

NUMÉRO 56 | MAI-JUIN 2025

FROID NEWS

LE MAGAZINE PREMIUM DE LA FILIÈRE LOGISTIQUE DU FROID

»» DOSSIER
LOUEURS

»» FOCUS
CARTES
CARBURANT



ET AUSSI

E.LECLERC ROBOTISE
SON INTRALOGISTIQUE

SEAFOOD EXPO GLOBAL
SURFE SUR LA VAGUE



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

MATHIEU SOULAS,
SENIOR VICE-PRÉSIDENT NOUVELLE MOBILITÉ DE TOTALÉNERGIES.
« ON EST AU-DELÀ DE 20 GIGAWATTS DE CAPACITÉ DE PRODUCTION RENOUVELABLE INSTALLÉE PARTOUT DANS LE MONDE. »

ÉDITEUR : Nouveaux Horizons Sarl
4 route de Fontainebleau.
77690 Montigny-sur-Loing
SIRET 394 263 552 00033
Froid News, Profession Carrossier Magazine, 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
Ont participé à ce numéro : Pierre Besomi, Slimane Boukezzoula, Charlotte Cousin, Erick Demangeon, Loïc Fleux, Sylvie Warnet.
ÉDITRICE DÉLÉGUÉE,
PUBLICITÉ & PARTENARIATS :
Laurence Emery, froidnews@defis-regie.com
Tél. : 06 11 87 20 61
DIRECTRICE DE CLIENTÈLE :
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 : MAI 2025
IMPRIMÉ EN FRANCE

L'EFFET ÉLECTRICITÉ

Que de chemin parcouru depuis la peur de la fée électricité du 19^e siècle à l'effet électricité qui se répand pour répondre aux besoins de décarbonation. On retrouve d'ailleurs plusieurs sujets qui traitent de l'électricité dans cette édition de Froid News. Aussi, l'ADEME propose-t-elle le programme CEE Advenir qui permet de financer l'installation de points de recharge à destination de flottes de véhicules lourds. Ainsi qu'un dispositif d'accompagnement financier pour l'acquisition ou la location de véhicules lourds électriques à batterie pour les opérateurs de transport. Réussite que n'ont pas manqué de saluer Agnès Pannier-Runacher, ministre de la Transition écologique, de la Biodiversité, de la Forêt, de la Mer et de la Pêche, Marc Ferracci, ministre chargé de l'Industrie et de l'Energie et Philippe Tabarot, ministre chargé des Transports. Le Gouvernement a lancé le dispositif E-trans afin de financer à hauteur de 130,2 millions d'euros, grâce aux certificats d'économie d'énergie (CEE), la décarbonation du secteur. Ce dispositif doit permettre la multiplication par 2 du nombre de nouvelles immatriculations de poids lourds électriques en 2025. Au 1^{er} janvier 2025, 972 points de recharge avaient été déployés dans les dépôts d'acteurs du transport pour 5,1 M€ de primes engagés et 24 stations multi clients étaient opérationnelles.

Un guichet à destination des PME a également été ouvert ainsi qu'un appel à projets. Ces dispositifs sont également complétés par le programme Advenir qui permet d'accélérer le déploiement de bornes de recharge à destination des véhicules industriels électriques. Il est certainement temps de s'intéresser de près aux performances en net progrès des véhicules électriques selon l'usage.

PIERRE BESOMI

SOMMAIRE

04

10

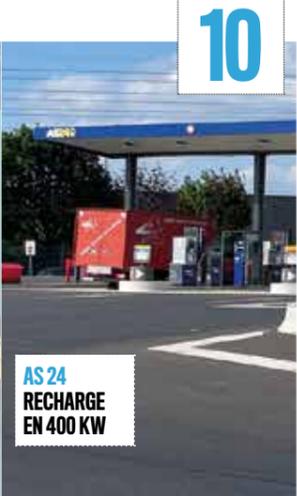
16

20

24



SITL
POURSUIT SA
MÉTAMORPHOSE



AS 24
RECHARGE
EN 400 KW



LA CARTE
CARUBRANT
SE NUMÉRISE



RENCONTRES
DE LA MOBILITÉ
DÉCARBONÉE DE DEMAIN

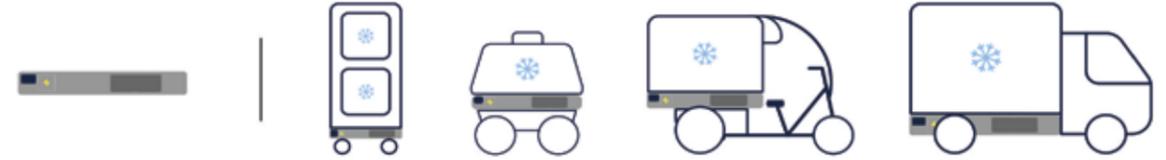


DOSSIER LOUEURS :
LES CLIENTS SE HÂTENT...
LENTEMENT!

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 >



ACTUALITÉ

COOL NEWS !

Volvo livre 11 camions électriques à Malherbe



Les 11 camions électriques auront un double usage à la fois logistique et transport.

Volvo Trucks France a officiellement livré 11 camions 100 % électriques au Groupe Malherbe, acteur majeur du transport routier de marchandises en France. Cette flotte comprend 9 tracteurs Volvo FH AERO Electric et 2 porteurs Volvo FL Electric fourgons, marquant une avancée significative dans la stratégie de décarbonation du groupe. Partenaires de longue date, le Groupe Volvo et le Groupe Malherbe collaborent depuis plus de 20 ans pour accélérer la transformation du transport routier. Cette nouvelle étape s'inscrit dans un projet ambitieux : mettre en place un transport 100 % électrique pour l'approvisionnement des pièces destinées à l'assemblage de camions électriques à l'usine Volvo de Blainville-sur-Orne, en Normandie, et proposer du transport de marchandises pour un acteur majeur de l'agroalimentaire, avec des lignes régulières en Normandie et Bretagne. Ce double usage illustre parfaitement la polyvalence des véhicules électriques Volvo Trucks, adaptés à la fois aux exigences de la grande distribution, de l'agroalimentaire et de la logistique industrielle.

> COLD CHAIN BY SELFI

SITL POURSUIT SA MÉTAMORPHOSE

La 42^e édition de SITL a accueilli le Cold Chain by SELFI, dédié à la filière logistique du froid, traduisant la volonté des organisateurs de faire converger donneurs d'ordre, prestataires et fournisseurs, à Paris.



Les chiffres des organisateurs de SITL sont éloquentes avec 25 000 visiteurs, 542 exposants, 193 orateurs, 153 conférences, 30 partenaires institutionnels, 21 pays représentés, 11 secteurs d'activité, 8 espaces thématiques. Philippe Tabarot, ministre chargé des Transports, avait souhaité commencer sa visite par le Cold Chain by SELFI pour y voir les camions tout électriques exposés par Jacky Perrenot et STAF, parmi les plus représentatifs de la logistique urbaine en Île-de-France. Cette « première » de l'intégration du SELFI au sein de SITL par l'équipe de RX Global France a permis d'élargir le positionnement du salon au secteur dynamique et vital du « froid », dans le prolongement de l'intralogistique, des énergies et de la tech, entre autres. Bonne nouvelle : la direction du salon annonce que le Cold Chain by SELFI de

l'édition 2026 de SITL, au Parc de Paris Nord-Villepinte (31 mars au 2 avril 2026), jouxtera le Métamorphose Center, cœur palpitant du salon. Sous la conduite de Laurence Gaborieau, directrice de SITL, le secteur du transport et de la logistique sous froid va être amené à se développer compte tenu des enjeux stratégiques pour les opérateurs et les donneurs d'ordres dans un contexte socio-économique complexe. Enfin, déjà officiellement partenaire cette année et très satisfaite de l'édition parisienne du Cold Chain by SELFI, La Chaîne Logistique du Froid annonce sa présence en 2026. De quoi repenser cet événement pour attirer plus de donneurs d'ordre, de transporteurs et d'entrepôts de la filière. Un grand merci aux exposants qui ont fait le choix de cette édition d'un nouveau genre. ■

Pierre Besomi

Frigo Scopie

Offre exclusive réservée
aux transporteurs



Votre entreprise,

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.

Etude de votre besoin et devis

Pierre Besomi
Éditeur de Froid News depuis 2014

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

COOL NEWS !

Ice Family, le bruit des glaçons



Ice Family fournit des glaçons aux professionnels de la RHD (Restauration Hors Domicile) et aux particuliers depuis 2020. Fièrement made in France, les glaçons sont acheminés dans des distributeurs automatiques ou livrés chez les clients pros et particuliers, privilégiant les circuits courts. Ice Family annonce produire plus de 150 tonnes de glaçons (en croissance de 30 % par an), en sacs de 2 ou 10 kg, pour plus de 1 200 clients réguliers en France, dont 400 professionnels à travers plus de 10 000 livraisons. L'entreprise collabore avec des enseignes nationales comme Spar et Carrefour pour le déploiement de machines à glaçons automatisées. Ice Family souhaite étendre sa distribution auprès de revendeurs et partenaires logistiques, distributeurs régionaux, cash & carry, y compris dans des zones non couvertes en direct.



> NOUVELLE GÉNÉRATION

E.LECLERC ROBOTISE SON INTRALOGISTIQUE

Après le drive à Seclin dans le Nord, le groupement E.Leclerc déploie le système de stockage et de préparation de commandes robotisé d'Exotec dans le drive de Ville-la-Grand en Haute-Savoie. Avec des outils transitiques, la solution automatisée intervient sur les produits ambiants, frais et surgelés.



Le drive d'E.Leclerc à Seclin traite jusqu'à 110 clients par heure avec la solution Exotec.

Réduire les temps d'attente, augmenter le nombre de commandes traitées et améliorer les conditions de travail. Le tout dans un environnement multi-températures ! Ce cahier des charges du drive d'E.Leclerc Seclin (59) « a offert un terrain d'expérimentation idéal à la nouvelle génération de notre système de stockage et de préparation automatisé », déclare Romain Moulin, directeur général et co-fondateur d'Exotec, spécialiste des solutions intralogistiques robotisées. Défi relevé puisqu'après deux années de « POC » en conditions réelles, son nouveau système baptisé Skypod Next Generation est opérationnel dans le drive nordiste et en cours de déploiement dans celui d'E.Leclerc à Ville-la-Grand (74) près d'Annemasse.

CONTRAT REMPLI

Sur le drive de Seclin, le déploiement du Skypod Next Generation a ramené le temps d'attente des clients « de 15 à 5 minutes » selon son directeur Maxence Maurice. Il traite « jusqu'à 1 200 commandes contre

800 auparavant ». De 15 à 20 km par jour, les déplacements des opérateurs ont chuté entre 6 à 7 km avec moins de manutentions à la clé. Enfin, le nombre de nouveaux clients par semaine « a été multiplié par 6, passant de 5 à 30 », met en avant l'adhérent du groupement E.Leclerc.

ROBOTISATION ET TRANSITIQUE

Pour parvenir à ces résultats, 8,5 M€ environ ont été investis dans le bâtiment hébergeant le drive de Seclin, dont 3 M€ pour la solution Exotec. L'organisation dédiée aux préparations de commandes a été repensée en parallèle. Sur une aire de picking, les vagues de collecte restent manuelles. Les opérateurs prélèvent les produits par catégorie de température pour plusieurs clients à la fois. Contenant les articles « pickés », les bacs de ramasse sont acheminés ensuite avec des tables de tri par des convoyeurs. Les produits sont triés et déposés dans des bacs correspondants aux commandes de chaque client. Ce tri achevé, la commande préparée

est dirigée vers trois espaces déterminés par leur température de stockage. Les produits ambiants et frais sont stockés par des robots Skypod dans des zones d'attente (buffers) tandis que les surgelés sont conservés dans une zone dédiée desservie par convoyeurs.

AUTOMATISATION JUSQU'AU COFFRE

A leur arrivée, les clients se signalent via une borne extérieure. Cela déclenche simultanément l'extraction des bacs avec leurs commandes préparées depuis les trois zones de stockage multi-températures. Des convoyeurs synchronisés les rassemblent vers des rampes en colimaçon placées au-dessus de 12 stations de livraison automatisées « spécialement conçues pour ce projet », précise Exotec. Le client se positionne à la station indiquée et récupère les produits dans les bacs pour les mettre dans son coffre de voiture. ■

Erick Demangeon

Zone de stockage automatisée des commandes préparées.



Table de tri des commandes.



Convoyeur en colimaçon au-dessus des stations de livraison.



Station de livraison automatisée.

© EXOTEC

> ESPAGNE

POMONA ACQUIERT VASCOFRIGO

L'acquisition de la société espagnole Vascofrigo située à Bilbao, en Espagne, renforce le réseau Iberia de Pomona.

Le Groupe Pomona continue de développer son réseau de distribution spécialisé dans la restauration en Espagne. Vascofrigo rejoint le réseau Pomona Iberia qui compte déjà Friolisa en Catalogne, Novafrigo à Madrid, Sanamar à Malaga et Dil à Valence. Pomona Iberia compte aujourd'hui près de 600 collaborateurs et dit fournir 16 000 clients professionnels qui opèrent dans la restauration hors domicile.



Fondée en 1999, Vascofrigo s'est affirmée comme un acteur majeur dans la distribution de produits alimentaires, principalement surgelés, avec des marques emblématiques telles que Frigo pour les glaces et Berlys pour les pains et viennoiseries surgelés.

L'entreprise compte un portefeuille de clients variés, où la restauration hors foyer occupe une place stratégique. Elle emploie 50 personnes et a réalisé un chiffre d'affaires de 17 millions d'euros en 2024. ■

Sylvie Warnet

COOL NEWS !

Olano se renforce en Italie



Olano a pris une participation de 20 % dans l'entreprise MedSealog.

À quelques semaines de son cinquantième anniversaire, le Groupe Olano a officialisé sa prise de participation de 20 % dans l'entreprise MedSealog, spécialiste en distribution des produits de la mer sur le territoire italien. Cette opération permet au Groupe Olano de consolider son maillage logistique européen dans cette filière. Les chiffres clés de MedSealog : 35M€ de CA, 150 personnes, 6 plateformes dédiées en Italie. MedSealog travaille également en partenariat avec les autres membres du Seafoodways, 1^{er} réseau européen de transport et logistique des produits de la mer, afin de devenir l'unique opérateur en Italie.

Inscription Enerjump !

Les marchés de l'énergie évoluent vite ! Pour aider les transporteurs à y voir plus clair et à prendre les bonnes décisions, Enerjump propose son prochain « Point Marché » le jeudi 12 juin 2025 à 11h00. Rappelons qu'Enerjump est le label commun des marques Gaz'up & Watt'up. Cet outil au service des transporteurs et des chargeurs s'inscrit comme rendez-vous incontournable tous les 2 mois. L'inscription est obligatoire avant chaque session sur le site : www.enerjump.fr ou via la page LinkedIn @Enerjump.

> GROS APPÉTIT

SEAFOOD EXPO GLOBAL SURFE SUR LA VAGUE

35 000 professionnels du secteur à Barcelone pour découvrir les dernières innovations, tendances de l'industrie, défis et opportunités ayant un impact sur l'industrie des produits de la mer.

Avec 51 217 mètres carrés nets d'espace d'exposition, la 31^e édition a rassemblé 2 187 exposants de 87 pays offrant à l'industrie des produits de la mer une occasion unique de faire des affaires et d'explorer les dernières tendances de l'industrie. Pendant trois jours, fournisseurs et acheteurs de produits de la mer du monde entier ont discuté des dernières tendances et innovations alimentaires et ont exploré les solutions futures aux grands défis du secteur. « Ce salon nous offre une excellente visibilité et nous permet de rencontrer de nombreux clients et prospects dans l'espace Région Hauts-de-France pour découvrir nos dernières innovations en matière de conditionnement et d'industrie des produits de la mer, nous avait confié Sébastien Bossard, directeur commercial Groupe Sofrilog, peu avant l'évènement. Nous observons également le développement de produits du monde entier, ce qui nous permet de mieux comprendre les tendances de l'industrie de la pêche et des donneurs d'ordre. Le transport, la logistique et l'entreposage des produits de la mer est au cœur de nos activités logistiques. »

Les principales tendances actuelles de l'économie mondiale ont été explorées, en particulier leurs implications pour les secteurs stratégiques des matières premières. Les impacts des guerres commerciales, des droits de douane, l'inflation et des conflits internationaux étaient sur toutes les langues. On a pu découvrir des pistes pour s'adapter aux nouvelles incertitudes économiques et favoriser le progrès grâce aux avancées technologiques, à l'innovation et à l'IA. Les sujets abordés ont porté sur les questions clés entourant la dynamique actuelle et les tendances émergentes du



La 31^e édition du Seafood Expo Global a réuni 35 000 professionnels du secteur des produits de la mer.

secteur mondial, notamment l'aquaculture, la durabilité, la traçabilité, la réglementation, la transformation des produits de la mer, la commercialisation des produits de la mer, le comportement des consommateurs, les tendances du marché, les tarifs douaniers, les modèles commerciaux et la supply chain. ■

Pierre Besomi

SOFRILOG, un réseau de transport multi-formats et multi-températures toute France !

40 entrepôts frigorifiques

26 agences transport

multi formats

multi températures

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



dircom@sofrilog.com
01 42 06 50 23
www.sofrilog.com





Au Plessis-Pâté (91), AS 24 accélère la diversification de ses activités pour devenir un acteur majeur de l'énergie bas carbone.

› BORNES ÉLECTRIQUES

AS 24 RECHARGE EN 400 KW

AS 24 exploite sa première station équipée de bornes de recharge électrique rapides pour VI et dévoile sa carte de mobilité Charge+ Truck.

Le Plessis-Pâté (91 - Essonne) est une des dernières communes de l'extrême sud de la région parisienne, desservie par l'A6 et l'A104 (Francilienne). D'un côté, la civilisation : on y trouve une mairie, une école, une église. La France de la Troisième République.

Tout autour, c'est l'univers moins bucolique des plateformes logistiques et des véhicules industriels dont on a pourtant tant besoin. Décarbonation oblige, la station AS 24 présente le meilleur de la modernité du pétrolier, pardon, du fournisseur multi-énergies, dédiée

aux transporteurs. AS 24 hisse haut ses couleurs, visibles aussi depuis les champs alentours. La marque de TotalEnergies exploite cette station sur l'un des principaux axes autoroutiers transeuropéens depuis juillet 2024. Un pari sur l'avenir dans le cadre de la transition énergétique et de l'augmentation de la demande d'avitaillement. Cette station proposait jusqu'alors une offre multi-énergies comprenant du gazole, du GNR, de l'AdBlue, du biocarburant HVO100 et du bioGNC sur quatre pistes. Désormais, la station propose également une offre de recharge électrique pour véhicules industriels avec 3 points de recharge rapide d'une puissance de 400kW, répondant ainsi aux besoins croissants de mobilité durable des transporteurs. Il s'agit de la première station en France à proposer une offre complète en énergies bas carbone (biocarburants et points de recharge électriques) pour les opérateurs. Elle ouvre ainsi la voie au déploiement de plus de 20 sites AS 24 supplémentaires qui sont planifiés pour renforcer ce réseau multi-énergies. Comment continuer à vivre sur notre planète tout en assurant une vie sereine aux générations futures qui naissent aujourd'hui ? Tel est le



« ON EST AU-DELÀ DE 20 GIGAWATTS DE CAPACITÉ DE PRODUCTION RENOUVELABLE INSTALLÉE PARTOUT DANS LE MONDE. »

MATHIEU SOULAS,
SENIOR VICE-PRÉSIDENT NOUVELLE MOBILITÉ DE TOTALÉNERGIES.

principal enjeu de la décarbonation et de l'engagement de Total Energies avec, en particulier son réseau AS 24.

RELEVER LES DÉFIS

Cette station n'aurait pas été possible sans un engagement fort en matière de transition. « Notre groupe s'investit vraiment dans la transition énergétique au niveau mondial, on parle en milliards. On est au-delà de 20 gigawatts de capacité de production renouvelable installée partout dans le monde. L'électricité est devenue le deuxième pilier stratégique de TotalEnergies, intégrée sur sa chaîne de valeur, a rappelé Mathieu Soulas, senior vice-président nouvelle mobilité de TotalEnergies. Électrifier les usages, n'est pas quelque chose de simple et c'est pour ça qu'on est très fiers de le faire avec des acteurs solides. TotalEnergies supervise et opère plus de 70 000 points de charge en Europe de l'Ouest, dédiés aux véhicules légers. Avec le secteur du transport industriel, nous avons une exigence de puissance. On est dans des quantités d'électricité, des exigences opérationnelles très élevées. Mais le vrai sujet, c'est le maillage local pour distribuer des énergies toujours plus différentes et donc plus complexes à rassembler sur un même site. On est très contents d'avoir résolu tous ces enjeux de complexité et de mise en œuvre. » Cette station offre une gamme diversifiée de sources d'énergie permettant aux transporteurs routiers de choisir l'option la plus adaptée à leurs besoins et à leurs valeurs, mais aussi d'envisager, comme le font déjà de nombreuses entreprises et collectivités, la migration des motorisations des parcs de véhicules industriels. « Dans un monde où les défis environnementaux sont de plus en plus pressants, il est de notre responsabilité de proposer des solutions concrètes et efficaces pour réduire notre empreinte carbone. Cette station multi-énergies est une réponse directe à ces enjeux », conclut Philippe Callejon, président d'AS 24. ■

Pierre Besomi



« NOTRE AMBITION EST DE DEVENIR UN ACTEUR MAJEUR DES ÉNERGIES BAS CARBONE ET DE RENFORCER NOTRE POSITION DE PARTENAIRE CONSEIL AU SERVICE D'UNE MOBILITÉ PLUS DURABLE. »

PHILIPPE CALLEJON, PRÉSIDENT D'AS 24.



AS 24 est un distributeur d'énergies en Europe à travers un réseau de plus de 1 700 stations accessibles via la carte sécurisée AS 24 dans 29 pays.

CHARGE+ TRUCK ÉTENDUE AU RÉSEAU AS 24



Les 3 bornes 400 kW immaculées. Une nouvelle borne portée à 1000 kW sera bientôt exploitée dans une station AS 24 de Mulhouse.

Charge+ Truck, la nouvelle solution de mobilité par carte dédiée aux véhicules industriels est acceptée dans toute le réseau AS 24. Le « Plus » de Charge+ Truck s'explique par une couverture élargie à d'autres hubs logistiques, des stations multi-énergies, parkings sécurisés et autres dépôts privés ou semi-privés. Grâce à cette carte unique, une application et un portail de gestion, les utilisateurs bénéficient d'une facturation simplifiée, d'un suivi précis du coût total de possession par véhicule, et de services additionnels tels que la gestion autonome des cartes, le paramétrage des alertes, la sécurisation des transactions par SMS et l'assistance 24/7. Prochainement la carte Charge+ Truck permettra également de donner accès à un réseau européen de recharge électrique partenaire.

> TENDANCE

LE FROID PROGRESSE



© LUCIA TROUILLER

Pour sa 8^e édition, le Forum de la cyclologistique se tenait à Pantin (93) lors d'une journée mêlant conférences, démonstrations et exposition de matériels.

Le secteur du froid est de plus en plus présent au Forum de la cyclologistique, un événement ponctué de visites, conférences, démonstrations et exposition de matériel.

Nouveau rendez-vous, nouveau lieu pour le forum de la cyclologistique qui, pour sa 8^e édition, s'est tenu aux portes de Paris, à la Cité Fertile de Pantin (93). Une journée portée par le programme Cyclocargologie, dédié au développement de la cyclologistique au travers d'actions de sensibilisation, formations et développement d'outils d'interconnexion.

Cette étape parisienne du forum, qui s'inscrit dans la trentaine d'événements locaux prévus jusque fin 2026, était ponctuée d'interventions révélatrices des ambitions de ce secteur.

ACCROISSEMENT DE LA DEMANDE DE FROID

Rassemblant près de 190 visiteurs, avec la présence de 20 exposants de vélos-cargos, matériel roulant et solutions de service liées à la cyclologistique, la journée se découpait en plusieurs temps avec la possibilité, en début de matinée, de réaliser « une visite de terrain » à la découverte des hubs de cyclologistique parisiens de Carton Plein, Sloop, les Triporteurs Français et Coursier.fr. Ce dernier, spécialiste de la livraison du dernier

kilomètre à vélos-cargos sur deux activités (outsourcing et on demand) compte, en région parisienne, trois hubs : à Arcueil (94), dans le 20^e arrondissement, et dans le 9^e et une flotte de 900 véhicules dont 650 vélos-cargos (biporteurs et triporteurs dans toute la France). Pour Frédéric Murat, PDG de Coursier.fr, le secteur du froid représente un vrai marché en développement : « Nous observons un accroissement des demandes autour de la livraison en froid actif, de 0 à 4 °C, avec température surveillée. Assurer ce type de prestations en cyclologistique, ce n'est pas un exploit mais cela demande une organisation, de la formation, des outils et de l'investissement en foncier. On ne peut pas mettre des Capex énormes sur ce type d'activité si derrière on ne

noue pas de vrais partenariats avec des donneurs d'ordres », juge-t-il. Également présent, Pierre Sindicas, directeur de Carton Plein Cyclo (filiale dédiée de l'association d'insertion sociale et professionnelle Carton Plein), témoigne de son expérience en température dirigée en tant que mandataire du marché public CASVP (Le Centre d'action sociale de la Ville de Paris) pour la livraison de repas à destination de 6 restaurants solidaires parisiens : « Il est intéressant de montrer que nous sommes en mesure de réaliser de la liaison froide en vélo-cargo [avec 4 remorques conçues par Fleximodal où viennent s'intégrer des chariots à glissières, des housses isothermes et des plaques eutectiques] dans le cadre d'un marché public, en co-traitance avec le transporteur Ecolotrans qui assure en utilitaire électrique la livraison des points les plus distants ». Les acteurs de la cyclologistique, sur place ce jour-là



© LUCIA TROUILLER

Une vingtaine d'exposants étaient présents lors de l'édition parisienne du forum de la cyclologistique, venus présenter vélos-cargos, matériel roulant et solutions de service liées à la cyclologistique.

au Village des exposants, étaient venus confirmer cette tendance du transport sous froid en cyclologistique avec la présence d'entreprises comme Kleuster, K-Ryole, Cold&Co ou encore Sofrigam. Et dans le sillage de ces forums, la

tenue d'un webinar intitulé « Comment transporter du froid à vélo ? » dans le cadre du programme Cyclocargologie vient confirmer l'importance croissante du sujet. ■

Charlotte Cousin

> DURABILITÉ

SITRANS POURSUIT SA STRATÉGIE RSE

Sitrans Logistique, groupe familial de transport routier et de logistique depuis quatre générations, intègre six camions électriques et installe deux stations de recharge ultra-rapides en partenariat avec Chargepol, spécialiste de l'électrification des flottes de poids lourds et d'utilitaires. Cette initiative s'inscrit dans la continuité de sa stratégie RSE et marque l'engagement de l'entreprise en faveur d'un transport plus durable. Le groupe dispose actuellement de 150 véhicules moteurs, 300 cartes grises dont plus de 50 % fonctionne déjà au B100. Une flotte en pleine mutation, complétée récemment de six tracteurs électriques : deux Volvo et quatre Renault. Ces véhicules, dotés d'une autonomie de



Les deux stations de 200 kW exploitées par Chargepol assureront aux véhicules de passer de 15 à 80 % d'autonomie en 1h30.

350 km, sont particulièrement adaptés aux exigences des Zones à Faibles Émissions (ZFE) de la région parisienne. « Grâce à ces infrastructures de recharge ultra-rapides, nos camions électriques pourront passer de 15 % à 80 % de leur autonomie en 1h30, garantissant une exploitation efficace, sans impact sur nos opérations logistiques. »,

explique Sébastien Grisval, responsable hygiène-sécurité-environnement. Deux stations de 200 kW, chacune équipée de quatre satellites de charge, seront installées sur des sites stratégiques de l'entreprise. En plus de la conception et de l'installation des infrastructures de recharge, Chargepol assure leur exploitation et leur maintenance. ■

> RENCONTRES

PRÈS DE 4 000 PERSONNES SENSIBILISÉES PAR LE FRIGO TOUR 2025

Pour son millésime 2025, le Frigo Tour est allé à la rencontre de scolaires et de demandeurs d'emploi dans 12 villes-étapes. A l'heure du bilan, l'objectif de faire connaître et découvrir les métiers du froid semble atteint.



Bertrand Bompas et Noël Thiéfné, président et délégué général de La Chaîne Logistique du Froid.

La filière des transports et de la logistique frigorifiques n'échappe pas à la tension sur ses principaux métiers de la conduite et de la production du froid. « Des besoins de techniciens spécialisés émergent aussi dans les domaines de la mécanisation, de l'automatisation et de la robotisation », précise Bertrand Bompas, président de La Chaîne Logistique du Froid. Pour susciter les vocations, l'organisation professionnelle a lancé en 2023 le Frigo Tour avec l'AFT et Transfrigoroute.

80 ENTREPRISES

A l'issue de 12 étapes, l'édition 2025 s'est achevée au lycée Charlotte Delbo

de Dammartin-en-Goële (77). Les 80 entreprises qui l'ont animé ont rencontré « plus de 3 500 scolaires de la 4^e au bac pro et plus de 300 demandeurs d'emploi », partage Bertrand Bompas. A chaque étape, un « Village » a présenté les métiers de la filière autour de la conduite, l'exploitation, la logistique, la production du froid et les systèmes d'information. Un simulateur de conduite et des casques de réalité virtuelle de l'AFT étaient à la disposition des visiteurs. Objet d'un projet pédagogique, une remorque frigorifique a été déplacée à chaque étape par des élèves suivant une formation de conduite. Rendez-vous pour le Frigo Tour 2027 ! ■

Erick Demangeon



Atelier « réalité virtuelle ».



Simulateur de conduite à la disposition des élèves.



Le lycée Charlotte Delbo de Dammartin-en-Goële forme au bac pro conducteur routier avec le soutien de l'AFT.



Les 12 villes-étapes du Frigo Tour 2025.

FALAIZE
ÉNERGIES
ALTERNATIVES
FIOUL83

VOUS HÉSITEZ ENCORE ?

Optez pour le B100 : une énergie propre et performante



LES AVANTAGES

-  80 % de réduction des particules fines
-  60 % de réduction de CO2
-  Biodégradable
-  98 % de COLZA de qualité supérieure
-  Mise à disposition d'une cuve
-  Conversion de la flotte captive rapide
-  Plus économique



04 94 35 10 34

www.falaizeenergiesalternatives.fr



> NOUVEAUX OUTILS

LA CARTE CARBURANT SE NUMÉRISE

Après la facturation périodique unique et le suivi précis de chaque utilisateur, la carte carburant participe à l'automatisation administrative et poursuit son ouverture multi-énergies.

Une carte carburant est d'abord un outil de simplification administrative. Après avoir apporté la facturation périodique unique, le suivi d'utilisation de chaque carte souscrite et l'intégration de services annexes (péage, lavage, parking PL, etc.), les cartes s'intègrent aux outils informatiques des flottes. Auparavant, il fallait consulter le portail web de l'émetteur de cartes

pour suivre l'utilisation de chacune d'elles ou en commander une nouvelle. Aujourd'hui, les API, c'est-à-dire des connecteurs entre bases de données, transmettent les informations des cartes depuis les serveurs des émetteurs de cartes vers les logiciels de gestion de flotte choisis par les transporteurs. Ces logiciels intègrent automatiquement les transactions réalisées avec les cartes

ainsi que toutes les informations complémentaires selon les services souscrits auprès de l'émetteur. Cela est désormais possible avec AS24, DKV Mobility (API Management) ou UTA (SmartConnect), entre autres. « L'échange de données par API concerne à la fois les offres carburant, péages et services. Il a été coconstruit avec les clients qui ont demandé cette intégration » précise Michel le Vern, directeur des ventes France d'AS24. Dans le domaine des cartes carburant, la notion de partenariat est fondamentale. Des exemples ? C2A est partenaire des groupements Astre et

Evolutrans tandis que la carte Mercedes ServiceCard est utilisable comme carte UTA, entre autres.

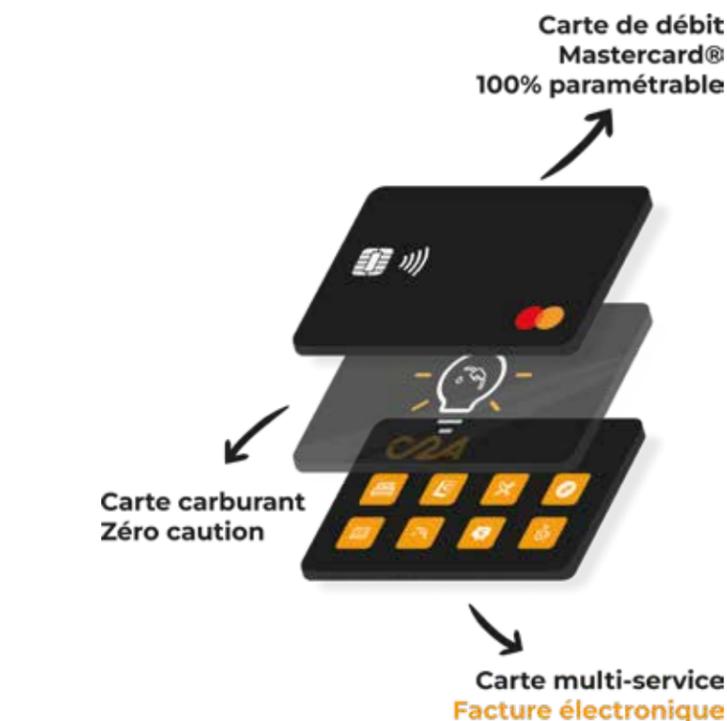
Les restrictions d'accès aux stations sont éliminées lorsqu'une carte est également une carte bancaire. C'est le cas des cartes C2A ou TotalEnergies en version Mobility Fleet qui pour être utilisables en Mastercard doivent être adossées à des établissements bancaires. Une transaction réglée par une carte carburant utilisée en tant que carte bancaire est exclue de la facturation périodique unique.

CONSÉQUENCES DE LA DIVERSIFICATION DES ÉNERGIES

Une carte portant la marque d'une enseigne de distribution pétrolière ou de GMS n'est généralement utilisable que dans les stations de ladite enseigne, en particulier pour les produits courants, gazole B7 en tête. La situation est différente avec les énergies alternatives et notamment avec le méthane (GNC ou GNL). La carte Shell donne accès aux stations Gaz'Up (Enerjump). D'autre part, bien qu'AS24 appartienne à TotalEnergies, une carte de l'une de ces enseignes ne permet pas de faire le plein de B7 chez l'autre. En revanche, il est possible de faire le plein de méthane chez TotalEnergies avec une carte AS24, et réciproquement. Dans sa version Eurotrafic, la carte AS24 donne accès à l'intégralité des réseaux AS24 et TotalEnergies pour l'ensemble des énergies qu'ils distribuent. A l'heure du choix, une attention particulière doit être accordée aux niveaux de services proposés par les différentes cartes de chaque émetteur. La multiplication des énergies entraîne par ailleurs l'apparition de coentreprises comme TEAL Mobility (TotalEnergies et Air Liquide) pour la distribution d'hydrogène. TEAL accepte la carte AS24.

LA PUCE PLUTÔT QUE LA BANDE

Les cartes disposent à la fois d'une bande magnétique et d'une puce EMV (niveau de sécurité bancaire). L'un ou l'autre de ces systèmes d'identification peut



Lorsqu'une carte comprend les prérogatives d'une carte bancaire universelle, elle permet le paiement dans toutes les stations, éventuellement avec imputation comptable automatique, mais sans facturation unique périodique des transactions réalisées hors des stations partenaires.

être utilisé. Or la bande est facilement duplicable. Il en résulte des fraudes qui concernent les plus grands émetteurs européens. Elles ont incité les entreprises concessionnaires d'autoroutes à refuser certaines cartes carburant comme moyens de paiement. Elles ont aussi provoqué la fin des accords entre AS24 et des enseignes à l'est de l'Europe qui utilisent la bande magnétique plutôt que la puce. L'appariement d'une carte à un badge de télépéage localisé par satellite apporte un niveau de sécurité supplémentaire en alertant lorsque la position du badge est incohérente avec celle de la station où a lieu une transaction.

QUEL EST L'AVENIR DE LA CARTE ?

La tendance est à la dématérialisation. Chez AS24, un code temporaire pallie un besoin ponctuel (chauffeur intérimaire sans carte, oubli, perte, etc.). Son emploi est limité à une station, un montant et un intervalle horaire. Depuis sa version 1Cv2, le chronotachygraphe numérique comprend un moyen de communication semblable à celui du télépéage. Axxès et Continental travaillent donc à

l'emploi du chronotachygraphe pour le télépéage. La communication courte distance ouvre aussi la possibilité d'un échange de données entre le véhicule et le point de distribution d'énergie afin de réaliser une transaction (Truck ID et Truck Wallet). Pour l'heure, l'affichage des applis dont celle de DKV Mobility sur les écrans des véhicules (Android Auto, Apple CarPlay) est déjà une réalité du quotidien. DKV Mobility facilite également l'établissement du bilan carbone (GSRD) avec son Carbon Monitor.

L'électromobilité s'apprête à rebattre les cartes tant pour l'identification de l'utilisateur auprès de la borne que pour l'étendue du réseau de distribution accessible. L'identification ne nécessite plus de contact et recourt à la RFID (radio-identification). Quant au réseau de bornes accessibles, il dépendra des accords conclus par le fournisseur de services d'e-mobilité (eMSP) émetteur de la carte. Une disparition perceptible du modèle actuel fondé sur la carte carburant et le badge de télépéage matérialisés n'est pas attendue avant 2028. ■

Loïc Fieux.

> INTELLIGENCE COLLECTIVE

LE DASHDAY FAIT LE PLEIN

Abbaye de Royaumont (Oise), écrin d'un classicisme absolu pour une PME de la Tech en pleine effervescence : Dashdoc.

Pour ce rassemblement d'ampleur nationale, plus de 250 transporteurs et chargeurs avaient accepté l'invitation de Dash Doc pour assister à une journée dédiée à l'innovation et à la collaboration. Les intervenants se sont succédé sur scène pour aborder les thématiques qui mobilisent les professionnels : IA, cybersécurité, gestion de crise, renouvellement des flottes de véhicules, etc. En ré-imaginant les routes du transport de demain, le DashDay a démontré que le secteur est prêt à relever les défis qui l'attendent.

UN PLATEAU DE RÊVE

Ces sujets ont pu être décortiqués et présentés aux participants à travers l'expertise d'intervenants tels que : Tanguy Lestienne (Ingénieur Général de l'armement), Olivier Tillier (RSSI de Bouygues Construction), Robert de

Vanssay (Directeur R&D, VP Qualité ex-Renault Truck), Ludovic de Carcouët (dirigeant de Digitemis), Gaspard Droz (fondateur de mantra.ms).

A travers une table ronde intitulée *Les visages du transport*, Dashdoc tenait à célébrer les femmes et les hommes aux parcours atypiques qui forment la communauté de ses utilisateurs. Parmi eux : Amandine Lucazeau (dirigeant d'AC Trans), Manuel Pereira (chef de trafic de Lapegue Transports), Marc Courteaux (coordinateur logistique de K-Line) et Thomas Bougis (Exploitant de Prejam).

GAGNANT-GAGNANT

Rappelons que Dashdoc commercialise un TMS « brillant » d'intelligence qui permet, entre autres, à cette encore jeune PME française de prendre pied aux Etats-Unis, à Boston. Son IA appliquée au planning et à l'import de commandes, rapports

personnalisables, contrôle de facturation automatisé, est également une solution adaptée à la filière logistique du froid. Un gros opérateur normand serait d'ailleurs en train de s'en équiper.

Quoi qu'il y a loin de la coupe aux lèvres, transporteurs et donneurs d'ordre sont des partenaires. Il est donc primordial de travailler sur la communication entre clients et fournisseurs pour affronter une période rendue difficile par la hausse des coûts dans un contexte de baisse des prix du transport et de rentabilité des logisticiens. Un vœu pieux ? ■

Sylvie Warnet

Benoît Jonquez, 33 ans, CEO de Dashdoc, a également rappelé que 90 % des documents de transport en Europe, tels que les lettres de voiture, sont encore au format papier.



Le village Dashdoc, l'endroit idéal pour découvrir les nouvelles fonctionnalités du TMS pour 250 participants.



Pour assurer votre sérénité sur la route

CHAQUE DÉTAIL COMPTE.

Fabrice, Expert Sécurité Cartes AS 24 France

Comptez sur nous.

- ▶ Ouvert 24h/24 et 7j/7 incluant une assistance en 16 langues
- ▶ Un réseau de + de 1700 stations en constant développement
- ▶ Des stations multi-énergies adaptées aux poids lourds dans toute l'Europe
- ▶ Des cartes sécurisées antifraude et des alertes d'utilisation
- ▶ Acceptation de la carte AS24 dans + de 1700 parkings et lavages



f in AS24.com

L'énergie est notre avenir, économisons-la !



> MIN CHÂTEAURENARD

RENCONTRES DE LA MOBILITÉ DÉCARBONÉE DE DEMAIN

La transition énergétique, au cœur des débats organisés dans le MIN de Châteaurenard, orientés « énergie électrique ».



(de g. à d.) Intervenants : Laurent Gastineau, directeur transport U-Log, Jean-Michel Ros, responsable transport chez Bonduelle, Olivier Edeline, directeur Supply-Chain groupe les Maîtres Laitiers du Cotentin et Pierre Canet, directeur transport Lustucru.

L'Actium du Grand Marché de Provence, en partenariat avec la Région Sud Provence Alpes Côte d'Azur, le pôle de compétitivité Capénergies, ont organisé au MIN de Châteaurenard une journée sur le verdissement des motorisations et des carburants dans le TRM. Postulat de départ, les entreprises de transport font face à un défi crucial qui est la nécessité de décarboner leur activité. Leurs infrastructures tant internes qu'externes doivent être massivement déployées. Pourtant, en 2023, 97 % des véhicules industriels neufs en Europe, étaient thermiques à énergie fossile. En résumé, trois défis sont à relever

pour réduire les émissions de CO₂ liées au TRM. Il apparaît nécessaire de créer les infrastructures externes comme internes. Ce travail de collaboration avec les fournisseurs d'énergie, les professionnels et les autorités locales est essentiel pour assurer une couverture adéquate et une interconnection efficace entre ces différents points de ravitaillement. Il convient de créer un écosystème plus vertueux, en relevant les défis économiques, sociaux ou technologiques de la décarbonation. Il est indispensable d'aborder le sujet de la décarbonation de façon ouverte, innovante et créative pour aller chercher



Un grand merci à Sébastien Lemoine, président de UP, qui nous a facilité l'accès aux Rencontres de la MDD.

des solutions là où il en manque. La décarbonation des transporteurs doit être collective et engagée.

DES VŒUX PIEUX ET DES MESURES CONCRÈTES

Il ressort des échanges avec les intervenants que la décarbonation des flottes passe par une réhabilitation des stratégies d'optimisation. Apprendre à désoptimiser pour intégrer des critères environnementaux dans les processus décisionnels, même si cela semble initialement moins rentable : comme à titre d'exemple, optimiser les itinéraires pour un transport routier décarboné. Ou encore, privilégier des pratiques de maintenance préventive plus rigoureuses pour prolonger la durée de vie des véhicules. Pratiquer l'éco-conduite pour réduire les émissions et adopter les biocarburants. Cette approche nécessite un changement de paradigme. Ainsi, les entreprises doivent investir dans des technologies de gestion de flottes qui permettent de suivre et d'analyser les performances environnementales en temps réel. Et former leurs équipes à ces nouvelles méthodes. Car tout ne doit pas reposer uniquement sur les épaules du chef d'entreprise. En adoptant ces méthodes, les transporteurs peuvent établir des pratiques plus durables et résilientes, contribuant ainsi à un avenir plus écologique du secteur. ■

Sylvie Warnet



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.blueseal-aircurtains.com



COOL NEWS !

FoodFlow cible les CHR



Cette start-up ambitieuse de bouleverser la distribution des Cafés Hôtels Restaurants. Son objectif : simplifier la vie des professionnels du « food service » en offrant une qualité de service unique ainsi qu'une transparence totale sur les producteurs, la provenance des marchandises et les prix. Pour ce faire, FoodFlow a développé un modèle de distribution 100 % digitalisé. En quelques clics, les utilisateurs accèdent à plus de 5 000 références produits dans 12 catégories (boucherie, fruits & légumes, épicerie...), avec des délais de livraison ultra-courts. Toutes les commandes passées avant minuit peuvent être livrées dès le lendemain, dans un créneau de 2 heures à partir de 4 heures du matin. Cette proposition de valeur permet à 1 500 restaurateurs clients de FoodFlow en Île-de-France de consolider leurs approvisionnements auprès d'un distributeur tout en profitant de la qualité de service des grossistes spécialisés. Pour réussir cette prouesse logistique, FoodFlow s'appuie sur une flotte de véhicules externalisée dédiée à son activité et sur un entrepôt situé à Chilly-Mazarin, au sud de Paris, où sont réceptionnées, stockées et préparées les commandes des restaurateurs.

> INTÉGRATEUR

TGW EN FORCE SUR LE FROID

Société autrichienne créée en 1969, TGW était initialement fournisseur d'éléments mécanisés pour les intégrateurs. TGW est intégrateur de ses propres solutions d'intralogistiques depuis 1990.

Devenue à son tour intégrateur après le rachat d'une société informatique en 1990, TGW réalise désormais plus d'1,5 milliard d'euros de ventes dont 20% en température dirigée. 30% des équipements fabriqués dans ses usines sont destinés à d'autres intégrateurs. Puisque les entrepôts sous froid exploitent le plus souvent de larges spectres de températures, leurs composants électro-mécaniques, électroniques, certains métaux et plastique ainsi que les lubrifiants hydrauliques ou encore les caoutchoucs et gommages, doivent être en mesure de supporter les contraintes jusqu'à « On n'intègre pas et on n'installe pas un système pour le froid négatif comme un système à température tempérée, commente Patrick Tessier, Directeur commercial TGW France SAS. Nous prenons en compte les contraintes de montées en température, tout en respectant des routines de fonctionnement pour s'assurer que les équipements ne se figent pas. »

LE FROID EN PLEINE CROISSANCE

TGW accompagne la grande distribution, son axe de développement majeur. Cependant, l'intégrateur pousse sa croissance avec les logisticiens et les entrepreneurs du froid. Aujourd'hui, TGW œuvre dans le but de limiter l'emploi d'êtres humains dans des conditions de grand froid, suivant en ce sens les pays scandinaves qui ont déjà exclu l'Homme des plateformes grand froid. Par ailleurs, économies d'énergie obligent, on observe



Patrick Tessier, directeur commercial TGW France SAS

le renforcement d'une tendance à la réduction de la taille des plateformes, plus « compactes » ; l'objectif étant d'optimiser le maintien du point de consignation avec la juste consommation d'énergie. Dans ce contexte général, TGW fait le choix d'utiliser des technologies fiabilisées comme les mini-loads, les trans-stockers, les shuttles et des robots de palettisation qui fonctionnent sans batterie puisqu'ils sont alimentés par alimentation électrique directe. ■

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 MICHELIN MÉTROPOLE GRAND LYON

Un salon de la



Partenaires



Co-organisé avec



> LOCATION DECARBONÉE

LES CLIENTS SE HÂTENT... LENTEMENT !

De l'avis des spécialistes de la location de véhicules et de moyens en frigo, leurs clients se hâtent... lentement vers leurs offres décarbonées. La faute à une réglementation disparate et une conjoncture économique dégradée.

Conjoncture économique en berne, contexte politique intérieure et géopolitique instables, ralentissement de la consommation y compris dans le secteur de l'alimentaire... À l'arrivée, ce manque de visibilité jette un

voile sur les stratégies et remise à plus tard les envies de décarbonation, malgré les échéances à 2030 et 2050 qui se rapprochent. « Beaucoup de nos clients demeurent attentistes voire observent une position de recul par rapport à nos véhicules nouvelles énergies », indique Laurent Parmeggiani, directeur des relations stratégiques chez Petit Forestier Location. Une tendance que confirme Sylvain Devienne, responsable du marché alimentaire sous température dirigée (grands comptes) chez Fraikin : « Dans la majorité des appels d'offres, les véhicules électriques sont plébiscités. Mais au moment de la signature, leur présence se révèle anecdotique. Ainsi, récemment, sur les 160 VUL que m'a commandé un client, il n'y avait que 4 véhicules électriques ». « Le recours aux appels d'offres mieux disant pratiqués par les donneurs d'ordres (GMS, collectivités, restauration...) participent, dans le même temps, d'une

forme d'insécurité sur le marché de nos clients », ajoute Laurent Forcheron, dirigeant du groupe Alpena qui compte dans son portefeuille Froid & Services (concessionnaire importateur Thermo King). L'enseigne propose l'AxlePower, solution qui récupère et stocke l'énergie générée par le freinage et la conduite en descente pour alimenter le groupe frigo. Et l'Advancer, groupe frigorifique pour semi-remorque. « Il s'agit d'un produit très bien placé en termes d'économies de carburant et de certificats d'énergies », assure Laurent Forcheron, selon lequel ces deux produits Thermo King sont surtout sollicités en moyenne et longue durée. Par ailleurs, de l'avis de Sylvain Devienne, les clients sont confrontés au dilemme de la répercussion du coût de détention d'un camion électrique. « Aujourd'hui, ils mettent un, deux, trois ou quatre véhicules électriques à la route - des pourcentages faibles donc - car on est



« DANS NOTRE SYSTÈME, C'EST LE CLIENT QUI CHOISIT LE TAUX D'HYBRIDATION. »
GWENAËL TUÉT,
DIRECTEUR ÉTUDES ET SERVICES
CHEZ LAMBERET.

sur des Capex importants. Ramené aux clients livrés, la rentabilité n'est pas au rendez-vous », souligne le responsable. Chez Frappa - qui célébrera ses 180 ans au prochain Solutrans (Julien Frappa incarne la cinquième génération à la tête de l'entreprise depuis 1845) - on estime que l'un des enjeux en matière de transition écologique réside dans la production de froid. Et chez Frappa, le froid est embarqué. « Nous avons investi depuis plusieurs années dans une technologie (la cryogénie) qui porte des vertus exceptionnelles : au-delà de l'apport

sur la sécurité alimentaire, cette technologie ne produit aucun bruit, n'émet ni CO₂, ni particules, ni odeur, ni givre », affirme François Gaonac'h, responsable Frappa Locations. Selon ce dernier, un groupe de cryogénie permet la réduction de 20 à 30 tonnes de CO₂ par an et par véhicule.

L'IMBROGLIO ZFE

Du côté de chez Fraikin, l'offre (en +3,5 t) en matière de décarbonation se concentre sur le gaz et l'électrique. Aux yeux de Bérénice Bougard, direc- >>>

En décarbonation complète, Froid & Services propose l'AxlePower de Thermo King, un ensemble groupe pack, batterie, essieu.

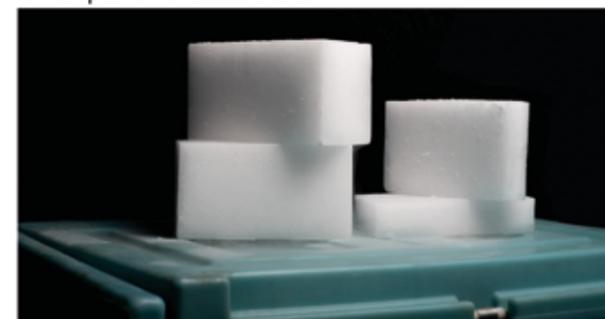


Drive to Zéro : La glace carbonique, une solution sobre, précise et sans moteur.

Dans un secteur en transition, où la réduction de l'impact environnemental devient un critère stratégique, la glace carbonique se positionne comme une alternative fiable et performante aux solutions de froid motorisées. Refroidir sans moteur, sans fluide, sans dépendance énergétique : c'est désormais possible.

Un simple dépôt dans un container isotherme suffit pour garantir un refroidissement constant et sécurisé, même en cas d'interruption énergétique. Ce fonctionnement passif permet une grande autonomie et une parfaite maîtrise de la température, y compris sur des flux critiques ou des circuits courts.

Déjà utilisée dans les secteurs pharmaceutique, alimentaire, logistique ou événementiel, la glace carbonique est aujourd'hui en phase avec les exigences du "Drive to Zéro" : sobriété énergétique, efficacité ciblée, et adaptation à la demande.



Crédit photo : @benrch



PolarStick : une réponse industrielle et logistique à la hauteur

Acteur français du froid passif, PolarStick propose une offre complète de glace carbonique, fabriquée à partir de CO₂ industriel recyclé et livrée en 24 h grâce à un réseau logistique structuré.

Notre gamme :

- Pellets (3 mm) : refroidissement rapide et homogène
- Sticks (16 mm) : dosage précis pour flux continus
- Blocs (800 g à 5 kg) : parfaits pour les charges importantes et durées prolongées.

Notre force logistique :

- 3 sites de production : Auvergne-Rhône-Alpes, Provence-Alpes-Côte d'Azur et Grand Est.
- Livraison nationale en 24 h
- Capacité à absorber les pics de demande et les urgences.

Notre promesse : Une solution de froid propre, précise et immédiatement disponible, conforme aux exigences HACCP, et déjà adoptée par de grandes infrastructures industrielles dans les secteurs de la santé, de l'agroalimentaire et du transport aérien (notamment pour le catering).

PolarStick : Le froid, sans compromis.
www.polarstick.com / 04 12 01 01 72

» trice décarbonation et innovation de l'entreprise, « le recours à la location permet aux clients d'être relativement safe par rapport aux contraintes réglementaires ». Allusion notamment à l'actualité relative à la suppression des ZFE (zones à faibles émissions). « Lyon et Paris vont continuer d'avoir une épée de Damoclès au-dessus de la tête en matière de qualité de l'air. Nos clients du froid étant de forts contributeurs vont rester impactés, pense la directrice. Il nous faut réussir à proposer un loyer en adéquation avec un TCO acceptable pour les clients. Ce que nous percevons chez ces derniers, c'est qu'ils doivent composer avec deux facteurs : une acquisition de véhicule plus onéreuse et un coût de l'électricité plus variable que celui du diesel ».

Pour sa part, si Lamberet met un pied sur le marché de la location en direction des acteurs du transport sous température dirigée, ce n'est pas dans le but



« CHEZ FRAPPA, LA LOCATION EST CLAIREMENT UN OUTIL D'AIDE À LA VENTE DE LA TECHNOLOGIE CRYOGÉNIE. »

FRANÇOIS GAONAC'H,
RESPONSABLE FRAPPA LOCATIONS.



« LES CLIENTS NE TRANSITIONNENT PAS POUR DES CONTRAINTES RÉGLEMENTAIRES. »

BÉRÉNICE BOUGARD,
DIRECTRICE DÉCARBONATION
ET INNOVATION CHEZ FRAIKIN.

de louer un véhicule mais, plutôt, le pack Lamberet Energy, qui embarque une batterie, un système de conversion et un système de refroidissement intelligent (voir encadré). « Nous le proposons à

la location car, de notre point de vue, c'est la solution la plus souple pour passer à la transition énergétique. Nous le faisons pour lever tous les freins, ceux sur l'obsolescence notamment »,

déclare Gwenaël Tuet, directeur études et services chez Lamberet. Celui-ci assure que Lamberet garantit la capacité d'énergie embarquée du premier au dernier jour du contrat. « Je ne loue pas au client un équipement mais une solution afin qu'il exerce au mieux son métier », précise-t-il.



« IL EXISTE TROP DE DISPARITÉS ENTRE LES DIFFÉRENTS TERRITOIRES »
LAURENT PARMEGGIANI,
DIRECTEUR DES RELATIONS STRATÉGIQUES
CHEZ PETIT FORESTIER LOCATION.

LE POIDS DU RÉGIONAL

Laurent Parmeggiani estime que les clients transporteurs positionnés sur le régional ont déjà amorcé le virage de la transition écologique. « Beaucoup de nos clients en concluent qu'il leur est encore possible de faire rouler des véhicules diesel au Crit'R2 », souligne Laurent Parmeggiani qui, faisant référence à l'accès aux centres villes ou aux hypers centres, pense qu'« il existe trop de disparités entre les différents territoires y compris hors du cadre des ZFE ».

« De plus en plus d'agglomération ont reculé ou repoussé le calendrier relatif aux interdictions des Crit'R2, à horizon 2030 et au-delà. Beaucoup de nos clients en concluent qu'il leur est encore possible de faire rouler des véhicules diesel au Crit'R2 », souligne Laurent Parmeggiani qui, faisant référence à l'accès aux centres villes ou aux hypers centres, pense qu'« il existe trop de disparités entre les différents territoires y compris hors du cadre des ZFE ».

Que ce soit sous le mode de l'acquisition ou sous celui de la location, l'électromobilité occupe la pole position en matière d'énergies. Les attermoissements actuels de tout un secteur relèveraient ainsi de la conjoncture. C'est l'avis de Bérénice Bougard, qui voit dans cette énergie « la solution adaptée aux besoins de nos clients qui, dans l'ensemble, n'opèrent pas en zone longue. Et qui savent pouvoir compter sur un écosystème d'avitaillement qui se développe ». ■

Slimane Boukezzoula

LAMBERET FAIT LE PARI DU PACK ENERGY

Le carrossier français prépare, pour la prochaine édition de Solutrans (du 18 au 22 novembre 2025), le lancement d'un pack énergies baptisé Lamberet Energy. Ce pack - proposé en location sur une durée de 9 ans - a pour principe d'embarquer une batterie (ou deux), destinée(s) au stockage d'énergie, ainsi qu'un système de conversion qui doit permettre de récupérer le courant du secteur et de charger la batterie dans le but de réalimenter le groupe frigo de la semi. « Ce système de conversion effectuée à la fois du ACDC et du DCAC en haut voltage (400 v). Notre pack Lamberet Energy, qui sera installé en plug and play sur une semi neuve ou existante, embarque également un système de refroidissement intelligent », explique Gwenaël Tuet, directeur études et services chez Lamberet. Lequel estime pouvoir capitaliser sur « un parc roulant de près de 150 000 semi-remorques frigos en Europe ». Le pack Lamberet Energy se veut « agnostique, multimarques et multi-groupes » et il peut « s'inscrire dans un plan de rétrofit », selon Gwenaël Tuet. « Nous souhaitons nous orienter vers de l'hybridation plutôt que sur du full électrique. Dans notre système, c'est le client qui choisit le taux d'hybridation », déclare ce dernier. La solution Lamberet Energy s'adresse aux transporteurs et aux loueurs frigos. **S. B.**

Le pack Lamberet Energy embarque un système de refroidissement intelligent.



SPÉCIFIQUEMENT CONÇUE POUR LE SUIVI DES SEMI-REMORQUES

La Gateway PRO



cargofleet³

PORTAL WEB & RAPPORTS D'ANALYSE

une vision globale en temps réel de votre flotte avec des outils d'aide à la décision



- Géolocalisation
- Données EBS
- Verrouillage et capteurs de portes
- Contrôle de la pression des pneumatiques
- Données frigorifiques
- Gestion de la chaîne du froid
- Statut d'accrochage & identification du tracteur
- Maintenance et Diagnostics
- Niveau de carburant

idem telematics

A member of the SPW Group



Arjen Kraaij,
directeur général adjoint de TIP Group.

› STRATÉGIE

TIP VISE UNE EXPÉRIENCE CLIENT SANS ACCROCS

TIP Group partage la vision de l'entreprise et les piliers stratégiques qui définissent la feuille de route 2030.

« Dans le but de nous positionner comme le partenaire de référence, nous devons non seulement fournir les solutions adéquates, mais aussi veiller à ce qu'elles soient facilement accessibles, entièrement intégrées et alignées sur les activités de nos clients, déclare Arjen Kraaij, directeur général adjoint de TIP Group. L'expérience de nos clients avec TIP doit être fluide, ce qui représente le concept central de la stratégie 2030 de TIP Group ». Pour ce loueur, l'avenir du transport et de la logistique s'articule autour de deux ambitions fondamentales : garantir aux clients une expérience harmonieuse et

de premier ordre, d'une part, et réduire l'empreinte écologique du secteur, d'autre part.

CONTINUITÉ

« Notre objectif principal est de veiller à la continuité de l'activité de nos clients dans un marché en pleine mutation. C'est là qu'intervient la notion de « fluidité », l'expérience que nous souhaitons créer. Par exemple, pour de nombreux opérateurs de transport, le passage aux véhicules électriques représente un défi de taille. Ils s'interrogent sur la valeur résiduelle, le coût de la maintenance, la facturation spécifique. Parallèlement, l'efficacité et la transition énergétique doivent aller de pair. En effet, à terme, nous devons veiller à ce que l'empreinte écologique de la logistique et du transport diminue. Il s'agit là d'une vue d'ensemble, pas seulement d'électrification, mais aussi de reconditionnement de véhicules, d'objec-

ONE TIP : UNE EXPÉRIENCE CLIENT UNIFIÉE

One TIP consiste à briser les silos et à s'assurer que les clients perçoivent TIP comme une entreprise unique et unifiée, plutôt que comme un ensemble de divisions distinctes. En assurant une intégration transparente des services, les clients peuvent plus facilement gérer leur parc de manière efficace, accéder à l'assistance dont ils ont besoin et bénéficier de l'ensemble de l'expertise de TIP, quel que soit le pays ou la région où ils opèrent. TIP affirme disposer actuellement d'un parc d'environ 90 000 véhicules et vise à atteindre un parc d'environ 100 000 véhicules dans les cinq prochaines années.

tifs ESG, de notre manière d'interpeller les fournisseurs et les clients, d'utiliser des solutions numériques favorisant une utilisation plus efficace des équipements. » Tout revient à cette ambition. ■

RKair by Rkcom

À L'ÉPREUVE DE TOUTES LES SITUATIONS

Pas d'usine à gaz !
Simplement efficace !



Le rideau d'air RKAIR
fabriqué par RKCQM

Rkcom

35500 Saint-M'Hervé
France

Tél. : +33 (0) 632 15 41 84

email : roland.klingen@rk-com.fr

> GAMME VUL

TROUILLET CONFIRME SES AMBITIONS

Déjà réputé pour ses fourgons secs, Trouillet se diversifie en déployant une gamme complète de VUL frigorifiques dès la fin de cette année. La production de leurs panneaux sera internalisée.

Créée en 1957, l'entreprise Trouillet reste familiale. Petits-fils des fondateurs, Adrien et Benoît Trouillet se partagent la direction générale du groupe qui comprend une activité de carrossier industriel, ainsi que le loueur Trouillet Rent et le réseau Trouillet Services. Le Groupe Trouillet a réalisé en 2024 un CA de 88 M€ dont 45 M€ pour la carrosserie industrielle, 14 M€ pour

la location, 24 M€ pour les services et 5 M€ pour la vente de VO (sous la marque Urbia). L'activité industrielle a concerné en 2024 la fabrication de 3500 véhicules dont 300 PL, 300 remorques et semi-remorques ainsi que 2900 VUL, cette dernière catégorie ayant progressé de 38 % par rapport à 2023. Numéro 2 français du fourgon sec sur châssis-cabine de VUL derrière Labbé (Gruau), Trouillet

mise sur la diversification, d'abord vers le frigo. Les plus grands clients du groupe sont les loueurs courte durée qui, avec les grands comptes, représentent 70 % de l'activité VUL. Le reliquat est constitué de ventes du réseau auprès des transporteurs, expressistes, déménageurs, blanchisseurs et métiers de l'événementiel, etc. En 2024, l'activité Trouillet Rent a absorbé quelque 150 véhicules carrossés par le groupe, dont 120 VUL.

LE VUL AU CŒUR DE LA STRATÉGIE

Le développement de la gamme utilitaires est au cœur de la stratégie du Groupe Trouillet. « L'objectif en 2025 est de consolider notre part de marché qui est actuellement de l'ordre de 20 % en fourgons secs, puis de prendre la première place avec plus de 30 % au cours des deux ou trois années suivantes. Le projet du groupe consiste à se développer sur tous les marchés VUL qu'il ne couvre

« IL S'AGIT D'ÉTOFFER LA GAMME FRIGORIFIQUE EN 2025. »

BENOÎT TROUILLET, DIRECTEUR GÉNÉRAL DU GROUPE TROUILLET.

pas déjà. Il s'agit d'étoffer la gamme frigorifique en 2025, puis d'envisager un déploiement sur le marché de la benne car les investissements réalisés dans les usines le permettent », explique Benoît Trouillet. L'objectif est d'atteindre 5 à 6 points de parts de marché sur celui du VUL frigorifique en 2025-2026.

TRANSFORMATION NUMÉRIQUE

Trouillet a réalisé de lourds investissements dans son organisation informatique avec le déploiement d'un nouvel ERP (Infor), mais aussi et surtout dans son outil de production. Il est complété par un centre de débit aluminium (1 M€), un centre de débit acier pour la découpe et le pliage de l'acier (3 M€), une unité

de traitement de surface automatisée (1,2 M€) et des robots de soudure (0,6 M€). Grâce à eux, le carrossier est en mesure de poursuivre sa diversification. Communes à tous les carrossiers, les difficultés de recrutement incitent Trouillet à automatiser sa production avec des machines à commande numérique connectées à la fois à l'ERP et au logiciel SolidWorks du bureau d'études. D'autre part, « en amont du montage, nous concentrons nos efforts de conception sur la simplification de l'assemblage sur les lignes de production tout en assurant la qualité », ajoute le dirigeant.

NOUVELLE GAMME FRIGORIFIQUE

Lancée début 2024, la gamme frigorifique pour châssis cabine (13-14 m³) et plancher-cabine est maintenant finalisée tant en monotempérature qu'en multi-températures. Au dernier trimestre 2025, la gamme sera complétée par des cellules frigorifiques insérées dans des fourgons avec des volumes utiles de 2, 4 ou 6 m³. « Toute notre gamme peut être équipée de hayons et nous n'avons aucun problème d'équipement



Le réseau Trouillet Services assure non seulement la mise à disposition de la flotte Trouillet Rent, mais aussi l'entretien multimarques, y compris celui de carrosseries et de groupes frigorifiques.

de véhicules à énergie alternative », indique Benoît Trouillet.

PRODUIRE SES PROPRES PANNEAUX

Les ambitions de Trouillet sous température dirigée ne concernent actuellement que le VUL. La gamme frigo de Trouillet fait pour l'heure appel à des panneaux acquis auprès d'un fournisseur italien. Les investissements du groupe en 2025 comprennent le lancement de la production de panneaux dans l'usine de Saint-Jean-de-Braye (Loiret). Cette intégration permettra un gain de compétitivité et la réalisation de produits toujours plus finement adaptés à la demande de l'utilisateur final. Les groupes frigorifiques

installés sont des Carrier Transicold ou des Thermo King, au choix du client.

ENTRETIEN ET MAINTENANCE À PROXIMITÉ

Points de récupération ou de restitution des véhicules loués (Trouillet Rent), les 14 sites Trouillet Services sont aussi et surtout des garages VUL-PL avec un savoir-faire en réparation de carrosseries industrielles multimarques. « Toutes nos agences ont la compétence pour intervenir sur des carrosseries frigorifiques, groupes inclus, tant pour les monter que pour les entretenir » précise Benoît Trouillet. ■

Loïc Fieux



© TROUILLET

Après les caisses frigorifiques sur châssis-cabine et plancher-cabine, la gamme PrimeFreeze sera complétée par des cellules insérées dans de petits fourgons.

> FLEET MANAGEMENT

MYKRONE.BLUE EN VUE

L'acquisition de la société espagnole Vascofrigo située à Bilbao, en Espagne, renforce le réseau Iberia de Pomona.

MyKrone.blue est le nouvel écosystème numérique du constructeur qui rassemble pour la première fois tous les services et données liés aux semi-remorques sur une seule plateforme centrale. Conçue spécifiquement pour répondre aux besoins des exploitants de flottes et



des entreprises de transport, la solution offre une réponse moderne et conviviale à la complexité croissante de la gestion des moyens. Au cœur de mykrone.blue se trouve une fonction d'authentification unique qui simplifie l'accès à toutes les fonctionnalités, de la gestion des véhicules et des demandes de service

à la gestion numérique des contrats. Les tâches qui nécessitaient auparavant plusieurs outils et points de contact sont désormais regroupées en un seul endroit. Cela permet de gagner du temps, de réduire le risque d'erreurs et d'offrir une clarté maximale dans les opérations quotidiennes. ■

AVEC FRAIKIN, LOUEZ L'AVENIR

Des véhicules à **énergies alternatives**
pour s'adapter à **toutes les routes.**



Parc de véhicules
frigorifiques à
énergies alternatives



Solutions adaptées
aux normes
environnementales
actuelles et futures



Réduction des
émissions de CO₂ et
de la consommation
d'énergie



Expertise technique
et accompagnement
sur-mesure dans la
transition énergétique



Fiabilité et
performance
d'un vaste réseau
d'agences