

FROIDNEWS

LE MAGAZINE PREMIUM DE LA FILIÈRE LOGISTIQUE DU FROID

»» **FESTIVAL
D'INNOVATIONS
AU SITL**



ET AUSSI

CHRONOFRESH CARTONNE
DANS LE FROID

BIOCOOP INVESTIT
DANS L'ÉLECTRIFICATION





blueSeal®

le rideau d'air haute performance

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.bluseal-aircurtains.com

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.

LAURENCE GABORIEAU,
DIRECTRICE DU SITL.
« NOUS AVONS RENOUÉ AVEC L'ADN DU SITL EN REPENSANT SON IDENTITÉ. »

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, Philippe Colombet, Charlotte Cousin, Loïc Feux, Marc Fressoz, 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 : MARS 2025
IMPRIMÉ EN FRANCE

ÉDITORIAL

CONNECTONS NOS INTELLIGENCES

« **C**onnectons nos intelligences » : tel est le thème fédérateur de la 42^e édition du Salon International du Transport et de la Logistique (SITL) qui se déroulera du 1^{er} au 3 avril,

Hall 1, parc des expositions de la porte de Versailles, à Paris. Cette manifestation annuelle attend plus de 25 000 professionnels et 500 exposants de 17 pays. On y traitera de la décarbonation du transport et de la logistique, de la transformation digitale avec l'accent mis sur l'innovation, de l'aménagement des territoires et la notion de réindustrialisation, de la réorganisation de la supply chain, etc. Afin de valoriser un secteur clé pour la sécurité alimentaire et sanitaire - le vôtre - un nouvel espace sera dédié au transport et à la logistique du froid, intitulé « Cold Chain by SELFI ». Retrouvez l'interview exclusive de Laurence Gaborieau, directrice du SITL (p. 2-3) à ce sujet. L'actualité, c'est aussi Sofrilog qui poursuit sa croissance avec la reprise de Jetfreeze (p. 10-11) et encore Chronofresh qui bat des records. C'est Cold & Co qui lance le CityTemp XL12, un caisson isotherme réfrigéré autonome et mobile de 1000 litres, optimisé pour la livraison urbaine multimodale grâce au système Dock & Go de K-Ryole. C'est encore le dossier intralogistique et le focus sur la télématique dans le froid. Bref, de quoi traiter de multiples sujets qui confirment l'entrain de la filière.

Hâte de vous retrouver au SITL dans l'espace Cold Chain by SELFI !

PIERRE BESOMI

SOMMAIRE

02



LE SITL
CONNECTE
LES INTELLIGENCES

16



DOSSIER INTRALOGISTIQUE:
ALLIER AUTOMATISATION
ET RSE

22



FOCUS TÉLÉMATIQUE:
FESTIVAL D'INNOVATIONS
AU SITL

32



SOLUTION FROID:
BIOCOOP INVESTIT
DANS L'ÉLECTRIFICATION

46



NOS PREMIERS CAMIONS:
LA VACHE QUI RIT
DE LÉON BEL

ÉVÈNEMENT

LE SITL CONNECTE LES INTELLIGENCES

L'industrie du transport et de la logistique traverse une transformation profonde. Face à ces défis, le SITL propose de connecter les intelligences. Rencontre exclusive avec Laurence Gaborieau, directrice division transport et logistique, tourisme et sport, chez RX Global France.

Froid News : Le SITL serait-il en train de vivre une métamorphose ou une révolution ?

Laurence Gaborieau : Je dirais que c'est une métamorphose réfléchie, à la croisée des deux. À mon arrivée en janvier 2022, j'ai mené un état des lieux approfondi du salon. Très vite, il est apparu que nous nous étions éloignés du « T » du SITL. Il était donc impératif de repenser son positionnement en profondeur. À 40 ans, le SITL avait atteint une maturité certaine, mais conservait toute l'énergie pour se réinventer. Notre ambition est désormais claire : faire du SITL le rendez-vous incontournable des acteurs du transport et de la logistique, en France comme à l'international.

Aujourd'hui, le SITL est un carrefour stratégique, qui propose des solutions concrètes aux défis quotidiens du secteur, valorise l'innovation sur toute la chaîne de valeur et stimule les échanges grâce à l'intelligence collective. Ce repositionnement s'inscrit dans une dynamique pluriannuelle : après « Les voies du changement » en 2024, « Connectons nos intelligences » sera le fil rouge de 2025.

Enfin, nous voulons que le SITL devienne une véritable vitrine des bonnes pratiques, contribuant au rayonnement international du secteur grâce à un modèle de sobriété énergétique et à la mise en avant de sa réussite économique. Nous avons aussi l'ambition d'événementialiser encore davantage le salon, afin de redonner toute sa fierté à une industrie essentielle. Un vaste

programme, mais une mission enthousiasmante que nous portons avec conviction.

F. N. : Quels seront les principaux temps forts du SITL ?

L. G. : Au cœur du salon, le Metamorphose Center proposera des débats et analyses stratégiques pour anticiper les transformations du secteur. La présentation du Baromètre AUTP/PwC offrira un éclairage essentiel sur les perspectives du transport routier et maritime. L'édition 2025 mettra aussi en avant les avancées technologiques majeures avec des focus sur l'intelligence artificielle, la robotisation et l'intralogistique 4.0. Autre temps fort, une session inédite réunira experts civils et militaires pour un regard croisé sur les enjeux logistiques de demain, dans un contexte où la résilience des chaînes d'approvisionnement est plus que jamais un défi stratégique. Enfin, toujours sur le Metamorphose Center, nous accueillerons la Fresque de la logistique, la Fresque du Fret, la Fresque de la livraison.

Du côté de la Grande Scène, les échanges s'orienteront autour de sujets structurants pour l'avenir du secteur. La question du multimodal, de la décarbonation, du rôle des territoires dans la logistique et du « juste prix » du transport seront abordés lors de conférences réunissant les principaux décideurs et experts. Un retour d'expérience des JOP 2024 mettra en lumière les défis et solutions mis en place pour optimiser la logistique urbaine. Un autre moment fort



« NOUS AVONS RENOUÉ AVEC L'ADN DU SITL EN REPENSANT SON IDENTITÉ. »

LAURENCE GABORIEAU, DIRECTRICE DU SITL.

sera la présentation de la feuille de route de l'ADEME. Enfin, le Start-Up Contest viendra ponctuer cette édition où les jeunes entreprises les plus innovantes auront l'opportunité de présenter leurs solutions et de convaincre un jury d'experts.

F. N. : Et puis il y a le Cold Chain by SELF. Expliquez-nous !

L. G. : Le Cold Chain by SELF est une initiative que nous avons lancée en collaboration avec Pierre Besomi, président du SELF, pour répondre aux enjeux spécifiques du secteur du froid dans la logistique. En mutualisant nos efforts, nous avons créé un espace dédié, offrant ainsi une opportunité unique aux exposants et aux visiteurs de découvrir et d'échanger autour des solutions innovantes de la chaîne du froid. Grâce à l'expertise du SELF, cette initiative permet de mettre en lumière un secteur



souvent sous-estimé, mais qui joue un rôle essentiel dans la sécurité alimentaire et sanitaire. Avec Cold Chain by SELF, nous souhaitons également redonner sa fierté à ce secteur, en quête de reconnaissance et d'innovations, en lui offrant une visibilité accrue et en valorisant les acteurs qui le composent. En développant le segment spécifique de la supply chain du froid pendant le SITL, nous consolidons notre position en tant que leader dans l'organisation d'événements dédiés à la logistique. Le Cold Chain by SELF est une démon-

stration claire de notre volonté stratégique de répondre aux attentes de nos visiteurs, tout en apportant une valeur ajoutée à l'ensemble de l'écosystème logistique.

F. N. : Enfin de quels services à forte valeur ajoutée les exposants vont-ils bénéficier ?

L. G. : Tout d'abord, le Guichet des Solutions double sa surface et regroupera des organismes d'État. Ensuite, nous avons créé le Co-Lab, un atelier d'intelligence collective destiné aux dirigeants du secteur. Et bien

sûr, le format convivial et interactif des Tech'explorations permettra aux professionnels de parcourir le salon en petits groupes, guidés par des experts. Une opportunité de découvrir les tendances émergentes et d'échanger autour des avancées qui façonneront l'avenir de la filière. Enfin, le SITL est « the place to be » pour les rendez-vous d'affaires, grâce à la plateforme MySITL qui génère 3 000 rencontres en face à face. ■

Propos recueillis par Sylvie Warnet

Les données collectées Une offre complète et modulable



Gestion de la chaîne du froid

- La traçabilité de la température en temps réel
- Enregistreur homologué EN 12830
- Données des groupes frigorifiques
- Création de la documentation attestant l'intégrité de la chaîne du froid



Lecture des données EBS

- Réduction des coûts et des usures
- Identification des utilisations inappropriées
- Planification de la maintenance et du service
- Maintenance préventive
- Optimisation des approvisionnements



Contrôle de la pression des pneumatiques

- Surveillance de la pression et de la température des pneumatiques
- Diminution des risques accidentogènes
- Réduction de l'usure des pneus
- Diminution des coûts d'exploitation et de la consommation de carburant



Suivi en temps réel

- Amélioration de la productivité et de la qualité de service
- Localisation en cas de vol



Verrouillage et capteurs de portes

- Sécurisation et contrôle de la cargaison
- Optimisation des temps de chargement



Données techniques

- Connexion au kit Airsave
- Connexion au hayon élévateur
- Planification de la maintenance



Statut d'accrochage & Identification du tracteur



TPMS norme R141

Surveillance de la pression des pneumatiques

- Contrôle de la pression et de la température des pneumatiques
- Capteur interne cerclé sur la jante ou externe sur valve
- Montage sur tout type de roues

IC PLUS

Surveillance de la performance du freinage

- Contrôle de la performance du freinage et de l'usure des garnitures de frein
- Affichage de l'état du train roulant
- Calendrier de maintenance digital



> CONFÉRENCE

RENDEZ-VOUS DE LA GCCA À COPENHAGUE



Julie Hanson, directrice de la Global Cold Chain Alliance (GCCA) pour l'Europe,

Plus de 200 professionnels du secteur se réuniront à l'hôtel Marriott de Copenhague pour trois jours de discussions et de partage.

La conférence européenne Global Cold Chain Association met en lumière les nouvelles tendances du commerce et du marché.

Les implications des changements de politique commerciale et des tendances macroéconomiques pour les entreprises européennes de logistique sous température dirigée seront examinées lors de la 28^e conférence européenne de la GCCA qui se tiendra au Danemark du 26 au 28 mars 2025. Plus de 200 professionnels du secteur se réuniront à l'hôtel Marriott de Copenhague pour trois jours de discussions et de partage de connaissances sur les principaux défis et opportunités. Les délégués exploreront les évolutions du marché, discuteront des tendances à venir et découvriront les dernières innovations

du métier lors du seul forum européen réunissant de multiples segments de la chaîne du froid - de l'entreposage à température dirigée au transport réfrigéré en passant par les logisticiens de la chaîne de distribution, les constructeurs, la technologie et l'équipement spécialisés dans la température dirigée.

POLITIQUE COMMERCIALE MONDIALE

Une des sessions phares de la conférence sera présentée par John Clarke, ancien directeur des relations internationales à la DG Agri et négociateur en chef pour l'agriculture à la Commission européenne jusqu'à fin 2023. Dans cette présentation, John Clarke discutera de l'orientation future de la politique commerciale mondiale, en examinant l'impact qu'elle aura sur la production alimentaire, les importations,

les exportations et la chaîne d'approvisionnement européenne, et en examinant ce que cela signifie pour les entreprises de la chaîne du froid en Europe et dans le monde entier.

Julie Hanson, directrice de la Global Cold Chain Alliance (GCCA) pour l'Europe, conclut : « La chaîne du froid en Europe évolue rapidement. Outre l'avènement continu de nouvelles technologies, les changements réglementaires et l'évolution des exigences des clients, nous pouvons également nous attendre, en 2025, à des implications significatives pour la logistique sous température contrôlée en raison de l'évolution du paysage commercial, politique et géopolitique. Cette conférence est une occasion unique pour l'écosystème européen de consolider les relations existantes et d'en nouer de nouvelles. » ■

Clovis Bordenave

La solution de chaîne du froid connectée

Visibilité, contrôle et information tout au long de la chaîne d'approvisionnement.



Lynx™ Fleet contrôle intelligemment les systèmes de réfrigération connectés depuis le monde entier en continu, fournissant des informations vitales aux producteurs, chauffeurs, gestionnaires de transport et distributeurs sur les produits transportés et les véhicules qui les transportent.

- Optimiser l'utilisation de l'équipement
- Maximiser la traçabilité de la chaîne du froid, n'importe où, n'importe quand
- Accéder à un écosystème ouvert complet
- Atteindre des objectifs de durabilité

LYNX
FLEET



www.carriertransicold.eu

COOL NEWS !

Édition 2025 du salon CFIA



La 28^e édition du salon CFIA s'est tenue du 4 au 6 mars au Parc des expositions de Rennes. Nouveauté 2025, l'événement de référence du secteur de l'agroalimentaire a accueilli un nouveau hall sur la thématique de la sécurité alimentaire, afin de répondre à une demande croissante des acteurs du secteur. En effet, en 2024, 35 % des visiteurs s'étaient déclarés intéressés par cet enjeu majeur.

Une édition 2025 enrichie

Le salon a mis en lumière 4 principaux secteurs complémentaires : ingrédients & PAI, équipements et procédés, emballages et conditionnements, sécurité des aliments. L'intelligence artificielle disposait d'un espace dédié. Les Trophées de l'Innovation, entièrement repensés avec de nouvelles catégories, ont mis en avant des solutions novatrices qui redéfinissent l'avenir de l'agroalimentaire. Au total, plus de 2 000 fournisseurs étaient réunis sur 50 000 m² d'exposition parmi lesquels Aconstruct, Asstef, Craemer, Gamma Wopla (Smart Flow), Jungheinrich, Sopac, Still, Stow, Toyota Material Handling.



L'édition 2025 du CFIA Rennes a été l'occasion de dévoiler un nouveau hall dédié à la sécurité alimentaire.

> ESPAGNE

L'ATFRIE MONTRE LA VOIE

Toujours à la pointe du combat pour la défense de la filière logistique du froid, l'Association Espagnole des Entrepreneurs du Transport Sous Température Contrôlée a encore donné de la voix.



Pedro Conejero Gandía, vice-président de l'ATFRIE (deuxième à gauche) et José María Arnedo, président (au centre), ont su faire avancer de nouvelles pratiques plus respectueuses des chauffeurs, en particulier lors des livraisons.



Toujours dans la mêlée, Nicolas Olano avec ses amis hispaniques.

L'Assemblée Générale de l'ATFRIE (Association Espagnole des Entrepreneurs du Transport Sous Température Contrôlée) a réuni plus de 200 professionnels de la filière près de Valladolid. L'ATFRIE est certainement l'espace clé de réflexion le plus avancé en Europe sur les sujets qui affectent le transport frigorifique et la recherche de solutions communes. Les discussions ont souligné la nécessité d'une plus grande collaboration entre les entreprises, les syndicats et les autorités pour surmonter les défis auxquels le secteur est confronté. Le manque de chauffeurs, les problèmes de retard de paiement et l'inefficacité des processus de chargement et de déchargement sont des problèmes qui nécessitent une action urgente pour garantir la durabilité et la compétitivité du transport à température contrôlée en Espagne et en Europe.

LES FEMMES À L'HONNEUR

L'Assemblée a également abordé les défis du travail dans le cadre du processus actuel de négociation collective. Le travail des

femmes dans le transport de marchandises par route a été également reconnu et valorisé. C'est ainsi que Josefina Alcaraz, cheffe d'entreprise à Murcia, a été mise en lumière lors de la Nuit Froide ; cette femme ayant joué un rôle crucial dans la création et la consolidation de Paconsa, devenue groupe Primafrío. De même, Gloria Romera a également été distinguée en reconnaissance de sa carrière exceptionnelle à la tête de la société d'Alicante Castillo Trans. Au cours de son discours, le président de l'ATFRIE, José María Arnedo, a d'ailleurs appelé à « soutenir les femmes sans obstacles », exhortant à l'élimination des freins qui persistent encore dans le secteur et qui entravent la pleine participation des femmes. ■

Pierre Besomi



La mobilité durable sur-le-champ

- Énergie végétale issue de **colza 100% français**, tracée et durable
- **Soutien** de la filière agricole et industrielle française
- **Adaptation** fiable, simple et immédiate de votre flotte
- Éligible à la vignette **Crit'Air 1** 

RETROUVEZ-NOUS
au SITL sur le stand P020

Saipol
Avril



Contactez-nous
www.oleo100.com
01 40 76 01 00

> MULTISERVICES

CHRONOFRESH « CARTONNE » DANS LE FROID

Les livraisons de produits alimentaires via Chronofresh affichaient une croissance de 15 % fin 2024 vs 2023. 2025 semble très prometteuse.

Transport express, courses mutualisées, location de véhicules avec chauffeur, logistique des produits alimentaires tri-températures (sec, frais et surgelé) : Chronofresh répond aux enjeux de rapidité, de sécurité et de traçabilité pour des services de livraison sous froid auprès des clients professionnels et particuliers. Mais avec une note de 3,4 sur 5 chez Trustpilot, le logisticien n'a pas d'autre choix que d'améliorer ses procédures pour faire mieux.

LA FORCE D'UN RÉSEAU

Avec 96 chambres froides exploitées essentiellement dans les agences Chronopost en France, Chronofresh s'est implantée à une cadence très soutenue depuis une dizaine d'années. « Nous sommes leaders sur le colis express de moins de 30 kg en température dirigée, tous segments confondus avec 45 000 colis par jour en moyenne, affirme Vincent Fromage, directeur général *. Et pour soutenir ces performances, nous avons entamé une réorganisation profonde de notre force commerciale qui adresse désormais différentes typologies de marchés, de flux et de process. Cette restructuration a pour but d'optimiser

la production et l'approche opérationnelle, tandis que la force commerciale s'articule entre e-commerce, production industrielle agroalimentaire et distribution. »

L'opérateur propose un lien direct entre les industriels et leurs clients professionnels et particuliers, en disruptant la livraison. Certains de ces industriels cherchent, en effet, à externaliser la fonction transport. Dans ce contexte, Chronofresh leur propose la location avec chauffeur en véhicule



« NOUS SOMMES LEADERS SUR LE COLIS EXPRESS DE MOINS DE 30 KG EN TEMPÉRATURE DIRIGÉE. »
VINCENT FROMAGE,
DIRECTEUR GÉNÉRAL.

utilitaire ce qui n'exclut pas, selon les cas, de proposer également des véhicules de plus gros tonnages. « Pour autant, on ne va pas se positionner en frontal avec les opérateurs de messagerie. Mais puisque nous avons des clients qui nous sollicitent

SUR LE FRONT DE LA RSE

Le développement durable amène Chronofresh à s'intéresser au vélo cargo. Les tests effectués l'été dernier pendant les JO ont conduits au déploiement de la cyclo-logistique à Lyon de manière plus massive. Chronofresh aurait quasiment trouvé l'équation économique. Il reste à régler les derniers éléments techniques. Le groupe La Poste s'étant engagé à avoir des livraisons 100 % « propres » en 2030, Chronofresh s'aligne avec, en prime, la transition énergétique de la production de froid.

sur du VL et du PL, nous leur apportons la totalité de la solution et ça, c'est vraiment notre force aujourd'hui », poursuit le dirigeant. Chronofresh apporte une palette de solutions pour capter de nouveaux clients et, notamment, la logistique en tri-température. C'est le cas au départ du MIN de Rungis où l'agence dispose d'une chambre en froid positif et d'une chambre pour surgelés. De la préparation de commandes à la livraison finale, l'opérateur effectue ainsi de la tournée

dédiée en VL et en PL, soit via Chronofresh, soit via Delifresh, ex-filiale du groupe Petit Forestier rachetée en 2017 pour adresser la région parisienne depuis Rungis. « Nous sommes sur le point de valider le business model, courant 2025. Nous allons dupliquer

le modèle tel que redessiné avec une offre complète sur tous ces domaines d'activité à Lyon, puisqu'on y est équipé de chambres froides et pour le surgelé. Il s'agit d'une ouverture en propre car 80 % de l'activité sont réalisés via Chronopost. » Ces chambres n'ayant pas toutes les mêmes capacités, la grosse force de Chronofresh, c'est de pouvoir orienter les flux, en s'appuyant sur son maillage ; sachant qu'il peut y avoir jusqu'à 5 agences Chronopost dans une même région. L'opérateur s'appuie sur un WMS pour piloter ses chambres froides dans ses propres bases logistiques. Son plan court-moyen termes d'investissement va permettre d'adapter des moyens qui, soutenus par la croissance sur le petit colis, accepteront les flux avec les bons dimensionnements comme pour les fêtes de fin d'année.

LIVRAISON J+1

Autre chantier, tant en frais qu'en surgelé, c'est la livraison J+1 toute France qui s'appuie



La flotte Chronofresh est en pleine transition énergétique pour 2030, avec en prime, la production de froid.

sur le maillage des 96 agences. Un chantier ardu car le dimensionnement du réseau doit s'adapter en permanence aux besoins des clients, avec des flux qui ne sont pas homogènes tout au long de la semaine, du mois et de l'année, un enjeu de taille pour le logisticien : « Certaines liaisons ne justifient pas des moyens propres et il faut repenser l'organisation avec deux objectifs : la qualité de service (la promesse client) et la gestion, ajoute Vincent Fromage. Nous sommes en train de franchir des paliers en appliquant

des méthodes de la messagerie. Les tractions doivent se rapprocher de l'exploitation de Chronofresh. C'est très intéressant de mélanger ces approches de production. » ■

Pierre Besomi

* Vincent Fromage a pris ses fonctions de Directeur général Chronofresh, il y a 18 mois. De formation ESG, IAE et HEC, il a travaillé 25 ans dans le groupe STEF jusqu'à la position de directeur commerce et marketing au niveau européen et membre du comité exécutif.



SYSTÈMES DE STOCKAGE & RAYONNAGE INDUSTRIEL

info@ar-racking.com

+33 970 912 967



SiTL
SALON INTERNATIONAL DU TRANSPORT ET DE LA LOGISTIQUE
1-3 AVRIL 2025
PARIS EXPO - PORTE DE VERSAILLES - PAV. 1

STAND J026

SOFRILOG, UNE NOUVELLE COUVERTURE TRANSPORT POUR UNE OFFRE COMPLÈTE ET SUR-MESURE

Avec la récente reprise de JETFREEZE, le groupe SOFRILOG s'impose désormais comme un acteur global de la logistique et du transport tout en conservant son ADN : une approche basée sur l'accompagnement client, la proximité, et la confiance.

Le Groupe MOUSSET-JETRANSPORTE a cédé, le 1^{er} février dernier, l'activité de distribution de JETFREEZE, spécialiste du transport multi-température sur

le dernier kilomètre au groupe SOFRILOG, un acteur majeur de la logistique et du transport grand froid. Une opération stratégique pour SOFRILOG

À PROPOS DE NOUS

Spécialiste de la logistique et du transport grand froid, le groupe SOFRILOG est solidement implanté en France et s'ouvre à l'international. Il représente aujourd'hui 40 sites, pour un volume de 1 500 000 m³ d'entreposage grand froid, 26 agences transport pour 600 véhicules frigorifiques, et 1 700 salariés. Le groupe s'appuie sur des valeurs fortes - Donner Confiance, Cultiver la Proximité & Avoir le Sens du Client - pour accompagner ses clients industriels, distributeurs, grossistes, négociants ou restaurateurs, sur leurs besoins transport et logistique les plus spécifiques.



● Agences transport ● Agences logistique

Les huit agences JETFREEZE intégrées à SOFRILOG sont Arras (62), Boulay-Moselle (57), Les Sables d'Olonne (85), Mâcon (71), Montagny (69), Plan-d'Orgon (13), Rungis (94), Bédée (35).

qui lui assure un élargissement de sa couverture géographique et un renforcement de son positionnement en distribution multi-température.

« Cette reprise a été très intense et a nécessité une forte mobilisation de nos équipes, avec l'intégration de 8 agences JETFREEZE, de leurs collaborateurs et des moyens roulants », souligne Sébastien Bossard, directeur commercial de SOFRILOG.

UNE COUVERTURE NATIONALE TOUJOURS PLUS COMPLÈTE

Créée en 2007, JETFREEZE représente plus de 200 collaborateurs et 130 véhicules. Spécialisée dans le transport multi-température du dernier kilomètre, elle

Le groupe MOUSSET-JETRANSPORTE a cédé l'activité de distribution JETFREEZE au groupe SOFRILOG.

bénéficie d'implantations complémentaires à SOFRILOG, ce qui offre à la nouvelle entité constituée une présence renforcée dans le Nord, la Bretagne, le Rhône-Alpes et l'Est de la France. SOFRILOG dispose désormais d'une couverture transport nationale avec 26 agences.

ÊTRE UN ACTEUR COMPLET DE LA LOGISTIQUE ET DU TRANSPORT

Avec cette acquisition, SOFRILOG enrichit son offre de services. « Nous sommes historiquement issus du monde de la logistique et nous avons développé années après années le transport afin de proposer une offre de services complète. Notre stratégie a toujours été de mettre nos clients au cœur de nos développements pour les accompagner dans toutes leurs attentes et de leur offrir des alternatives. Et c'est la force de notre réseau de 40 entrepôts et 26 agences transport. Il nous permet d'avoir une approche globale sur l'ensemble de leur supply chain, pour venir challenger leurs schémas logistiques en intégrant le transport amont, la logistique entrepôt et le transport aval, afin de trouver les solutions les plus vertueuses en termes d'émissions de CO₂, de coût, d'efficacité,



« NOUS N'AVONS PAS D'AMBITION DE CA, CE N'EST PAS CE QUI NOUS GUIDE. NOUS VOULONS ÊTRE DANS L'OFFRE DE SERVICES, DANS LA CONSTRUCTION AVEC NOS CLIENTS DE SCHÉMAS OPTIMISÉS, INTELLIGENTS, PÉRENNES ET DURABLES. »

RUI PEREIRA,
DIRECTEUR GÉNÉRAL DU GROUPE SOFRILOG.



« À TERME, GRÂCE AU RACHAT DE JETFREEZE, NOTRE CLIENTÈLE SE DIVISERA EN TROIS PILIERS ÉQUILIBRÉS : L'INDUSTRIE AGROALIMENTAIRE, LA GRANDE DISTRIBUTION ET LE FOOD SERVICE. »

SÉBASTIEN BOSSARD,
DIRECTEUR COMMERCIAL DE SOFRILOG.

SOFRILOG, UN ACTEUR ENGAGÉ DANS LA RSE

Pour asseoir sa position d'acteur de référence sur le segment du dernier kilomètre, SOFRILOG s'est dotée d'une politique RSE forte, avec la capacité d'investir dans des moyens roulants propres et des outils de traçabilité capables de répondre aux attentes de ses clients. Avec une flotte consolidée de 600 véhicules, les investissements portent sur des véhicules multi-température et multi-formats : véhicules légers, poids lourds surbaissés, le tout en énergies propres pour pallier les contraintes des ZFE de plus en plus nombreuses sur le territoire. Via sa filiale OOFRAIS, SOFRILOG va encore plus loin dans les solutions de mobilité alternatives avec des scooters et triporteurs électriques.

et de service client », déclare Rui Pereira, directeur général du groupe SOFRILOG. Pour l'entreprise, dont la clientèle est représentée à 40 % par des industriels de l'agroalimentaire, à 40 % par la grande distribution et à 20 % par le food service (grossistes généralistes, grossistes alimentaires spécialisés, chaînes de restauration, etc.), l'absorption de JETFREEZE ouvre de nouvelles perspectives sur le dernier kilomètre, un segment résolument en croissance ces dernières années.

UNE ENTREPRISE INNOVANTE

Pour assurer la qualité, l'efficacité et la pertinence des solutions sur-mesure proposées à ses clients, SOFRILOG travaille constamment au déploiement de nouveaux outils, notamment de tracking, afin d'obtenir en temps réel les informations sur le statut des livraisons. L'entreprise a également mis en place un outil de business intelligence : un portail sécurisé accessible à ses clients pour leur fournir différents indicateurs de performance et de qualité. ■

POUR EN SAVOIR PLUS : WWW.SOFRILOG.COM

> TÉMOIGNAGE CLIENT

TEXTIFLOOR FAIT CONFIANCE À SMART-FLOW

Textifloor intègre les box-palettes Smart-Sleeve-Pack conçues par Smart-Flow, entreprise de référence dans le domaine des solutions logistiques réutilisables.

L'entreprise Textifloor propose des revêtements de sol modulaires et durables. Elle accompagne ses clients sur toute la durée de vie de leurs produits. En intégrant des services comme la récupération et la remise en état des sols usagés, Textifloor s'engage pleinement dans l'économie circulaire. L'un des piliers récents de cette stratégie



Les box-palettes Smart-Sleeve-Pack ont une capacité de charge de 400 kg par unité.

repose sur l'utilisation des box-palettes Smart-Sleeve-Pack de Smart-Flow. Ces solutions sont réutilisables et entièrement recyclables, ce qui limite considérablement les déchets de films plastiques et de palettes bois sur les chantiers.

DURABILITÉ ET GAIN LOGISTIQUE

Facile à manipuler, le Smart-Sleeve-Pack se monte rapidement. Ses dimensions standards (1200 x 800 mm) et sa capacité de charge de 400 kg par unité permettent de stocker et transporter en moyenne 200 à 240 dalles, couvrant une surface de 50 à 60 m², selon l'épaisseur des matériaux. Grâce à sa capacité de gerbage, il

garantit aussi une stabilité optimale. Il se compose d'une palette plastique, d'une ceinture alvéolée en PEHD et d'une coiffe verrouillable. Une fois repliée, il ne mesure que 290 mm de hauteur, optimisant le stockage, tant en entrepôts que lors des chargements sur camion (empilable 1+8), ce qui permet de réduire les coûts liés au transport et à l'immobilier logistique. Enfin, sa conception hermétique garantit une hygiène parfaite en empêchant l'accumulation de poussière et d'humidité. Pour Textifloor, cela représente un réel avantage, notamment dans la protection des matériaux destinés au réemploi, tels que les dalles de moquette. ■

> LOGISTIQUE DU FROID

TSC AUTO ID : DES SOLUTIONS D'IMPRESSION POUR LA TRAÇABILITÉ



Les imprimantes et solutions d'étiquettes TSC sont particulièrement adaptées à la logistique du froid.

TSC Auto ID propose des solutions d'impression avancées pour assurer une identification sans faille des produits périssables et sensibles aux variations de température. Les imprimantes garantissent une traçabilité optimale et une résistance aux environnements extrêmes. Les conditions de la logistique du froid imposent des exigences particulières en termes de durabilité des étiquettes et de qualité d'impression. TSC Auto ID offre une gamme de solutions robustes et fiables, notamment :

• **Les imprimantes industrielles TSC MH261 & MX Series** : conçues pour

une utilisation intensive, elles assurent une impression précise et durable, même en milieu réfrigéré.

- **Les imprimantes mobiles Alpha Series** : idéales pour l'étiquetage en temps réel dans des environnements logistiques exigeants, elles offrent une impression flexible et rapide.
- **Les solutions d'étiquettes linerless** : permettent une réduction des déchets et un gain de productivité. Ces étiquettes sans support siliconé sont parfaitement adaptées aux besoins des opérations sous températures contrôlées.
- **Les imprimantes T6000e ODV code-barres et RFID** : ces imprimantes de pointe assurent une vérification et une validation automatique des codes-barres imprimés, garantissant une traçabilité sans faille. Grâce à leur capacité RFID, elles offrent une identification avancée des produits tout au long de la chaîne du froid, pour une précision accrue, en réduisant les erreurs de lecture. ■

> NOUVELLE IDENTITÉ

TGW LOGISTICS : « IT'S POSSIBLE »

TGW Logistics, le spécialiste autrichien de solutions intralogistiques, présente sa nouvelle identité visuelle. Couleurs vives et formes dynamiques reflètent l'évolution du fabricant et intégrateur avec en signature, une promesse forte faite aux clients, aux fournisseurs et aux collaborateurs : « It's possible ».

Ce renouveau est l'expression d'une nouvelle orientation stratégique. TGW Logistics a connu une forte croissance ces dernières années et a récemment franchi la barre du milliard d'euros de chiffre d'affaires. Le portefeuille de produits et de solutions a également été élargi de manière durable : en plus de l'expertise en mécanique établie depuis plus de cinq décennies, TGW Logistics met en avant son savoir-faire en matière de

logiciels et de numérisation, deux compétences clés qui font de l'entreprise un intégrateur de systèmes. « TGW Logistics crée des solutions qui ne nécessitent aucun compromis. Nous offrons un lieu de travail qui favorise le potentiel de chacun tout en renforçant l'esprit d'équipe. Nos systèmes allient rapidité et précision, et sont performants aujourd'hui tout en étant prêts à répondre aux exigences de demain », souligne Henry Puhl, le PDG



Henry Puhl, PDG de TGW Logistics, Clemens Bauernfeind, directeur financier et Christoph Wolkerstorfer, directeur technique (de gauche à droite).

de TGW Logistics. « Nous nous considérons comme des faiseurs de possibilités qui accompagnent nos clients dans la réalisation de leurs projets d'avenir avec responsabilité, passion et indépendance. » Le nouveau branding, dont les couleurs et les formes symbolisent la diversité, la multidimensionnalité et le dynamisme, doit contribuer à renforcer la position de TGW Logistics sur les marchés clés d'Europe, d'Amérique du Nord et d'Asie. ■

Une température de -78,5 °C, sans source d'énergie embarquée

La glace carbonique assure un refroidissement puissant et homogène, sans humidité, ni résidu.

Transport thermosensible

Les denrées périssables ou produits pharmaceutiques sont maintenus dans des conditions optimales grâce à une chaîne du froid rigoureusement contrôlée, garantissant leur qualité et leur sécurité jusqu'à destination.



www.polarstick.com

04 12 01 01 72 - info@polarstick.com



Certifiée HACCP

Qualité et sécurité alimentaire
PolarStick s'est imposée comme un acteur clé de la glace carbonique. Sa performance garantit une solution fiable et sécurisée pour le transport sous température dirigée.

Une approche durable

Engagée dans un modèle circulaire, PolarStick valorise le CO₂ issu de procédés industriels, réduisant ainsi son impact environnemental.

Production et livraison express

3 sites stratégiques :
Auvergne-Rhône-Alpes, Grand Est et Provence-Alpes-Côte d'Azur.
PolarStick garantit une production ininterrompue et des livraisons en moins de 12 heures partout en France.

Pellets, sticks et blocs

Disponible en pellets de 3 mm, sticks de 16 mm ou blocs jusqu'à 5 kg, Conditionnée en bacs de 5 à 600 kg, elle s'adapte à tous les besoins.

> LOGISTIQUE URBAINE

UNE SOLUTION FRIGORIFIQUE FLEXIBLE ET INTERMODALE

Cold & Co lance le CityTemp XL12 : Un caisson isotherme réfrigéré autonome et mobile de 1000 litres, optimisé pour la livraison urbaine multimodale grâce au système Dock & Go de K-Ryole.

Cold & Co, expert en solutions de transport sous température dirigée a conçu un caisson isotherme réfrigéré autonome et mobile, capable de s'adapter à tous les modes de transport. Associé au système de mobilité optimisé Dock & Go de K-Ryole,

spécialiste français de la conception et de la fabrication de remorques électriques intelligentes pour vélos, le CityTemp XL12 permet de passer d'un mode de transport à un autre, jusqu'au dernier kilomètre, sans rupture de charge. Pensé pour assurer un flux logistique

intermodal camion → micro-hub → vélo cargo, il permet aussi de transformer temporairement un véhicule léger en un véhicule frigorifique sans modification permanente ni installation coûteuse. Son système de froid passif à base de plaques eutectiques assure une

réfrigération autonome pour un maintien en température sans branchement électrique garanti jusqu'à 48h. Robuste grâce à sa structure monobloc en PU injecté, il est doté d'une double porte : arrière et latérale pour un accès optimisé à la marchandise et d'une fermeture



Depuis le micro-hub, les CityTemp sont fixés sur des remorques vélo cargo K-Ryole avec le système Dock & Go pour assurer les derniers kilomètres en mobilité douce.

sécurisée et verrouillable. Il répond ainsi aux exigences logistiques du transport sous température dirigée, en particulier en milieu urbain. Cette nouvelle solution s'adresse aux logisticiens, transporteurs, acteurs du e-commerce alimentaire, entreprises pharmaceutiques et distributeurs qui cherchent à réduire leur impact environnemental et optimiser leur chaîne du froid. Elle sera présentée au SITL, sur les stands de Cold & Co, secteur Cold Chain By SELFI (stand A044) et de K-Ryole Village last Mile (stand S046). ■

COOL NEWS !

Gérard Têtu révèle son nouveau projet : Sigal

Gérard Têtu, fondateur de Eleven Projects, présentera prochainement Sigal, un vélo-cargo bi-porteur révolutionnaire. Le principe ? Une transmission sans chaîne qui élimine les éléments mécaniques (dont la maintenance est coûteuse) de la chaîne cinématique. Le cycliste produit de l'électricité en pédalant. Dotés de caissons mobiles adaptables, Sigal s'adapte à divers secteurs (livraison de colis, restauration, santé) avec une capacité de charge utile de 200 kg (45 kg à vide) pour 2,85 m de longueur.

> ACQUISITION

MUTUAL LOGISTICS REPREND MENOVENTI

Six mois après l'acquisition d'une participation majoritaire au capital de la SAFIM, Société de logistique frigorifique implantée à Turin et à Milan, l'ETI familiale, spécialisée dans la logistique et le transport mutualisés, reprend les activités de logistique frigorifique de la Société Menoventi présente dans les Pouilles et en Calabre.



Avec la reprise des activités de Menoventi, le Groupe Mutual Logistics prend position dans les Pouilles en Italie.

Mutual Logistics poursuit son expansion en Italie avec deux nouveaux entrepôts de produits surgelés, l'un situé dans l'interporto de Bari d'une capacité de 11 000 m², et un autre de 2 500 m² en Calabre. Les deux sites, qui

sont aujourd'hui utilisés par des industriels et par les principales chaînes régionales de supermarchés du Sud de l'Italie, réalisent un chiffre d'affaires de prestations d'entreposage, et de transport, d'environ 11 M€. Ils emploient 50 collaborateurs.

Avec la reprise des activités de Menoventi, le Groupe Mutual Logistics prend position dans les Pouilles, région la plus dynamique d'Italie avec une croissance annuelle moyenne de son PNB de 5,2 % sur la période 2019-23, et dans toutes les régions du Sud. Il complète ainsi le réseau qu'il a constitué dans le Nord de l'Italie à Turin, et à Milan, pour se donner les moyens d'accompagner sa clientèle sur l'ensemble du territoire. Il compte faire jouer à plein les synergies commerciales entre les activités de la SAFIM et celles de Menoventi. Implanté depuis juin 2024 en Italie, Mutual Logistics y affichera un chiffre d'affaires de 70 M€ en 2025 avec un effectif de 650 salariés. Pour Vincent Denis, son président, « il s'agit d'une nouvelle opération de croissance externe qui confirme les perspectives de développement que nous avons identifiées, et qui accélère le plan que nous avons établi. En 2025, le Groupe Mutual Logistics atteindra 145 M€ de chiffre d'affaires qu'il réalisera à parité entre la France et l'Italie. Son activité aura ainsi été multipliée par 2,2 par rapport à 2023, et par 25 par rapport à 2008, 1^{ère} année pleine depuis sa création. » ■

EFFICACITÉ DES ENTREPÔTS FRIGORIFIQUES
Scannez. Imprimez. Expédiez.
Plus intelligemment, même à basse température.

Optimisez la productivité de votre chaîne du froid grâce à l'étiquetage RFID et à la lecture mobile. Suivi en temps réel, réduction des erreurs et expéditions sécurisées.

TSC Auto ID tscprinters.com

BLUEBIRD
A TSC Company

TSC

Le MTS (Multi-Temperature Solution), permet de combiner plusieurs zones de température (ambiante, froid / frais, congelé) avec le système AutoStore.



© AUTOSTORE

directrice commerciale d'AR Racking, dont l'entreprise a, en réponse, développé des systèmes tels que les étagères compactes Drive In et les bases mobiles : « Celles-ci non seulement maximisent la capacité de stockage, mais réduisent également le volume d'air à refroidir, générant ainsi des économies d'énergie importantes tout en garantissant le maintien de la chaîne du froid ». Dans cette même veine de rationalisation de l'espace, l'entreprise AutoStore a récemment développé le MTS (Multi-Temperature Solution) consistant à intégrer dans une chambre froide positive (2-4°C) un module permettant de gérer les produits surgelés au sein de son système de stockage et de préparation automatisé, permettant de refroidir une partie de l'assortiment jusqu'à -25°C : « L'avantage de l'AutoStore, c'est qu'on a 75 % d'espace en moins à réfrigérer ce qui conduit à des gains substantiels »,



« ALORS QUE LES COÛTS DE RÉFRIGÉRATION AUGMENTENT, LES ENTREPRISES CHERCHENT DES STRATÉGIES PERMETTANT DE RÉDUIRE LEUR EMPREINTE ENVIRONNEMENTALE SANS COMPROMETTRE L'OPÉRATIONNALITÉ. »
MARÍA COSSÍO,
DIRECTRICE COMMERCIALE D'AR RACKING.

explique Ludovic Teuma, business development manager d'AutoStore. L'entreprise observe un intérêt grandissant pour cette solution multi-température : « Nous avons en France des discussions en cours avec des 3PL, des acteurs de la distribution et des grossistes alimentaires qui pourraient également y trouver des avantages : à l'heure

de la transition énergétique, les économies d'énergie sont un enjeu majeur ».

LA THÉMATIQUE RSE

Cet enjeu de transition énergétique touche à la fois l'évolution des matériaux et la conception des entrepôts, comme le relève María Cossío : « Alors que les coûts de



> INNOVATIONS DURABLES

OBJECTIF COMMUN : ALLIER AUTOMATISATION ET RSE

Soumis à une forte pression pour réduire son empreinte énergétique, le secteur de la logistique réfrigérée doit répondre aux défis de rationalisation de l'espace et des processus, en combinant nouvelles technologies et obligations RSE.

La taille du marché français de la logistique du froid, estimée à 11,57 milliards de dollars en 2024, devrait atteindre 18,11 milliards d'ici 2029, selon le rapport « Marché français de la logistique du froid » du cabinet d'études Mordor Intelligence. Dans ce contexte compétitif, les tendances vont à l'automatisation (voir notre précédent dossier), à l'intensification de la digitalisation pour piloter les process logistiques, le tout chapeauté par des impératifs RSE qui se

font de plus en plus prégnants lorsqu'ils riment avec efficacité énergétique.

MAXIMISER LA DENSITÉ DE STOCKAGE

« Oui, le secteur du stockage frigorifique présente des défis uniques, notamment des conditions de fonctionnement extrêmes, des coûts énergétiques élevés et une demande croissante pour des solutions logistiques en température contrôlée. L'automatisation est devenue un levier essentiel pour répondre à ces enjeux, en augmentant la cadence des

opérations, en minimisant la consommation énergétique et en réduisant la dépendance à la main-d'œuvre », commente Zakariae Haoudi, directeur commercial Europe du Sud de Movu Robotics. Le spécialiste de la robotisation (stow Group) a, dans ce cadre, développé des solutions de stockage frigorifique avancées, notamment le système à navettes pour palettes Movu atlas conçues pour fonctionner de manière optimale dans des températures allant de -25°C à 40°C. Dans ces environnements contraints, maximiser la densité de stockage devient ainsi un maître-mot : « Le coût énergétique élevé et la nécessité de maintenir une rotation fluide des marchandises ont poussé les entreprises à chercher des solutions permettant d'optimiser à la fois l'espace et les processus logistiques », observe María Cossío,

COMBILIFT
LIFTING INNOVATION

SiTL
SALON INTERNATIONAL DU TRANSPORT ET DE LA LOGISTIQUE
1-3 AVRIL 2025
PARIS NORD VILLEPINTE

STAND E032

AMÉLIORER LA SÉCURITÉ, OPTIMISER L'ENTREPOSAGE, AUGMENTER L'EFFICACITÉ

Chez Combilift, nous sommes passionnés par la fourniture de solutions de manutention qui augmentent l'efficacité, optimisent l'entreposage et vous permettent de travailler en toute sécurité.

Notre gamme de produits innovants comprend des chariots élévateurs multidirectionnels, des chariots articulés et des transpalettes gerbeurs, ainsi que des chariots cavaliers et des chargeurs de conteneur.

Adressez-vous à Combilift
et laissez-nous vous montrer comment tirer le meilleur parti de votre espace d'entreposage.

DOSSIER INTRALOGISTIQUE

» réfrigération augmentent, les entreprises cherchent des stratégies permettant de réduire leur empreinte environnementale sans compromettre l'opérationnalité. AR Racking travaille sur le développement de solutions hybrides qui intègrent des étagères compactes avec des systèmes automatisés de gestion thermique, permettant un meilleur contrôle de la température et une réduction de la consommation d'énergie. Une efficacité énergétique également recherchée côté chariots : l'entreprise Combilift investit ainsi chaque année 7 % de son chiffre d'affaires en R&D. « En réponse à la demande croissante de technologies respectueuses de l'environnement, environ 98 % de cet investissement est axé sur le développement de nouvelles solutions électriques de manutention. Actuellement, plus de 70 % de la production de Combilift est électrique. L'un des derniers ajouts à la gamme électrique en constante évolution est le Combi-CB70E multidirectionnel », explique Martin McVicar, PDG et cofondateur de Combilift. Chez son confrère Jungheinrich, cet axe "développement durable" s'avère également primordial, explique Anthony Soubrier, responsable national formation et produits : « Nous sommes présents chez une grande partie des références françaises dans l'univers du froid et du grand froid. Notre démarche en matière d'innovation et de RSE est une des raisons pour lesquelles ces marques nous ont sélectionnés, notamment par le biais de notre engagement avec le label Ecovadis ».

OPTIMISATION ÉNERGÉTIQUE

La RSE et ses corollaires, décarbonation et durabilité, constituent d'ailleurs une des tendances fortes du marché « pour réduire la consommation énergétique, éviter de transporter du vide, optimiser le volume des emballages », observe Olivier Lacot, directeur commercial France, advanced technologies, du concepteur et intégrateur de solutions intralogistiques, Savoye. « Lorsque l'on automatise le stockage des palettes en froid négatif, on va ainsi faire en sorte que le cube à automatiser soit le plus petit possible, et que les rendements des blocs de réfrigération soient les meilleurs, y compris sur le bout de la chaîne avec

les chariots ». Le sujet de l'optimisation énergétique occupe actuellement Savoye sur son système à navettes de préparation de commandes X-PTS capable d'évoluer jusqu'à -28°C. « Nous travaillons à réduire le volume des cartons avec des formes différentes ce qui nous oblige à réaliser de la palettisation hétérogène. Il est plus compliqué de recruter des opérateurs pour palettiser dans le froid négatif ; mettre des robots qui peuvent le faire répond à un vrai intérêt ».

DÉPÉNIBILISER LE TRAVAIL DES OPÉRATEURS

Côté RSE, les innovations proposées par les équipementiers, tout en solutionnant les difficultés de recrutement, entendent également contribuer à réduire la pénibilité de certaines tâches dans cet environnement contraint : « S'il y a bien une activité qui est difficile dans le secteur de la distribution, c'est celle des fruits et légumes. Nous en sommes au tout début de la robotisation dans ce secteur mais nous y travaillons intensivement. Certains secteurs fonctionnent aujourd'hui avec des ététeuses de palettes : des systèmes semi-automatiques qui vont diminuer la hauteur de palettes



« LE SECTEUR DU STOCKAGE FRIGORIFIQUE PRÉSENTE DES DÉFIS UNIQUES, NOTAMMENT DES CONDITIONS DE FONCTIONNEMENT EXTRÊMES, DES COÛTS ÉNERGÉTIQUES ÉLEVÉS ET UNE DEMANDE CROISSANTE POUR DES SOLUTIONS LOGISTIQUES EN TEMPÉRATURE CONTRÔLÉE. »
ZAKARIAE HAUDI, DIRECTEUR COMMERCIAL EUROPE DU SUD DE MOVU ROBOTICS.

améliorant l'ergonomie. Il s'agit d'un pis-aller. L'avenir est de remplacer ce process manuel par une solution d'éclatement basée sur des AMR qui alimentent des robots palettisant une grande partie des produits », illustre Patrick Teissier, directeur commercial France de l'intégrateur mondial de solutions intralogistiques TGW. Des robots emmenant les produits aux opérateurs ou les aidant dans leurs tâches

pour dépénibiliser la préparation, c'est le sens même de l'avancée des AMR et AGV dans le secteur de la logistique du froid. Ces derniers comportent l'avantage notable de permettre un ROI extrêmement court, en se présentant comme des solutions évolutives et flexibles, capables d'accompagner la croissance (ajout de robots, d'allées de rayonnage), rappelle William Fleuriau chez SSI Schaefer. En avant-première, l'équipementier va lancer une solution AMR sur le SITL : « Il s'agit du nouveau système, Rackbot System Elevate, qui combine pour le stockage dans les rayonnages des petits

robots AMR capables de grimper dans les rayonnages, chercher des bacs ou des cartons et les ramener directement aux postes de travail », détaille-t-il. Preuve de l'intérêt grandissant des AMR et AGV, désormais 50 % des projets de TGW intègrent ces derniers, venus remplacer la manutention continue, indique Patrick Teissier : « Leurs avantages ? Ils amènent à ne pas trop structurer les entrepôts en

© MOVU ROBOTICS



Le système à navettes pour palettes Movu atlas peut fonctionner de manière optimale dans des températures allant de -25°C à 40°C.

© TGW



TGW est intervenu pour automatiser le centre de distribution de produits surgelés de Coop en Suisse.

© TGW



Savoye a été choisi par Coop Liguria pour son premier micro-fulfillment center en Italie, s'appuyant sur le système goods-to-person à shuttles, X-PTS.

évitant de mettre des obstacles sur ces zones de réception et d'expédition, ils sont évolutifs et possèdent une granulométrie d'évolution plus fine. Néanmoins, ils se retrouvent face à un gros défi : celui de pouvoir évoluer en environnement surgelé à -25°C, car plus vous baissez la température, moins ces systèmes AMR et AGV sont efficaces. Nous n'avons pas encore tout à fait résolu les problèmes de

rendement de batterie ». Ces nouvelles solutions trouvent donc leur limite lorsqu'il s'agit de les intégrer en chambre froide. Sur le sujet, SSI Schaefer travaille depuis deux ans à rendre accessibles ces systèmes automatisés au secteur du grand froid : « Dans le domaine du surgelé, celui qui va être en capacité en France de développer le premier des systèmes d'AGV ou d'AMR, type chariot à mât rétractable, prépara-

teurs de commandes à nacelles, dans des environnements à -25°C, va avoir un coup d'avance sur ses confrères ! juge William Fleuriau. Aujourd'hui, on doit exploiter ces entrepôts avec des opérateurs embarqués en chariot. Si demain on y arrive, ce sera la révolution, tous les entrepôts existants pourront potentiellement être rétrofités ».

Charlotte Cousin



**BEYOND
AUTOMATION**



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



Retrouvez-nous au salon
SiTL 1-3 avril
 Stand H040

**ALSTEF
GROUP**

> SUR-MESURE

MANUTENTION ET RSE

En quête d'optimisation énergétique et soucieux du bien-être de l'opérateur, les acteurs du chariot adaptent leurs offres et leurs innovations aux contraintes du secteur du froid.

Du côté des chariots, qui font partie intégrante des solutions intralogistiques de l'entrepôt, l'innovation des équipementiers va également de pair avec la thématique RSE. C'est le cas de Comblift qui propose une large gamme de produits, dont plusieurs spécialement conçus pour le secteur des chambres froides comme le Aisle Master pour entrepôts frigorifiques adaptés aux allées étroites, pour un gain d'espace : « Il est conçu pour faire face aux conditions difficiles d'exploitation d'un entrepôt frigorifique : là où d'autres véhicules auraient du mal à passer des températures de congélation aux zones ambiantes par exemple, il n'y a aucun problème d'accumulation de condensation. La cabine chauffée entièrement fermée maintient les conducteurs au chaud pour garantir

le plus haut niveau de confort tout au long des quarts de travail, évitant ainsi le besoin de pauses régulières qui ont un impact négatif sur la productivité. Les lecteurs de codes-barres utilisés depuis la cabine permettent aux opérateurs d'effectuer toutes les tâches nécessaires sans quitter le confort de leur poste de travail », détaille Andrew Maxwell, France product manager de Comblift.

DU LITHIUM-ION EN ZONE FRIGO

Chez Jungheinrich, cet enjeu RSE passe également par le choix des batteries lithium-ion associées aux chariots : « Nous avons été pionniers dans le domaine de la manutention à proposer cette technologie que nous avons lancée officiellement en 2011 ». Celle-ci vient d'ailleurs équiper le dernier-né de Jungheinrich, présenté au

SITL 2025, l'EJE : « Un transpalette totalement électrique possédant la capacité, en standard, d'intégrer une nappe chauffante pour permettre à ce produit de fréquenter les zones frigorifiques mais également de pouvoir être embarqué dans des camions aux températures fluctuantes », détaille Anthony Soubrier, responsable national formation et produits de Jungheinrich. Au-delà de l'aspect énergétique, le bien-être de l'opérateur est également pris en compte : « Il n'est plus nécessaire de remettre en eau la batterie, le lithium-ion ne demande pas d'entretien si ce n'est celui de la recharger ». Avec ce nouveau produit, le spécialiste de l'intralogistique est venu répondre à une demande : « Notre clientèle évoluant en zone frigorifique est en quête d'une démarche propre vis-à-vis de l'environnement à laquelle répond le lithium-ion grâce notamment à des baisses de consommation énergétique. Cela leur permet à la fois de réduire leurs coûts d'utilisation, et comporte un intérêt en termes d'image de marque et de rayonnement auprès de leurs fournisseurs. Nous avons d'ores et déjà des utilisateurs de zones frigorifiques qui ont testé le chariot dans le secteur de l'agroalimentaire », spécifie-t-il. ■

Charlotte Cousin

Jungheinrich équipe le marché agroalimentaire du grand froid (jusqu'à -28°C) de chariots dotés de batteries lithium-ion.

Le modèle Aisle Master pour entrepôt frigorifique de Comblift a été conçu pour les allées étroites.



© JUNGHEINRICH

© COMBLIFT

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 >



> SALON

FESTIVAL D'INNOVATIONS AU SITL

Solutions numériques et équipements connectés se multiplient et collaborent pour davantage d'efficacité opérationnelle, d'attractivité et de décarbonation, depuis le devis jusqu'à la livraison.

Du picking en préparation de commande au traitement des litiges après livraison, déroulons la chaîne logistique à travers quelques innovations exposées au SITL 2025 : Qui dit chaîne, dit connexion. Streamliner (Streamside NV) est un portail de collaboration multipartite où les équipes internes se connectent harmonieusement aux partenaires externes tels que les donneurs d'ordres, fournisseurs, clients ou transporteurs. Streamliner comprend la réservation de créneaux horaires, le suivi en direct des flux ainsi que des tableaux de bord et bien sûr, le partage instantané des données avec les ERP, TMS ou WMS. Parce que la chaîne commerciale s'égrène de la décision d'achat au paiement de celui-ci, Procure-to-Pay (Holocene GmbH) accélère le processus depuis l'identification d'un besoin (en inventaire, en planning, etc.) jusqu'à la réception des biens en déclenchant les ordres de paiement. Et si les collaborations sont internationales, une traduction simultanée

en 40 langues est fournie par Lydia Voice Live Translation (EPG).

DANS L'ENTREPÔT

Avant de préparer la commande, il faut la recevoir et la traiter. Email to order (Spacefill) analyse le langage naturel afin d'intégrer automatiquement les commandes reçues par e-mail dans les WMS des 3PL. Qu'il s'agisse de compétences, d'habilitations, de pénibilité ou de charge, Mercateam renouvelle l'affectation des opérateurs en logistique avec son planning d'affectation au poste automatisé. Il assure équité et sécurité pour les opérateurs autant que l'agilité opérationnelle. Pour le port de charges lourdes, l'exosquelette actif et connecté Apogee Ultra de German Bionic Systems apporte son assistance. GalilEA (Logistics Reply) ambitionne d'optimiser et d'automatiser les opérations en entrepôt. Pour un pilotage et une supervision intégrale d'une unité de production intralogistique, la plateforme logicielle CleiaOS

centralise et standardise l'orchestration des systèmes d'information (ERP, MES, WMS, etc.) et des équipements (PLC, WCS, FMS, etc.).

Dans l'entrepôt, la solution tout-en-un Robin 6 (Conductix-Wampfler) assure la communication sécurisée des données vers et depuis les véhicules à guidage automatique (AGV) et les robots mobiles autonomes (AMR). Parmi ces robots, l'Autostore (Swisslog France) est désormais disponible pour la manipulation des produits surgelés à -25°C. InVirtus localise les actifs même à l'intérieur de bâtiment. Pour l'identification des biens, les caméras à double objectif TNS-9040IBC, TNS-9050IBC et TNS-9060IBC (Hanwha Vision) capturent à la fois les codes-barres et les images. Ils sont transmis en direct au logiciel Vision Logistics Tracking et aux autres systèmes (WMS, etc.).

TRANSPORT ET TOURNÉE

En cas de transport maritime, AI Tender Scenario Modeling (Cargo AG) optimise,

voire automatise les expéditions en intégrant de multiples critères. A l'attention du TRM, Route&PackSolver (Atoptima) réunit l'optimisation des plans de chargement (PackSolver) et celle des tournées (RouteSolver) afin d'améliorer la performance opérationnelle. Les données brutes du véhicule sont recueillies sur son bus CAN par GDS CAN Bus (RAM Mounts) qui les collecte dans son boîtier, puis les communique à une tablette via USB-C. Dans le fourgon, la caméra 3D Visionary-T Mini (Sick) suit toutes les manutentions. Quant aux images de la dashcam, Peregrine Vision (Peregrine. AI) les analyse en direct afin d'améliorer la sécurité et la qualité de conduite.

LIVRAISON ET TRAITEMENT DES INCIDENTS

Les spécificités et contraintes du dernier kilomètre suscitent la création de TMS spécialisés appelés DMS (Delivery Management System) comme celui édité par Nomadia Delivery qui comprend une recherche de



Quelles que soient les conditions de circulation, les solutions numériques participent à l'efficacité opérationnelle du transport sous température dirigée.

© SCANIA

SOPALOG

LA TEMPÉRATURE DES CAMIONS SOUS CONTRÔLE

MAÎTRISEZ EN CONTINU LA CHAÎNE DU FROID PENDANT LE TRANSPORT ET LE STOCKAGE

SOYEZ ALERTÉS EN TEMPS RÉEL EN CAS D'ÉCURSION DE LA TEMPÉRATURE

PROUVEZ VOTRE CONFORMITÉ VIS-À-VIS DE VOS CLIENTS ET AUDITEURS

LIMITEZ LES COÛTS ET L'IMPACT ENVIRONNEMENTAL DE LA PERTE DE MARCHANDISES



La STAF utilise les modules Fleet Performance, Fleet Safety, Journey Management et SmartPOD de Microlise.

« LES API DONNENT ACCÈS À DES DONNÉES IMPORTANTES POUR LE PILOTAGE QUOTIDIEN DE NOS ACTIVITÉS. »
EMBAREK MENDJE, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA STAF.

(STAF) a été convaincue par les modules Fleet Performance, Fleet Safety, Journey Management et SmartPOD de Microlise, non sans raison. « La STAF recherchait un partenaire avec une solution « tout en un » pour opérer une mise à niveau importante par rapport à ce que nous utilisions auparavant. La solution Microlise nous permet de suivre nos véhicules, de suivre l'ensemble des données de température, de surveiller le comportement de conduite et de gérer l'ensemble des processus de livraison qui sont adaptés et flexibles selon nos besoins. Tout cela à partir d'une même plateforme. De plus, les API donnent accès à des données importantes pour le pilotage quotidien de nos activités et communiquent quand il le faut les informations pertinentes à nos clients chargeurs de la grande distribution. » déclare Embarek Mendjel, directeur général de la STAF.

LES ÉDITEURS DE TMS RENOUVELLENT LEURS OFFRES

L'offre en logiciels TMS est foisonnante et chaque solution a sa cible et son domaine de pertinence. Afin que chacun trouve chez Akanea un TMS à sa mesure, la nouvelle plateforme All Roads d'Akanea se décline en trois dimensions afin de s'ajuster aux besoins des TPE et des commissionnaires (iRoad) et à ceux des PME multisites et multimétiers (XRoad), sans oublier les moyennes et grandes entreprises de messagerie (MRoad). Planification, affrètement, facturation et échanges avec les activités de support sont les fonctions de base de ces solutions connectées par API à la galaxie numérique. Elles intègrent des outils d'automatisation avancée. Tandis que les grandes entreprises du TRM sont massivement numérisées, de nombreuses TPE du TRM doivent encore accomplir leur transformation numérique. iRoad est conçu à leur attention.

Chez Acteos, l'évolution récente est quelque peu différente puisque cet éditeur proposait deux offres TMS. L'une se consacrait aux activités d'affrètement, et l'autre au pilotage des flottes propres et dédiées. Le nouvel Acteos TMS répond à ses deux offres. Conformément aux tendances actuelles, il s'utilise en mode SaaS et communique par

d'incident à la livraison, DataFret Litiges (Fari Analytics) traite le problème en automatisant les réclamations auprès des transporteurs tout en simplifiant le suivi.

SUR QUELS CRITÈRES ONT-ILS CHOISI LEURS TÉLÉMATIQUES ?

Le niveau technologique est évidemment l'un des critères de choix, mais pour Nazaire Quincé, président des Transports éponymes, « Outre l'amélioration technique qu'offre la solution d'AddSecure, la décision finale d'équiper l'entièreté de la flotte a été motivée par la qualité de l'accompagnement et du suivi assurés par le prestataire tout au long du déploiement ». Ce cas client d'AddSecure réaffirme la place essentielle de la relation humaine à long terme pour le choix d'un équipement. Cela ferait presque passer au second plan le Telematik Markt Award décerné à AddSecure pour sa solution DVS dans la catégorie « Véhicule connecté ». Bien connue des Franciliens, la Société de Transports Alimentaires et Frigorifiques

» réduction de l'impact environnemental. Dans une perspective de logistique urbaine décarbonée, le simulateur-optimiseur SquareMiles Studio établit une maquette numérique des différents modes de livraison en incluant multimodalité, rentabilité et décarbonation. Le calcul d'itinéraires adaptés aux véhicules électriques peut être confié à EV Truck Route Planner 2.0 (PTV) qui considère à la fois la faisabilité et le coût de chaque scénario qu'il propose. Lors de la livraison, un scan de code-barres ou de code 2D s'impose. Le Cipherlab RS38 5G prend position sur le marché des terminaux mobiles (Android 13 à 18, 5G, Wifi 6E). Sa caméra est complétée par une fonction OCR pour le traitement automatique du texte qui lui est présentée. La lecture d'étiquettes peut être réalisée à l'aide de ce terminal ou au moyen d'un pistolet UHF qui lui serait connecté. UpplAI POD Validator (Upply) automatise la validation des preuves de livraison grâce à l'IA. Il accélère ainsi les processus, réduit les erreurs et renforce la conformité. En cas

API avec des bourses de fret, des solutions de suivi ou de calcul de CO₂, entre autres. Son développement a été accompli avec la participation de consultants extérieurs, mais aussi et surtout avec celle des clients d'Acteos.

LE NUMÉRIQUE ACCOMPAGNE L'ÉLECTRIFICATION DU FROID

BPW est l'actionnaire principal d'Idem Telematics depuis mars 2012. Le constructeur d'essieux dispose depuis d'une offre télématique qui convainc le transport frigorifique. L'unité centrale de contrôle TC Trailer Gateway d'Idem Telematics équipe désormais les SmarTrailers de Chéreau. Dans le cadre d'une association avec B.Telligent, Idem Telematics présente des assistants IA fondés sur Microsoft Azure pour la planification et la gestion de flotte. D'autre part, la plateforme Idem Telematics donne accès en direct



La télématique Lynx Fleet de Carrier Transicold est adaptée à la logistique du froid décarbonée.

aux données des groupes frigorifiques Thermo King ainsi qu'à celles du système de production d'énergie AxlePower. Celui-ci associe un essieu générateur BPW à un groupe électrique Thermo King. La plateforme IoT Lynx Fleet de Carrier Transicold s'adresse notamment aux opérateurs et aux loueurs de flottes réfrigérées. Elle collecte et analyse les

données transmises par les unités sous température dirigée. Accompagnant l'électrification du transport, Lynx Fleet comprend un module adapté aux unités de réfrigération électrique eCool. Comme les autres solutions mentionnées, Lynx Fleet est à expérimenter à l'occasion du SITL 2025. ■

Loïc Fieux

Gamma-Wopla
PLASTIC BOXES



Smart-Flow
PLASTIC PALLETS

L'INNOVATION AU SERVICE DE VOTRE
CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT
DURABLE, REUTILISABLE, ECORESPONSABLE.

SITL
1-3 AVRIL 2025
Pav 1 - Stand F068



www.gw-sf.com

> RÉORGANISATION

SINARI HARMONISE ET OPTIMISE

Constitué de 14 entreprises spécialistes de l'informatique du transport, le groupe Sinari se réorganise en profondeur tant pour ajuster ses offres aux besoins que pour conquérir l'Europe.

Réunissant 330 personnes dont 94 % en France, le groupe Sinari poursuit sa croissance externe. Parmi ses prises récentes, l'éditeur nancéen Antsway, éditeur d'Antsroute, apporte au groupe sa compétence en optimisation de tournée. Ce domaine est crucial pour qui doit diminuer ses coûts (distance parcourues, temps de service, etc.).

SINARI SUR LA CHAÎNE DU FROID

De nombreux clients de Sinari transportent sous température dirigée. Parmi les ténors du secteur, Sofrilog utilise un TMS Sinari tandis que STEF emploie une télématique et une gestion du temps. « Nous constatons que le suivi des conditions de transport sous température dirigée est volontiers confié aux équipements connectés associés aux groupes frigorifiques sans volonté de connexion à la télématique du véhicule moteur. Les données sont ensuite susceptibles d'être partagées selon les besoins. C'est notamment le cas des informations venues des groupes Carrier et intégrées par nos systèmes. » remarque Hugues Dollé, directeur commercial et marketing du groupe Sinari.

Expert en logistique et transport frigorifique, Sofrilog est l'un des clients de Sinari dans le domaine du transport sous température dirigée.



FIN DE LA CONCURRENCE INTERNE

Afin de structurer le groupe Sinari, de piloter ses ressources de façon plus rationnelle et de mettre en place une stratégie produits, toutes les filiales du groupe sont réunies sous la bannière de Sinari tant juridiquement que commercialement depuis le 15 octobre 2024. Il s'agit d'éviter la concurrence interne dans les domaines où Sinari a une offre multiple (pour les TMS transport en particulier). Auparavant, les filiales issues des opérations de croissance externe pouvaient être concurrentes, elles sont désormais complémentaires. Les trois changements engendrés par ce regroupement sont la mise en place d'une direction commerciale unique, la création d'un poste de CPO (chief product officer) pour la direction produits du groupe alors que l'organisation s'appuyait auparavant sur les responsables techniques de chaque filiale, et enfin le regroupement de l'ensemble des ressources de R&D en une même équipe. Ainsi, les méthodes de travail sont harmonisées, les techniques appliquées sont rationalisées et les compétences sont mutualisées. Il s'agit pour l'équipe R&D de gagner en efficacité à la fois vis-à-vis des clients et de la direction produits en priorisant les développements



Directeur commercial et marketing du groupe Sinari, Hugues Dollé annonce que les entreprises réunies par le groupe Sinari ne feront plus de propositions concurrentes à un même utilisateur.

selon leur pertinence. Quant au CPO, il conduit le développement de chacun des produits et élabore une stratégie cohérente.

UNE OFFRE AJUSTÉE

Les clients n'ont désormais qu'un seul interlocuteur commercial. Il en est de même pour le support à l'utilisateur, réuni en une unique organisation où les compétences sont néanmoins réparties par domaine (TMS, télématique, etc.). La direction commerciale sélectionne les produits qui seront soumis aux prospects et clients afin d'ajuster au mieux l'offre au besoin de l'utilisateur. Précédemment, un client pouvait consulter et obtenir des cotations de la part d'une demi-douzaine d'éditeurs de TMS du groupe intervenant compétitivement. Ce n'est désormais plus possible. Le groupe Sinari ne fait qu'une seule proposition à chaque utilisateur. Elle est déterminée par les enjeux, la taille et le métier de celui-ci.

EN AVANT VERS L'EUROPE

« Notre plan stratégique pour les prochaines années est le développement en Europe. Pour cela, le préalable est d'être et d'apparaître à la fois unique et organisé en France afin d'être plus forts pour le développement et le déploiement des produits mis en conformité avec les attentes européennes. Il s'agit également d'être prêt à intégrer les entreprises qui rejoindront le groupe à l'avenir dans le cadre du plan de croissance externe. Celui-ci a d'abord concerné les acteurs français du secteur. Il concernera de plus en plus des acteurs européens » annonce Hugues Dollé. Aventure à suivre! ■

Loïc Fieux

KRONE SMART ASSISTANT : GESTION NUMÉRIQUE DE LA FLOTTE

Le secteur du transport et de la logistique est confronté à des défis croissants : La pression du temps, le manque de chauffeurs et les processus complexes compliquent le quotidien des transporteurs et des exploitants de flottes. Dans un monde de plus en plus numérique, des solutions intelligentes et faciles d'accès sont nécessaires - c'est précisément là qu'intervient le KRONE Smart Assistant.

En tant que système d'exploitation intelligent pour les remorques, le KRONE Smart Assistant optimise les processus logistiques et offre une plateforme numérique conviviale pour une gestion efficace des remorques. Cette innovation a déjà convaincu par son utilisation à bas seuil, sa grande efficacité et sa numérisation durable, ce qui a valu à KRONE le prix allemand de la logistique 2024.

UNE NOUVELLE ÈRE DE LA COMMUNICATION DES REMORQUES

Le KRONE Smart Assistant est basé sur une plateforme de communication centrale commandée par QR code et services Messenger. Chaque remorque est équipée d'un code QR individuel qui peut être scanné facilement avec un smartphone - sans téléchargement d'application supplémentaire ou enregistrement compliqué. Les conducteurs et les gestionnaires de flotte ont ainsi un accès immédiat à toutes les informations pertinentes sur les remorques, des déclarations de dommages à la gestion numérique des documents en passant par les contrôles de départ.

UNE GESTION DES SINISTRES EFFICACE - RAPIDE ET TRANSPARENTE

Jusqu'à présent, la gestion des dommages était souvent inefficace : les informations se perdaient, les dommages n'étaient pas déclarés ou n'étaient pas clairement attribués. Le KRONE Smart Assistant résout ce problème grâce à une déclaration de sinistre numérique et structurée :

- ✓ Le conducteur scanne le code QR, déclare les dommages directement via Messenger et y ajoute des photos.
- ✓ Les gestionnaires de flotte reçoivent immédiatement une notification et peuvent prendre des mesures pour réparer les dommages.
- ✓ Grâce à une attribution claire, les frais administratifs diminuent, tandis que la transparence et le contrôle des coûts augmentent.

Des clients comme Vertex GmbH en Autriche confirment les avantages : « La numérisation de la documentation des remorques nous fait gagner un temps considérable. Grâce au système Smart Assistant, nous avons un aperçu central de l'historique de chaque remorque et nous pouvons documenter les dommages de manière compréhensible », explique Ewald Grasl, responsable de la flotte chez Vertex.

CONTRÔLES DE DÉPART NUMÉRIQUES ET GESTION DES DOCUMENTS

Le contrôle quotidien des départs est également numérisé grâce au Smart Assistant. Les chauffeurs effectuent un contrôle prédéfini via un code QR et Messenger et reçoivent une confirmation au format PDF. On s'assure ainsi que tous les points importants pour la sécurité ont été vérifiés - une véritable contribution à la sécurité de l'entreprise.

PAS SEULEMENT POUR LES REMORQUES KRONE

Le KRONE Smart Assistant n'est pas seulement conçu pour les remorques KRONE, mais fonctionne indépendamment de la marque. Grâce à la simplicité du processus de mise à niveau, les transporteurs disposant de flottes mixtes peuvent intégrer le système sans problème, quel que soit le constructeur du véhicule.

Avec le KRONE Smart Assistant, KRONE révolutionne la gestion numérique des flottes. La combinaison d'une utilisation simple, d'une grande efficacité et d'une transparence maximale assure une solution d'avenir qui améliore durablement le travail quotidien dans le secteur de la logistique.



COOL NEWS !

Loggy : la révolution IoT de la traçabilité du froid

Le tracker Loggy redéfinit les standards de la traçabilité thermique grâce à sa gestion active des alertes et son système intelligent de réduction des erreurs humaines. Chaque expédition est documentée par des rapports de conformité détaillés et certifiés, garantissant une traçabilité irréprochable de bout en bout. « Notre solution s'adresse particulièrement aux professionnels exigeants, explique Nicolas Hanse, co-fondateur d'Esnah. Les logisticiens peuvent digitaliser intégralement leurs expéditions avec une précision chirurgicale. Les distributeurs peuvent garantir la qualité de leurs produits avec des preuves tangibles de respect de la chaîne du froid. Quant aux transporteurs, ils peuvent optimiser leurs processus grâce à nos analytics avancés. Enfin, les fabricants peuvent protéger leurs produits thermosensibles avec une solution qui s'adapte à leurs exigences spécifiques. »

Loggy se distingue par son excellence opérationnelle : configuration intuitive et démarrage automatisé minimisant les manipulations. Monitoring continu avec alertes en temps réel et géolocalisation précise. Technologie IoT de pointe garantissant fiabilité et connectivité permanente. Solution éco-responsable : dispositifs réutilisables réduisant l'impact environnemental. Interface web moderne et API ouvertes pour une intégration transparente dans les systèmes existants. Rapports de conformité automatisés et personnalisables selon les besoins. « En adoptant Loggy, vous transformez vos défis logistiques en avantage concurrentiel, renchérit Aurélie Simon, co-fondatrice. De la production à la livraison finale, garantisiez l'excellence de votre chaîne du froid avec une solution qui allie innovation technologique et simplicité d'utilisation. »

> PLATEFORME WEB

SOPAC INVESTIT POUR SOTRUST

Sopac s'allie à React Event, éditeur de logiciels afin de proposer une plateforme Web innovante pour la supervision des températures et de la géolocalisation : Sotrust.



La plateforme Web de supervision Sotrust est la nouvelle brique de maintenance prédictive proposée par Sopac.

Xavier Lowenbach, président de Sopac, a fait le choix d'entrer dans le capital de React Event, éditeur de logiciels dont Trusteat et Sotrust. « Avec Sotrust, nous pouvons désormais proposer une nouvelle solution de supervision de la chaîne du froid connectée. » Ce logiciel a pour objectif d'améliorer la connectivité, sans dogmatisme, afin de répondre de la manière la mieux adaptée aux cas d'usage, en mixant plusieurs technologies. « C'est une solution non intrusive, économique et fiable, selon

les cas d'usage des clients. Par exemple, le suivi de la température en temps réel est associé à une carte pour la géolocalisation. Citons également la modélisation de la température à cœur ou encore le module IA d'analyse de données pour la maintenance prédictive des groupes froids. » Sopac a conçu une solution façonnée sur mesure pour un géant de la grande distribution et un transporteur frigorifique leader. Sotrust comprend un capteur BLE communiquant avec une appli mobile innovante fonctionnant comme



« CETTE NOUVELLE PLATEFORME MULTI-TECHNOLOGIES PRÉSENTE DES BÉNÉFICES SIGNIFICATIFS POUR NOS CLIENTS. »
XAVIER LOWENBACH,
PRÉSIDENT DE SOPAC.

Xavier Lowenbach. Cette nouvelle plateforme multi-technologies présente des bénéfices significatifs pour nos clients. J'en veux pour preuve les technologies IoT comme la RF, BLE (Bluetooth Low Energy), Lora, Mesh (pour créer des maillages), Sigfox. Toutes ces technologies permettent de proposer des solutions sur mesure en phase avec

une passerelle de communication et permettant de récupérer automatiquement l'historique en cas de rupture de communication. Enfin, Sopac sera présent sur le stand de son partenaire Webfleet au SITL et accueillera également les visiteurs dans le secteur Cold Chain by SELF. ■

Pierre Besomi



AutoStore Multi-température Solution

Stockage de marchandise tri-température jusqu'à -25 °C

La solution innovante développée par Swisslog de gestion des opérations logistiques quotidiennes, dans un seul système, et pour 3 types de températures différents à la fois:

- ambiant
- froid
- congelé

Ce système AutoStore à haute densité optimise l'utilisation de l'espace, augmentant ainsi la capacité de stockage des installations existantes.

Il transforme les processus de stockage et de préparation des commandes grâce à une mise en service rapide et une exécution en moins d'un an.



Rendez-vous sur notre stand
Pavillon 1 - STAND F036

> MAINTENANCE

ÉVITER UNE PANNE DE HAYON SUR DEUX

Présentée lors du dernier Solutrans, la formation Dhollandia Care s'adresse à la fois aux utilisateurs et aux techniciens de maintenance. Innovante, elle surprend par les réactions positives qu'elle suscite.

À première vue, quoi de plus simple que le maniement d'un hayon élévateur ? Pourtant, « une panne sur deux est liée à l'utilisation », rappelle Teddy Rondonos, responsable technique Dhollandia pour l'Île-de-France, le Centre et la Normandie. C'est pourquoi il est nécessaire de rappeler les bonnes pratiques à propos de la sécurité et de l'utilisation, tant pour le positionnement de la charge que pour la position de l'utilisateur et la sécurité des autres personnes à proximité. « Il faut former les gens, même rapidement » ajoute-t-il.

LA DEMANDE DES CLIENTS ÉVOLUE

« Auparavant, les clients cherchaient un réseau de dépanneurs pour des interventions à l'acte, si nécessaire. Désormais, les clients refusent la perspective d'une panne. En conséquence, ils veulent que leurs hayons soient entretenus et maintenus en parfait état. Faire durer le matériel a été une préoccupation ravivée par l'allon-

« UNE PANNE SUR DEUX EST LIÉE À L'UTILISATION. »

TEDDY RONDONOS, RESPONSABLE TECHNIQUE DHOLLANDIA POUR L'ÎLE-DE-FRANCE, LE CENTRE ET LA NORMANDIE.

gement des délais de livraison des véhicules destinés à renouveler les parcs », explique Teddy Rondonos. Cyril Taramelli, directeur marketing-communication chez Dhollandia France, ajoute « L'atout de nos

formations, ce sont nos formateurs car ils sont tous issus du terrain. Ils illustrent toujours leur propos par des exemples concrets, vécus, y compris les difficultés rencontrées ». Côté utilisateurs, « Nous devons nous adapter à la rotation rapide des chauffeurs, souvent de passage chez un employeur ou dans la profession ».

À DISTANCE OU EN PRÉSENCE DES STAGIAIRES

Il y a plusieurs comportements d'apprentissage. Certaines personnes intègrent une notion à partir d'une image qui leur est montrée. D'autres ont besoin de voir ou de toucher le matériel. C'est pourquoi les formations sont réalisées à distance ou en présence des stagiaires, au choix du client.

« Nos clients sont réticents vis-à-vis de l'immobilisation de leurs techniciens pendant deux journées de formation. C'est pourquoi chacun de nos modules a été optimisé pour une journée de formation

complétée par du contenu numérique, de la vidéo et de l'e-learning assisté par plate-forme d'apprentissage ludique Kahoot ! », explique Teddy Rondonos. Les formations sont précédées par l'envoi de



© RENAULT TRUCKS

Une utilisation correcte du hayon détermine sa disponibilité et sa longévité.

contenus préparatoires et suivis pendant deux ans par la mise à disposition de tutoriels et d'autres contenus en ligne, véritables mémos.

QUATRE NIVEAUX DE FORMATION

Le niveau 0 familiarise avec le matériel et communique les bonnes pratiques pour l'utilisation du hayon élévateur. Il pallie l'absence de CACES pour l'utilisation des hayons. « L'objectif est de savoir utiliser un hayon élévateur en sécurité en moins d'une heure », commente Cyril Taramelli. Les trois niveaux suivants concernent la maintenance. Le niveau 1 présente l'utilisation et la maintenance préventive. Le niveau 2 couvre les diagnostics d'anomalies ainsi que les premiers dépannages et réparations tandis que le niveau 3 se consacre au dépannage pur, niveau expert. La cible des niveaux 0 à 2 est constituée des utilisateurs finaux, des franchisés,

des transporteurs avec garages intégrés ou des loueurs. Le niveau 3 s'adresse aux experts du réseau Dhollandia. Ces formations sont certifiantes et elles-mêmes certifiées Qualiopi et éligibles au financement OPCO.

LAVAGE ET GRAISSAGE SONT À LA BASE DE L'ENTRETIEN

Laisser le hayon sous tension décharge sa batterie et provoque le fonctionnement du moteur en sous-tension, avec une dégradation accélérée de celui-ci. Parmi les bonnes pratiques, le lavage et le graissage réguliers sont importants « cela sauve les axes, les points de rotation et les bagues » explique Teddy Rondonos. La fréquence de graissage dépend du nombre de cycles (ouverture-fermeture, montée-descente). Il faut distinguer le nombre de lieux desservis lors d'une tournée et le nombre total de montées-descentes d'un hayon



© DHOLLANDIA

Le produit évolue fréquemment. L'insertion du groupe dans la poutre est l'une de ces évolutions. Les hayons Dhollandia fonctionnent sans électronique.

au cours de cette tournée. Dhollandia recommande un graissage tous les 1750 cycles montée-descente en charge. Cela correspond à 2,5 mois d'utilisation d'un gros utilisateur (33 cycles/jour, 5 jours/7). Le fabricant préconise une vidange annuelle en début d'hiver afin d'éliminer toute eau issue de condensation dans le circuit. Cette eau pourrait provoquer un gel en hiver.

L'AVIS DU FRANCHISÉ

Sébastien Naglik a créé Assistance Contrôle Hayon il y a plus de dix ans en tant que franchisé Hydroports Assistance pour les départements Nord et Pas-de-Calais. Son équipe est stable avec 5 à 8 ans d'ancienneté pour les techniciens. « Avec l'ancienneté, des habitudes se mettent en place, de bonnes et de mauvaises. La formation nous a permis de revoir certains points. L'ordre des actions

lors des interventions est l'un des rappels utiles, de même que celui des couples de serrage », précise-t-il. « J'ai été agréablement surpris par l'outil de formation. Il ne s'agit pas d'une simple visio qui filme un formateur devant un tableau blanc. C'est vraiment interactif et adapté aux techniciens qui ont l'habitude de travailler en extérieur et d'être mobiles. Les formateurs connaissent le produit et il est possible de les interroger. J'ai été surpris par le retour positif de mes techniciens. Je craignais qu'ils y aillent en traînant les pieds. En fait, ils ont apprécié l'échange avec le formateur et le déroulement de la formation à distance. Depuis, ils utilisent le support de formation lorsque c'est nécessaire ». Sébastien Naglik fait confiance à Dhollandia Care pour former le nouveau technicien qui a rejoint son équipe au cours de l'été 2024. ■

Loïc Fieux

SOLUTION FROID



La semi-remorque Chéreau est remorquée par un tracteur Scania de 420 ch fonctionnant au biogaz.



Un équipement 100 % électrique, autonome et silencieux.

> LOGISTIQUE DURABLE

BIOCOOP INVESTIT DANS L'ÉLECTRIFICATION

Dans le cadre de sa stratégie de réduction de ses émissions de CO₂, Biocoop exploite sa première semi-remorque équipée du groupe frigorifique Vector eCool.

Cette technologie permet à Biocoop de faire fonctionner sa semi-remorque de manière 100 % électrique, éliminant ainsi le besoin d'un moteur thermique pour le groupe frigorifique. Après avoir déjà converti 75 % de sa flotte au biogaz, avec l'objectif d'atteindre 100 % d'ici fin 2025, ce nouvel investissement marque une étape importante dans la décarbonation des activités de transport de Biocoop. La STB (Société de Transports Biocoop) s'est fixé l'objectif ambitieux de convertir 30 % de ses semi-remorques frigorifiques avec la technologie 100 % électrique eCool de Carrier Transicold d'ici 2030. Ce projet s'intègre dans une stratégie plus large de Biocoop visant à réduire de 25 % ses émissions de CO₂.

« Le Vector eCool représente pour nous une véritable avancée, témoigne Ouadia Benaïssa, directeur général STB. Chez Biocoop, nous sommes activement engagés en faveur de l'utilisation de sources d'énergie durables et non fossiles dans le cadre de notre stratégie de décarbonation. Nous avons renouvelé notre partenariat avec Carrier Transicold pour supprimer progressivement l'utilisation de groupes frigorifiques fonctionnant au Gazole Non Routier. »

SOLUTION E-DRIVE

Le Vector eCool associe la technologie E-Drive 100 % électrique de Carrier Transicold à un système de récupération et de stockage d'énergie de pointe qui convertit l'énergie cinétique générée par

la semi-remorque en électricité via un essieu générateur BPW. L'électricité ainsi générée est stockée dans un pack de batteries, qui alimente à son tour le groupe frigorifique en énergie. Fonctionnant en boucle fermée, ce système est entièrement autonome et ne génère aucune émission directe de CO₂ ou de particules. Le Vector eCool est également très silencieux, avec un niveau sonore de fonctionnement inférieur à 60 dB. Il est particulièrement adapté aux livraisons nocturnes en ville. La semi-remorque Chéreau est remorquée par un tracteur Scania de dernière génération de 420 ch

fonctionnant au biogaz. Elle est exploitée pour des tournées de livraison en Île-de-France et à Paris, au départ de la plateforme logistique de l'entreprise située à Ollainville, dans l'Essonne.

« Après plusieurs tests, nous avons constaté qu'il nous restait encore plus de 85 % d'énergie disponible dans la batterie après livraison », souligne Ouadia Benaïssa. Avec cet investissement, Biocoop réaffirme son rôle de pionnier en matière de logistique durable, et continue d'innover pour réduire son empreinte environnementale. ■

Sylvie Warnet

> GESTION

DAUPHIN SILLONNE LE GRAND EST

Les Transports Dauphin optimisent leur transport frigorifique avec le Vector HE 17 de Carrier Transicold.

Les Transports Dauphin couvrent toute la région Grand Est, de la Champagne à l'Yonne, ainsi que la région parisienne et le Nord de la France. L'entreprise vient d'intégrer deux groupes frigorifiques nouvelle génération Vector HE 17

de Carrier Transicold à sa flotte. « Dès la mise en service du Vector HE 17, nous avons constaté des améliorations notables avec une consommation de carburant réduite et un fonctionnement plus silencieux », affirme Arnaud Dauphin, dirigeant-fondateur. Grâce à sa technologie 100 % électrique E-Drive et à son compresseur à vitesse variable, le Vector HE 17 permet une réduction de la consommation de GNR de 25 % par rapport au modèle Vector 1550. En complément de

ces atouts matériels, la solution télématique Lynx Fleet de Carrier Transicold a transformé la gestion de la flotte de semi-remorques. Ce système permet en effet de localiser les véhicules en temps réel, de surveiller les températures en continu et de recevoir des alertes en cas d'anomalies. ■

Sylvie Warnet

Arnaud Dauphin, dirigeant-fondateur des Transports Dauphin, a intégré deux groupes frigorifiques Vector HE 17 de Carrier Transicold.



Forankra
Secures everything in transit

Votre équipementier de
véhicules industriels et urbains

ERGOBAR DEMI-GRILLE :
Plus de sécurité pour les transports en fourgon !

LA DEMI-GRILLE est une déclinaison de la gamme ERGOBAR barres à patins destinée aux professionnels du transport en fourgon et frigorifique.



Innovant : DEMI-GRILLE fixée par deux barres de blocage reliées entre elles, pour augmenter la surface d'appui de 600 x 1400 mm et ainsi renforcer le maintien des marchandises sur palettes ou roils, même sur des grandes hauteurs

Ergonomique : légère et rapide à mettre en place, elle comporte une poignée à hauteur de bras qui limite les TMS (troubles musculosquelettiques)

Position parking : reste en place une fois déverrouillée

Capacité : 300 daN (en blocage uniforme)

Dimensions : disponible en 3 versions ajustables : 2,30 m à 2,60 m - 1m76 à 2m28 - 2m40 à 3m59

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

> ARMOIRE CONNECTÉE

SIGNATURE ONE PRÉSENTE ALCEN

Entreprise française, Signature One conçoit et fabrique des solutions électroniques, mécaniques et informatiques pour la gestion de flux logistiques et industriels complexes. Sa dernière innovation, « Alcen », est une armoire logistique intelligente.



L'armoire ALCEN fiabilise l'info produits en 3D.



Le panel PC à écran tactile pilote l'ensemble de l'outil.

et la hauteur de chaque produit, fournissant des informations dimensionnelles essentielles pour une gestion logistique efficace. La force de l'outil est de réaliser des prises de mesures très précises, de 2 mm jusqu'à 500 mm dans les 3 dimensions, avec un niveau de précision de ± 2 mm, et d'en calculer précisément le volume. Il peut être utilisé pour prendre les dimensions sur tous types de matériaux : plastique transparent, cartons, scotch, etc. Alcen intègre une balance précise qui permet une mesure rapide du poids des articles, à ± 1 gramme. Cette information est souvent essentielle pour les opérations de contrôle. L'armoire est équipée d'une caméra de pointe et d'un éclairage adapté, afin d'enrichir la base des données avec une capture visuelle des produits. Enfin, les données récoltées peuvent être facilement enregistrées et accessibles selon les fonctionnalités et les applications sont modulables selon les outils informatiques en place.

UNE LONGUE HISTOIRE AVEC L'INTELLIGENCE

« Nous avons développé il y a plus de 30 ans le système Pick to Light/Put to Light, des afficheurs électroniques à voyant lumineux pour diriger les opérateurs dans la préparation de commandes, explique Christophe Chastel. Nous sommes le seul fabricant français à développer et à intégrer cette solution d'assistance électronique. » L'industriel intègre ces afficheurs à des meubles construits comme, entre autres, des meubles d'éclatement pour le dispatching des articles ou encore des chariots motorisés. « Nous avons également développé une suite de logiciels qui permettent, soit de piloter les équipements localement sur un poste de travail en particulier, tel qu'un chariot de picking ou une table de colisage par exemple, soit de gérer l'ensemble des flux et process d'un entrepôt. Ces solutions informatiques, tout comme nos solutions technologiques, sont intégrables à nos équipements de travail, et aux équipements déjà existants chez nos clients. » ■

Pierre Besomi

SOLUTRANS

18 - 22 NOV 2025 LYON • EUREXPO

CARREFOUR MONDIAL DU VEHICULE INDUSTRIEL ET URBAIN

SAVE THE DATE



ÉNERGIE - CLIMAT AMBITIEUX ENSEMBLE !

POUR PLUS D'INFORMATIONS
COMMUNICATION@SOLUTRANS.EU



SOLUTRANS.FR
#SOLUTRANS

Avec le soutien de

Un salon de la



Partenaires



Co-organisé avec



> SÉCURITÉ & DÉVELOPPEMENT DURABLE

TIP SOUHAITE LA RECONNAISSANCE DU CONTRÔLE TECHNIQUE DANS L'UE

Le groupe TIP, en tant que membre actif du European Transport Board, plaide en faveur d'une réforme visant à la reconnaissance mutuelle du contrôle technique dans les États membres de l'UE, afin de garantir que le système reflète mieux les réalités du transport transfrontalier moderne, tout en maintenant les normes essentielles de sécurité et de durabilité.



TIP estime que la réforme du contrôle technique représente une étape essentielle vers un avenir plus durable.

« En tant qu'industrie du transport, nous avons la responsabilité d'assurer la sécurité et l'impact environnemental, mais nous avons également besoin de systèmes qui fonctionnent dans le paysage international actuel, déclare Rogier Laan, vice-président des ventes et du marketing chez TIP Group. L'approche actuelle du contrôle technique semble dépassée - elle fait peser sur les entreprises et la société des coûts et des émissions inutiles. Nous avons une réelle opportunité de moderniser ce système par le biais de la reconnaissance mutuelle, en alignant les normes de sécurité essentielles sur l'efficacité et l'innovation exigées par notre industrie. »

Le contrôle technique périodique (CTP) est une vérification obligatoire de la sécurité et de la conformité environnementale des remorques, qui garantit l'aptitude à la circulation en évaluant des composants essentiels tels que les systèmes de freinage, l'éclairage, la suspension et les émissions. Ces inspections

sont essentielles pour maintenir la sécurité routière et réduire l'impact environnemental des opérations de transport. Cependant, la mise en œuvre actuelle du contrôle technique pose des problèmes importants aux entreprises de transport opérant à l'échelle internationale, en les obligeant à des déplacements inutiles, en augmentant les coûts et en accroissant les émissions.

LE DÉFI DU SYSTÈME DE CONTRÔLE TECHNIQUE ACTUEL

Bien qu'il soit essentiel pour la sécurité et le respect des normes environnementales, le système de contrôle technique actuel n'est pas conçu pour les opérations transfrontalières modernes. Les remorques doivent retourner dans leur pays d'immatriculation pour y être inspectées, même si elles sont déployées ailleurs, ce qui entraîne des déplacements coûteux, non générateurs de revenus et générant d'importantes émissions de CO₂. Selon le European Transport Board (ETB) et la Technical Road Transport Association (TRTA), les remorques en Europe parcourent 189 millions de kilomètres inutiles chaque année pour se conformer à ces règles. Cela se traduit par plus de 80 millions de kilogrammes d'émissions de CO₂ et des milliers d'heures de perte de productivité, ce qui pèse à la fois sur les entreprises et sur l'environnement.

UNE SOLUTION FONDÉE SUR LES OPPORTUNITÉS

La reconnaissance mutuelle du contrôle technique dans les États membres de l'UE permettrait d'inspecter les remorques où

qu'elles se trouvent, ce qui apporterait des avantages substantiels aux entreprises de transport : réduction des temps d'arrêt et des coûts ainsi que des émissions de CO₂, simplification de la conformité et amélioration de la sécurité grâce à l'harmonisation des règles.

Des progrès vers la reconnaissance mutuelle sont déjà en cours, avec des projets pilotes collaboratifs qui démontrent sa faisabilité et ses avantages tangibles. Par exemple, le partenariat entre les Pays-Bas et la Belgique permet aux remorques immatriculées aux Pays-Bas de subir des inspections en Belgique. À l'échelle de l'Europe, l'impact potentiel est encore plus important. Si la reconnaissance mutuelle était largement mise en œuvre, elle permettrait d'éviter 189 millions de kilomètres inutiles par an, ce qui réduirait les émissions de CO₂ de plus de 80 millions de kilogrammes et l'encombrement des routes de 22 032 kilomètres.

COMMENT LES ENTREPRISES DE TRANSPORT PEUVENT-ELLES SE PRÉPARER ?

Alors que la dynamique de la réforme du contrôle technique se renforce, les entreprises de transport peuvent prendre des mesures proactives pour s'assurer qu'elles sont prêtes pour les changements à venir en tirant parti de la télématique et des technologies intelligentes qui fournissent des informations en temps réel sur l'état et les performances des remorques, en se tenant informé des projets pilotes, des discussions sur la réglementation et des avancées technologiques et en travaillant avec des partenaires de confiance qui comprennent les complexités des opérations transfrontalières.

Le groupe TIP estime que le système actuel de contrôle technique joue un rôle essentiel dans le maintien de la sécurité et de la durabilité des transports. Cependant, en réformant les pratiques obsolètes et en adoptant l'innovation, l'industrie peut s'appuyer sur ces normes pour atteindre une plus grande efficacité, réduire l'impact sur l'environnement et créer des opportunités de croissance. Le passage à la reconnaissance mutuelle représente une étape pratique et réalisable vers un avenir plus intelligent et plus durable. ■

RKair by Rkcom

À L'ÉPREUVE DE TOUTES LES SITUATIONS

Pas d'usine à gaz !
Simplement efficace !



RETROUVEZ-NOUS
au salon SITL Paris du 1^{er} au 3 avril.
Sur le stand B052

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

SOLUTION LOCATION

> INTERVIEW

UN CAMION FRIGORIFIQUE POUR CHAQUE BESOIN AVEC CLOVIS

Loueur généraliste, Clovis affirme sa volonté de développer le segment de la location de véhicules sous température dirigée et sa gamme complète de services. Explications avec Jean-Baptiste Gailliard, responsable commercial grands comptes, expert pour le marché du froid chez Clovis.

Froid News : Quels sont les enjeux actuels du marché du froid pour Clovis ?

Jean-Baptiste Gailliard : Le transport sous température dirigée est aujourd'hui parmi les plus dynamiques, notamment en raison de la demande croissante pour des produits alimentaires frais, le développement du e-commerce ou des services d'aide à la personne. C'est le seul segment qui continue à progresser, en témoignent le nombre d'immatriculations sur cette catégorie de matériels en 2024.

F. N. : Quelles sont les problématiques pour vos clients en transport logistique froid ?

J.-B. G. : L'ensemble des constructeurs et carrossiers sont challengés, au quotidien, pour faire face à de nouvelles contraintes en optimisant les performances énergétiques, pour limiter les consommations ou diminuer les nuisances. C'est précisément l'objectif de la norme VECTO qui impose, sur la partie châssis, une réduction des émissions de CO₂. C'est pourquoi, chez Clovis, nous nous adaptons pour répondre à ces exigences avec des offres de solutions alternatives comme le B100 - carburant 100% végétal - et l'électromobilité.

F.N. : Comment Clovis se démarque-t-il des autres loueurs ?



Adossé au constructeur Renault Trucks, Clovis accompagne les professionnels pour leur permettre d'avancer l'esprit libre.



« NOUS TRAVAILLONS AVEC TOUS LES CARROSSIERS ET FRIGORISTES AFIN D'ÉLABORER LA SOLUTION OPTIMALE POUR LES CLIENTS. »

JEAN-BAPTISTE GAILLIARD,
RESPONSABLE COMMERCIAL
GRANDS COMPTES CHEZ CLOVIS.

J.-B. G. : Adossé à un réseau de partenaires, Clovis propose aux professionnels la plus large gamme de véhicules à énergies alternatives avec des solutions de mobilité sous température dirigée : du vélo cargo au tracteur routier.

F. N. : Pourquoi choisir Clovis comme partenaire ?

J.-B. G. : Clovis se démarque en accompagnant les professionnels dans cette transition vers le verdissement de leurs solutions de transport. Nous les guidons à chaque étape : de la stratégie à la mise

RETROUVEZ-NOUS
AU COLD CHAIN BY SELFİ
(AU SITL)

Du mardi 1^{er} au jeudi 3 avril
Paris Porte de Versailles
Pavillon 1 - Stand A042

en œuvre. Nous travaillons avec tous les carrossiers et frigoristes afin d'élaborer la solution optimale pour les clients, en définissant des véhicules sur-mesure, en fonction de leurs besoins et des exigences de leurs activités. En parallèle, nous élaborons des offres de services adaptées. Nous avons également la capacité de gérer un parc mixte pour lequel nous proposons des solutions de mobilité allant de la gestion de datas au fleet management, en passant par le contrat d'entretien ou l'extension de garantie. ■

> DATA EN TEMPS RÉEL

HIBOO ACCOMPAGNE PETIT FORESTIER GROUP

Le spécialiste de la data et de la décarbonation des flottes industrielles et le Groupe Petit Forestier annoncent travailler ensemble afin de franchir une étape décisive au processus d'acquisition et de gestion de données émises par sa flotte connectée.

Petit Forestier Group offre un service complet à ses clients en s'appuyant sur des données connectées. Celles-ci apportent une valeur ajoutée, notamment en fournissant des informations instantanées sur l'utilisation des véhicules. L'objectif est d'assurer en continu leur disponibilité ainsi que le monitoring de leur empreinte carbone au travers de leur consommation de carburant par exemple. Le travail avec Hiboo a commencé sur 16 000 véhicules

qui composent une partie de sa flotte. Après une première phase pilote de six mois, les deux entreprises abordent une nouvelle étape dans leur collaboration ouvrant notamment à Petit Forestier Group des perspectives nouvelles en matière de maintenance de sa flotte. « Hiboo, après six mois de collaboration, a démontré sa capacité à agréger et traiter les multiples sources de données du groupe. Cette expertise nous permet de délivrer la valeur attendue par nos clients et renfor-



Yann Leriche, directeur assets & supply de Petit Forestier Group.

cer notre position de leader mondial de la location frigorifique durable, contribuant ainsi à notre mission : améliorer la qualité de vie par la maîtrise du froid. », souligne Yann Leriche, directeur assets & supply de Petit Forestier Group. ■

UN SEUL FOURNISSEUR,
PLUSIEURS SOLUTIONS.

LES CONTENEURS ISOTHERMES :

- Passifs
- Réfrigérés
- Réfrigérés autonomes
- Pour les très basses températures

Volume de 20L à 1300L
Plage de température: de -30°C à +40°C
Certificats ATP
Conformes à la norme FD X 15-140
Personnalisables
100% Recyclables

RIGATHERM

Solutions isothermes & réfrigérées

Distributeur France Tel. +3 (0)6 63 21 88 73
lrigaud.rigatherm@orange.fr



www.melform.com
Tel. +39 0172 812 600
info@melform.com
Monasterolo di Savigliano CN, Italie

SITL
Salon International du Transport et de la Livraison
1-3 AVRIL 2025
PARIS EXPO - PORTE DE VERSAILLES - PAV. 1

Cold Chain By SELFİ
le salon de la filière logistique du froid

N° de stand B041



» DHL EXPRESS HEALTH CARE & LIFE SCIENCE

LA COURSE AU VERDISSEMENT

L'offre de services en température dirigée chez DHL Express s'accompagne du verdissement de la flotte dans ses 49 agences en France.

DHL Express poursuit le verdissement de son parc français de 1 750 véhicules dont 37 % sont électriques et GNV. Le dernier kilomètre est constitué à 67 % de VUL électriques, hors cyclo-logistique traitée par des

prestataires dans certaines villes. Le GNV est également recommandé pour des carrosseries isothermes de type 20 m³. L'expressiste reste attaché aux véhicules secs (non frigorifiques) et utilise les solutions d'emballages isothermes



« DHL EXPRESS FRANCE S'OCCUPE DE TOUT TYPE DE LIVRAISONS DONT LES PRODUITS DE LA SANTÉ, LE MATÉRIEL ET ÉQUIPEMENTS MÉDICAUX. »

VINCENT EROË,
KEY ACCOUNT MANAGER DHL FRANCE.

qualifiés disponibles sur le marché. Un choix stratégique qui présente plus de charge utile, des coûts d'exploitation moins élevés, une flexibilité dans l'utilisation du parc et une vitesse commerciale optimisée. « DHL Express France s'occupe de tout type de livraisons dont les produits de la santé, le matériel et équipements médicaux, explique Vincent Eroë, Key Account Manager DHL Express Health Care & Life Science. Nos clients sont principalement des laboratoires pharmaceutiques, des fabricants de dispositifs médicaux et de réactifs, ainsi que des laboratoires d'analyses. On intervient également pour des analyses agro-alimentaires, comme des prélèvements d'échantillons qui peuvent être faits dans les cantines et dans les restaurants d'entreprise. » Le logisticien propose une offre de services en température uniquement avec des emballages isothermes qualifiés auxquels sont incorporés de la glace carbonique ou des plaques eutectiques, ce qui assure le point de consigne entre - 30°C et + 30°C.

UN RÉSEAU ADAPTÉ

« Nous aidons les producteurs et les détaillants à mieux contrôler leur chaîne logistique internationale des produits périssables de porte-à-porte en élimi-

nant une grande partie des intermédiaires qui augmentent les coûts alors que leur contribution est relativement faible. La réduction des intermédiaires est aussi synonyme de réduction des retards de commercialisation des produits. Cela améliore la qualité des produits en rayon grâce à une durée de vie plus longue. Si nécessaire, il est possible d'intégrer aux solutions des services à valeur ajoutée dans la supply chain de nos clients, par exemple la gestion des fournisseurs, l'intégration des données et les tours de contrôle. »

Au sein du réseau domestique, les produits de la santé sont identifiés avec un code produit et par des marquages spécifiques sur les emballages. Cela permet aux opérateurs de traiter ces colis de moins de 30 kg en priorité.

DHL propose une gamme de sondes Datalog avec différentes applications jusqu'au suivi de température et une der-



Les produits de la santé sont identifiés avec un code produit et par des marquages spécifiques.

nière version complètement connectée au réseau, avec suivi en temps réel de la température dans l'enceinte, assorti

de la géolocalisation. De quoi livrer en toute sécurité. ■

Pierre Besomi



Le seul TPMS R141 **connecté** sans abonnement et sans engagement



Toutes vos alertes en temps réel

- ➔ GPS
- ➔ Pression des pneus
- ➔ Température des roues et essieux

Faites des économies de carburant, d'usure de pneus et par conséquent de CO2 dès le premier mois !



Spécifiez LID-UP chez vos constructeurs

Rejoignez-nous sur linkedin !

Nous serons présents au MDD de Châteaurenard le 27 mars !



FLUVIAL ET VÉLO

ULS SE MET AU FROID

Urban Logistic Solutions (ULS) ajoute l'offre de transport en température dirigée à l'alliance entre fluvial et cyclologique.

Depuis 2021, les vélos d'Urban Logistic Solutions multiplient les rotations à partir du Quai des Pêcheurs, afin de livrer le centre-ville de Strasbourg en emportant des palettes livrées par navire.



Le jeune transporteur exploite depuis 2021 une solution singulière de livraison urbaine dont le modèle repose sur l'alliance entre fluvial et cyclologique pour le colis sec et le vrac. Après des discussions avec un grand acteur du secteur, la solution sous froid est prête.

Créée en 2019 par un entrepreneur strasbourgeois, Urban Logistic Solutions semble avoir trouvé une recette robuste pour développer la cyclologique. La jeune pousse a su nouer des partenariats avec des poids lourds de la messagerie et de l'express comme Geodis et certains acteurs mondiaux du colis. Elle permet à ceux-ci d'assurer la livraison en cœur de ville avec une approche réalisée par barge fluviale relayée par une distribution finale par vélo. Les deux partenaires ont effectué des tests à Strasbourg - dans le quartier piétonnisé de la cathédrale - où ils alimentent depuis 2021 particuliers, entreprises, commerçants en livrant « tout ce qui pèse entre 5 grammes et 50 kilos ». En résumé : de la farine pour les boulangers, des fûts de boisson, sans oublier les colis. Des tonnes de pavés destinés à un chantier de voirie ont même transité par les vélos d'ULS, qui peuvent emporter jusqu'à 200 kilos.

STRASBOURG ET LYON EN ATTENDANT PARIS

Une seconde activité se développe à Lyon depuis 2023 à partir du port Edouard Herriot sur le Rhône. Le quai Morand sur la presqu'île côté Rhône où accostent les barges après 40 minutes de navigation, sert de point de départ des vélos. Après un démarrage laborieux, la montée en puissance s'avère spectaculaire : « d'une tonne de boissons livrée par jour le mardi et le vendredi, le flux est passé aujourd'hui à 5 tonnes par jour du lundi au vendredi », annonce Thomas Castan, l'astucieux fondateur de l'entreprise, qui a largement dépassé le million d'euros de chiffre d'affaires. Ce n'est pas tout, ULS et Geodis ont été choisis pour dupliquer ce modèle original à Mulhouse. Et, lauréat d'un appel à projet lancé en région parisienne, le

jeune opérateur fera son « entrée en Seine », en 2025 en principe, avec en aval de Paris, Charenton-le-Pont. Ce point de départ permettra de transmettre ensuite le relais aux vélos sur les ports de Javel bas et du Gros Caillou. « C'est formidable, depuis le Pont Alexandre III, on peut livrer en dix minutes tout type de destinataires sur les Champs-Élysées et organiser la collecte de leurs déchets », se félicite le patron d'ULS.

DES DISCUSSIONS AVANCÉES AVEC STG

Toujours en quête de développement, l'entrepreneur regarde aussi la marchandise sous température dirigée. Pour preuve, les discussions menées avec le transporteur et logisticien STG. La clé de voûte de la solution ? Des caisses sur mesure réfrigérées à l'aide d'un groupe. « On a imaginé avec STG un programme basé sur un GPS permettant d'envoyer toutes les 5 minutes la température intérieure pour un excellent suivi de la chaîne du froid. » Malheureusement, début 2024, les discussions avec les dirigeants du transporteur breton se sont arrêtées du jour au lendemain. La faute au remplacement inopiné du duo de tête par le nouveau propriétaire de STG, le fonds d'investissement Hivest Capital Partners. Il n'empêche, le concept est prêt. « Je reste à la recherche d'une opportunité de démarrer avec un acteur de référence », explique Thomas Castan. Reste une énigme à éclaircir : comment ajouter des flux de produits froids à des flux de marchandises classiques quand généralement les vélos cargo sont spécialisés pour l'un ou l'autre ? La réponse tient dans l'approche systémique d'ULS, parti du principe que, sans mutualisation des flux, ni industrialisation du process, l'atteinte de l'équilibre économique est quasiment illusoire. D'où le choix de la palette comme solution pour transporter les contenants. L'opérateur s'épargne le déchargement à la main de 500 colis apportés par camion sur le point d'éclatement final. De cette option a découlé la conception d'un véhicule had hoc : pas de tricycle avec le conducteur assis devant



« NOTRE PROGRAMME BASÉ SUR UN GPS PERMET DE TRANSMETTRE LA TEMPÉRATURE INTÉRIEURE DE L'ENCEINTE TOUTES LES 5 MINUTES. »
THOMAS CASTAN,
FONDATEUR D'ULS.



Thomas Castan a fondé son entreprise en 2019 et prépare avec Geodis la déclinaison du service à Mulhouse, puis à Paris où d'autres partenaires seront de la partie.

une caisse, mais des vélos à assistance électrique tractant un châssis où s'emboîte le chargement. Cette solution permet d'organiser un grand Tetris : la remorque est interchangeable et on peut mettre plusieurs types de caisses, plusieurs fois par rotation. Le véhicule constitue certes une brique importante, mais il ne fait pas l'édifice fondé sur cet autre principe : « Pour que la cyclologique fonctionne, il faut impérativement la pluggger à un bateau qui fait

office de vaste entrepôt en centre-ville. Nous attachons un grand soin au choix du quai afin de raccourcir au la maximum la distance restante à vélo », explique Thomas Castan pour qui l'utilisation d'un entrepôt situé à 20, 30 ou 45 minutes n'a aucun sens et casse tout le modèle de la cyclologique. ULS qui considère son modèle duplicable dans une trentaine de métropoles est pour l'heure occupé à son augmentation de capital. ■

Marc Fressoz



Sustaineer (sustainability pioneer) est déjà en expérimentation dans plusieurs villes allemandes et autrichiennes.

> DERNIER KILOMÈTRE

MERCEDES-BENZ SUSTAINER COOPÈRE AVEC ONOMOTION

Le constructeur poursuit dans la voie du dernier kilomètre durable en alliant les capacités de l'eSprinter, de l'e-cargo bike et de l'enceinte mobile Ono.

En coopération avec le vélo cargo berlinois Onomotion, Mercedes-Benz Vans transforme l'eSprinter en micro-dépôt mobile. Son démonstrateur Sustaineer (sustainability pioneer) apporte des marchandises préemballées dans des conteneurs spéciaux pour les vélos cargos qui se chargent de la livraison jusqu'aux petits commerces, restaurants ou au

domicile des particuliers. Le transfert des marchandises vers le vélo cargo électrique Ono ne prend que quelques minutes. En conséquence, l'eSprinter n'a pas de longs temps d'inactivité et peut continuer son plan de tournée, soit jusqu'au prochain vélo cargo, soit pour livrer lui-même des marchandises. Les conteneurs spéciaux à roulettes offrent un

chargement d'un volume de plus de deux mètres cubes et d'une charge utile allant jusqu'à 200 kilos. Ils peuvent être configurés de manière flexible pour diverses applications, telles que la livraison de colis en température dirigée. Le Mercedes-Benz Sustaineer dispose d'un bras de levage adapté à ces conteneurs. Le bras hydraulique se caractérise par des rouleaux encastrés et il peut être contrôlé électroniquement via un émetteur portatif. Cela permet de charger et décharger les conteneurs au plus vite, en toute sécurité et sans effort. Deux conteneurs s'intègrent

dans le nouvel eSprinter. De plus, il reste encore suffisamment d'espace pour qu'un système d'étagères puisse transporter des marchandises encombrantes. Le système d'étagères est accessible à tout moment (même lorsque les conteneurs sont chargés) via la porte arrière droite.

LIVRAISON EFFICACE SUR LE DERNIER KILOMÈTRE

Le fourgon entièrement électrique s'arrête à des points définis le long de son itinéraire et transfère les conteneurs vers un module Ono e-cargo vélo. Cela se fait en quelques étapes simples : il suffit de faire rouler le conteneur sur la zone de chargement du vélo cargo et de l'accoupler. Cela signifie qu'il n'y a pas de rechargement fastidieux des paquets individuels. Il n'est pas non plus nécessaire d'utiliser une installation de stockage temporaire car l'eSprinter agit comme un micro-dépôt. L'eSprinter a donc beaucoup moins de points de livraison et de temps d'arrêt sur le trottoir ; ce qui réduit les flux de trafic, soulage l'infrastructure routière et contribue à une nouvelle qualité de vie, en particulier dans les zones urbaines. L'eSprinter retourne également plus rapidement au centre logistique et peut, par exemple, effectuer un deuxième itinéraire plus rapidement. En se passant de micro-hubs, les prestataires de services peuvent livrer plus de colis par jour, raccourcissant ainsi les délais de



Onomotion est un fabricant européen de vélos cargos basé à Berlin. L'objectif de l'entreprise est d'améliorer la qualité de vie en ville en repensant la logistique urbaine. L'entreprise combine les thèmes de la micro-mobilité, la « conteneurisation » et l'Internet physique pour rendre la logistique urbaine beaucoup plus efficace et durable. Le vélo cargo électrique Ono est déjà utilisé par des clients dans plusieurs villes allemandes.

livraison et d'attente, et donc réduire les coûts.

RESPECT DE L'OPÉRATEUR

Le cycliste du vélo cargo électrique Ono est assis dans une cabine résistante aux intempéries et peut rouler le long des pistes cyclables jusqu'à n'importe quelle destination sans avoir à chercher une place de parking. Comme les commandes sont emballées en fonction de l'itinéraire de livraison, aucune recherche ou réorganisation n'est nécessaire. Le vélo cargo électrique a une autonomie allant jusqu'à 25 km et la batterie d'1,4 kWh offre une assistance au démarrage à 6 km/h. Il peut être remplacé en quelques secondes. Il dispose d'une batterie de rechange à bord. La charge est possible via une prise de terre standard. Aucun

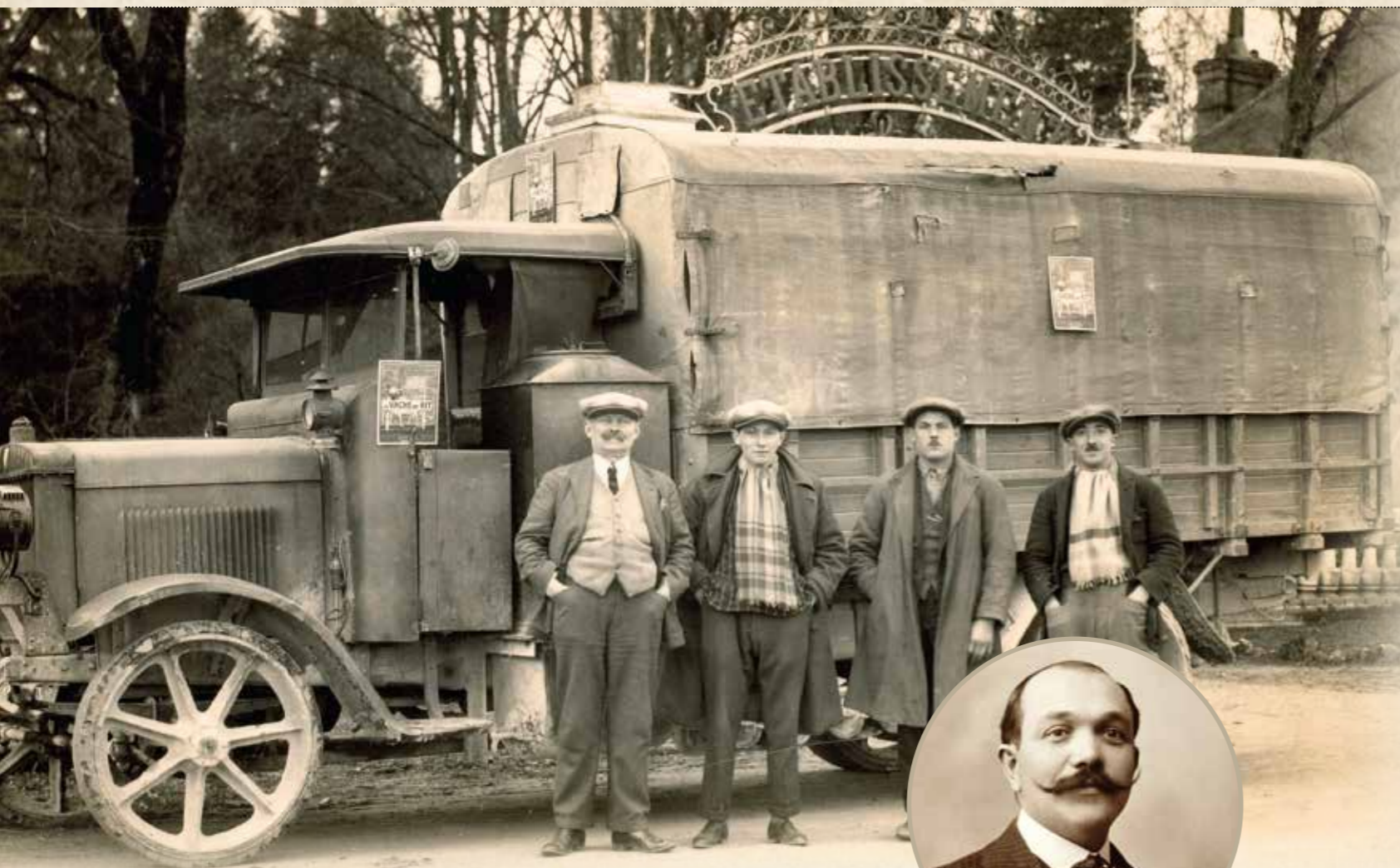
permis de conduire n'est requis pour le vélo cargo. Enfin, la cabine du Ono est climatisée pour plus de confort avec un système économiseur d'énergie. L'Österreichische Post à Graz a testé deux eSprinter qui ont parcouru environ 36 500 kilomètres entre août 2022 et novembre 2023. En moyenne, ils parcouraient chacun environ 50 kilomètres par jour et livraient 160 colis avec environ 100 positions. D'ici 2039, Mercedes-Benz s'est fixé pour objectif de produire l'ensemble de ses véhicules utilitaires neutres en carbone tout au long de la chaîne de valeur et de l'ensemble du cycle de vie. L'électrification chez Mercedes-Benz Vans devraient représenter plus de 50 % des ventes totales d'ici 2030. ■

Pierre Besomi

Le projet a été soutenu par l'Institut Environment & Energy, Technology & Analytics (IUTA) à Duisbourg.

L'électrification chez Mercedes-Benz Vans devrait représenter plus de 50 % des ventes totales d'ici 2030.





1914, Léon Bel achète son premier camion mais la Première Guerre Mondiale est déclarée et ce poids-lourd sera réquisitionné par l'armée pour partir sur le front.

» « LA VACHE QUI RIT » DE LÉON BEL

UN PREMIER CAMION RÉQUISITIONNÉ PAR L'ARMÉE

1917, transporteur militaire mobilisé, Léon Bel, le « père » de « La vache qui rit », est affecté aux escadrons du « Train » pour le « ravitaillement en viande » des soldats du front, à bord d'autobus de la ville de Paris réquisitionnés...

En 1917, les soldats réalisent des dessins sur les camions, souvent humoristiques. Avec les insignes, ils permettent d'identifier les unités. Le commandant du bataillon « RVF B70 » écrit à Benjamin

Rabier, illustrateur renommé, qui lui enverra l'image d'un bœuf souriant. Un Poilu eut l'idée de le baptiser « Wachkyrie », en référence aux Walkyries si chères aux Allemands. La même année, les Suisses Émile, Otto et Gottfried Graf importent en

France la fabrication du fromage fondu. Sa pâte goûteuse conditionnée dans des boîtes métalliques supporte les longs voyages et climats chauds. De retour dans son Jura, à Lons-le-Saunier en 1919, Léon Bel pressent le succès du fromage fondu dans ce monde d'après-guerre. Il lui ajoutera son précieux emballage de papier d'étain qui le protège des variations thermiques. « La vache qui rit » est née, ou presque. Mais Léon Bel y laissera son



1865, Jura, l'histoire commence à Orgelet où Jules Bel s'établit comme maître-affineur. 1897, il confie son affaire à ses deux fils Henri et Léon.

premier camion acheté en 1914, pas encore isotherme mais réquisitionné par l'armée pour partir sur le front de la Marne.

LA FORCE DES CAMIONS PUBLICITAIRES

16 avril 1921, Léon Bel dépose la marque « La vache qui rit » s'inspirant de l'insigne du « RVF B70 » pour représenter une vache avec une expression hilare. Il fonde en 1922 la « Société Anonyme des fromageries Bel » qu'il dirigera jusqu'en 1937, et qu'il transmettra à son gendre Robert Fiévet. Face au succès rapide de sa nouvelle marque, Léon Bel s'équipe dès 1924 de camions et de machines modernes permettant d'augmenter la production. C'était également l'occasion de mettre au point la couleuse à portions triangulaires, disposées désormais dans des boîtes en carton. Dès la première année il se vend 12 000 boîtes par jour. 1924, il utilise le dessin de Benjamin Rabier et charge l'imprimeur de teinter cette tête de vache en rouge et sur les conseils de sa femme, Anne-Marie, de la parer de boucle d'oreilles en forme de boîte de « La vache qui rit ». Les premières installations sont vite dépassées, il fait construire à Lons, une nouvelle usine ultramoderne inaugurée fin 1926. La plus grande originalité de cette usine est la création d'un « Bureau de la publicité ». Cette usine a été conçue pour une production de 120 000 boîtes par jour et, très vite, s'ouvre sur le monde. 1929, le fondu arrive en Angleterre et progressivement dans les autres pays européens. Pour acheminer les fromages vers les points de vente au détail, Bel a recours à des grossistes, détaillants, coopératives, soit environ 3 000 grands clients. Il dispose de ses propres dépôts dans toutes les grandes villes de France, d'un réseau de représentants et surtout d'une flotte de camions estampillés « La vache qui rit ». La célèbre « La vache qui rit » sera la première à participer à la caravane du Tour de France dès 1933. Au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, Léon Bel confie définitivement les rênes à son gendre. Lequel restera PDG jusqu'en 1996. 1955, l'emballage est rajeuni. Une bande bleue et blanche apparaît sur le pourtour de la boîte. « La vache qui rit » s'adapte à son époque. La vitalité commerciale de

Un des premiers camions isothermes, un seigneur de la route de l'après-guerre ce Bernard qui porte les couleurs de « La vache qui rit ».



Les camions de « La vache qui rit » ont tant de pouvoir publicitaire qu'ils sont édités en miniatures depuis longtemps.

l'entreprise porte ses fruits. Elle est leader de son secteur avec 56 % de part de marché. Robert Fiévet décide, dès les années 50, de faire le tour du monde en multipliant les implantations à l'étranger. 1970, les campagnes publicitaires contribuent à créer une image dynamique. Dans les années 90, elles font référence aux standards du cinéma. Un enfant rencontre son héros, pilote de chasse, et lui offre sa portion. Si André Citroën a été un pionnier de la publicité moderne, Bel avec sa vache et ses camions publicitaires n'en sera pas moins un autre. Notamment avec ses premiers camions isothermes Bernard, seigneurs de la route s'il en est. Un transport isotherme souvent mutualisé avec la maison Gervais, la basse température cela rapproche. Autant qu'avec la camionnette 2 CV Citroën du

fromager de quartier peinte aux couleurs de « La vache qui rit » aux frais de la maison Bel, une publicité mobile. Aujourd'hui, parmi les 49 000 objets publicitaires, les miniatures de ces camions et camionnettes sont recherchées par les collectionneurs. Publicité mobile toujours... ■

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.

PRINT & DIGITAL

FrigoScopie

Offre exclusive réservée
aux transporteurs

Votre entreprise,

Star

d'un reportage sur-mesure dans **FroidNews**

Qui mieux que **Froid News** peut mettre
votre entreprise en lumière ?

Caractéristiques techniques

- Cahier de 4 à 16 pages traitant exclusivement de votre entreprise dans le magazine Froid News. Format A4. Papier luxe 135 grammes/m².
- Également disponible en version digitale pour mise en ligne sur votre site, linkedin, envoi e-mailing à vos contacts par vos soins.
- Interviews réalisés par notre journaliste spécialisé.

A partir de

3 990 €

HT (4 pages)

- Tarif dégressif jusqu'à 16 pages
Marque Froid News. Tous droits cédés.
- Hors frais de déplacement éventuels, après accord du client et sur justificatifs.
 - Photos de votre entreprise fournies par le client.

Votre contact

Pierre Besomi - Éditeur de Froid News depuis 2014 - pierre.besomi@froid-news.com - Tél. : 06 11 84 13 47

TGW
LOGISTICS

PRODUITS ALIMENTAIRES SOLUTIONS INTRALOGISTIQUES OMNICANAL

Nos **solutions automatisées** de stockage et de préparation de commandes pour la **distribution et le commerce en ligne** de produits alimentaires vous aident à optimiser vos processus de gestion des commandes au **meilleur coût et de manière flexible** et sont adaptées **à toutes les températures**.

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



www.tgw-group.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



01-03 Avril

Retrouvez-nous

au Cold Chain by SELF! (au SITL)
à Paris Porte de Versailles, Pavillon 1 - Stand A042

[▶ clovis.biz](https://clovis.biz)



Clovis

Avancez l'esprit libre