

NUMÉRO 54 | DÉCEMBRE 2024

FROIDNEWS

LE MAGAZINE PREMIUM DE LA FILIÈRE LOGISTIQUE DU FROID

SITL

SALON INTERNATIONAL DU TRANSPORT ET DE LA LOGISTIQUE

1-3 AVRIL 2025

PARIS EXPO - PORTE DE VERSAILLES - PAV. 1

**SELFI REJOINT
SITL À PARIS**

**FRAIS
chez TOI**

*La solution logistique fraîche de proximité !
-25°C +4°C*



www.fraischeztoi.fr

www.kleuster.com

FRCX

06/2027



»» ET AUSSI...

**INTERVIEW EXCLUSIVE
LÉONARD FORESTIER**

**DHOLLANDIA
MADE IN FRANCE**

**CYCLOLOGISTIQUE
AU COEUR DE LA VILLE**

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

Profitez d'un accompagnement sur-mesure pour travailler en toute sérénité.

Avec Clovis, bénéficiez de solutions de mobilité dédiées à tous les professionnels de la distribution alimentaire. Découvrez notre gamme poids lourds et fourgons frigorifiques en location courte, moyenne et longue durée, répondant aux exigences de la chaîne du froid. Pour un jour, un mois, ou plus, Clovis est à vos côtés pour vous permettre d'avancer l'esprit libre.

Conformité technique
et réglementaire

Interlocuteur
unique

Disponibilité
du matériel

Maîtrise
des coûts

Satisfaction
des utilisateurs

Reporting
facilité

[▶ clovis.biz](https://clovis.biz)

 **Clovis**
Avancez l'esprit libre



MOTEURS GAZ SCANIA

420 + 460 = 5 %*

420 CH

460 CH

D'ÉCONOMIES
DE CARBURANT ET DE CO₂

GNL / GNC

Motorisations

- ▶ 280 ch ▶ 420 ch
- ▶ 340 ch ▶ 460 ch

NOUVEAUX RÉSERVOIRS

- ▶ 4x132 L



EN SAVOIR + scania.fr/gaz

* Suivant les spécifications du véhicule

SCANIA



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.

**LÉONARD FORESTIER,
PDG DE PETIT FORESTIER GROUP.**

« MON BUT C'EST DE RÉUSSIR NOTRE TRANSITION ÉCOLOGIQUE, DE CONNECTER LES ACTIFS ET D'INTERNATIONALISER LE GROUPE À L'ÉCHELLE MONDIALE DANS NOTRE SPÉCIALITÉ DE LA LOCATION D'ACTIFS FRIGORIFIQUES DURABLES. »

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

Froid News, Profession Carrossier, TRM & Logistique, 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, Clovis Bordenave, Érick Demangeon, Loïc Fleux, Bruno Mouly, Sylvie Warnet.

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

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

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

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

ÉDITORIAL

EMBARQUEMENT « IM-MÉDIA »

L'interview exclusive que Léonard Forestier, président de Petit Forestier Group, nous a accordée apporte un éclairage très intéressant sur cette entreprise dont la réussite s'étend dans 24 pays, jusqu'en Australie. Comme quoi la « french touch » peut rayonner, en particulier dans les activités de service. C'est important dans ces temps troubles où le blason France est malmené par la guerre économique mondiale de l'Empire du Milieu et d'autres dragons asiatiques.

Ces menaces et incertitudes, les nouveaux plans de licenciements et les dépôts de bilan impactent la consommation alimentaire des ménages français. Par exemple, en vingt ans, la consommation de viande bovine par habitant en France a chuté de 19 % (sources : FranceAgriMer). Quant aux 5 fruits et légumes par jour, le compte n'y est pas avec, selon Familles rurales, une « baisse de la consommation de 8 % entre 2020 et 2023, quelle que soit la catégorie socioprofessionnelle. Dans ce contexte, la filière du transport et de la logistique du froid subit des effets délétères.

Comment conquérir de nouveaux marchés ? C'est la raison pour laquelle nous avons jugé opportun de céder la marque SELFI, le Salon Européen Logistique Froid Innovation, à RX France, organisateur du SITL, à Paris Expo, du 1^{er} au 3 avril 2025, Pavillon 1. Ce leader de l'événementiel ouvre ainsi un nouveau secteur 100 % dédié à la filière logistique du froid dénommé Cold Chain by SELFI ; avec des moyens et des services inédits dans votre filière, assurant un flux de visiteurs (25 000 au printemps 2024). Gageons que les exposants du SELFI et de nouveaux exposants sauront saisir cette opportunité pour gagner de nouveaux clients dont ils ont tant besoin ! Embarquez avec le nouveau média Cold Chain by SELFI à SITL pour rester en tête de la course !

PIERRE BESOMI

SOMMAIRE

06



**COLD CHAIN BY SELFI,
NOUVEAU SECTEUR
DE SITL**

08



**INTERVIEW EXCLUSIVE:
LÉONARD FORESTIER, PDG
DE PETIT FORESTIER GROUP**

16



**TRANSFORMER LA LOGISTIQUE
DU FROID EN UN AVANTAGE
CONCURRENTIEL**

28



**DHOLLANDIA :
LE COEUR BAT
AU NORD**

30



**SOLUTION
CYCLOGOLOGISTIQUE ET
NOUVELLES MOBILITÉS**

> MÉTAMORPHOSE

COLD CHAIN BY SELFI, NOUVEAU SECTEUR DE SITL

SELFI et SITL réunissent leur expertise pour proposer le seul salon de la filière logistique du froid en Europe, du 1^{er} au 3 avril 2025, à Paris Expo, Porte de Versailles, Pavillon 1.

« Pour mieux répondre aux attentes de ses exposants et visiteurs, le SELFI se réinvente grâce à cet accord avec SITL », se félicite Laurence Gaborieau, directrice de la division transport et logistique, supply chain et tourisme de RX France qui est à l'origine de ce rapprochement. Nous partageons une vision commune des enjeux de visibilité et de communication de la filière logistique du froid avec Pierre Besomi, créateur du SELFI. Faire du Cold Chain by SELFI à SITL un carrefour d'expertise de cette filière d'excellence, à Paris pendant 3 jours est une aubaine pour les exposants qui vont pouvoir bénéficier du flux de visiteurs et des nombreux services de SITL. »

« Nous avons jugé qu'il serait bénéfique pour les métiers du froid et leurs fournisseurs de solutions, de rejoindre la puissance d'attractivité de SITL en avril 2025 qui est en pleine métamorphose, explique Pierre Besomi. C'est une très grande satisfaction de pouvoir offrir aux clients et aux visiteurs qui nous ont déjà fait confiance, ainsi qu'à de nouveaux partenaires, un espace professionnel

spécialisé dans le cadre exceptionnel de SITL, à Paris. Dans ce contexte, nous sommes très motivés pour favoriser le rayonnement de cette filière d'excellence et invitons les chargeurs et donneurs d'ordre, les transporteurs-logisticiens et entrepositaires du froid ainsi que leurs fournisseurs et partenaires à rejoindre SITL et Cold Chain BY SELFI. » ■

Clovis Bordenave



Cold Chain by SELFI, une opportunité exceptionnelle pour :

- Accroître votre visibilité auprès d'un public ciblé et qualifié.
- Générer des leads commerciaux et développer votre portefeuille clients.
- Présenter vos dernières innovations et renforcer votre position de leader dans votre secteur.
- Échanger et networker avec des partenaires potentiels, des fournisseurs et des investisseurs.



SITL

SALON INTERNATIONAL DU TRANSPORT ET DE LA LOGISTIQUE

1-3 AVRIL 2025

PARIS EXPO - PORTE DE VERSAILLES - PAV. 1

> STRATÉGIE

LÉONARD FORESTIER AFFIRME SA VOLONTÉ DE CONDUIRE LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE ET LE DÉVELOPPEMENT DURABLE DE PETIT FORESTIER GROUP



Passage de témoin empreint d'émotion entre Jean-Claude Forestier et Léonard Forestier.

Léonard Forestier s'est vu décerner le Prix de l'Entrepreneur de l'Année 2024, organisé par EY. Une bonne raison pour mieux comprendre la stratégie du président de Petit Forestier Group à travers cette interview exclusive.

Pierre Besomi : En quoi être lauréat du Prix de l'Entrepreneur EY de l'Année 2024 est-il important pour vous et votre groupe ?

Léonard Forestier : Ce prix récompense l'évolution de Petit Forestier Group, une entreprise familiale centenaire devenue un acteur majeur dans la maîtrise du froid pour améliorer la qualité de vie au quotidien. C'est un grand honneur d'avoir été désigné par le jury composé de pairs, de professionnels et de chefs d'entreprise. C'est une belle récompense qui reconnaît tout le travail réalisé ces dernières années par l'ensemble des équipes. Et puis probablement, ce Prix récompense la dynamique de l'entreprise sur le plus long terme et l'image que nous avons su créer. Pour l'entreprise familiale, je crois que cette distinction arrive aussi à un moment important pour l'histoire du groupe Petit Forestier qui est le changement de génération. Ce Prix couronne ce passage de relais et referme la parenthèse de ce changement de génération que nous avions d'ailleurs fêté quelques mois auparavant.

P.B. : Que vous inspire l'adage « aux âmes bien nées - et j'ajoute bien éduquées, car c'est votre cas - la valeur n'attend pas le nombre des années » ? En tant que quadra, polytechnicien et diplômé de l'École nationale des ponts et chaussées ?

L. F. : Les études supérieures sont un passage. Je considère qu'on apprend

tout au long de notre vie. Et le terrain est essentiel. Déjà très jeune, j'arpentais les ateliers avec mon père. L'atelier, c'est le cœur de notre métier. Quand j'entre dans nos ateliers, c'est systématique, l'odeur me ramène à mon enfance, à ma petite enfance. Parce que cette mémoire olfactive, c'est la plus puissante, la plus profonde. J'ai cet attachement à l'entreprise.

P.B. : Vous êtes aux commandes du Groupe Petit Forestier depuis plus de 4 ans, quel regard portez-vous sur le parcours de vos prédécesseurs ?

L. F. : Chacune de nos quatre générations ont apporté un élan à l'entreprise et ont su pivoter à intervalle régulier, c'est-à-dire adapter son business model au marché et au contexte. En 117 années, Petit Forestier Group est passé du transport d'animaux vivants avec mon arrière-grand-père, puis aux prémices du transport frigorifique avec mon grand-père. Ce fut ensuite au tour de mon père Jean-Claude et de mon oncle Yves de développer le réseau de location frigorifique d'abord en France et ensuite à l'international. Ils ont créé le groupe en faisant des acquisitions stratégiques. Je crois pour ma part que le rôle de ma génération, est de porter la transition énergétique, le développement durable et la connectivité de nos actifs afin de moderniser le groupe pour en faire une entreprise en phase avec son temps. La force de mes prédécesseurs est d'avoir su rester en avance sur son temps et dans l'air du temps.

Fondé en 1907, Petit Forestier Group est une entreprise familiale depuis quatre générations. Leader européen de la location de solutions frigorifiques durables, l'entreprise a développé un modèle intégré couvrant l'ensemble de sa chaîne de valeur. Depuis la conception et l'assemblage, en passant par la location jusqu'à la revente et le recyclage de ses actifs frigorifiques. Actuellement, Petit Forestier Group gère un parc de plus de 80 000 véhicules frigorifiques, 50 000 meubles et 6 000 containers, répartis dans 24 pays sur 4 continents. En 2023, le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires de plus d'un milliard d'euros.

P.B. : Quelles précautions faut-il prendre quand on devient président à la suite d'une telle success story et comment faire partager votre vision stratégique ?

L. F. : Je pense qu'il y a une force réelle dans une entreprise familiale car elle apporte cette visibilité sur le long terme à toutes les parties prenantes. Que ce soit nos collaborateurs, nos clients, nos fournisseurs, toutes celles et ceux avec qui l'on travaille. Dans notre cas, en plus, je dirais, le nom de la famille qui est inscrit sur tous les véhicules et les autres moyens. C'est le cas de beaucoup d'entreprises familiales d'être éponyme. Mais quand on arrive à la quatrième génération, avec la taille qu'a pris l'entreprise, c'est quand même une force réelle. Maintenant, il faut que j'ajoute un prénom à mon style de management du groupe, à mon style de présidence. Et pour ça, je pense que ce qu'il y a de plus logique, c'est d'être soi-même. C'est d'avoir une approche et une communication bien comprises pour embarquer les équipes dans la vision et notre projet de transformation. Je pense que ce qui est le plus important, c'est cette sincérité, cette honnêteté avec soi-même. Et puis être dirigeant, c'est surtout avoir la responsabilité et la chance d'emmener les équipes de direction, bien sûr, et surtout les 5 800 collaborateurs du groupe dans le but de les faire grandir dans ce projet d'entreprise.

P.B. : Ce projet d'entreprise porte-il un nom ?

L. F. : Non, pas vraiment car nous avons fait quelque chose qui n'était pas usuel chez Petit Forestier Group puisque nous avons écrit la stratégie il y a 5 ans. On a pris le temps de bien penser cette stratégie et surtout de la communiquer à l'ensemble des parties prenantes. Cela a donné lieu à cette stratégie à 3 piliers, conquérir, verdier et simplifier. Ces piliers sont désormais dans la tête de toutes nos équipes. Au sein de ce projet d'entreprise, nous portons diverses actions et notamment un programme de transformation par la data et la connectivité de nos actifs. Cette transformation va nous amener progressivement à donner de l'information immédiate et de qualité à >>>

ACTUALITÉ

>>> nos clients. Notre objectif étant de les accompagner vers la transition énergétique des flottes pour un avenir plus durable. Avec les 3 piliers stratégiques et notre programme de transformation, je crois que nous avons bien les composantes stratégiques que tous les collaborateurs de Petit Forestier Group ont en tête pour l'avenir du groupe.

P.B. : Plus précisément, en quoi consiste le projet 2030 ?

L.F. : C'est un projet d'internationalisation, de transition énergétique et de connectivité de nos actifs. Nous avons posé les bases ces dernières années de l'organisation des équipes qui nous permettent de porter ce projet. C'est internationaliser, nous transformer, finalement un groupe à dominante française et très européen en un groupe demain avec des bases dans les principaux marchés européens, des bases fortes et des emprises à l'international. Ce qu'on a commencé à faire ces dernières années tout en conduisant la transition énergétique de notre flotte, c'est de progresser au rythme des demandes de nos clients, en fonction des moyens et des technologies disponibles.

P.B. : Quelle est votre analyse de l'expérience JOP 2024 ?

L.F. : Les JOP 2024 ont constitué une belle parenthèse, une très belle période pour notre pays, pour la ville de Paris, bien sûr, et pour les athlètes et les spectateurs. Pour nous, il y avait une grande fierté collective des équipes à être sollicitées pour les JO et à contribuer, à cette réussite collective. Nous avons énormément anticipé les contraintes opérationnelles et avons su y faire face en temps réel. Cela prouve la capacité du groupe à accompagner ce genre d'événements et à répondre présent auprès de nos clients dans ce cadre très contraignant et réglementé. Tout s'est passé de manière très fluide.

P.B. : Où en est le déploiement de votre groupe à l'international ?

L.F. : Nous continuons d'investir à l'international pour accompagner notre croissance chaque année. Dès 2017, nous nous sommes implantés en Afrique du Sud et à



Dubai. Le rachat de Mendon à New York en 2018 nous permet d'observer le marché nord-américain pour saisir des opportunités, soit en organique, soit en croissance externe. Nous avons acquis Eurocold en Australie, en février 2024. En Europe, notre maillage continue de se densifier avec les acquisitions de MedFood et SV Noleggio, en Italie, Freezerent au Royaume-Uni. L'activité industrielle de notre filiale Lecapitaine s'est renforcée en France avec la reprise de StrateForme. Nous avons également repris les distributeurs officiels d'Igloocar Pologne, filiale de Lecapitaine, en Scandinavie. Ces actifs sont spécialisés dans la vente de véhicules et de caisses frigorifiques sur leurs zones géographiques respectives : le Danemark, la Norvège et la Suède.

P.B. : La transition énergétique est une priorité. En quoi votre groupe offre-t-il des réponses appropriées ?

L.F. : Revenons 10 ans en arrière. Des villes annonçaient qu'il fallait interdire les centres-villes au diesel. Cela inquiétait nos clients. C'est la raison pour laquelle notre démarche a toujours été de pousser les constructeurs dans la voie de la décarbonation. Je me réjouis de la prise en considération des besoins spécifiques de nos véhicules frigorifiques par nos partenaires, en particulier sur les véhicules électriques. L'hydrogène arrivera plus tard pour résoudre les contraintes de poids des batteries. Nous sommes désormais en mesure de répondre aux

besoins des clients avec une offre en constante évolution.

P.B. : Comment Petit Forestier Group va-t-il s'adapter au programme VECTO qui pourrait s'apparenter au principe pollueur-payeur ?

L.F. : Toutes ces règles européennes qui s'appliquent aux constructeurs et aux carrossiers, entre autres, dans le but de réduire les émissions créent des dynamiques que nous vivons à intervalles réguliers. Ce qui est regrettable avec VECTO, c'est cette comptabilité carbone qui va générer de nouvelles contraintes supplémentaires, notamment aux plus grosses entreprises. Cela constitue une charge pure, sans contreparties ni gains directs immédiats. Chez Petit Forestier Group, nous veillons à optimiser l'empreinte carbone des véhicules tout au long de leur cycle d'utilisation. Notre valeur ajoutée réside dans l'accompagnement personnalisé de nos clients pour constituer leur flotte de façon optimale en adéquation avec leurs usages réels. Combiné à un bon entretien et des conseils en formation ciblée basés sur des données télématiques, l'utilisation de leur parc aura le meilleur impact possible en transition énergétique. En d'autres termes, une flotte bien pensée et bien utilisée aura un impact environnemental réduit, et nous sommes là pour guider nos clients dans cette transition de façon pragmatique. ■

Propos recueillis par
Pierre Besomi

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.



> ÉCOLOGIE LOGISTIQUE

LE PROJET CYRIA S'OUVRE AU MULTIMODAL

Subventionnées par la Stratégie fret et logistique de la Région Île-de-France, les deux premières phases du projet Cyria d'Écologie Logistique ont progressivement étendu les capacités de ce dispositif.



Logisticien du froid, STAF partage ses données afin d'affiner les modèles prédictifs d'Écologie Logistique.

Son premier déploiement visait la catégorisation des véhicules et l'identification des trafics (traversant ou pas, etc.) ainsi que l'évaluation du respect d'une réglementation à partir des caméras de vidéoprotection et des boucles de comptage. Il intègre aujourd'hui de multiples sources, y compris la météo, la pollution atmosphérique, mais aussi les données communiquées par les logisticiens et les messagers, sans oublier les commerces et entreprises de la zone étudiée. Cyria est maintenant étendu à des projections multimodales où voie ferrée et voie d'eau complètent le transport routier. Au-delà du suivi en direct des flux sur la voie publique et de leur analyse a posteriori, les logiciels et modèles mathématiques simulent les conséquences d'une réglementation en termes de report de trafic ou d'évaporation

de trafic. Le respect d'une réglementation ou l'étude prospective d'un report modal font également partie du spectre.

LES DONNÉES ASSURENT LA NEUTRALITÉ

« Nous collectons des données liées à la mobilité et nous fondons notre neutralité sur le traitement de ces données. Cette neutralité est fondamentale pour mener des actions crédibles de lobbying ou d'affaires publiques auprès du parlement, des régions, des collectivités locales ou des établissements publics de coopération intercommunale (EPCI) », explique Eric Petit, président d'Écologie Logistique. Ces données sont traitées en interne ou bien par des partenaires (Cliris à Courbevoie, Neovya à Lyon, etc.). Il en résulte une capacité de simulation du trafic. Neovya projette des scénarii afin d'évaluer les

conséquences d'une réglementation telle que la fermeture d'un centre-ville (piétonisation), l'interdiction d'accès appliquée à une catégorie de véhicules ou toute autre restriction concernant le tonnage, les dimensions, les horaires, les normes environnementales, etc. À partir de modèles économétriques et mathématiques, des jumeaux numériques simulent et projettent selon différentes hypothèses (évolution du prix des énergies, etc.). Les travaux dégagent un modèle logistique optimal compte tenu des conditions de circulation locales. Ils proposent également des modèles de consolidation entre les différents acteurs afin de mutualiser les flux d'acteurs concurrents. Cela correspond déjà à la demande de certains directeurs transport de la grande distribution. L'exploitation des données fournies par les chargeurs et les transporteurs révèle des possibilités de réduction du nombre de véhicules, des kilomètres parcourus et donc, de la pollution sans dégrader le niveau de service. L'une des études menées avec la métropole Rouen Normandie concerne le report modal d'une partie du TRM au profit de la voie d'eau. Le but est d'éviter les entrées et sorties de poids lourds en collaborant avec Haropa Port (port fluvio-maritime de la Seine, du Havre à Paris) et en développant la mutualisation. Celle-ci concernerait notamment les livraisons e-commerce. Certaines collectivités locales consultent Écologie Logistique à propos de l'intégration du ferroviaire à leur démarche de report modal. Le système Cyria coordonné par Écologie Logistique est actuellement déployé ou en cours de déploiement dans une demi-douzaine de municipalités d'Île-de-France et dans la métropole rouennaise. ■

Loïc Fieux

Ensemble, transformons vos défis logistiques en opportunités de croissance !

40
entrepôts
frigorifiques

20
agences
transport

multi
formats

multi
températures

Guidés par nos valeurs **confiance, proximité et sens du client**, nous allions **qualité, agilité et innovation** pour répondre à vos besoins.

Grâce à notre **approche conseil**, nous construisons avec vous **des plans de progrès, pour challenger nos performances et optimiser votre chaîne logistique.**



Retrouvez-nous
au Salon SIRHA à Lyon
du 23 au 27 janvier 2025
stand 3H62

dircom@sofrilog.com
01 42 06 50 23
Nos solutions sur notre
nouveau site web
www.sofrilog.com

Sofrilog
plus proche, plus loin

> MIX ÉNERGÉTIQUE

DKV MOBILITY DÉPLOIE LE HVO

DKV Mobility permet à ses clients de s'approvisionner en HVO dans 1 800 stations HVO à travers l'Europe.



Grâce à la facilité de récupération des matières premières composant le HVO, ce carburant se positionne parmi les énergies renouvelables.

DKV Mobility plateforme européenne B2B de paiements et de solutions de mobilité, continue d'étendre son offre de carburant alternatif. Le HVO est disponible dans 1 800 stations-service européennes. Aucune modification du moteur ou du système de distribution n'est nécessaire pour la plupart des véhicules. Dans un arrêté du 26 juin 2024, le gouvernement français a autorisé la distribution du HVO, aussi appelé Gazole XTL, un diesel réduit en CO₂ (dans des mélanges de HVO100). L'utilisation du HVO offre des avantages significatifs pour atteindre plus rapidement les objectifs de réduction des émissions de CO₂, et circuler dans les ZFE.

HVO, LA BONNE SOLUTION

« Le HVO donne à nos clients l'opportunité de réduire jusqu'à 90 % leurs émissions de CO₂, sans transformer ou

changer leurs véhicules », explique Sven Mehringer, managing director energy & vehicle services, DKV Mobility. « Le HVO est un carburant de plus en plus demandé par nos clients, leur permettant d'aligner leurs opérations avec les exigences de durabilité locale, mais également de rester compétitifs sur des zones de circulation restreintes. Son adoption simplifie la conformité aux réglementations environnementales françaises pour les gestionnaires de flottes, tout en leur offrant des avantages économiques et fiscaux non négligeables », complète Eddy Bahouche, Directeur Général, DKV Mobility France.

Le HVO génère moins d'émissions de gaz à effet de serre, tels que le dioxyde de carbone (CO₂), les oxydes d'azote (NOx), et les particules. Il respecte la norme NF 590 pour les carburants diesel

À PROPOS DE DKV MOBILITY

DKV Mobility est la première plateforme B2B européenne pour les paiements et les solutions sur la route, avec une histoire de croissance motivée depuis ~ 90 ans. Avec les cartes de service DKV Mobility, 384 000 clients actifs peuvent faire le plein et recharger leurs véhicules en accédant au plus grand réseau d'acceptation d'énergie en Europe, comprenant ~ 68 000 stations-services, ~ 827 000 points de recharge pour VE et ~ 23 000 stations de carburant alternatif. DKV Mobility est l'un des leaders des solutions de paiement et de péage en Europe, offrant une gamme complète de services numériques de mobilité mais aussi d'entretien des véhicules dans ~ 34 000 stations-service.

(à l'exception de la densité). Le HVO100 et les autres carburants paraffiniques purs conformes à la norme NF EN 15940 sont généralement compatibles avec les moteurs diesel récents, sous condition d'approbation du constructeur du véhicule.

MIX ÉNERGÉTIQUE

DKV Mobility accorde une grande importance au développement du mix énergétique en France, en participant à l'extension du réseau d'autres carburants alternatifs tels que le GNC. 3 nouvelles stations GNC dans les villes de Châtillon-Sur-Thouet, St-Symphorien et Thouars acceptent désormais la DKV Card, dans le cadre de leur nouveau partenariat avec Seolis. En 2023, DKV Mobility a réduit son empreinte carbone de 50,4 %, atteignant ainsi la première étape de son engagement écologique. La deuxième partie de l'engagement vert vise à réduire l'intensité carbonique de la flotte de ses clients de 30 % d'ici 2030 par rapport à l'année de référence 2019. DKV Mobility se classe ainsi parmi le top 1 % des entreprises mondiales évaluées par EcoVadis et Sustainalytics pour sa performance ESG. ■

Clovis Bordenave



Vous gérez la route, DKV Mobility s'occupe du reste.

Avec DKV Mobility, chaque trajet devient plus simple, pour vous comme pour vos conducteurs : ravitaillement, péages, télématique... Nous faisons tout pour faciliter votre quotidien.



5 000 stations-service en France



Fonctionnalités de télématique uniques avec DKV Live



2 500 stations à bas prix



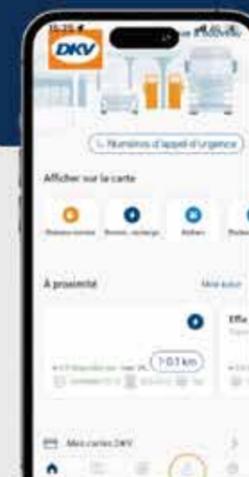
Remises sur les solutions de péage valables dans 14 pays d'Europe



Activation temporaire sécurisée des cartes avec la fonctionnalité On Demand



1 800 stations HVO en Europe



Pour en savoir plus

N° Vert 0 800 21 02 08

www.dkv-mobility.com



ENTREPÔT

TRANSFORMER LA LOGISTIQUE DU FROID EN UN AVANTAGE CONCURRENTIEL

Traçabilité et suivi des températures, dates limites, vrac... la logistique du froid impose ses règles dans les entrepôts. L'omnicanalité les renforce par des préparations plus variées et des pics d'activité plus fréquents. Reflex, l'unité d'affaires de Hardis spécialisée dans l'édition de logiciels logistiques et de gestion d'entrepôt, partage son analyse sur ce marché.

Leader du snacking industriel, Daunat a équipé ses entrepôts à Chalon-sur-Saône, Laon, Guingamp, Arras et Marzan du WMS Reflex en 2022 et 2024.



Sur les 9 entrepôts Cémoi Chocolatiers, 5 sont pilotés avec le WMS Reflex en France et en Espagne.

Industriels, logisticiens et distributeurs garantissent la gestion des températures et la traçabilité de la chaîne du froid. Pour assurer cette mission, la plupart se sont dotés de logiciels, appelés WMS, qui pilotent les opérations et optimisent les coûts dans leurs entrepôts. « La traçabilité est essentielle pour intervenir et réagir en cas de rappel. En temps réel, elle commence dès l'arrivée des camions par le contrôle horodaté des températures des marchandises avec la saisie de leurs numéros de lots et de série », souligne Alban Cocolon. Le « Solutions Manager » de Reflex distingue des approches différentes dans la distribution et la logistique contractuelle. « Les entrepôts frigorifiques y sont multi-températures généralement, organisés autour de cellules, dédiées à des familles de produits, et des process propres à chacune ». L'optimisation des surfaces y est une priorité, ajoute-t-il. « Dans le cas des surgelés par exemple, l'énergie représente le principal coût dépendant des surfaces à congeler. Des règles de gestion spécifiques peuvent s'appliquer aussi comme pour les produits en vrac, parfois périssables tels que les fruits et légumes. Les dates limites ou courtes DLC et DLUO et les contrats date déterminent les rotations de stocks comme le First In, First Out (FIFO) ou le First Expired, First Out (FEFO) ».

WMS + TMS

Dans l'industrie, les filières qui pilotent leurs chaînes d'approvisionnement sous température dirigée sont légion : agroalimentaire, pharma, cosmétique, certaines chimies >>>



BlueSeal garde les marchandises au frais à l'intérieur de votre véhicule en faisant office de barrière efficace et continue quand les portes de chargement sont ouvertes.



KEEP YOUR COOL

- Respect de la chaîne du froid
- Économie de carburant
- Sans contact pour les livreurs

S'adapte à tous les véhicules :



La technologie du rideau d'air BlueSeal est protégée par plusieurs brevets. Découvrez nos tests et nos analyses sur www.blueseal-aircurtains.com



SOLUTION LOGISTICIEN



© HARDIS GROUP
La traçabilité commence dès l'arrivée des camions par le contrôle horodaté des températures des marchandises.



© HARDIS GROUP

« PLUS DE 60 % DE NOS PROJETS INTÈGRENT DES SYSTÈMES MÉCANISÉS, AUTOMATISÉS OU ROBOTISÉS. »

ALBAN COCOLON,
« SOLUTIONS MANAGER » CHEZ REFLEX.

>>> et applications de biologies médicales...

« En plus de la traçabilité, la synergie avec les transports et les process dédiés enrichissent les WMS déployés. Dans la pharma par exemple, la lecture des codes Datamatrix est obligatoire. Ailleurs, il sera demandé de gérer les stocks de matières premières, consommables et autres composants en bord de chaîne de production avec, parfois, la nécessité de gérer des produits en vrac ».

Les synergies avec le transport concernent davantage l'optimisation des unités logistiques et des chargements ainsi que l'ordonnement des opérations avec l'arrivée des véhicules, selon Alban Cocolon. « Elles sont plus complexes à mettre en œuvre dans des environnements multi-températures. D'où l'intégration fréquente de fonctions TMS au sein des WMS comme dans le cas de Reflex prochainement enrichi d'une fonction YMS pour piloter les cours des entrepôts ».

IA, AIDE À LA DÉCISION

Face à des préparations de commandes plus variées, des pics d'activité plus fréquents et des délais plus courts, la mécanisation et de la robotisation se développent. Transstockeurs et convoyeurs, voice picking (bien pratique quand les gants limitent l'usage de terminaux mobiles) ou robots de picking, « plus de 60 % de nos projets intègrent des systèmes mécanisés, automatisés ou robotisés », confie Alban Cocolon. L'interface avec ces outils (via leur WCS) ne pose aucune difficulté à ses yeux. En témoignent les déploiements chez Biomérieux, le pure-player e-commerce de produits bio La Fourche ou chez le répartiteur pharmaceutique Eurodep, tous équipés de systèmes automatisés et robotisés

différents. « Plus difficile est d'optimiser la répartition des tâches entre préparations et opérations manuelles et mécanisées en revanche. Cet ordonnancement utilise des algorithmes d'intelligence artificielle ».

CONSOLIDER LA DATA LOGISTIQUE

L'harmonisation des données logistiques est une autre tendance forte. « L'unification des datas logistiques facilite le pilotage, fiabilise davantage les analyses et les prévisions ». Pour le groupement Les Mousquetaires et ses enseignes Intermarché et Netto, elle a été déterminante dans le choix du WMS Reflex en cours de déploiement dans ses entrepôts. Cette harmonisation

est achevée chez le leader français du snacking industriel Daunat et le chocolatier Cémoi ; le logiciel pilote déjà 5 de leurs entrepôts respectifs.

Pour accélérer ces déploiements multi-sites, le WMS Reflex est disponible depuis peu en mode SaaS sur le cloud public Google Cloud (en plus du cloud privé Hardis). « Fruit d'échanges avec nos clients industriels, logisticiens et retailers, des fonctionnalités ont été ajoutées à cette occasion pour faciliter la collaboration, la gestion des litiges et le partage de données au sein des entreprises et auprès de leur écosystème », précise Alban Cocolon. ■

Erick Demangeon

Les équipements intralogistiques de l'entrepôt Biomérieux à Saint-Vulbas sont pilotés par un WMS.



© BIOMÉRIEUX

© BEG INGÉNIERIE

Le groupement Les Mousquetaires a sélectionné le WMS Reflex pour équiper les entrepôts de ses enseignes alimentaires et bricolages.



Vous souhaitez maîtriser la chaîne du froid durant le transport ?

Avec Webfleet, atteignez vos objectifs.

Vous seul connaissez les besoins de votre entreprise, et nous sommes là pour vous aider à y répondre. Suivi en temps réel des températures, réduction de la consommation de carburant, amélioration de la sécurité et de la productivité - quel que soit votre objectif, vous y parviendrez grâce à Webfleet.



Pour en savoir plus :
webfleet.com | +33 (0)1 57 32 40 78

Let's drive business. Further.

BRIDGESTONE
Des solutions pour votre mobilité

SOLUTION LOGISTICIEN



Emmanuel Arnaud,
vice-président de XPO Logistics
chargé des opérations en Europe.

Un réseau 100 % ADR.

> INTERNATIONAL

XPO LOGISTICS LANCE CONNECT EUROPE

Service porte à porte, premier et dernier kilomètres compris, Connect Europe est la nouvelle offre internationale de XPO Logistics. Via un seul point de contact, elle couvre 25 pays.

De la palette au lot complet, le service d'expédition internationale Connect Europe « couvre les pays européens, d'Afrique du Nord et la Turquie », présente Emmanuel Arnaud. « Il s'adresse à toutes les entreprises quelles que soient leur taille et les marchandises à transporter », ajoute le vice-président de XPO Logistics chargé des opérations

en Europe. Citant l'exemple « pharma », Connect Europe consolide les expertises du transporteur et organisateur de transport, dont douanières et phytosanitaires avec la Grande-Bretagne.

RÉSEAU ADR

Via un point de contact unique, les clients accèdent à la flotte européenne de XPO composée de 8 000 moteurs et 12 000 remorques, « plus les moyens de nos sous-traitants référencés. Ce réseau 100 % ADR peut traiter des produits classés dangereux et livre déjà 60 000 palettes par jour », précise Emmanuel Arnaud. Au total, 150 agences XPO plus quelques partenaires sont mobilisés pour délivrer le service Connect Europe. Trois

délais sont proposés : Standard, de 24 h à plusieurs jours selon les destinations, Accélééré avec des organisations à deux conducteurs et/ou en relais, Express avec moyens dédiés affrétés, utilitaires et aériens compris si nécessaire.

APPROCHE DÉCARBONÉE

L'offre Connect Europe bénéficie des initiatives XPO en matière de décarbonation. « Les clients ont le choix entre plusieurs carburants alternatifs tels que le HVO, le biogaz et l'électrique », souligne Emmanuel Arnaud. Ce choix s'appuie sur la solution LESS. Lancée par XPO en 2023, elle permet de définir une trajectoire de décarbonation en participant à son financement. ■

Erick Demangeon

**AVENTUREZ-VOUS
DANS LE FROID TOUT
EN ÉCONOMISANT
VOTRE ÉNERGIE AVEC
NOTRE NAVETTE
STINGRAY !**

www.tgw-group.com



**Vous avez un projet d'automatisation de votre entrepôt
en température dirigée ?**

Appelez-nous au 01 77 01 87 70 !

TRUSTED PARTNER OF LEADING COLD CHAIN PLAYERS LIKE



> RÉSULTATS

TGW LOGISTICS SE TOURNE VERS L'AVENIR

Le groupe technologique TGW Logistics a atteint, sur son exercice 2023/2024, plus d'un milliard d'euros de chiffre d'affaires pour un EBIT en hausse de 29,6 millions d'euros.



Henry Puhl,
PDG de TGW Logistics

D'ici l'été 2026, TGW Logistics aura investi jusqu'à 100 millions d'euros dans un hall de production de 25 000 m² et un système de stockage hautement automatisé.

Appartenant à une fondation basée en Autriche, l'entreprise est l'un des principaux fournisseurs de solutions intralogistiques dans le monde. En tant qu'intégrateur de systèmes, ils prennent en charge la planification, la production, la réalisation et la maintenance des centres de distribution sur tous les aspects, des composants mécatroniques à la robotique, en passant par le pilotage et le logiciel. « Notre chiffre d'affaires a augmenté de 12 % et a dépassé le milliard d'euros pour la première fois en

55 ans d'existence. Nous avons réussi à redresser le résultat (EBIT), qui est passé d'une valeur légèrement négative l'année dernière à une valeur nettement positive de près de 30 millions d'euros », affirme Henry Puhl, président-directeur général de TGW Logistics. « En raison du contexte économique actuel, de nombreuses entreprises hésitent encore à faire de nouveaux investissements dans leurs systèmes intra-logistiques. Cependant, nous prévoyons que le marché repartera à la hausse en 2025, nous sommes

convaincus du potentiel de l'industrie et de sa capacité à affronter l'avenir ».

54 MILLIONS POUR LA RECHERCHE ET LE DÉVELOPPEMENT

Par rapport à l'année dernière, TGW Logistics a augmenté son budget de recherche et développement de 13 % pour atteindre plus de 54 millions d'euros, soit 5 % du chiffre d'affaires. L'accent est mis sur la robotique, l'intelligence artificielle et la numérisation. Le robot de prélèvement innovant RovoFlex, présenté au printemps 2024, fait appel à l'intelligence artificielle et de la robotique cognitive pour effectuer ses activités de prélèvement de manière entièrement autonome et sans intervention humaine.

DE LA HAUTE-AUTRICHE AU MONDE ENTIER

Des entreprises de taille moyenne et des acteurs mondiaux font confiance à TGW Logistics : de Kärcher et Intersport à Mango et Puma en passant par Zalando. « Nous passons tous régulièrement des commandes en ligne, faisons des achats dans des magasins ou allons au supermarché. Mais il y a une chose à laquelle peu de gens pensent lorsqu'ils font leurs achats : la clé essentielle pour que les commandes en ligne arrivent rapidement et que les magasins soient approvisionnés en marchandises de manière fiable est un système intralogistique performant », souligne Henry Puhl. « La technologie fabriquée en Haute-Autriche permet aux entreprises de livrer leurs clients dans le monde entier de manière rapide et fiable ».

JUSQU'À 100 MILLIONS D'EUROS INVESTIS DANS LE SIÈGE SOCIAL

Parallèlement, TGW Logistics continue d'investir dans son infrastructure. Le coup d'envoi des travaux d'agrandissement du siège de TGW à Marchtrenk a été officiellement donné. D'ici l'été 2026, l'entreprise technologique aura investi jusqu'à 100 millions d'euros dans un hall de production de 25 000 m² et un système de stockage hautement automatisé, jetant ainsi les bases de sa croissance future. ■

L'énergie qui vous emmène vers un futur plus vert

Réduction des émissions de CO₂, des particules fines ou encore de la pollution sonore, Petit Forestier s'engage à vous apporter des solutions plus durables. Vous pouvez compter sur le leader de la location frigorifique pour vous accompagner dans votre transition énergétique avec une équipe d'experts vous apportant conseils et services adaptés à vos besoins.

Petit Forestier, le froid en toute confiance.



SIRH+
LYON

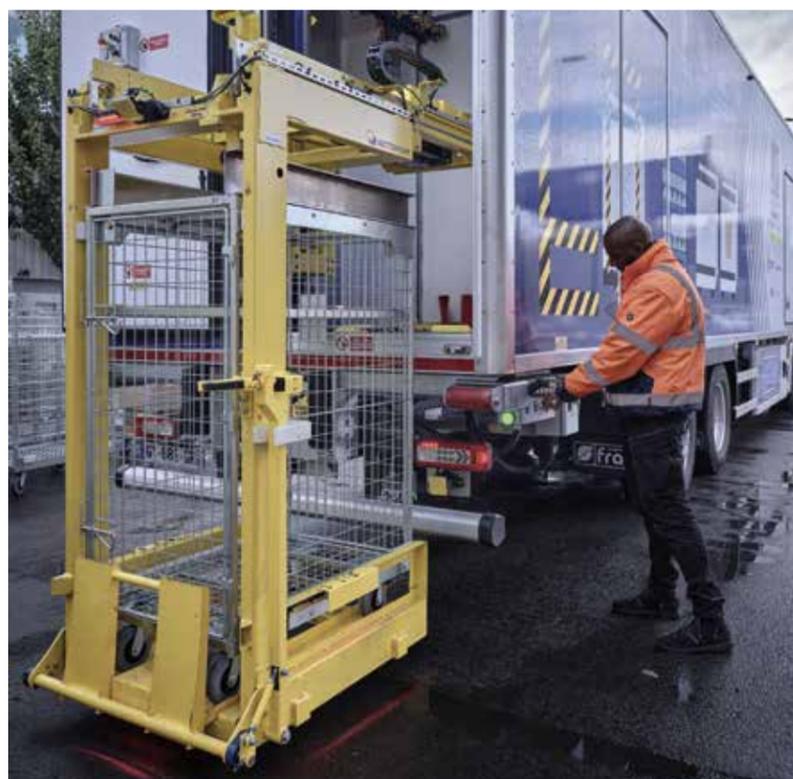
RETROUVEZ NOUS
Du 23 au 27 janvier 2025
EUREXPO LYON
Stand 3H84 & 3H70

Petit Forestier

> TOURNEZ MANÈGE !

PERRENOT EMBARQUE INTERMARCHÉ

Deliver-Assist est l'alliance d'un camion électrique Renault et d'un carrousel intelligent d'Actemium.



Renault, Actemium, Frappa : ce concentré d'intelligence opérationnelle fait tourner les têtes avec le carrousel Deliver-Assist exploité par Jacky Perrenot pour Intermarché.

Jacky Perrenot, premier utilisateur de ce système pour le compte d'Intermarché, optimise ainsi les approvisionnements des points de vente urbains de l'enseigne. Objectifs : des gains notables en matière d'amélioration des conditions de travail, de sécurité, de productivité et de réduction de l'empreinte environnementale. Associé à un camion 100 % électrique Renault Trucks E-Tech D Wide de 26

tonnes, ce carrousel automatisé a été conçu en partenariat avec Actemium (Vinci Énergies). Ce dispositif permet un chargement et déchargement optimisés grâce à des conteneurs mobiles. Disponibles en diverses configurations (caisse sécurisée, isotherme ou grillagée), ces conteneurs sont gérés de façon automatique et sécurisée, garantissant une traçabilité précise des marchandises tout

au long des tournées, grâce à un système informatisé développé par l'entreprise Ereca. Grâce à ce système automatisé dans le camion n'a plus d'importance, le système réorganise automatiquement les conteneurs selon les étapes de la tournée.

PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE

Le filmage des palettes devient superflu car la marchandise est directement chargée dans des conteneurs. Le chauffeur n'a plus à effectuer les tâches fastidieuses d'arrimage et de sécurisation des chargements. À l'arrivée au point de livraison, les conteneurs dédiés à chaque point de vente sont automatiquement descendus au niveau de la chaussée grâce à un ascenseur, éliminant ainsi montées et descentes fréquentes à l'arrière du camion et l'utilisation du transpalette. Les risques d'accident liés à la manipulation des palettes et du hayon sont éliminés. Sur le plan opérationnel, le système Deliver-Assist permet de réduire de 30 % le temps nécessaire au chargement, au déchargement et à la préparation de la marchandise. Cette efficacité accrue permet également de limiter le temps d'occupation de la voie publique, œuvrant ainsi à la réduction de la congestion urbaine. L'élimination des palettes s'accompagne de la suppression de l'utilisation de films plastiques à usage unique, les conteneurs étant réutilisables. Enfin, couplée à un camion 100 % électrique, et à une solution froid à l'azote conçue spécialement par Frappa, cette combinaison garantit des livraisons silencieuses et sans émissions polluantes, répondant aux attentes des riverains et des villes. ■

Clovis Bordenave



Des séparateurs permettent de créer plusieurs compartiments.

> INTRALOGISTIQUE

GAMMA-WOPLA DÉVOILE SA NOUVELLE GAMME DE BACS D'AUTOMATISATION AE

La Gamme AE (Automatisation Euronorme) a été conçue pour répondre aux besoins des prestataires logistiques (3PL, 4PL et même 5PL) opérant dans toute la chaîne d'approvisionnement, de l'industriel au centre de distribution, et jusqu'au magasin. De dimensions standards 600x400 mm, les bacs se déclinent en différentes hauteurs

(120 mm, 270 mm et 320 mm) en fonction du volume de stockage nécessaire. Il est possible aussi d'ajouter des séparateurs pour diviser le bac en plusieurs compartiments. Respectant la norme FM Global (Factory Mutual Global), les bacs ont un fond renforcé à double paroi de type "sandwich", ce qui permet de réduire le bruit sur les convoyeurs et de renforcer

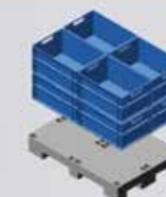
la capacité de charge, avec une moyenne de 35 à 40 kg par bac.

POLYVALENCE ET ADAPTABILITÉ

Fabriqué en standard en gris, le bac peut être proposé également dans un large choix de couleurs pour des besoins de personnalisation. La Gamme AE est compatible avec de nombreuses options de marquage telles que l'étiquetage codes-barres, RFID, ou encore IML - technologie in mold labelling - avec un marquage directement intégré dans la matière plastique du bac. Enfin, les bacs sont fabriqués à partir de matériaux 100 % recyclables de haute qualité. ■

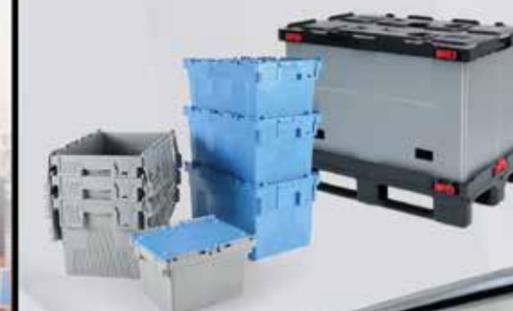
DES SOLUTIONS ECO-RESPONSABLES POUR L'INTRALOGISTIQUE !

Gamma-Wopla
PLASTIC BOXES



Smart-Flow
PLASTIC PALLETS

Your partner
in smart
packaging



SOLUTION CARROSSERIE



Kögel a fait le choix d'une technologie qui permet de réduire le poids du véhicule de 700 kg.

En charge du développement des ventes et services de Kögel en France, Jean-Manuel Daussy a fait carrière dans l'industrie.

> RENOUEAU

KÖGEL COOL LITESHELL EN PRÉ-SÉRIE

Récompensé au salon IAA Transportation 2024, Kögel lance son nouveau véhicule frigorifique, le Kögel Cool Liteshell doté du système Axle Power, développé par BPW et Thermo King.

C'est sous la devise « L'innovation permet de gagner du terrain » que le carrossier se pique au « vert » avec plusieurs solutions qui répondent aux besoins de transition énergétique. « Le Kögel Cool Liteshell est la réponse aux difficultés importantes rencontrées par les clients dans le domaine du transport frigorifique : la sécurité des produits, la durabilité, l'efficacité énergétique et le rapport coûts/avantages, explique Jean-Manuel Daussy, Country Manager France. En tant que véhicule frigorifique de nouvelle génération, le Kögel Cool Liteshell propose une solution écono-

mique, fiable, durable et permettant de préserver les ressources. » En charge du développement des ventes et services de Kögel en France, Jean-Manuel Daussy a fait carrière dans l'industrie (General Trailers, Haldex, PSI, Knorr-Bremse). Son challenge : faire connaître le renouveau du carrossier allemand pour commercialiser des semi-remorques frigorifiques en France en 2025-2026.

GAIN DE POIDS ET EFFICIENCE

Kögel a fait le choix d'une technologie qui permet de réduire le poids du véhicule de 700 kg (soit - 9 % de poids en moins

vs Kögel Cool) tout en garantissant une résistance maximale en cas de chocs. La combinaison de panneaux spécialement conçus pour les parois, le toit et le plancher appelée Liteshell utilise des blocs de mousse rigide usinés en polyuréthane (PU). Le revêtement est constitué de mats de fibre de verre dotés d'une enveloppe extérieure en polyuréthane thermoplastique (TPU). Exit la corrosion. Sur le plancher, des barres transversales en polyester viennent remplacer les traditionnelles barres transversales en bois. Les barres en polyester sont plus stables que celles en bois et moins épaisses, ce qui permet d'augmenter de 20 % le volume de mousse. La mousse étant un meilleur isolant que le bois, l'isolation de la totalité de la carrosserie s'en trouve améliorée. « Le gain de poids permet d'économiser 0,3 l/100 km de carburant et de baisser les émissions de 8 grammes de CO₂ par kilomètre. Avec une charge utile accrue et une utilisation à pleine charge, il est possible d'économiser un trajet sur 32 et ainsi de réduire les répercussions négatives sur l'environnement », conclut Jean-Manuel Daussy. ■

Pierre Besomi

« KÖGEL COOL LITESHELL RÉPOND AUX ATTENTES DES TRANSPORTEURS. »
JEAN-MANUEL DAUSSY, COUNTRY MANAGER FRANCE.

> INTRALOGISTIQUE

AUTOSTORE FAIT LE PLEIN DE NOUVEAUTÉS

AutoStore lance quatre avancées pour son système de picking automatisé : la solution multi-température, la grille à 18 niveaux, le véhicule de service motorisé et la version upgrade de son logiciel « cube controller ». Ces innovations permettront aux acteurs de la distribution alimentaire d'améliorer l'automatisation des préparations de commandes.

• **Solution multi-température** : ce système permet de gérer différentes zones de température au sein d'une même installation AutoStore, avec une plage de



Au niveau mondial, AutoStore compte plus de 1 550 systèmes installés dans 57 pays.

température allant de -25°C à +6°C. La collecte des produits surgelés se fait dans les ports réfrigérés, garantissant ainsi un environnement de travail plus confortable pour les opérateurs. Cette solution, idoine pour la distribution alimentaire, optimise la gestion des stocks de produits surgelés ou réfrigérés.

• **Grille à 18 Niveaux** : l'extension verticale de la grille AutoStore passe désormais de 16 à 18 niveaux. Grâce à ces deux niveaux supplémentaires, les centres de distribution peuvent réduire leur empreinte au sol jusqu'à 11 % et accroître la densité de stockage de 12,5 %, tout en maintenant la même surface. Cette fonctionnalité sera accessible pour les nouvelles installations.

• **Véhicule de service motorisé** : ce dispositif de sécurité facilite les opérations

de maintenance courante au-dessus de la grille, renforçant la fiabilité du système pour les gros clients, tout en garantissant la sécurité des travailleurs. Ce véhicule sera disponible à la commande au premier trimestre 2025.

• **Améliorations du logiciel « Cube Controller »** : AutoStore perfectionne son logiciel, avec des mises à jour trimestrielles. Celles-ci incluent des évolutions dans le contrôle des cubes et la plateforme Unify Analytics. Les logisticiens pourront ainsi anticiper et résoudre les problèmes de manière proactive, avec des interventions planifiées. Parmi les nouveautés du Cube Controller, on retrouve un simulateur en ligne de grilles, et des mises à niveau pour une surveillance globale des systèmes via la plate-forme Unify Analytics. ■

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

> MADE IN FRANCE

DHOLLANDIA, LE CŒUR BAT AU NORD

Leader européen dans la fabrication de hayons élévateurs, Dhollandia produit 15 000 hayons par an dans son usine des Hauts-de-France. Visite guidée.

Wormhout(59) accueille l'usine française de Dhollandia depuis 1996 sur une emprise foncière de 40 000 m² avec 3 bâtiments dont la plus récente évolution date de 2021. 150 collaborateurs y produisent plus de 15 000 hayons élévateurs et équipements de levage par an, faisant ainsi de Dhollandia l'unique fabricant de hayons élévateurs en France. Cette usine applique la même logique de fonctionnement industriel que les six autres usines du groupe. L'intégration est de mise avec plus de 95 % des composants constitutifs des produits (pièces mécaniques, hydrauliques et électriques). Dhollandia vise ainsi la maîtrise de la qualité des produits, des coûts et de la disponibilité des pièces.

Créée en 1968, en Belgique, par Omer Dhollandia, cette entreprise couvre une gamme levage de 150 kg à 32 000 kg et a vendu plus d'un million de hayons élévateurs dans le monde. Avec une production annuelle de plus de 75 000 hayons élévateurs dans 5 pays, Dhollandia se présente, en Europe, comme le 1^{er} fabricant de hayons élévateurs. Créée en 1984 à l'initiative de Marc Gamblin, son président, la filiale française a tout d'une entreprise familiale. La succession est en bonne voie avec Élodie Gamblin,

Directrice générale, Amélie Gamblin, Directrice financière et Paul Gamblin, Directeur des opérations.

ASSURER UNE QUALITÉ DE PRODUCTION ÉLEVÉE

Cette usine a récemment introduit un kiosque numérique au sein des bâtiments. Il intègre l'ensemble du circuit de vie du matériel, de la création à l'assemblage des premières pièces, du suivi de stock jusqu'à la finalisation et test du produit. Il permet de surveiller en temps réel l'avancement de l'assemblage à la chaîne de production jusqu'à la finalisation du hayon dans un objectif de traçabilité, de qualité et d'optimisation de la gestion des pièces. Au sein du bâtiment dédié à l'aluminium, là où sont notamment fabriquées les plateformes des hayons, des machines de dernière génération permettent d'optimiser sur un même poste les opérations de découpe, fraisage et perçage. Le bâtiment accueille le centre d'usinage et la zone de traitement, théâtre d'étapes clés dans la production des hayons élévateurs (transformation matières : usinage, pliage, soudure, contrôle qualité, démarche ISO/recyclage). À noter, les nouvelles machines « Laser Tube » permettent notamment d'alléger le travail d'assemblage des opérateurs mécano-soudeurs.



De d. à g. : Marc Gamblin, PDG, a fondé Dhollandia France. Il est aujourd'hui entouré de ses trois enfants, dont Paul Gamblin aux fonctions de Directeur des Opérations.



Initié par les équipes de l'usine Dhollandia France, le kiosque numérique permet désormais d'anticiper toutes les étapes de production des hayons élévateurs.



Récemment intégrées dans le procédé d'usinage, les machines « Laser Tube » permettent d'alléger le travail d'assemblage des opérateurs mécano-soudeurs.

Dans la zone de traitement, les bains sont maintenus en température 24/24. La finition KTL des hayons Dhollandia s'organise en 4 étapes ; ce procédé de revêtement par cataphorèse assurant une protection des métaux vis à vis de la corrosion. Préparation des surfaces, immersion dans 10 bains successifs, séchage, protection finale. Une finition KTL + peinture Epoxy est proposée en standard sur les hayons Dhollandia ; ce qui est un avantage distinctif en termes de qualité de finition et de durée de vie du traitement. Le plus récent des bâtiments, édifié en 2021 sur 8 000 m², est dédié à l'assemblage final des hayons (bâti, plateau, câblage électrique), au conditionnement et chargement. Les hayons (prêts à charger - prêts à partir) sont acheminés partout en France par 8 chauffeurs salariés.

OFFRE GLOBALE PIÈCES ET SERVICES

Réputés pour leur robustesse et résistance à la corrosion, les hayons Dhollandia sont le plus souvent utilisés dans des environnements difficiles, avec des opérations de chargement et de déchargement répétées par tout type de temps. D'où l'utilité de l'offre Services qui propose, outre la maintenance et le contrôle, un dépannage H24 assuré par DHOLLANDIA Care à l'échelle nationale et DHOLLANDIA Services en IDF. Piloté par les deux agences Dhollandia Services de Nanterre et Chilly-Mazarin, ce dispositif de dépannage fonctionne

avec une flotte de 15 véhicules d'intervention équipés d'un stock de plus de 300 pièces embarquées. Une troisième agence ouvrira 1^{er} trimestre 2025 à Mitry Compas (77). Plus de 2 400 références de pièces constructeurs sont en stock dans les 2 agences en activité. A noter,

Dhollandia développe le label Hydroparts Assistance qui fédère 530 partenaires et 30 franchisés spécialisés en France dans la maintenance. Ces derniers mois, Dhollandia France lançait Hydroparts Assistance Mobility. Cette offre est adaptée aux clients

opérateurs sur le marché du transport des PMR sur lequel Dhollandia entend développer ses activités avec ses solutions fiables, qualitatives, innovantes et assorties de services. La relève est assurée. ■

Sylvie Warnet

ePower

RIEN NE SE PERD TOUT SE TRANSFORME (EN ÉNERGIE)

Essieu à récupération d'énergie ePower

we think transport

Téléchargez la documentation ePower

Les marques distribuées par BPW :

www.bpwfrance.fr



Frais chez Toi livre 1,5 t par jour de produits frais aux restaurants et aux bars du centre-ville d'Angers, où l'entreprise a débuté son activité, à l'aide de trois vélos-cargos.

› INTERVIEW

« LA CYCLOGOLOGISTIQUE S'EST PROFESSIONNALISÉE »

Après avoir passé une quinzaine d'année chez Stef, Anne-Lise Gandon s'est lancée dans la livraison en vélos cargo de produits frais. Bilan.

Froid News : Anne-Lise Gandon, vous êtes la fondatrice de Frais Chez Toi à Angers et vous multipliez les postes à responsabilité dans les organisations professionnelles de la cyclologistique et de la logistique du froid. Où en est Frais chez Toi, l'entreprise que vous avez créée en 2020 ?

Anne-Lise Gandon : Nous nous développons par opportunité. Après avoir démarré à Angers, nous avons étendu

notre activité à Tours depuis deux ans à la faveur d'un accord de licence de marque avec notre partenaire Avelo 37 qui effectue également des livraisons du dernier km en froid passif.

Au total, nous livrons 1,5 tonne par jour de produits frais dans des caissons réfrigérés aux restaurants et aux bars du centre-ville d'Angers à l'aide de trois vélos-cargos, 500 kg par jour à Tours et 600 kg à Nantes. Nous travaillons pour des transporteurs, grossistes et producteurs locaux qui

apportent en général leurs produits dans nos chambres froides installées dans nos locaux urbains.

F. N. : La cyclologistique du froid est-elle développée en France ?

A-L. G. : Pas encore. Une poignée d'acteurs parmi lesquels Frais chez Toi, Citeliv, Ayopa ou Cygogne (entre autres) couvrent les livraisons du dernier km dans une quinzaine de ville. Le secteur ne demande qu'à se développer, favorisé par les contraintes environnementales comme les zones à faibles émissions (ZFE) qui se déploient progressivement dans les grandes agglomérations ou les exigences RSE des entreprises. Mais hormis le groupe Stef qui fait souvent appel



« NOUS VOULONS CONVAINCRE LES TRANSPORTEURS FRIGORIFIQUES D'AVOIR RECOURS À LA CYCLOGOLOGISTIQUE POUR DÉCARBONER LEURS LIVRAISONS DU DERNIER KM. »
ANNE-LISE GANDON.

à des sous-traitants, Delanchy qui a racheté Ayopa et le groupe Antoine Distribution, les transporteurs frigorifiques du dernier km sont encore réticents à adopter les livraisons urbaines en vélos cargo, en raison de l'exiguïté des caissons réfrigérés pour transporter des palettes de surgelés par exemple ou du risque de rupture de la chaîne du froid en passant du camion frigorifique au caisson des vélos cargo. Bon nombre d'entre eux ont également une méconnaissance de ce mode de livraison ou n'ont recours à la cyclologistique qu'en cas de pics d'activités. 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. : Comment les convaincre malgré ces freins ?

A-L. G. : C'est le cheval de bataille de notre filière qui cherche à les sensibiliser et à les séduire, notamment au travers de l'association des Boîtes à Vélo France dont je suis administratrice, qui a hérité du programme Certificat d'Economie d'Énergie (CEE) cyclocargologie lancé en 2023, et de la Fédération professionnelle de la cyclologistique dont je suis membre du Comité de direction. Notre objectif est de leur montrer que les solutions

existent déjà et qu'on sait les opérer. Dans le cadre du volet « sensibilisation » du programme CEE cyclocargologie, les Boîtes à Vélo lancent, à cet effet, une série d'une trentaine de forums et d'événements sur la cyclologistique dans plusieurs villes, Lyon, La Rochelle, Lille, Marseille dès cette année et se poursuivra jusqu'en 2026. Ce programme démarre par un premier forum le 3 juillet à Angers, où une table ronde sur la cyclologistique du froid réunit des responsables du groupe Stef et de Cold & Co, fabricant de caissons réfrigérés en froid passif, pour sensibiliser les acteurs du transport du dernier km et les collectivités locales. Nous souhaitons démontrer aux acteurs de la logistique urbaine, transporteurs, grossistes, commerçants, que nous nous sommes professionnalisés. Les éclairer aussi sur la pertinence d'avoir recours à la cyclologistique du froid pour faire évoluer leurs pratiques dans la décarbonation des livraisons.

F. N. : Quelle place accordez-vous à la formation du métier de la cyclologistique du froid ?

A-L. G. : Elle est primordiale. La livraison de denrées périssables comme les produits frais ou surgelés engage la vie des gens si les exigences du maintien de la chaîne du froid ne sont pas respectées. Ces livraisons sont plus sensibles que les livraisons de produits secs. A la Fédération professionnelle de la cyclo-logistique et à l'association des Boîtes à Vélo, en coopération avec les fabricants de caissons réfrigérés et de conteneurs isothermes Cold & Co et Olivo, nous créons des sessions ou des modules de formation consacrés à la cyclologistique du froid. J'ai également des échanges avec le Cemafroid sur ce sujet lors des événements de la chaîne logistique du froid, et je propose des prestations de consulting auprès des transporteurs frigorifiques pour professionnaliser le métier et les aider à adopter la livraison en vélos cargo. Reste un dernier obstacle à franchir : l'incompatibilité des systèmes d'information entre acteurs de la livraison en vélos cargo et les transporteurs traditionnels. Il faut faciliter l'interconnexion des logiciels et démocratiser ces outils auprès des transporteurs.

Propos recueillis par Bruno Mouly

Technologie Coldway®

Le système de **réfrigération mobile, autonome et décarboné** compatible avec la réglementation F-GAS III

De 96L à 12m³, nous intégrons tous types de véhicules utilitaires :



Groupes froids
Coldway®
interfacables
multiconstructeurs



Véhicules électriques équipés de la technologie Coldway®



AUTONOME

SILENCIEUX

DURABLE

La technologie Coldway® à base d'ammoniac (NH₃), représente une des seules molécules naturelles alternatives qui se substituent aux gaz à effets de serre fluorés dont l'interdiction est précisée dans le règlement européen F-GAS III publié au JO européen en février 2024.

Découvrez le froid décarboné >

