte TotalEnergies est elle aussi une Mastercard dont les prérogatives sont librement déterminées par l'entreprise qui la remet à ses collaborateurs. Certaines cartes bancaires comme celles de Mooncard ou de Qonto peuvent être paramétrées pour n'autoriser que le

paiement du carburant, mais cela n'en fait pas des cartes carburant au sens habituel puisqu'elles ne sont pas associées à une facturation unique périodique. Elles facilitent néanmoins l'imputation comptable.

DEUX GRANDES FAMILLES D'ÉMETTEURS

Les émetteurs de cartes carburant sont, soit des distributeurs de produits pétroliers (AS24, Shell, Total Energies, etc.), y compris les grandes surfaces (Carrefour, Intermarché, Leclerc, etc.), soit des spécialistes indépendants (C2A, DKV Mobility, UTA-Edenred, Wex, etc.). Les recommercialisations de cartes multiplient le nombre d'offres apparents. BTF Mobilité distribue la carte Wex (ex-GoFuel) alors que c'est celle de DKV Mobility qui est proposée par Ouifield. Motobul et



Les cartes carburant sont nécessairement multi-énergies.



Servisa s'appuie sur la carte C2A en marque blanche. Nous assistons à des pratiques similaires dans le monde du télépéage puisque Negometal commercialise le badge de Telepass (lui-même reprenneur d'Eurotoll).

Le coût de la carte dépend en partie de la nature de son émetteur car cette dernière détermine son mode de rémunération. Le coût d'une carte est naturellement réduit si l'un de ses objectifs consiste à fidéliser le client vis-à-vis d'une enseigne. Parallèlement, les cartes indépendantes des distributeurs (cartes multi-enseignes) doivent justifier leur coût par des services complémentaires et par l'étendue de leur réseau. La carte UTA est acceptée dans 4 100 stations françaises dont 2 100 stations à bas prix. UTA est contrôlé par Edenred qui possède aussi La Compagnie des Cartes Carburant (LCCC) et émet la carte Ticket Fleet Pro (TFP) ainsi que celles de plusieurs enseignes pétrolières ou de la grande distribution. LCCC (carte-

carburant.com) est émettrice de la carte carburant Intermarché et revendeuse de cartes partenaires (Agip/Eni, Avia, BP, Esso, Shell). Cette situation explique la diversité des enseignes accessibles par la carte EasyFuel de LCCC.

QUELS SONT LES SERVICES DE BASE ?

L'emploi des cartes est suivi en direct depuis un site web qui sert également à la modification de leurs paramètres (nature des dépenses autorisées, plafond, blocage temporaire ou périodique, limite géographique, saisie obligatoire du kilométrage). Il en résulte une gestion centralisée des achats de carburant, voire une connexion par API aux outils comptables du transporteur. Une appli indique à l'utilisateur les stations qui lui sont ouvertes (AS24 Driver, TotalEnergies MyCard Fleet, etc.). Ces prestations associées à la facturation unique et périodique avec paiement différé sont des standards du marché. Le paie-

SUR QUELS CRITÈRES CHOISIR SA CARTE ÉNERGIE ?

Plus que le nombre total de stations accessibles avec une carte, c'est la proximité de ces stations vis-à-vis des itinéraires habituels qui importe. Pour chacune des stations qui intéressent un transporteur, celui-ci doit vérifier que celle-ci offre les services nécessaires et pratique les prix attendus. En particulier, les horaires d'ouverture, l'existence d'une piste PL, la distribution d'une énergie alternative ou tout simplement, l'accès à des toilettes entretenues doivent être vérifiées. De nombreux sites (prix-carburants.gouv.fr, carburants.org, station-carburant.fr) et applis (Gasoil Now, Truckfly) renseignent en direct sur la disponibilité, les tarifs et les services de chaque station.

FOCUS CARTES CARBURANT



Tous les émetteurs de cartes apportent un suivi et un paramétrage de leurs cartes depuis un site web.



© AS24

ment des lavages (y compris ceux des citernes), parkings PL, ferries et tunnels avec une carte carburant nécessite une vérification préalable des sites effectivement concernés. Le paiement des opérations d'entretien et de réparation dépend des partenariats, comme celui établi entre DKV et FleetPartner (Eurotyre et Best Drive). Des mesures incitatives peuvent guider le choix en cas d'hésitation entre plusieurs cartes. Les transporteurs inscrits sur OnTruck profitent de la gratuité de la carte Total pendant un an tandis que des tarifs préférentiels

sont réservés par DKV aux adhérents de l'Union des Coopératives d'entreprises de Transport (UCT). **COMMENT FAIRE LA DIFFÉRENCE ?** Le paiement des péages avec une carte carburant tend à être remplacé par un couplage de la carte à un badge de télépéage avec facturation unique de l'ensemble des dépenses associées (AS24 Passango, DKV Box, etc.). Si le boîtier de télépéage est localisé par satellite, il

apporte un suivi de flotte en direct. Les pays où le péage est compatible avec le boîtier doivent être vérifiés car le télépéage PL européen universel tarde à se mettre en place. Les boîtiers communicants de télépéage ou de télématique comme Total Fleet Connect ouvrent de nombreuses possibilités. DKV Live fournit le suivi (Track&Trace) et l'estimation d'heure d'arrivée (ETA). Rappelons que DKV a repris LIS, éditeur du TMS Winsped, afin d'enrichir ses services aux flottes.



© DKV

Une appli guide le détenteur d'une carte vers les stations qui l'acceptent.



© PRIX-CARBURANTS.GOUV.FR

Le site officiel prix-carburants.gouv.fr renseigne en direct sur le prix des carburants dans chaque station. Les filtres de sélection comprennent la présence d'une piste PL.

Parmi les partenariats avec des parkings PL sécurisés, la carte C2A ouvre au réseau Trucks'nB tandis que la carte DKV Mobility est partenaire de la plateforme Truck Parking Europe. Réservées exclusivement aux PL, les stations AS24 proposent des services spécifiques comme le téléchargement des données sociales des cartes conducteurs depuis les bornes Tak&drive. AS24 com-

plète son offre avec de la télématique, y compris pour les remorques.

VERS LA DÉMATÉRIALISATION

L'avenir des cartes est nécessairement multi-énergies (et TotalEnergies insiste sur ce point) tandis que la tendance est à la dématérialisation. Indépendamment d'une facturation périodique, Shell permet déjà le paiement en station depuis

un smartphone (Shell SmartPay) tandis que les applis DKV ou UTA EasyFuel paient sans contact. Les pompes (Madic Industries ex-Lafon, Tokheim) sont en cours d'adaptation à ce nouvel usage. Chez AS24, l'emploi d'un code à usage unique pallie une éventuelle absence de carte. Et si le véhicule communique avec la station, il peut aussi la payer selon un principe déjà expérimenté par Mercedes >>>

BESOIN D'UNE SOLUTION DE GÉOLOCALISATION SIMPLE ET ABORDABLE ?

TESTEZ GRATUITEMENT

3 MOIS OFFERTS



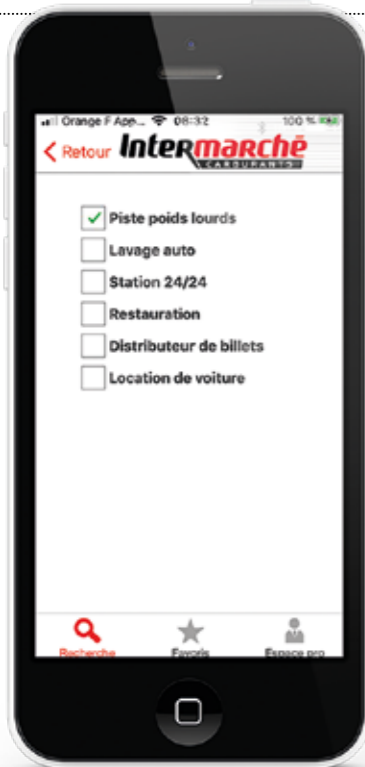
FLEET MANAGER

Axxès
TAKE THE LEAD

N'APPELEZ PLUS VOS CONDUCTEURS !
SUIVEZ LEUR POIDS LOURD EN TEMPS RÉEL.

WWW.AXXES.EU
04 26 29 75 20

FOCUS CARTES CARBURANT



Le tri des stations peut s'effectuer selon différents critères, dont l'accessibilité pour les PL.

>>> avec le Truck-ID et le Truck Wallet. Enfin, le chronotachygraphe ambitionne de devenir le principal dispositif communicant, d'abord en remplaçant le badge de télépéage (collaboration VDO-Axxès) et pourquoi pas en payant le carburant dans un second temps. ■

Loïc Fieux



Si la carte se dématérialise (par appli ou par communication V2I), les émetteurs de cartes continueront d'apporter la facturation unique périodique et les services de suivi qui constituent leur valeur ajoutée.

LES ÉNERGIES ALTERNATIVES NÉCESSITENT UNE ÉTUDE ATTENTIVE

Les comparateurs de stations omettent fréquemment les énergies alternatives. La consultation de sites dédiés est donc préférable pour les énergies alternatives comme l'électricité (fr.chargeamap.com/map, www.bison-fute.gouv.fr/recharge-electrique.html), l'hydrogène (h2-mobile.fr, vigny.france-hydrogene.org) et le méthane (gaz-mobilite.fr). Chaque énergie alternative a ses spécificités à vérifier (pression de l'hydrogène comprimé, température du GNL ou puissance et type de prise d'une borne électrique). Le B100 ne sera pas distribué en stations publiques tant que les conditions prévues par l'article D122-46-1 du code de la voirie routière et par l'arrêté du 8 août 2016, modifié par l'arrêté du 15 février 2021 ne seront pas réunies. Ces dispositions réglementaires ne profiteront pas au HVO car il ne fait pas encore l'objet d'une distinction vis-à-vis du gazole fossile au niveau des certificats d'immatriculation.

Le développement de l'électromobilité, sensible pour les VP et VUL, interroge à propos de l'accès à l'ensemble des bornes publiques installées par les opérateurs les plus divers. DKV-Mobility répond à ce nouveau besoin avec la carte DKV+Charge qui applique le même tarif au kWh pour toutes les bornes françaises qui l'acceptent. Le tarif varie cependant selon la puissance de recharge.

Le réseau AS24 est dédié aux PL. Il leur apporte des services adaptés.



© AS24

© MERCEDES

80 YEARS
FRAIKIN
YOU DRIVE, WE CARE

DEPUIS 80 ANS,
FRAIKIN MET SON EXPERTISE AU SERVICE
DE VOS FLOTTES FRIGORIFIQUES



UN RÉSEAU QUI S'ENGAGE

3000 passionnés vous accueillent, vous conseillent et vous accompagnent au quotidien.

Il y a forcément une agence proche de vous !



Flashez-moi !

POUR DÉCOUVRIR FRAIKIN

> SERVICE

DE LA LOCATION NAÎT LE TRANSPORT FRIGORIFIQUE « URBAIN-FRIENDLY »

À l'heure où la transition énergétique s'invite dans le transport sous température dirigée, la location de véhicules bas-carbone représente une solution idoine. En levant les contraintes opérationnelles et économiques encore réelles sur le sujet, elle offre l'opportunité de tester en situation des technologies nouvelles.



Outre les motorisations électriques, des alternatives au biogaz, au bio-carburant (B100 et HVO) et à l'avenir à l'hydrogène, se font jour du côté des loueurs.



« LES TRANSPORTEURS N'ONT PAS À SE POSER DE QUESTIONS SUR LA FIABILITÉ OU LA PERTINENCE DES TECHNOLOGIES. »

ALEX PERRIN, RESPONSABLE DE LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE ET DE L'INNOVATION AU SEIN DE FRAIKIN

L'appétence pour la location dans le transport frigorifique n'est plus à prouver. Sur le segment supérieur à 2,8 tonnes, un véhicule frigorifique sur deux est en location, rappelle Alex Perrin, responsable de la transition énergétique et de l'innovation au sein de Fraikin. Pour les transporteurs, les avantages opérationnels de la location - mais aussi comptables en limitant les CAPEX - ouvrent à présent les portes à la transition énergétique. « Une des tendances flagrantes est de voir des transporteurs historiquement orientés vers l'achat de véhicules, s'adresser à nous en quête de conseils et d'accompagnement », observe le responsable.

Face au surcoût à l'achat des véhicules bas-carbone, et à la difficulté à lever des financements en période d'inflation et de hausse des taux d'intérêts, les gestionnaires de parc regardent la location sous un autre jour. « Les transporteurs transfèrent le risque vers les loueurs, car les investissements demeurent importants sur cette typologie de véhicules », observe Jean-Baptiste Gailliard, responsable commercial grands comptes de Clovis. Certains professionnels se saisissent aussi de la location pour tester en situation les nouvelles technologies bas-carbone comme l'électrique. Car les questions restent nombreuses, observe Laurent Parmeggiani, directeur des relations stratégiques de Petit Forestier. Elles concernent notamment la valeur résiduelle, en particulier des modèles électriques, l'entretien, ou encore l'obsolescence des batteries. Sur ce dernier point, les loueurs comme Petit Forestier communique sur l'autonomie prévisionnelle des véhicules en fin de contrat.

Les appels à projets pour bénéficier de subventions à l'achat via l'ADEME, ou encore la recharge en itinérance, font partis également des sujets soulevés par les transporteurs.

UNE OFFRE MULTI-ÉNERGIE

Multi-produits et multi-constructeurs, un opérateur tel que Fraikin présente l'intérêt de pouvoir apporter une réponse à chaque loi de roulage, kilométrage et transport. L'approche se veut multi-énergie. Elle repose sur le biocarburant (B100), le biogaz (GNC/GNL), l'électrique, et à l'avenir l'hydrogène (déjà en tests dans sa version utilitaire au sein du Fraikin Lab). L'azote constituant une solution pour les groupes froids. Les alternatives s'appuient par ailleurs sur le retrofit des moteurs diesel vers l'hybridation, ou le B100. Face à ce foisonnement technologique, l'accompagnement des transporteurs se veut global. Il repose sur des programmes dédiés, à l'image de Green My Fleet. Ce dernier, proposé par Fraikin, prévoit notamment des conseils de décarbonation à l'avant-vente, des infrastructures de recharge modulables et démontables.

L'accent porte également sur les services connectés via la télématique et l'optimisation des tournées de livraison grâce à l'intelligence artificielle, souligne de son côté Laurent Parmeggiani. L'opérateur déploie par ailleurs son application de localisation des bornes de recharge publiques, et ses solutions d'éco-conduite. En fonction du comportement au volant, l'écart dans l'autonomie d'un véhicule électrique peut atteindre 15 %, rappelle le responsable. « Nous mettons aussi en place des tests opérationnels autour des nouveaux châssis comme l'Irizar ou le Renault D Wide E-Tech, de manière à vulgariser et à démystifier l'approche des nouvelles énergies, mais aussi à prendre en compte le ROI. »

LE TCO AU CŒUR DE LA LOCATION

Dans un contexte réglementaire incertain au regard des ZFE-m, la location constitue la solution privilégiée en matière de transition énergétique des flottes. La décarbonation oriente le modèle vers une approche « full

TIP LANCE SA GAMME E-REEFER

Sur un segment de la location frigorifique « extrêmement concurrentiel », marqué par la prédominance de Petit Forestier, Stricher ou encore Fraikin, TIP se place en challenger avec la volonté d'affirmer sa présence. « L'objectif du groupe est de disposer de 40 % à 50 % de véhicules verts d'ici 2030 », avance Charles-Henri Demoures, directeur marketing et communication Sud Europe de TIP. Sur cette typologie de matériel, la transition énergétique se joue à plusieurs niveaux. Elle concerne l'aérodynamisme, les pneumatiques basses consommations, le suivi télématique mais également les groupes froids électriques (proposés par Carrier et ThermoKing). Ces derniers pourront être alimentés par des batteries seules qui seront rechargées à quai (pour une autonomie de 10h à 18h). Elles pourront être couplées aussi à des essieux à récupérateurs d'énergie (développés par BPW et SAF), ou à des panneaux solaires.

Aux côtés des transporteurs et des chargeurs, le loueur a multiplié les pilotes pendant 18 à 24 mois de manière à tester, à qualifier et à paramétrer le matériel proposé à la location. Pour l'opérateur qui lance sa gamme e-Reefer, l'enjeu est d'assurer aux transporteurs une exploitation optimale grâce à des solutions éprouvées. Car quelques soient les énergies, la première attente en matière de location repose sur la disponibilité.



« NOTRE OBJECTIF EST DE RÉDUIRE NOTRE EMPREINTE CARBONE DE 25 % PAR CAMION D'ICI 2030, ET PAR CONSÉQUENCE CELLE DE NOS CLIENTS. »

LAURENT PARMEGGIANI, DIRECTEUR DES RELATIONS STRATÉGIQUES DE PETIT FORESTIER

service » afin de palier la fermeture progressive des ateliers intégrés des transporteurs. La démarche intègre à présent l'étude des

coûts totaux d'exploitation. Les durées de location sont notamment allongées jusqu'à 8 ans sur l'électrique (contre 6 ans pour le



Les techniciens des ateliers intégrés de Petit Forestier disposent des habilitations, des EPI et des outillages pour intervenir sur les véhicules électriques.

thermique), pour abaisser les TCO. Attendu que les transporteurs souhaitent également de la cohérence et de la logique, observe Alex Perrin. Un modèle électrique devra par exemple être labellisé Piek, s'associer à un groupe froid électrique, et disposer d'un seul câble de recharge. En ce sens, la location à un rôle important à jouer en matière de décarbonation des flottes, estime-t-il. « Les transporteurs n'ont pas à se poser des questions sur les évolutions, la fiabilité ou la pertinence de la technologie. Nous apportons des réponses de manière à les rassurer. »

La démarche vise aussi à lever le frein des infrastructures. Des audits de parc sont notamment effectués par les loueurs et leurs partenaires, de manière à définir les puissances d'alimentation et les aménagements requis. Des solutions de location de bornes mobiles, comme Smart Elec du côté de Petit Forestier, sont proposées. « La transition énergétique ne doit pas être perçue comme une contrainte, estime Laurent Parmeggiani. Nous analysons le bilan carbone des transporteurs pour les orienter vers les

technologies les plus adaptées à leurs tournées. Nous faisons le lien entre les besoins du marché, et les solutions des constructeurs. »

FACILITER LA DÉCARBONATION DES MÉTIERS DU FROID

Au cœur de la décarbonation des flottes, l'électrique suppose une approche « plus poussée et technique » comparée aux véhicules thermiques, explique encore Jean-Baptiste Gailliard. Les réflexions se complètent des contraintes techniques propres aux métiers du froid, avec des

coût du kilowattheure et des abonnements, avance le responsable

« Nous sommes encore dans un schéma mouvant, ajoute Laurent Parmeggiani. Les transporteurs ne savent pas vers quelle énergie se tourner ». Dès lors, la location vient décomplexer les sujets connexes (comme l'assurance avec les risques d'incendie et le coût des réparations) à l'utilisation des véhicules bas-carbone. L'équation conduit les loueurs à réinventer leur mission autour des conseils, de l'accompagnement et de la formation. Car la location se veut une solution « facilitante »



« LA LOCATION PERMET D'EXPÉRIMENTER L'ÉLECTRIQUE ET DE TRANSFÉRER LES RISQUES. »
JEAN-BAPTISTE GAILLIARD,
RESPONSABLE COMMERCIAL GRANDS
COMPTES DE CLOVIS

consommations stationnaires pour les groupes frigorifiques. In fine, les études menées devront naturellement intégrer le

pour les transporteurs à l'heure de la décarbonation des métiers du froid. ■

Jean-François Leray

> DÉVELOPPEMENT TROIS NOUVELLES AGENCES POUR TROUILLET RENT

Créée en 1997, l'activité Trouillet Rent se renforce et compte désormais 14 agences dont trois, qui viennent tout juste d'ouvrir leurs portes à Lyon (Saint-Priest 69), Avrainville (91) et Puget-sur-Argens (83). Ces agences entretiennent les flottes de ses clients (utilitaires et PL de toutes marques à l'achat ou en location) et proposent des prestations identiques sur l'ensemble du territoire avec des ateliers multiservices : carrosserie, mécanique, peinture, hydrau-



Trois nouvelles agences viennent compléter le maillage national de Trouillet Rent.

lique, pièces de rechange et station de lavage. « Nous avons un très bon contact avec les équipes de Trouillet Rent. Lorsque nous avons des pics d'activité, ils sont très réactifs sur la location de dernière minute, il y a toujours des véhicules disponibles. Et pour le service, les agences sont bien placées pour nous, pour le contrôle et la réparation de nos véhicules. Dans les ateliers, ils sont à l'écoute, avec une bonne réactivité, on peut compter sur eux. Je félicite les équipes de Trouillet ! », confie Alexandre Pelliccia, directrice d'exploitation chez Help Transports, qui fait confiance à

Trouillet Rent. Grâce à ces trois nouvelles ouvertures, Trouillet Rent poursuit son maillage du territoire et marque un pas de plus dans son développement. Le réseau, qui a déjà réalisé plus de 15 000 opérations de maintenance vise les 15 M€ de CA en 2024. Ainsi, il a pour objectif d'accroître son parc d'utilitaires frigorifiques en particulier la gamme Primefreeze (4 à 15 m³), de disposer d'un parc récent (régulièrement renouvelé), de proposer la personnalisation des aménagements et le covering des véhicules et d'offrir un suivi de parc via un système de géolocalisation. ■

A WORLD OF COMFORT



SYSTÈMES DE CLIMATISATION - COLDTAINER

DÉCOUVREZ NOS CAISSONS RÉFRIGÉRÉS

Conçus pour le transport de marchandises sensibles telles que les produits pharmaceutiques et alimentaires, les caissons réfrigérés Eberspächer garantissent le respect de la chaîne du froid avec une plage de température allant de -35°C à +40°C.

Équipés d'une sonde et d'un modem de dernière génération, ils fournissent en temps réel un ensemble d'informations (température, état de la batterie, chocs pendant le transport) via le cloud.

Disponibles en version standard (raccordée à la batterie du véhicule) ou autonome avec batterie intégrée, nous proposons des formats allant de 56 L à 915 L.



> COMMERCE ET DISTRIBUTION

L'AVENIR RADIEUX DU CASIER

Nouveau canal de distribution de produits frais, les casiers connectés sous température dirigée connaissent un envol remarquable. Investi par des start-up, ce secteur l'est également par des spécialistes reconnus du froid. La grande distribution qui commence à s'y intéresser rêve de rééditer le succès du drive.

Petite PME créée à Aix-en-Provence Espace Drive affiche déjà une centaine de modules installés et prévoit d'en déployer une soixantaine en 2024.



© ESPACE DRIVE



© ESPACE DRIVE

On dénombre en France 3 000 casiers de distribution réfrigérée.

Ils apparaissent à mesure de la fermeture des commerces de proximité dans les centres-villes et plus généralement des nouvelles habitudes de consommation. Ce sont les casiers

de distribution réfrigérés, permettant aux particuliers d'acheter près de chez eux des aliments ou de retirer des commandes. Depuis le covid, ce marché se développe. « On compte en France

17 000 communes sans commerces alimentaires et le nombre de casiers à plus de 3 000 », selon Jean-Baptiste Delefolly, l'un des associés de la PME lilloise le Casier Français, reprise en 2020. Au catalogue, des armoires 14 à 28 niches à la vente ou à la location. Equipées de groupes froids acquis auprès d'équipementiers, et fonctionnant en 220 volts, elles garantissent des températures entre de 3 à 13 °C. Spécialisée à l'origine dans la tôlerie fine, l'entreprise a su capter les courants ascendants de ce nouveau marché avec des tarifs attractifs. « En 2020 nous avons doublé notre chiffre d'affaires qui atteint désormais 6 millions d'euros. Chaque jour, trois casiers sortent de notre site », indique le dirigeant présent au dernier salon de l'agriculture.

L'AGRICULTURE COMME MOTEUR

La PME s'adresse en premier lieu aux agriculteurs, producteurs locaux et commerçants (bouchers, traiteurs, boulangers pâtisseries etc.) vendant leurs fromages, viandes, fruits et légumes en circuit court. Réalisation phare de la société, cette sorte de superette automatisée abritant 350 casiers à Granges-les-Beaumont, dans la Drôme, est exploitée par 25 producteurs et artisans. « Notre activité se développe aussi dans le périurbain », précise le patron. La connectivité des casiers, un prérequis, assure un pilotage technique et commercial à distance, le vendeur pouvant réalimenter les casiers en fonction de la data en temps réel. La PME s'adapte à toutes les facettes de l'évolution de société. « Il y a sujet de dégradation auquel nous répondons avec du double vitrage en époxy », indique l'entreprise. Autre parade contre le vandalisme, le choix du paiement par carte, l'impasse sur le liquide permettant d'éviter le risque du pillage tout limitant la complexité et les frais de maintenance. Ce terrain de jeu suscite beaucoup de

vocations. Autre acteur indépendant, Espace Drive basé à Aix-en-Provence résulte d'une diversification d'Altéor, une PME créée en 2018 et spécialisée dans l'événementiel et la publicité. Quel rapport avec la commercialisation de casiers ? « Altéor fabrique historiquement des espaces de vente modulaires en extérieur », explique Frédéric Thouveny, cofondateur d'Espace Drive et qui apporte de son côté une solide expérience dans la logistique du circuit court. « Nous avons additionné nos savoir-faire dans le modulaire et le casier, poursuit-il. Garantir 0-4°C constant quand les températures peuvent atteindre 50°C au soleil, c'est la clé du succès », estime le dirigeant d'Espace Drive qui se fournit auprès de Rivacold. Beaucoup d'acteurs arrivés sur cette niche, à l'instar de fournisseurs de consignes de gare ou des spécialistes de casiers secs ne maîtrisent pas forcément l'étanchéité (la condensation en est un signe, ndr) et misent sur des groupes froids basiques à la fiabilité sujette à caution. « La différence se fera sur la maîtrise du froid », prédit-il. Autre point d'attention : l'ouverture de la façade pour pouvoir nettoyer tous les casiers.

DES CHIFFRES D'AFFAIRES IMPRESSIONNANTS

Bien implanté dans le sud-est de la France, Espace Drive a convaincu de nombreux producteurs, tant ce nouveau canal de distribution peut être lucratif. « La location revient à 30 à 40 euros par mois », annonce Espace Drive, soit 12 000 euros par an pour un module de 50 unités. L'équipement peut être rapidement rentabilisé pour peu qu'il soit implanté à un endroit stratégique, comme au bord d'une route touristique. L'armoire de cet agriculteur, génère ainsi 300 000 euros de vente par an. En Suisse, une armoire consacrée à ce produit peut écouler jusqu'à 20 000 euros de pommes et de jus de pommes par mois. Outre un suivi des ventes en temps réel, le software développé offre de multiples options (blocage du casier après la date limite de consommation). En pleine ascension, l'entreprise provençale qui a déjà installé



Jean-Baptiste Delefolly, cofondateur du Casier français présente ici au dernier salon de l'agriculture profite du développement du circuit court, prisé des producteurs indépendants.

une centaine de modules prévoit d'en commercialiser une soixantaine de plus en 2024. Sa zone de chalandise s'étant peu à peu aux communes urbaines, avec une implantation dans les Yvelines. Si l'on identifie d'autres entreprises comme A.D.S Drive, Filbing Distribution ou encore Providif, il est difficile d'estimer le poids économique de ce métier

« LA DIFFÉRENCE ENTRE ACTEURS SE FERA SUR LA MAÎTRISE DU FROID. »

FRÉDÉRIC THOUVENY, DIRIGEANT D'ESPACE DRIVE.

qui n'est pas encore structuré. Celui-ci n'est pas représenté en tant que tel au sein de Perifem, la fédération technique du commerce réunissant protagonistes de la grande distribution et fournisseurs d'équipements. Cela n'empêche pas un adhérent, le géant européen Epta Réfrigération, (1,4 milliard d'euros de chiffre d'affaires), d'investir ce marché depuis 8 ans avec sa gamme baptisée Brick Epta. Industriel du froid qui usine

aussi ses armoires, l'entreprise italienne indique avoir fourni en modules (casiers et équipements froid) les trois quarts des start-ups, concurrentes du Casier français. Elles cherchent à se différencier notamment avec des applications numériques complexes pour dialoguer avec un public urbain et connecté. Le groupe capitalise sur ses fondamentaux (maîtrise des paliers de froid depuis les températures négatives, fiabilité, supervision etc.) éprouvés auprès de sa clientèle historique (Carrefour, Leclerc, Casino...) qui se met également à la vente par casiers. À l'offensive, Epta cherche aussi à conquérir les producteurs locaux avec « un produit à plus forte valeur ajoutée au niveau technique en termes de froid, en termes de température de condensation, en termes de consommation d'énergie » précise Pavel Pardo, responsable des projets numériques chez Epta. « Le casier est un canal de distribution prometteur, notamment pour les acteurs classiques de la grande distribution, et il pourrait suivre le même chemin que le drive, synthétise-t-il. Durant 10 ans, celui-ci est resté marginal jusqu'à ce que Leclerc décide d'en faire un canal stratégique. » ■

Marc Fressoz

PORTFOLIO

THERMO KING PRÉSENTE MAX YOUR COOL

Thermo King présente Max Your Cool, une gamme complète de services et de solutions permettant d'améliorer les performances.

Le constructeur propose une gamme de solutions d'assistance et des contrats d'entretien étendus pour aider les gestionnaires de flotte à aligner leurs objectifs en matière de disponibilité, d'économies de coûts, de durabilité et de qualité de la cargaison.

« En proposant un vaste portefeuille de services intelligents, de solutions numériques et de mises à niveau, Max Your Cool permet aux clients de choisir parmi un large éventail d'options pour maximiser la disponibilité, la durabilité, les économies et le contrôle de leur exploitation quotidienne. Les gestionnaires de flotte peuvent ainsi aligner des fonctionnalités spécifiques sur leurs principales priorités en matière

de performances, d'exploitation et de finances », commente Wouter Roels, responsable du service après-vente de Thermo King en Europe, au Moyen-Orient et en Afrique (EMEA).

UNE OFFRE COMPLÈTE

Max Your Cool intègre l'ensemble de l'expertise de Thermo King en matière d'entretien et d'assistance de haut niveau, de télématique de pointe, de mises à niveau intelligentes et de pièces de rechange de qualité. Ces produits et services englobent une gamme complète de services intelligents, de contrats et de solutions numériques qui servent à pérenniser les investissements des clients tout en améliorant leurs opérations dès aujourd'hui.

Cette approche intégrée comprend quatre éléments principaux :

- **Max Your Uptime** : aide les clients à gérer et à surveiller l'état des unités et des cargaisons en tout lieu ; grâce à la

télématique intelligente, à l'assistance en cas de panne, et à la solution 24/7 Fleet Monitoring.

- **Max Your Sustainability** : encourage les clients à limiter l'impact environnemental de leur flotte ; grâce à des mises à niveau qui augmentent l'efficacité énergétique, des pièces remises à neuf et des options d'alimentation qui privilégient la batterie plutôt que le carburant.

- **Max Your Savings** : permet une gestion plus intelligente des postes de coûts carburant et entretien ; grâce à des solutions de service sur mesure, des extensions de garanties et des pièces d'origine qui maximisent les économies de coûts.

- **Max Your Control** : offre une connectivité pour surveiller et gérer la qualité de la cargaison à chaque étape du processus ; grâce aux dernières innovations produits, à la télématique et aux services d'assistance spécialisés. ■

Clovis Bordenave



TRANSPORTEURS/LOGISTICIENS

Réduisez vos factures d'électricité grâce à l'autoconsommation solaire

Démarches, investissements et construction pris en charge par Altens

DÉCOUVREZ NOTRE SOLUTION CLÉ EN MAIN D'INSTALLATIONS PHOTOVOLTAÏQUES



contact@altens.fr
05 79 80 65 10

altens.fr

> VÉHICULES AUTONOMES

JUNGHEINRICH DÉVOILE LES ATOUTS DE SES ROBOTS MOBILES

À l'occasion du Robots Mobiles Tour, le spécialiste de l'intralogistique Jungheinrich est venu mettre en lumière un AGV (l'EKS 215a), et un AMR (l'arculee S). Le fabricant a également présenté sur ses dernières innovations et ses pistes de développement en matière de produits et de technologie.

L'objectif du « Robots Mobiles Tour » de Jungheinrich ? Un tour de France dédié à la gamme de robots mobiles du spécialiste de l'intralogistique pour faire découvrir ses innovations en matière d'automatisation et d'e-mobilité. Figurent dans son portfolio différents véhicules automatisés (gerbeur, gerbeur porte-à-faux, chariot grande hauteur, transpalette, tracteur et robot de transport intelligent) dont les cas

de bacs, transports de charges, transport sol à sol. Deux d'entre eux étaient mis en avant, opérant dans la classe des AGV (véhicules à guidage automatique) pour l'un et des AMR (robots mobiles autonomes) pour l'autre.

UNE « VERSION BOOSTÉE » DE L'ARCULEE S EN 2024

Lancé en 2021, le gerbeur porte-à-faux, EKS 215a est un AGV capable de

700 kg jusqu'à la hauteur maximale de 6 m). Quant à l'arculee S (fruit du rachat de la société Arculus), ce premier robot mobile autonome à batterie lithium-ion proposé sur le marché par Jungheinrich, est conçu pour le transport horizontal dans des zones définies. Doté de deux types de capteurs (scanner laser et caméra 3D), il possède une vision à 360° : « À partir du moment où l'AMR est allumé dans une zone qui fait partie de sa cartographie, il sait alors se positionner à tout moment. L'élément différenciant par rapport à l'AGV, qui est guidé par un rail virtuel, c'est que ce chariot-là n'a pas de route prédéfinie : on lui donne des zones interdites et il se débrouille ensuite pour créer son chemin », décrit Jean-François Vergne, project manager technical sales AGV chez Jungheinrich. Après la sortie de l'arculee S en 2022, Jungheinrich a étendu sa gamme d'AMR avec l'arrivée de l'arculee M en mars 2024. « Il s'agit d'une version boostée de l'arculee S, permettant de manipuler des charges plus lourdes », décrit Jean-François Vergne. L'arculee S peut transporter

des charges pesant jusqu'à 880 kg via l'utilisation de tables logistiques, ou 930 kg s'il est équipé d'un backpack (dispositif lui permettant de transporter directement des palettes). L'arculee M quant à lui, dédié au transport de palette via son backpack, peut transporter des charges pesant jusqu'à 1300 kg.

PERMETTRE UNE COLLABORATION ENTRE AGV ET AMR JUNGHEINRICH

Jungheinrich a d'autre part développé en interne la comptabilité de ses machines et logiciels avec la norme VDA 5050 (une interface normalisée de communication entre logiciels de supervision et AGV de différents fournisseurs), l'objectif étant de faire cohabiter les robots Jungheinrich avec d'autres robots à conditions que ceux-ci respectent également la norme. « Les AGV conçus par Jungheinrich fonctionnaient au départ sous un protocole de communication interne et pouvaient interagir entre eux. Quant aux arculees, conçus par une société acquise par Jungheinrich il y a deux ans, ils disposaient de leur propre

protocole de communication, d'ores et déjà compatible avec la norme VDA 5050. Suite à notre travail, depuis le deuxième trimestre 2024, l'ensemble de la gamme de robots mobiles Jungheinrich

est également compatible avec la norme de communication VDA5050 », indique Jean-François Vergne. ■

Charlotte Cousin

L'AUTOMATISATION ET LE FROID

Si les atouts de l'automatisation sont mis en avant par Jungheinrich, le fournisseur d'équipements de manutention rappelle que certains usages ne sont pas couverts par les robots mobiles, comme les applications en extérieur étant donné l'impossibilité de maîtriser la météo mais également celles en chambre froide. Ses robots mobiles sont néanmoins utilisables en froid positif : « Lorsque le robot sort du frigo, il y a un phénomène de condensation sur la tête laser qui lui permet normalement de se repérer. Il devient donc aveugle. Pour contrer cela, nous avons mis des systèmes de chauffage et de ventilation mais cela fonctionne uniquement en froid positif et pas en froid négatif », explique Mickaël Cocuelle, ingénieur systèmes logistique chez Jungheinrich. Autre problématique générée par le froid négatif : la recharge du chariot : « Généralement, il est possible de charger dehors ou dans le frigo en froid positif mais ce n'est pas possible en froid négatif », poursuit-il. Rappelons par ailleurs que Jungheinrich est en mesure d'opérer, avec son offre de transstockeur pour palettes, dans le cadre d'entrepôts automatiques de palettes, pour du stockage à température contrôlée ou à température de congélation allant jusqu'à -35°C.



© JUNGHEINRICH

L'arculee S est un AMR conçu pour le transport horizontal dans des zones définies.



© JUNGHEINRICH

EKS 215a est un AGV capable de stocker des charges de 700 kilogrammes à une hauteur pouvant atteindre six mètres.



Posant à Paris, ces trois Scania sont les héritiers du premier camion de Joseph Lahaye, un six roues et trois essieux.



Le Groupe Lahaye Global Logistics, fruit du travail et de la passion de son fondateur Joseph Lahaye que ses fils et petits-fils font perdurer depuis 1953.



Notamment en Scania, tant de kilomètres à travers toute l'Europe depuis plus de 70 ans.

> LAHAYE 1953 - 2024

70 ANS DE SAVOIR-FRET

Plongeons dans l'histoire d'irréductibles Bretons ! Un livre vient d'être édité pour découvrir cette entreprise familiale nommée « Groupe Lahaye Global Logistics ».

« Cette histoire, elle s'est écrite avec sueur, rires et coups de gueule des routiers, aux paupières parfois lourdes mais au cœur humble et généreux », souligne Christophe Tricart (tricart.christophe@protonmail.com) l'auteur de l'ouvrage « Lahaye Global Logistics 1953 - 2024 ».

JOSEPH ACHÈTE SON PREMIER CAMION

Flash-back en extraits : « En un beau tour de roues, Jo et Rose-Marie ont lancé cette mécanique qui, depuis plus de 70 ans, roule

sans relâche sur les chemins de notre hexagone ainsi qu'à l'international ». En cette première partie de XX^e siècle, Émile et Anne-Marie, les parents de Joseph, exploitent la ferme familiale. Ils sont premiers au concours agricole de 1914. Ils sont également les premiers dans le pays à acquérir, en 1914, une voiture, une Ford T. Joseph naît le 13 janvier 1927, ses parents sont transporteurs. Ils ne possèdent qu'un seul camion. Ils acheminent des moutons à la Villette à Paris. Après la Seconde Guerre Mondiale, à 18 ans, Joseph devient conducteur pour son frère Émile avec sa propre licence de transport, qu'il loue. 1952, il est

Unic comme Scania ont, entre autres, jalonné l'histoire de l'entreprise qui compte aujourd'hui 640 camions dont 30 fonctionnant au gaz.



embauché à Lorient chez Costa Houet, à la Marée. Là, il conduit un six roues, trois essieux. « À l'époque, je désirais travailler pour mon propre compte », logiquement en 1953 il acquiert son premier camion avec ses économies et sur 16 mois : « Il fallait rembourser 228 200 francs. C'était une somme considérable pour l'époque ». Très tôt, il démarre sa journée vers les Halles de Paris pour se rendre en Normandie. Selon la saison, il charge et décharge seul, de Saint-Malo des patates, de Paimpol des haricots. Il revient par la Beauce pour charger d'autres marchandises. « J'étais passionné par ce métier », se souvient-il.

LE VOLANT COMME LIT

Le courageux Joseph ne dort que deux à trois heures sur le volant de son véhicule. Le célibataire rencontre alors la future madame Lahaye. Le 6 août 1955, Joseph et Rose-Marie se marient. Patrick voit le jour l'année suivante. Deux ans plus tard, ils revendent leur demeure pour acheter une licence de transport. Mais l'emploi du temps débordant de Joseph nuit à sa santé. Il arrête son activité de conducteur et se fait embaucher comme chef d'élevage dans une exploitation de 48 000 poussins. L'entreprise de transport passe alors au nom de Rose-Marie qui salarie un conducteur,

Joseph Radoubé qui les met en relation avec la société Rossignol. La grande aventure débute : « Nous avons commencé à livrer leurs portes en région parisienne puis à Lyon, Bordeaux et en Allemagne ». Pour faire bouillir la marmite, les conducteurs ramènent au retour de Paris des boyaux, du plâtre... Chaque camion fait en moyenne 120 000 kilomètres par an. « On peut dire que c'est un peu grâce à nous si, à l'époque, les cités HLM se sont dressées aux quatre coins de la France », ironise avec satisfaction Rose-Marie Lahaye. Elle qui fut l'une des premières femmes en France à conduire un poids lourd.

LES PREMIERS FRIGORIFIQUES

Des sueurs froides en perspective, années 1970, Lahaye acquiert les Transports Cottard avec deux camions frigorifiques. « Nous avons commencé à transporter de la viande que nous livrions à Rungis », se remémore Joseph. Les véhicules transportent également des haricots, des petits pois surgelés. L'autre grand client est William Saurin pour ses cassoulets. L'été, Lahaye transporte des glaces vers le sud. Une nuit à Fréjus, le système de réfrigération est tombé en panne. La température est remontée à -20 °C, au lieu de -25 °C. Heureusement, nous avons pu livrer sans dommage : « Mon sang s'est glacé ! ». C'est certainement ce sens

des responsabilités qui a permis à cette société bretonne toujours familiale de croître pour compter 600 camions en 2024 en se tournant vers les 70 prochaines années. Elle qui a récemment acheminé une partie des marchandises embarquées à bord du premier voilier cargo « Grain de Sail II » qui prenait la mer direction New-York au départ de Saint-Malo. Belle responsabilité environnementale. Vous souhaitez en savoir plus sur cette histoire ? Rien de plus simple, le livre est disponible en écrivant à contact@lahaye.fr. Merci à Joseph et Rose-Marie, le plus bel hommage que nous puissions porter aux fondateurs, aujourd'hui à Jean-Baptiste, Matthieu et leurs proches est d'applaudir cette humilité devant les tâches qu'exige le marché. C'est la force de cette expérience, l'énergie et la passion des 1 700 collaboratrices et collaborateurs qui constituent la « Famille Lahaye ». ■

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

> DERNIER KILOMÈTRE

LES JEUX BOOSTENT LA CYCLOGOLOGISTIQUE

Les JOP contraignent fortement l'accès des véhicules de livraison à certaines zones. Les vélos cargos, eux, circuleront bien plus librement dans la capitale, sa périphérie et dans d'autres villes.

Arnaud Chéreau, responsable développement ColisActiv' poursuit son parcours professionnel dans la cyclologistique avec la promotion de L'Annuaire de cette filière bouillonnante : « Faisant partie du groupe de travail sur les JOP organisé par Interlud, nous nous sommes rendus compte qu'une certaine anxiété régnait autour de la capacité à desservir des secteurs spécifiques lors

de cet événement. Alors que livrer dans Paris est déjà complexe aujourd'hui ». Amauric Guinard, cofondateur de Sofub – qui porte le programme CEE ColisActiv' – poursuit : « Certains donneurs d'ordres nous ont également demandé à être mis en relation avec des cyclo logisticiens en France. » Et pour valoriser l'usage des vélos cargos, tant chez les donneurs d'ordres que dans les collectivités locales et chez

les logisticiens qui exploitent des moyens lourds, L'Annuaire Cyclo des JO 2024 est né pour faire (re)connaître les différents acteurs, tout en apportant de la pédagogie et de la vulgarisation.

Toutes les sociétés ne savent pas forcément qu'il est possible de transporter des palettes et des produits en froid passif ou actif via des vélos cargos. « Nous pouvons donc faire prendre conscience à certaines entreprises que la cyclologistique peut les aider et répond à des difficultés opérationnelles grandissantes, notamment à Paris (coût, stationnement, congestion, etc.) », poursuit Arnaud Chéreau. L'objectif de l'annuaire est ainsi double : faire connaître la cyclologistique, ou la faire intégrer ou sous-traiter.

UN EXEMPLE D'INTÉGRATION

Prenons l'exemple d'ayopa By Delanchy qui était présent au SELFI : cette startup est désormais intégrée dans le groupe Delanchy qui propose des services de livraison à vélo cargo de produits frais et surgelés à Paris et à Lyon. Une révolution



« NON CONCERNÉE PAR LES RESTRICTIONS, LA CYCLOGOLOGISTIQUE REPRÉSENTE UNE ALTERNATIVE POUR LES LIVRAISONS URBAINES PENDANT LES JEUX. »
ARNAUD CHÉREAU, RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COLISACTIV'.

culturelle frappée du sceau du bon sens. Simon Paramananda, directeur général d'ayopa By Delanchy, perçoit pleinement cette opportunité : « La cyclologistique n'est soumise à aucune restriction de circulation, et nos vélos peuvent actuellement transporter jusqu'à 200 kg. La commande moyenne d'un restaurant est de 38 kg, car les commandes sont quotidiennes, sans gestion de stock. Même si cela varie de 3 à 150 kg, ce volume s'adapte parfaitement aux livraisons à vélo. Nous n'avons pas vocation à livrer des supermarchés par exemple, qui reçoivent des cargaisons d'1,5 tonne. » Tandis que pour la restauration, le vélo est une solution très pertinente, notamment pour les produits à durée de conservation courte comme la viande ou le poisson. « Nous nous engageons avec de nouveaux clients qui sont intéressés par une collaboration à long terme à travers des contrats pérennes pour maintenir la



Les JOP 2024 seront un accélérateur pour la cyclologistique.

demande, et non uniquement pour répondre aux quelques semaines de restrictions liées aux JO. » Consacrée par les Jeux, il y aura donc un avant et un après pour la cyclologistique ; un héritage. « Ces Jeux seront un accélérateur, conclut Amauric Guinard. Outre l'adage - l'essayer

c'est l'adopter - les donneurs d'ordres pourront être amenés, du fait des situations complexes auxquelles ils auront été confrontés, à intégrer des vélos cargos, via leurs sous-traitants voire en compte propre. » ■

Pierre Besomi

K-Ryole

LA SOLUTION FROID LA PLUS EFFICIENTE POUR LE DERNIER KM.

- ✓ 900 litres et 200kg en froid actif
- ✓ Autonomie de 40km par batterie
- ✓ Assistance électrique 900W
- ✓ Accès pistes cyclables/piétonnes/ZFE



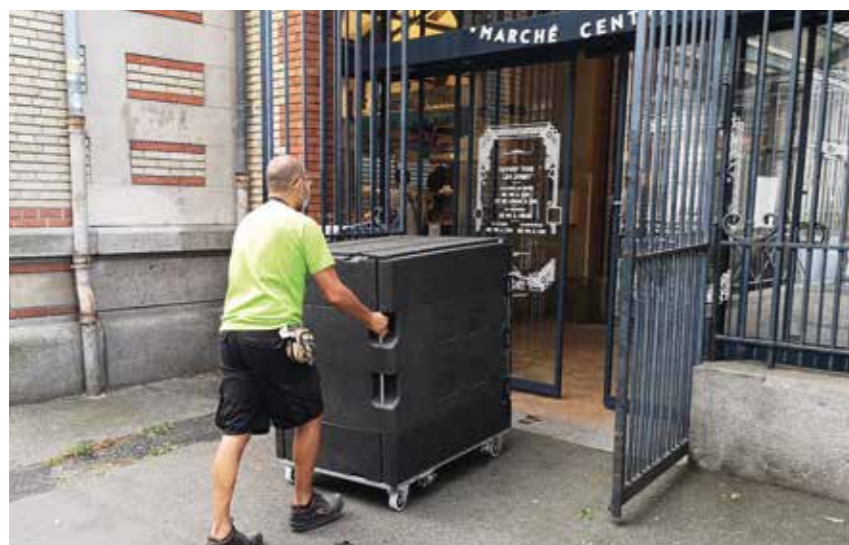
Prenez rendez-vous avec notre Responsable Grands Comptes pour une démo.
06 15 76 98 74 - christine.lachaud@k-ryole.com

134 rue d'Aubervilliers - 75019 PARIS
☎ 09 72 14 48 94

› FROID PASSIF

OLIVO ET FLEXIMODAL ROULENT POUR LA CYCLOGOLOGISTIQUE

FlexiModal et Olivo ont combiné leur expertise pour proposer une solution dédiée à la livraison urbaine sous température dirigée. Le résultat : le Roll O'City, un conteneur fonctionnant en froid passif, adapté à la remorque BicyLift et au vélo-cargo TricyLift de FlexiModal, pour des acheminements efficaces et silencieux en cœur de ville.



Le Roll O'City, un conteneur isotherme associé à la remorque BicyLift, s'adapte au format de la palette Europe et peut contenir un volume de 515 litres.

Lors de sa création en 2016, la société FlexiModal, spécialiste des solutions pour la livraison du dernier kilomètre se destine d'abord au segment des flux palettes. De cette conviction naît BicyLift, une solution cyclologique,

combinant une remorque capacitaire et un outil de manutention permettant de charger la palette directement à la descente du camion et de la déposer chez son destinataire sans matériel supplémentaire. « Au fur et à mesure des échanges avec nos

clients, nous avons ensuite senti poindre une demande latente dans le domaine de la température dirigée », se souvient Charles Levillain, CEO de FlexiModal. De son côté, après plusieurs sollicitations également, le fabricant français de conteneurs isothermes, Olivo, se montre désireux d'adapter ses produits à la pratique de la cyclologique. Les deux acteurs se rapprochent alors fin 2019 pour proposer une solution « Made in France » permettant aux professionnels déjà équipés d'une remorque mécanique BicyLift d'y ajouter un caisson isotherme Olivo pour opérer une livraison sous température dirigée. « Dans notre vision intermodale, notre approche était de séparer le volume - le conteneur - du véhicule, l'idée étant de partir d'un caisson au format de la palette pour l'intégrer facilement à la chaîne logistique existante. Le deuxième enjeu portait sur la hauteur pour le rendre compatible avec un environnement urbain, ainsi que sur le poids dans l'objectif d'optimiser sa masse à vide », détaille Charles Levillain.

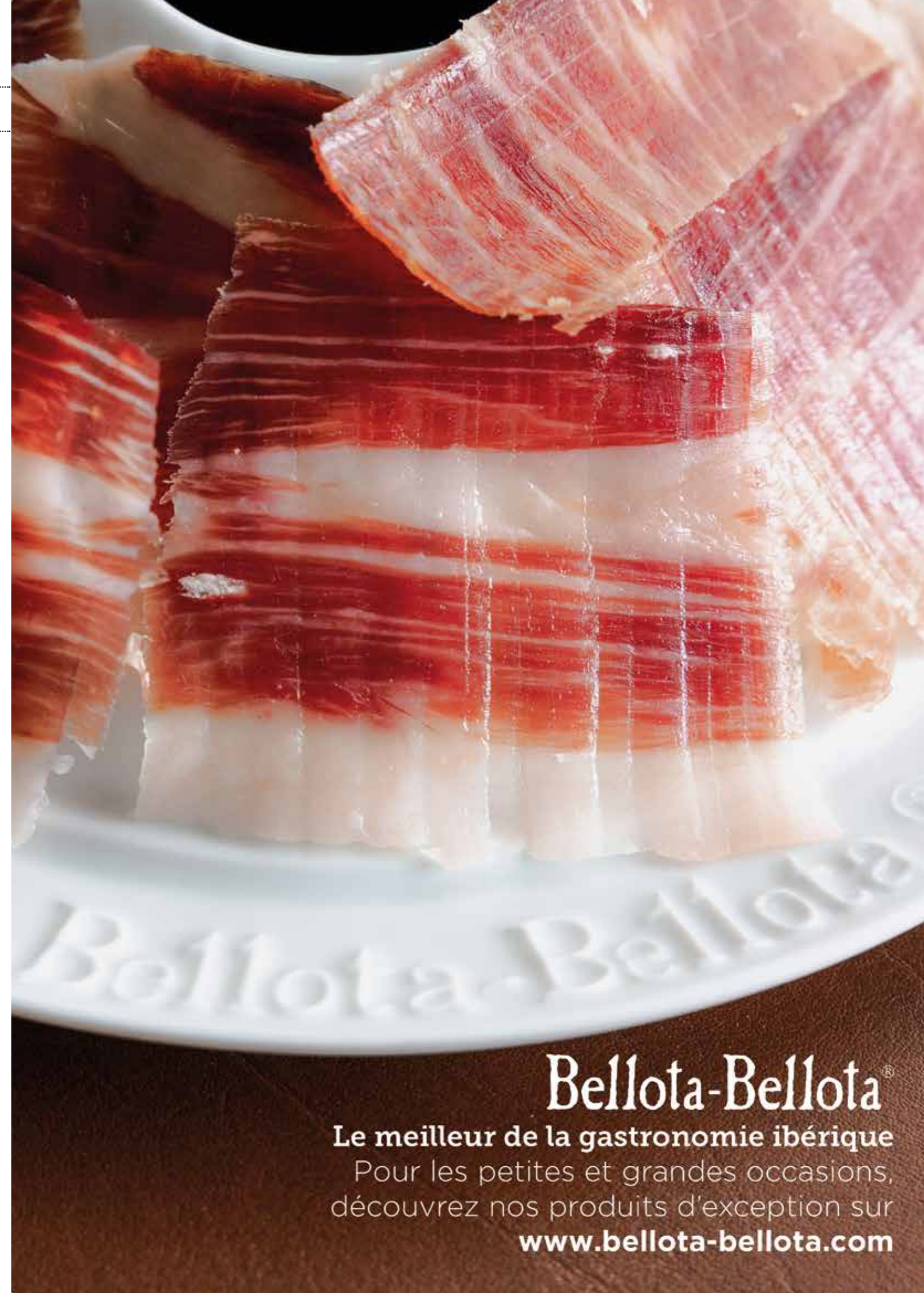
UNE SOLUTION EN FROID PASSIF

De cette collaboration naît donc en septembre 2020 le Roll O'City, un conteneur isotherme assorti à la remorque BicyLift. De dimensions 800 x 1200 x 1270 mm pour s'adapter au format de la palette Europe, il pèse 74 kilos, peut contenir un volume maximum de 515 litres (138 kg de charge utile) et dispose de la certification ATP (Accord sur le Transport des denrées Périssables). Il fonctionne en froid passif, soit en froid eutectique, soit en froid cryogénique injecté à la demande, grâce à une station d'injection brevetée (pour les opérateurs gérant, à l'aide d'une flotte de conteneurs, des flux thermosensibles de >>>



« AVEC CETTE SOLUTION, NOUS NOUS INSCRIVONS VÉRITABLEMENT DANS LA MULTIMODALITÉ. »

MARINE VINCENT,
RESPONSABLE COMMERCIAL CHEZ OLIVO.



Bellota-Bellota®

Le meilleur de la gastronomie ibérique

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

www.bellota-bellota.com

SOLUTION CYCLOGOLOGISTIQUE

>>> masse). « Avec le froid passif, la source de froid est préparée en amont et disposée à l'intérieur du conteneur, ce qui permet de ne pas avoir d'assistance électrique liée à sa génération durant toute la durée du transport. L'autonomie, qui va dépendre du nombre d'ouvertures de porte, de la température extérieure et du type de produits à l'intérieur, va osciller entre 8 et 12 heures », explique Marine Vincent, responsable commerciale chez Olivo. Dans le cadre de ce partenariat, l'entreprise, qui opérait déjà sur le dernier kilomètre pour la livraison de colis, a dû retravailler sur son conteneur pour le miniaturiser afin de l'ajuster aux dimensions de la cyclologistique ainsi que sur la fixation permettant la compatibilité entre la remorque et le conteneur.

DES BARRIÈRES PSYCHOLOGIQUES À FRANCHIR

Dans ce domaine de la cyclologistique, d'abord investi par les livreurs de produits secs, le segment de la température dirigée demeure un marché important à adresser. Pour autant, plusieurs barrières psychologiques doivent encore être franchies par les professionnels du secteur : « En 2016, quand nous avons lancé nos remorques, personne n'y croyait et ne concevait de pouvoir transporter des palettes sur des vélos. Or, aujourd'hui, nous en avons déployé plus de 1 000... Imaginer ce contenant sous température dirigée capable de passer d'un véhicule à un autre rapidement, c'est une nouvelle donnée à appréhender pour certains acteurs », estime Charles Levillain. Une solution qui leur permet de préparer en amont leur chargement : plus besoin de chambre froide en centre urbain puisqu'il est possible de désolidariser le volume de chargement du véhicule. « Cela offre la possibilité de repenser et d'optimiser son organisation logistique en levant certains freins propres à la cyclologistique avec ses multiples ruptures de charge et son besoin de foncier en centre-ville pour transférer et stocker les marchandises », poursuit-il. Parmi les bénéfices également mis en avant : une livraison verte et silencieuse compatible avec les contraintes des ZFE offerte par le Roll O'City. « Avec cette



« NOTRE SOLUTION OFFRE LA POSSIBILITÉ DE REPENSER ET D'OPTIMISER SON ORGANISATION LOGISTIQUE EN LEVANT CERTAINS FREINS PROPRES À LA CYCLOGOLOGISTIQUE AVEC SES MULTIPLES RUPTURES DE CHARGE ET SON BESOIN DE FONCIER EN CENTRE-VILLE. »

CHARLES LEVILLAIN, CEO DE FLEXIMODAL.

solution, nous nous inscrivons véritablement dans la multimodalité en proposant un conteneur qui peut voyager en camion, bateau ou encore péniche puis être arrimé à un vélo pour réaliser la livraison du dernier kilomètre », juge Marine Vincent.

POUR SUIVRE L'ÉVANGÉLISATION

Avec 200 remorques en froid passif d'ores et déjà déployées en France, en Belgique et en Suisse, le conteneur Roll O'City a déjà notamment séduit le spécialiste européen du transport et de la logistique du froid STEF et le groupe de transport

de produits alimentaires frais Delanchy. Prochaines étapes ? Poursuivre l'évangélisation pour faire connaître la solution et ses bénéfices aux acteurs de la livraison sous température dirigée. Plus récemment, Fleximodal a lancé la commercialisation de son vélo-cargo, TricyLift, intégrant la même technologie que la BicyLift et qui sera également capable de prendre en charge le Roll O'City. Une porte ouverte pour les professionnels désireux de réaliser de la livraison en froid à vélo mais sans remorque... ■

Charlotte Cousin

Grâce à son caisson autonome, le Roll O'City permet de désolidariser le volume de chargement du véhicule.



© FLEXIMODAL

SALON PROFESSIONNEL DU VEHICULE INDUSTRIEL TECHNO TRANS



Trophées RSE 2024
Durable • Equitable • Inclusif



NANTES



16 - 17 - 18 OCTOBRE 2024

MERCREDI - JEUDI - VENDREDI - PARC DES EXPOSITIONS

www.salon-technotrans.com





Des véhicules réfrigérés clé en main, pour vous éviter des sueurs froides.

Découvrez nos solutions
de mobilité sur-mesure,
pour travailler en toute sérénité.

Location
full services

Location
courte durée

Informatique
embarquée

Extension
de garantie

Gestion
pour compte

Contrat
d'entretien

► clovis.biz



Clovis

Avancez l'esprit libre