

NUMÉRO 35 | MARS 2021

FROIDNEWS

LE MAGAZINE PREMIUM DE LA FILIÈRE LOGISTIQUE DU FROID



FLEURY MICHON
UNE SUPPLY CHAIN
RÉSILIENTE

RSE
LIDL MET
LES BOUCHÉES
DOUBLES

CAHIER EXPERT
LA FILIÈRE SEAFOOD
SORT LA TÊTE
DE L'EAU

franprix
ce camion roule à l'électricité

26 tonnes
sans CO₂
et c'est tant mieux

TIPS 2021

LA LOGISTIQUE PHARMA
AU SECOURS
DES LABORATOIRES



PORTEUR MAN ÉLECTRIQUE OPÉRÉ PAR PERRENOT POUR FRANPRIX, AVEC CARROSSERIE FRAPPA REFRIGÉRIÉE PAR GROUPE SILENCIO AVEC RIDEAU D'AIR RKCOM. CRÉDIT PHOTO : MAN.



+40 ans
d'expérience

+2 200
collaborateurs

60
plateformes
multi-températures

+1 400
ensembles routiers
frigorifiques

présence sur plus de
150
ports et aéroports
en Europe



1^{ER} RÉSEAU EUROPÉEN DE TRANSPORT & LOGISTIQUE DES PRODUITS DE LA MER



www.seafoodways.com

info@seafoodways.com

**ÉDITEUR :** Nouveaux Horizons

4 route de Fontainebleau
77690 Montigny-sur-Loing
SIRET 394 263 552 00033 - NAP 5814Z -
ISSN 2492-6345

Froid News, Planète Utilitaires, Profession Carrosserie, transportissimo.com, TRM Le Guide, SELFI sont des marques déposées par Nouveaux Horizons.

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :

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

RÉDACTRICE-EN-CHEF :

Sylvie Warnet : sylvie.warnet@froid-news.com
Tél. : 06 76 29 09 63

JOURNALISTES INDÉPENDANTS :

Nathalie Bureau du Colombier, Erick Demangeon,
Loïc Fleux, Michel Grinand.

COMITÉ D'EXPERTS : Gérard Cavalier (AFF, Tecnea Cemafroid), Valérie Lasserre (La Chaîne Logistique du Froid), Guy Thomas (Certibruit), Mohamed Youbi Idrissi (Cemafroid)

ÉDITRICE DÉLÉGUÉE,**PUBLICITÉ & PARTENARIATS :**

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

CHEF DE PUBLICITÉ :

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

ASSISTANTE MARKETING-COMMUNICATION :

Matthie Beristain : matthie.nh@gmail.com

ABONNEMENTS :

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

CONCEPTION GRAPHIQUE : Philippe Arzur

Photos : DR - Dépôt légal : février 2021.

Le gouvernement nous a expliqué les prouesses logistiques déployées pour assurer la vaccination de nos 600 000 Anciens, en résidence dans l'un des 7 200 Ehpad, ainsi que les 400 000 personnes y travaillant. De qui se moque-t-on pour justifier un tel tintamarre au sujet de la logistique des vaccins ? « Notre super freezer a la capacité de contenir jusqu'à 300 000 doses de vaccins à -70°C, et il peut être utilisé soit pour le transit soit à des points de stockage », affirme Benoît Latno, directeur Europe du Sud de Thermo King. Calculette en main, la France avait donc en théorie besoin de seulement 2 conteneurs super freezer dédiés au vaccin Pfizer pour assurer les approvisionnements d'une plateforme, avant dispatch en régions afin de mettre en œuvre la vaccination de 600 000 résidents âgés. Et toujours dans la même logique, 13 conteneurs pour traiter 4 millions de personnes à fin février (selon les prévisions du ministère de la Santé). Score final à fin février : UK : 25 millions de vaccinés. France : 4 millions.

Dans ce contexte de crise, la logistique des vaccins a été mise sous les projecteurs, démontrant les capacités opérationnelles et le professionnalisme des transporteurs frigorifiques de bout en bout. Pour autant, l'image du transport et de la logistique ne fait toujours pas rêver. Peut-être faudrait-il s'interroger sur le manque de volonté commune des organisations professionnelles de ces filières pour communiquer beaucoup plus largement sur la diversité de ses emplois et carrières. La pandémie pourrait constituer une opportunité exceptionnelle pour valoriser ces métiers. Après les succès populaires des feuilletons, tels *Une Femme d'Honneur*, *L'Institut* ou *Alice Nevers (Le Juge est une femme)*, tous créateurs de vocations, on peut s'étonner du manque d'audace pour redorer l'image de l'écosystème.

Dans cette édition, nous avons imaginé notre premier Cahier Expert dédié à la filière des produits de la mer. Ainsi que plusieurs pages consacrées à la logistique pharma. De quoi garder le cap, en bonne santé, par gros temps.

PIERRE BESOMI

SOMMAIRE

04



FILIÈRE FRAIS
FLEURY MICHON

08



MÉTIER LOGISTICIEN
GILLES HOCHET

16



MÉTIER DISTRIBUTEUR
RSE CHEZ LIDL

25



FILIÈRE MARÉE
SEAFOODWAYS

52



FILIÈRE PHARMA
WALDEN EN FORME

> ÉVÉNEMENT

SITL 2021 : ON Y CROIT !

La filière du froid se donne rendez-vous du 13 au 15 septembre 2021, à Paris - Porte de Versailles, Pavillon 1, pour la 38^e édition de la Semaine de l'Innovation du Transport et de la Logistique. Avec le Village du Froid by SELF.

« Nous tenions à nous éloigner de la période d'état d'urgence sanitaire pour rassurer l'ensemble de notre communauté. Décaler la SITL 2021 à septembre nous a semblé essentiel afin d'offrir la meilleure vitrine possible pour le marché du Transport, de la Logistique et de la Supply », explique Alain Bagnaud, Directeur Général du Pôle Sport, Tourisme, Transport et Logistique. « Ce positionnement est une bonne décision saluée par notre marché. De plus, le maintien de la SITL dans le Pavillon 1 va permettre aux exposants de reporter leur participation sans aucun impact avec quelques semaines supplémentaires pour préparer au mieux ce rendez-vous tant attendu par la profession », ajoute Thomas Desplanques, Directeur de Divisions Sport, Transport et Logistique.



LE VILLAGE DU FROID BY SELF

Dans ce contexte, SITL a ajouté un huitième village dédié à la chaîne du froid, en collaboration avec Pierre Besomi, directeur de Froid News. A noter également la conférence Cold Chain Day : « Approvisionnement, stockage et maintien de la température des vaccins »

« IL EST TEMPS DE RECONSIDÉRER VOTRE PARTICIPATION. DE PLUS, VOUS NE PRENEZ AUCUN RISQUE PUISQUE LE GROUPE REED EXPOSITIONS FRANCE S'ENGAGE À VOUS REMBOURSER 100% EN CAS D'ANNULATION. »

- Animée par Pierre Besomi, Directeur de Froid News.
- Avec les interventions d'un laboratoire

type Pfizer ou Moderna et son fournisseur logistique, Cemafrid, un répartiteur, un équipementier, un logisticien. ■

STAND À PARTIR DE 3000 € HT.
POUR TOUT RENSEIGNEMENT CONCERNANT
LE VILLAGE DU FROID BY SELF, VOTRE CONTACT :
PIERRE.BESOMI@FROID-NEWS.COM



PETIT FORESTIER

Spécialiste de la location frigorifique

Avec Petit Forestier, louez un véhicule frigorifique,
un meuble réfrigéré ou une chambre froide,
et bénéficiez de notre expertise au quotidien.



**Une expertise
dédiée au froid**



**Une offre
Full Service**



**Un réseau
proche et réactif**



**Une gamme
éco-responsable**

petitforestier.com

► N° Vert 0 800 100 296

PETIT FORESTIER
Le Loueur de Froid

> FLEURY MICHON

UNE SUPPLY CHAIN ARMÉE FACE AUX CRISES

Empruntée aux noms de ses fondateurs, la marque Fleury Michon a connu plusieurs crises durant ses 115 années d'existence. La digitalisation de sa supply chain sous température dirigée pour partie, démontre sa robustesse et son agilité face à l'actuelle pandémie Covid.

Après des débuts dans le frais et les salaisons pour grossistes et charcutiers, Fleury Michon s'est lancé dans le libre-service pour la grande distribution dès 1964 avec des gammes de charcuterie fraîche emballées, plats cuisinés, préparations surimis, gammes bio, etc. L'histoire du groupe familial est jalonnée d'innovations comme le prouvent aussi ses récentes gammes « J'aime », sans OGM ni antibiotiques, ou « 0 nitrites ». « Aider les hommes à mieux manger est le projet d'entreprise qui nous guide », résume Stéphanie Ricot, responsable supply chain amont Libre-service. Fleury Michon compte 14 usines dont 10 en France dans les Hauts-de-France (1), en Bretagne (1) et en Vendée (8) adossées à 2 plateformes logistiques en Vendée et Sarthe.

MAÎTRISE DES STOCKS

Chaque étape de sa supply chain s'inscrit autour d'engagements de traçabilité, qualité et nutritionnels forts autour d'un millier de références. Son maillon « réception, préparation et livraison » traite 1 600 tonnes, un million de cartons et 6 500 commandes par semaine. « Une de nos spécificités est notre délai de 3 h entre la réception de la commande et la mise en expédition des produits », précise Stéphanie Ricot. Avec des DLC de 5 à 38

jours et des temps de production de 3 jours à 3 semaines, « nous travaillons donc sur stocks ». Défi quotidien, la maîtrise de ces derniers vise à optimiser leur coût tout en tenant compte des DLC et des « contrats à date » très stricts.

DIGITALISATION

Sur stock également ou en flux tendus pour les matières fraîches, 500 fournisseurs approvisionnent les usines du groupe. Celles-ci produisent au moyen de programmes « gelés » de 1 à 10 jours à l'avance à partir de prévisions actualisées des ventes J-1.

Pour le calcul des prévisions et l'organisation de sa supply chain, Fleury Michon a déployé de façon progressive les solutions de Futurmaster ces 20 dernières années. « Cette digitalisation a accompagné notre croissance et a facilité le lancement de nouveaux produits tout en maintenant un taux de service élevé ainsi que notre capacité à anticiper nos besoins et ceux de nos clients ».

VISION JUSQU'À 1,5 ANS !

Au plan opérationnel, le calcul des prévisions, actualisées chaque jour, s'échelonne de J à S+17, soit jusqu'à 4 mois à partir d'historiques de vente « dépollués », d'actions marketing programmées et de coefficients météo pour les produits



« météo sensibles ». Ces prévisions sont injectées 2 fois/jour dans la base « planification » pour établir les programmes de production à 3 horizons (S+4/S+8, S+1/S+3, et J+1/S+1), d'achats et pour dimensionner les équipes sur sites. Au plan stratégique, des prévisions sont calculées et actualisées chaque mois à un horizon compris entre S+18 et M+18, soit jusqu'à 1,5 ans ! En plus des données opérationnelles, elles intègrent des hypothèses promotionnelles ou de nouveaux produits et marchés, et sont rapprochées aux budgets et investissements du groupe pour les ajuster. Ces prévisions sont transmises également dans la base « planification » afin que les achats anticipent leurs commandes



© FLEURY MICHON

et que les ressources humaines affinent leurs recrutements et plans de formation.

EN ORDRE DE BATAILLE

La fiabilité des prévisions opérationnelles s'élevait à 92 % avant la crise sanitaire du Covid. Il a retrouvé ce taux depuis la fin du 1^{er} confinement et le niveau de stock moyen est revenu à 3 jours. Entre mars et mai 2020, la demande très perturbée a entraîné des hausses, des baisses voire des arrêts de production dus, parfois, à des ruptures d'approvisionnement des usines ainsi qu'en raison de fortes variations de capacité sur les sites logistiques. Durant ce confinement, la supply de Fleury Michon s'est appuyée sur ses outils digitaux.



« LA DIGITALISATION A ACCOMPAGNÉ NOTRE CROISSANCE. »
STÉPHANIE RICOT,
RESPONSABLE SUPPLY CHAIN AMONT
LIBRE-SERVICE, FLEURY MICHON.

Les prévisions opérationnelles ont été enrichies des ventes du jour et ont été « bridées » selon les contraintes rencontrées. Deux fois par semaine, des réunions avec toutes les directions du groupe ont permis aussi de les ajuster au jour et à la semaine. Leur transmission 2 fois/jour dans la base « Planification » a été conservée pour permettre à la production,

aux achats et ressources humaines d'adapter leurs moyens. Ces services ont aussi remonté leurs propres contraintes pour le calcul des prévisions. Pendant le confinement, leur taux de fiabilité s'est maintenu au-dessus de 75 % permettant de conserver un taux de qualité élevé. ■

Erick Demangeon

COOL NEWS !

Capteur de charge Load Sensor Ekolis

Ekolis étend les fonctionnalités du capteur de charge pour encore mieux accompagner les entreprises face à la crise économique et sanitaire. Ekolis s'appuie sur son expertise logicielle et matérielle en matière de suivi des remorques et des pressions de pneumatiques ainsi que sur les performances du logiciel web Ekolis Manager, pour proposer un outil de mesure automatique à distance de la charge des véhicules au cours de leurs tournées. Sous la forme d'un bouchon placé sur le circuit d'amortisseur, le capteur de charge Load Sensor d'Ekolis mesure en temps réel les variations de pression afin de déduire la charge sur essieux des véhicules (semi-remorques à 2 ou 3 essieux).

Les données sont affichées sur la cartographie du logiciel Ekolis Manager ainsi que sous forme de tableau d'indicateur de remplissage. À l'aide d'un code couleur, vert ou rouge, les transporteurs disposent ainsi d'un aperçu simple et rapide du niveau de remplissage ou d'éventuelles surcharges de leurs remorques en exploitation. La cartographie leur permet de visualiser en un coup d'œil la position des véhicules, s'ils sont disponibles ou non et avec quelle capacité de chargement.

Oofrais en Normandie

Oofrais, filiale du Groupe Sofrilog, lance sa nouvelle offre de livraisons connectées. Cette offre de logistique et de livraisons mutualisées en frais, sec et surgelé s'adresse aux professionnels et aux particuliers. Dans cet objectif, Oofrais a ouvert deux plateformes logistiques urbaines (PLU) à Caen et à Rouen pour servir aussi bien les commandes des acteurs de la restauration collective, des métiers de bouche, que celles des habitants de ces deux agglomérations.

> CONTRAT

DANONE OPTIMISE SES FLUX EXPRESS

La multinationale française de l'agroalimentaire a fait appel au cabinet de conseil ColisConsult afin de renégocier les contrats de ses partenaires de transport, spécialistes de la messagerie express.

Danone a fait appel au cabinet de conseil ColisConsult, spécialisé depuis 2005 dans l'optimisation des achats de transport de colis pour PME-PMI, e-commerçants et grands groupes. « Les objectifs du projet étaient de simplifier au maximum les processus d'envois de colis et de colis pour tous les utilisateurs, sur tous les sites français du groupe dans une démarche respectueuse

de l'environnement. ColisConsult a renégocié nos contrats actuels et nous a proposé de nouvelles solutions alternatives. Le nouveau fournisseur sélectionné répond à la norme Iso14001 et est noté Silver par Ecovadis » témoigne Manuel Martins, Directeur Adjoint de l'Environnement de Travail Danone France. Après dépouillement et une analyse comparative réalisée par les équipes

> TÉLÉMATIQUE

KRONE ET SHIPPEO, SIGNENT UN PARTENARIAT STRATÉGIQUE

Krone a entamé un partenariat stratégique mondial avec Shippeo, leader européen des solutions de visibilité des transports en temps réel, afin de collaborer sur des services intégrés de données en temps réel, pour les clients de Krone Telematics.





« NOS OBJECTIFS : SIMPLIFIER
LES PROCESS D'ENVOIS DE PLIS
ET DE COLIS POUR TOUS LES
UTILISATEURS. »

MANUEL MARTINS,
DIRECTEUR ADJOINT
DE L'ENVIRONNEMENT DE
TRAVAIL DANONE FRANCE.

de ColisConsult, Danone a retenu les offres de Chronopost pour ses expéditions depuis la France et DHL Express depuis le Benelux, devenant ainsi leurs principaux partenaires de transport de colis (~30kg) pour couvrir tous les pays où le groupe est présent. « ColisConsult nous a accompagnés et conseillés tout au long du processus de façon claire et objective. La réactivité et le professionnalisme exemplaires ont généré des économies importantes, avec un service client à la hausse. » conclut Bruno Peloin, Directeur Supply Chain Danone, Advanced Medical Nutrition (Nutricia). ■

« **L**a nouvelle collaboration avec Shippeo fait de Krone le premier fabricant de semi-remorques à fournir des prévisions en temps réel ETA (Estimated Time of Arrival) qui renforce la solution de gestion de véhicules Krone Telematics », affirme Stefan Binnewies, directeur des opérations de Krone. Les clients auront accès à l'ETA, alimenté par l'algorithme d'apprentissage automatique exclusif de Shippeo qui référence plus de 200 paramètres de données. Shippeo prévoit d'intégrer les données de surveillance de la température de Krone Telematics sur sa plate-forme de visibilité en temps réel, permettant à tous les utilisateurs actifs de surveiller à la fois l'état de la livraison et l'intégrité de l'expédition en temps réel et, le tout à partir d'un seul portail. « Aujourd'hui, de nombreuses entreprises de logistique s'appuient encore sur un système papier dans lequel les chauffeurs doivent vérifier que les expéditions de la chaîne du froid sont conformes à une réglementation stricte, explique Lucien Besse, fondateur de Shippeo, tandis qu'avec une surveillance de la température en temps réel, les clients sont informés dès que la température commence à changer. Cela permet d'éviter les excursions de températures et facilite la traçabilité électronique de la livraison. » ■

ECLER



Economie Circulaire, Logistique, Ecologique et Responsable

Un programme d'économies d'énergie dans la chaîne logistique du froid



« Avec le soutien technique et financier du programme ECLER j'économise du temps, de l'argent et de l'énergie en bénéficiant de formations pour mes conducteurs-livreurs et de solutions digitales innovantes pour mes véhicules et leur hayon. »

LES OBJECTIFS



1,55 TWh cumac*

**ÉCONOMISÉ À ÉCHÉANCE
DU 31/12/2021**

*cumulé actualisé

LES PILIERS



FORMATION

10 000
conducteurs
livreurs formés
aux bonnes
pratiques



DIGITALISATION

10 000
véhicules équipés
de solutions
digitales et de
hayons connectés



MARQUAGE

135 000
véhicules sous
température dirigée
marqués des
bonnes pratiques



Soutenu par le Ministère de la Transition Écologique et Solidaire, le Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation et l'ADEME et intégré au programme Objectifs de Développement Durable des Nations Unies.



www.programme-ecler.fr





Les Transports Hochet utilisent des Renault Trucks T pour leurs lignes nationales

› CROISSANCE

TRAJECTOIRE DU SUCCÈS CHEZ GILLES HOCHET

En adhérant au groupement FLO, les Transports Gilles Hochet ont doublé leur chiffre d'affaires par une synergie entre flux frigorifiques et secs, et l'efficacité de leurs choix de véhicules.

Nicolas Nicolas Hochet s'en félicite : « Par leurs conseils bienveillants, les adhérents du groupement FLO m'ont appris à gagner du temps dans la réflexion et à faire de la croissance choisie », affirme-t-il. Avec ce soutien, Nicolas et Fabrice Hochet, qui co-dirigent les Transports Gilles Hochet (Loudéac, 22), ont

porté leur chiffre d'affaires de 3,5 M€ en 2014 à 6 M€ en 2020 et augmenté leur flotte de 15 à 35 véhicules moteurs pour 50 salariés.

SYNERGIE DES FLUX FRIGORIFIQUES ET INDUSTRIELS

L'apport de fret de la messagerie industrielle Flo Palettes (par envois nationaux de 1 à

5 palettes), a aussi permis d'optimiser le plan de transport de la PME, qui réalise 60% de ses activités en camions complets régionaux et nationaux. Elle transporte sous température dirigée de l'alimentaire pour des clients comme LIDL ou Intermarché, des médicaments pour des entreprises pharmaceutiques ou de la viande suspendue pour des abattoirs. Nicolas Hochet utilise sa messagerie industrielle pour augmenter la rentabilité : « La mixité des flux industriels palettisés en aval et des produits alimentaires en amont, nous permet d'optimiser notre plan de transport et ainsi d'assurer les rotations régionales ou nationales que réclament nos clients en transport frigorifique. Cette mixité impose une organisation bien précise permettant la désinfection des semi-remorques entre chaque transport. Ainsi, 90% de nos activités intègrent le plan de transport de nos activités frigorifiques ». Le dirigeant ajoute que cette organisation a préservé son entreprise depuis la pandémie de Covid-19 : « Nos transports étant dédiés-client, les variations de volumétrie n'impactent pas notre rentabilité. Un taux

PRODUITS ALIMENTAIRES SOLUTIONS INTRALOGISTIQUES OMNISCANAL

Nos solutions automatisées de stockage et de préparation de commandes pour la distribution et l'e-com de produits alimentaires vous aident à optimiser vos processus de gestion des commandes au meilleur coût et de manière flexible. Adaptées à toutes les températures (ambiante, fraîche et négative), elles vous permettent d'être toujours en mesure de répondre à vos besoins et contraintes.

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





>>> de remplissage important reste tout de même nécessaire dans la pérennisation de nos relations clients ».

LAMBERET ET CHÉREAU POUR LEUR EXPERTISE

Le choix du matériel a aussi joué dans la rentabilité de l'entreprise, avec comme précaution d'avoir toujours deux fournisseurs par type de produit, en particulier Lamberet et Chéreau : « La semi-remorque doit être polyvalente, multi-température pour les produits pharmaceutiques ou équipée de rails pour la viande pendue. Nous privilégions aussi les portes arrières à rideau assisté pour des questions de sécurité et dans un souci d'amélioration des conditions de travail des conducteurs ayant beaucoup de points de chargement ou livraison dans leurs journées ».

VOLVO EN RÉGIONAL, RENAULT TRUCKS EN NATIONAL

« Pour le transport régional, le Volvo FM est un excellent produit avec ses deux marches d'accès à la cabine, ce qui fatigue moins les chauffeurs qui multiplient les aller/retour cabine, commente le chef d'entreprise. Il est silencieux et confortable et offre une excellente visibilité. Pour le national, le Renault Trucks T s'avère excellent et efficace ». Enfin, le choix des systèmes d'information est aussi pragmatique : « Nous avons choisi Transics pour la télématique et GPI pour la gestion du transport (TMS), en insistant sur la création

d'interface entre leurs modules, rapporte Nicolas Hochet. La sécurité alimentaire et routière, la pression des pneus, le contrôle des températures doivent nous revenir de façon dynamique pour que nous puissions réagir. L'ensemble s'interface aussi avec le système informatique Xyric de FLO ».

INNOVATIONS MATÉRIELLES DURABLES

Approvisionnant les centrales d'achat en amont et, en aval, livrant leurs magasins, les Transports Gilles Hochet sont prestataires de transport frigorifique. Leurs innovations concernent donc leurs véhicules ou leurs groupes froids. En septembre 2020, le transporteur a ainsi inauguré chez Loudéac Viandes, groupe Jean Floch, la semi-remorque porte-viande Lamberet Super-Beef dont l'aiguillage pneumatique facilite le changement de rail pendant les chargements et déchargements des carcasses. Côté froid, le transporteur s'intéresse aux groupes frigorifiques Thermo King Advancer pour les économies d'énergie qu'apporte leur capacité à se réalimenter en électricité à partir du moteur diesel du camion ou de l'énergie solaire captée par le rideau solaire du installé sur le toit de la semi-remorque.

LOGISTIQUE FROID ET CARBURANT OLEO100

L'année 2021 pourrait aussi le voir remplacer quelques-uns de ses 35 véhicules diesel Euro6 par des véhicules roulant à



NICOLAS HOCHET, TRÈS IMPLIQUÉ DANS FLO

Nicolas Hochet se dit « comblé par le groupement Flo ». Depuis juin 2020, il anime la section température dirigée pratiquée par 27 membres du groupement. Sa première tâche a consisté à réunir ces 27 membres autour d'un logo et d'une charte graphique. Il a aussi proposé un traitement de l'information centré sur le métier du froid car « celui-ci est si spécifique qu'une entreprise qui se lance dans le transport frigorifique en fait vite sa spécialité ». Ensemble, ils entreprennent une campagne de recrutement pour créer un maillage national de spécialistes FLO du transport frigorifique. Dès que la couverture nationale sera suffisante, Nicolas Hochet s'attellera à créer une activité FLO Palettes Température Dirigée.

l'huile de colza Oleo100, du groupe Avril : « Avec son important surcoût, l'autonomie limitée du GNL et les kilomètres parasites et les contraintes de réalimentation du GNL, le gaz ne me convainc pas, explique Nicolas Hochet. Je préfère l'Oleo100 dont l'investissement se limite à 4000€ par véhicule pour une autonomie identique à celle du gazole. Je peux avoir ma cuve pour réalimenter mes camions et j'attends donc que l'Oleo100 devienne Crit'Air1* pour l'adopter comme carburant ».

Michel Grinand

* Par envois nationaux de 1 à 5 palettes

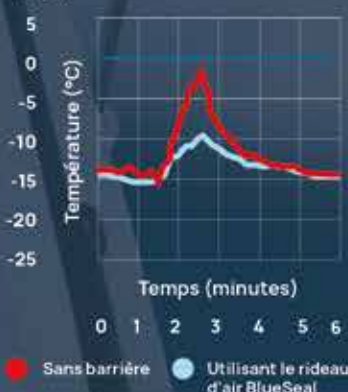
blueSeal® compact

Le rideau d'air le plus compact,
spécialement conçu pour les fourgons et
les VUL à température contrôlée



Idéal pour la livraison du
dernier kilomètre : gardez
vos marchandises au
frais tout en économisant
de l'énergie

Graphique de comparaison des
températures pendant une ouverture
de porte d'une minute, à l'intérieur de
l'espace de chargement d'un fourgon
frigorifique (température ambiante
: 17°C)



BlueSeal Compact

Le design épuré du rideau d'air BlueSeal Compact par Brightec convient pour les VUL frigorifiques, fourgons, planchers ou chassis cabine ou les véhicules avec portes relevantes ou latérales.

BlueSeal Compact est plus petit et plus léger que le BlueSeal Original. Conçu pour s'adapter à tous les types de chargement arrière ou latéral. Ce modèle compact dispose de tous les avantages du BlueSeal avec un **encombrement réduit en hauteur de seulement 87 mm**, chaque unité est adaptée à la taille selon les spécifications du véhicule.

Livraison du dernier kilomètre

BlueSeal Compact est conçu pour aider les opérateurs de VUL et de fourgons à exceller dans la livraison du dernier kilomètre.

BlueSeal empêche le mélange de l'air intérieur et extérieur lors de l'ouverture des portes, ce qui permet de maintenir la température des marchandises transportées. BlueSeal est particulièrement efficace lors d'arrêts multiples où les produits peuvent souffrir d'une exposition répétée à des températures extérieures.

BlueSeal dans les véhicules électriques

En réduisant l'énergie de refroidissement nécessaire pour maintenir les marchandises au frais, BlueSeal augmente l'autonomie et la charge utile des véhicules électriques.

Une étude de l'université Brunel (Londres) a conclu que BlueSeal peut permettre d'**économiser 30%** de l'énergie de refroidissement pour les VUL et les fourgons. Il a également été démontré que les rideaux d'air

empêchent l'humidité, la fumée et les insectes de pénétrer dans la zone de chargement.

L'innovation au service de l'environnement

Le rideau d'air BlueSeal est un produit imaginé et fabriqué aux Pays-Bas par Brightec. Destiné aux professionnels du transport sous température dirigée, il optimise leur gestion de la chaîne du froid tout en réduisant leur empreinte carbone.



Brightec est une entreprise innovante qui développe des technologies de pointe au service de la satisfaction de ces clients.

Notre expertise dans le secteur de la recherche et du développement, nous permet de créer des produits respectueux de l'environnement et en accord avec nos valeurs et celles de nos clients qui sont : l'engagement environnementale, la responsabilité sociale et la crédibilité de nos produits.



Innover dans le souci de
préserver l'environnement



Réduire et réutiliser
nos déchets



Conçu et fabriqué
aux Pays-Bas

COOL NEWS !

CEMAROID TECNEA
présente Databilan



Le groupe Cemaroid-Tecnea propose Databilan, un nouvel outil pour simplifier la gestion réglementaire des fluides frigorigènes partout en Europe. Le Cemaroid, premier organisme agréé pour la délivrance des attestations de capacité à manipuler les fluides frigorigènes, propose un nouvel outil pour aider les frigoristes et climaticiens français et européens dans leur gestion des fluides frigorigènes. « Databilan constitue un allié précieux pour la gestion des stocks de bouteilles de fluides, la dématérialisation des CERFA et des bordereaux d'intervention ainsi que pour la saisie annuelle des bilans, affirme Gérard Cavalier, président de Tecnea. Nous avons créé cette plateforme métier pour et avec les opérateurs ADC. » La solution vise à aider ces professionnels du Génie Climatique et du Froid dans leur gestion de ces fluides et lors de leurs interventions ; l'objectif étant de dématérialiser les CERFA, suivre en temps réel le stock de fluides et faciliter la gestion des équipements.

Heppner investit 15 M€ pour verdir sa flotte

Engagé depuis 2010 dans sa transition énergétique, ce signataire de la charte « Objectif CO₂ » a intégré en 2019 le groupe pilote « EVcom », programme d'engagement volontaire dédié aux commissionnaires de transport pour la réduction de leur impact environnemental. Heppner annonce avoir réduit ses émissions carbone de 12 % en 9 ans. Pour aller encore plus loin, le groupe s'engage à convertir à horizon 2025, 50 % de sa flotte de véhicules au GNV dont la moitié d'ici avril 2021.

> RSE

TOO GOOD TO GO DÉVORÉE PAR LA COVID ?

Un an après le début du lancement de son partenariat avec l'application n° 1 de lutte contre le gaspillage alimentaire Too Good To Go, Elior voit ses louables initiatives dévorées par la pandémie.

« **A**vec ce déploiement venant soutenir l'application des

mesures souhaitées par la loi EGalim, Elior réaffirme son engagement pour un mode de consommation plus responsable et mise sur une solution concrète et accessible destinée à redistribuer les invendus alimentaires à nos convives. Notre objectif ambitieux de sauver 40 000 repas par mois, en 2021, soit en moyenne 5 repas par jour et par restaurant, témoigne de notre volonté à lutter contre le gaspillage alimentaire au quotidien », affirmait Philippe Guillemot, Directeur Général Elior Group, en octobre dernier. Hélas, la situation sanitaire du pays s'étant considérablement détériorée en fin d'année, on imagine aisément la déception des équipes - et des convives - directement concernées par la fermeture des cantines.

Rappelons que depuis 2019, les convives en entreprise pouvaient réserver sur l'application Too Good To Go leur panier surprise à prix réduit, composé des surplus du déjeuner, et venir le récupérer en fin de journée. Grâce aux résultats concluants suite à la mise en place des premiers tests dans le restaurant d'entreprise de Carrefour, puis dans 10 autres restaurants d'entreprise, Elior avait accéléré sa lutte contre le gaspillage alimentaire et déployé plus largement le service dans



ses restaurants en entreprise. En 2021, l'objectif pour Elior est d'engager 400 restaurants d'entreprise. Le confinement aura-t-il raison de cette démarche RSE ? ■

Sylvie Warnet

De la maîtrise de la consommation de carburant à la réduction des coûts d'exploitation

Découvrez WEBFLEET, la solution de gestion de flotte numéro un en Europe



Réduisez les coûts de carburant. Assurez la sécurité sur la route. Respectez la réglementation. WEBFLEET vous aide à faire tout cela. C'est pourquoi plus de 50 000 entreprises dans le monde font confiance à notre solution pour emmener leurs camions, leurs chauffeurs et leurs entreprises là où ils le souhaitent.

Let's drive business. Further.

webfleet.com

› ÉLECTRICITÉ

FRANPRIX LIVRE SON FRAIS EN eTGM

Entré en service depuis 6 mois au départ de la base logistique Sedifrais de Gonesse, le MAN eTGM carrossé par Frappa livre quotidiennement une dizaine de magasins Franprix parisiens.

Apprendre ! Telle est l'approche de l'exploitation du MAN eTGM opéré par Jacky Perrenot au profit des supermarchés parisiens Franprix. Premier camion électrique de 26 t (10 t utiles) carrossé en frigorifique, cet eTGM a déjà parcouru quelque 12 000 km. Il effectue deux tournées quotidiennes pour desservir une dizaine de magasins, ce qui correspond

à un peu moins de 100 km quotidiens. On trouve sur l'eTGM de Franprix une caisse Frappa avec paroi intérieure relevable. Celle-ci n'est pas utilisée en raison d'une exploitation mono-température en froid positif avec du fret conditionné sur palettes. La réfrigération est confiée à un groupe cryogénique à azote indirect (Frappa Silencio) qui nécessite deux pleins par semaine. Un rideau d'air RKcom limite

le risque d'excursion de température, pendant les manutentions assurées à l'aide d'un hayon rétractable Dholandia. Déployé dans le cadre d'un partenariat entre le constructeur et le transporteur, l'eTGM équipé par Frappa donne toute satisfaction pour le moment. Il est particulièrement apprécié par ses chauffeurs qui savourent sa douceur de conduite. En organisant convenablement les recharges



L'eTGM ne transporte que du froid positif. La logistique froid négatif de Franprix est sous-traitée à Orlygel.

› COMMANDE RECORD

53 MOTEURS MAN POUR STG

Dans la poursuite du renouvellement de sa flotte, le Groupe STG vient de commander vingt tracteurs MAN TGX de 470 chevaux et trente-trois porteurs MAN TGM 18.290.

« **S**TG a initié la diversification de sa flotte depuis deux ans déjà. Les premiers porteurs MAN ont intégré notre parc en 2019. L'introduction de plusieurs marques permet d'objectiver les avis. C'est aussi un bon levier pour challenger les constructeurs dans les améliorations techniques et technologiques. Ainsi, les innovations de confort de conduite développées par MAN, couplées à la faible consommation de carburant des tracteurs répondent à la démarche RSE que nous développons au sein du Groupe STG : réduire notre empreinte environnementale et améliorer le poste

de travail de nos conducteurs », a déclaré Jean-Paul Onillon, P.d.g du Groupe STG. Les tracteurs TGX sont dotés de la cabine GM offrant de nombreux rangements et une hauteur intérieure de 1,86 m. Une couchette avec sommier à lattes et une isolation acoustique assurent un confort de repos et de sommeil optimal. Quant aux porteurs, ils disposent de la cabine FM, compacte, équipée d'un toit mi-haut, plus légère que la cabine G pour la distribution urbaine. Un emmarchement à faible hauteur, éclairé et antidérapant, ainsi qu'un grand angle d'ouverture des portes, facilitent la montée et la descente du véhicule. ■



(À gauche) Jean-Paul Onillon, P.d.g. du Groupe STG et Jean-Yves Kerbrat, D.g. de MAN Truck & Bus France.



Jean-Yves Kerbrat, Directeur général de MAN Trucks & Bus France présente le trophée Truck of the Year 2021 remporté par le nouveau TGM.

de la batterie, Perrenot envisage de passer de deux à trois tournées quotidiennes avec ce véhicule électrique. Celui-ci participe à une expérimentation en flotte qui doit durer cinq ans. Il est possible qu'il soit remplacé par un autre véhicule électrique MAN au cours de cette période. Quant au TCO de l'eTGM, il correspondrait au double de celui d'un TGM thermique. ■

Loïc Fieux



Frappa fait coup double avec sa carrosserie et son groupe Silencio.

BPW connecte votre flotte

Le portail vous donne une vision globale en temps réel de votre flotte de véhicules et les rapports d'analyses envoyés automatiquement vous facilitent la prise de décisions.

4G

Bluetooth

idem telematics

+

Pour plus d'informations, contactez-nous :

BPW France
 Les Scientifiques de Roissy - Rue du Noyer - Bât B4 - 95700 Roissy en France
 Tél. +33(0) 1 49 38 19 99 • info@bpwfrance.fr • www.bpwfrance.fr
tcontrol-info@bpwfrance.fr • www.idemtelematics.com

we think transport

BPW

> LIDL FRANCE

LA RSE, SOURCE D'ENRICHISSEMENT ET D'EMPLOIS

C'est en engageant une stratégie de Responsabilité Sociétale de l'Entreprise (norme ISO 26000) basée sur les produits français que LIDL France est sorti du hard discount, entre 2012 et 2016, conjuguant ainsi le développement de l'enseigne avec la satisfaction des clients et l'implication des fournisseurs.

La politique RSE de LIDL, ancrée sur le développement du territoire et prenant en compte les producteurs, l'origine des produits et les souhaits des consommateurs, a fait le succès commercial de l'enseigne : « Intégrer une dimension de durabilité dans notre stratégie de marque a contribué à notre succès auprès des partenaires qui nous font confiance », écrivait déjà dans le rapport RSE 2017 Frédéric Fuchs, gérant principal de LIDL. En 2020, Jean-Baptiste Léger, Directeur RSE de LIDL, confirme que « notre politique RSE crée de la richesse au niveau local en valorisant et soutenant 180 000 emplois locaux, dont 10 000 dans la logistique et le transport. Depuis 2018, 72% de nos produits sont d'origine française et 80%

de nos poissons sauvages seront certifiés MSC (Marine Stewardship Council), label 'poisson durable' en 2021. Cette démarche met en adéquation notre politique d'entreprise avec les attentes des clients qui portent sur la qualité des produits, leur origine et le bien-être animal ».

POIDS LOURDS IVECO AU BIOGAZ

LIDL parfait cette stratégie en l'appliquant à sa logistique d'approvisionnement. La distribution de ses produits s'appuie sur un modèle de transport intégré qui fait rapatrier les produits du terroir vers les 25 plateformes de l'enseigne par des transporteurs régionaux comme Gilles Hochet. Puis des transporteurs français de taille nationale, comme Jacky Perrenot, assurent l'approvisionnement

quotidien des 1 550 supermarchés LIDL. Depuis 2016, ces transporteurs réduisent leurs émissions de gaz à effet de serre (GES) par l'usage de véhicules récents ou roulant au gaz. Le groupe Perrenot qui, sous l'égide de l'Ademe, s'est engagé auprès de LIDL à réduire ses émissions de CO₂ de 10%, a ainsi acquis 500 poids lourds Iveco au GNV dont il consacre l'essentiel aux activités de l'enseigne. LIDL, qui fait recycler 11 000 tonnes de ses déchets organiques en gaz par des méthaniseurs proches de ses plateformes, soutiendra son transporteur en alimentant ses camions en biogaz à partir de 2021. Conjugée à l'intégration par le transporteur des mises en exploitations des premiers véhicules électriques de la flotte (eTGM de MAN et D Wide ZDE



ELECTRICITÉ VERTE POUR CLIENTS ÉCOLOGIQUES

LIDL inclut ses clients dans ses démarches RSE. Depuis 2016, l'enseigne mettait des bornes de recharge électrique à disposition des quelques clients détenteurs de voitures électriques. Le surplus d'électricité dont elle dispose désormais leur sera consacré à grande échelle. En 2020, l'enseigne a démarré l'installation de 2 000 bornes de recharge électrique pour voiture sur ses sites pour qu'en 2021 les clients possédant des voitures électriques viennent recharger leurs voitures en électricité verte, tout en faisant leurs courses. Ils se verront alors offrir une demi-heure de rechargement gratuit.





En végétalisant ses supermarchés, LIDL leur donne une image verte moderne qui plaît aux clients.



« DEPUIS 2018, 72% DE NOS PRODUITS SONT D'ORIGINE FRANÇAISE ET

80% DE NOS POISSONS SAUVAGES SERONT CERTIFIÉS MSC (MARINE STEWARDSHIP COUNCIL). »

JEAN-BAPTISTE LÉGER,
DIRECTEUR RSE DE LIDL.

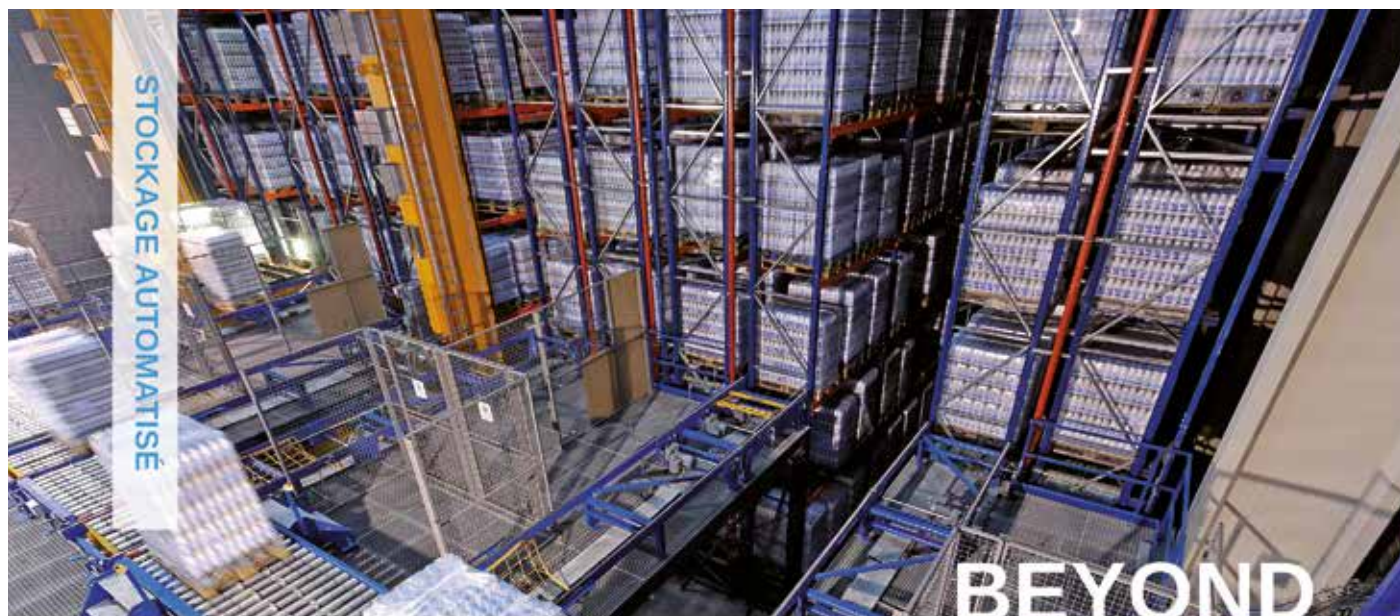
AUTONOMIE ÉLECTRIQUE GRÂCE AU SOLAIRE

Pour ne plus consommer que de l'énergie neutre en carbone, LIDL a inclus la production d'électricité verte d'origine solaire dans sa stratégie RSE. En octobre 2020, 166 000 m² de panneaux photovoltaïques couvraient déjà les toitures et les ombrières de parking de six de ses plateformes et



de Renault Trucks) pour les livraisons urbaines, cette démarche contribuera à réduire les émissions de GES de sa

logistique aval, qui correspond à 19% des émissions de Lidl France, et de 5% supplémentaires celles de Perrenot.



STOCKAGE AUTOMATISÉ

**BEYOND
AUTOMATION**

Alstef Group, spécialiste français du stockage automatisé de palettes en froid négatif.

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

ALSTEF
GROUP

>>> de 500 de ses supermarchés. En 2023, l'enseigne en aura installé 500 000 m². L'électricité fournie alimente les sites pour l'éclairage du parking, la climatisation ou le chauffage, et aussi les rideaux d'air des portes de ses frigos et les rooftop de Lennox EMEA, qui conditionnent ses locaux et graduent le froid selon les produits. LIDL produira bientôt autant d'électricité qu'en consomment ses établissements. Son supermarché de Toulouse est ainsi le premier à être positif en production d'énergie. L'enseigne verdit aussi son matériel d'exploitation pour compléter sa démarche. Elle a ainsi inauguré sur son site de Chilly-Mazarin le remplacement général de ses fluides frigorigènes à l'ammoniac R404 par des fluides R32 à l'azote, moins émetteurs de GES. Cette substitution, qui a participé à la réduction d'1% des émissions de GES de LIDL France entre 2018 et 2019, se poursuivra sur d'autres sites en 2021. Au niveau de la santé des salariés de ses plateformes logistiques, LIDL a aussi consacré 80 m€ en équipements de santé et de sécurité, notamment pour réduire les facteurs de troubles musculo-squelettiques (TMS). ■

Michel Grinand



En 2023, LIDL disposera de 500 000 m² de panneaux photovoltaïques installés sur les toitures et les ombrières de ses parkings pour atteindre l'autonomie électrique, voire devenir producteur d'électricité.



Pour assurer la distribution de LIDL, le transporteur Jacky Perrenot a acquis 500 poids lourds au GNV depuis 2016.

> TABLETTE

ASTRATA À L'ÉCOUTE DES CONDUCTEURS

La tablette DriverLinc® contribue à attirer, engager et retenir les conducteurs, tout en maximisant la productivité, rationaliser les opérations et à améliorer les rendements.

Avec le nouveau DriverLinc®, Astrata combine son expertise en tant que fournisseur de solutions géolocalisées à la puissance et à la mobilité d'une tablette robuste. Légère, disponible sur Android, elle offre une conception centrée sur l'utilisateur en plaçant la sécurité des conducteurs au premier plan via un écran au format 7 pouces convivial. Cette nouvelle ver-

sion fournit davantage d'informations sur leurs actions, donne des instructions par étape sur les commandes et les tâches à réaliser, ainsi que des données de localisation GPS. Elle assure également une communication claire entre le back-office et les conducteurs par le biais d'une messagerie bidirectionnelle, un flux de travail automatisé et permet une visibilité totale des mouvements de la flotte. Sa



coque renforcée répond à l'indice de protection IP54 qui garantit la résistance de la tablette en cas de chute et autorise une utilisation à des températures allant de -20°C à +60°C. ■

DISPAM : CHAÎNE DU FROID CONNECTÉE, LE DÉFI DE LA SYNERGIE DES SOLUTIONS

Conscient des enjeux actuels du transport et de la logistique du froid, le groupe Dispam, spécialiste français du transport frigorifique, a fait confiance à AndSoft pour repenser complètement ses procédures, et faire de la traçabilité intégrale des marchandises l'un des piliers de ses standards économiques.

TRANSFORMATION DIGITALE ORIENTÉE SATISFACTION CLIENT

Le projet a été initié par une transformation préalable des mentalités et des processus au sein de la société. Cette préparation en amont a rendu possible une digitalisation logique, ordonnée et orientée « satisfaction client ». Pour Dispam, la traçabilité devait être effective pour chaque palette transportée. Grâce à l'application « **TrackAPP d'AndSoft** », et en intégrant toutes les contraintes de la logistique du froid, chaque opération à quai ou lors de la livraison est désormais « trackée » en temps réel. Une ou plusieurs photos peuvent être ajoutées pour chaque opération. « Avec l'implémentation d'e-TMS, le TMS d'AndSoft, nous souhaitons centraliser l'ensemble des données, à quai et pour les conducteurs, afin d'éviter aux opérateurs de jongler entre différents outils de suivi, tout en préservant nos clients d'un quelconque surcoût » explique Neil Parker, le DSI de la société Dispam. Le groupe propose ainsi à ses clients la prestation dans ses standards économiques, qui met à leur disposition différents outils de traçabilité sans tarification supplémentaire.

Avec la mise en place d'e-TMS, la transparence est maximale pour les clients, qui peuvent être informés de tout événement via un portail dédié, ou par des intégrations avec leurs systèmes. « Le plus grand succès de ce projet est l'automatisation de toute la chaîne logistique, qui a permis une traçabilité à 100%, en utilisant notamment l'IoT, précise Guillaume Albelda, Directeur Général d'AndSoft, depuis les enlèvements jusqu'aux livraisons, en intégrant les opérations à quais, au travers de notre solution TrackAPP ».

CENTRALISER ENCORE ET TOUJOURS

Afin de maximiser le nombre de palettes tracées, AndSoft et Dispam ont également mis en place deux applications qui permettent d'apporter un complément de données et de centraliser davantage les opérations :

- **Application de « Contrôle du véhicule »** : permet de procéder à la vérification des véhicules via une liste de points de contrôle de la conformité, définis par Dispam.

- **Application « Collaborative Trips Pool »** : au sein même des outils de mobilité, un pool de voyages partagés a été mis en place afin que les conducteurs puissent s'y connecter et choisir le voyage

à effectuer. Un outil collaboratif qui permet d'augmenter l'optimisation des tâches et la satisfaction des conducteurs.

LOGICIEL STANDARD COLLABORATIF

DISPAM a par ailleurs amélioré significativement sa compétitivité grâce à son travail conjoint avec AndSoft, dénommé Logiciel Standard Collaboratif (Collaborative Standard Software). Une formule qui permet au client de prendre en charge lui-même une partie de ses développements. Dispam est ainsi libre de répondre rapidement et efficacement aux demandes spécifiques de ses clients, sans avoir à sous-traiter systématiquement avec l'éditeur. Le Logiciel Standard Collaboratif est une valeur différentielle certaine pour Dispam, selon Neil Parker : « *AndSoft nous offre une grande flexibilité dans nos process : nos ressources internes peuvent développer certains éléments, ce qui nous offre un réel avantage concurrentiel, et nous laisse le champ libre pour adapter le produit à nos besoins* ».

La plateforme e-TMS d'AndSoft constitue le centre des opérations et répond au plan de transformation stratégique lancé en 2018 par Neil Parker, le DSI de la société Dispam. ■



Toulouse • La Massana
Barcelona • Vilnius
Tél : 05 62 75 57 68
www.andsoft.com
info@andsoft.com



SOLUTION FRIGORIFIQUE

> PARIS SUD

PFS, UN ÉCRIN À WISSOUS

Eric Lünven, président de Paris Froid Service, distributeur Thermo King, vient d'installer le siège de l'entreprise à Wissous. Encore un nouveau challenge pour ce Breton qui n'a pas froid aux yeux. Entretien exclusif.



Pierre Besomi : Déménager en pleine crise sanitaire, ce n'est pas un peu « givré » pour un homme du froid ?

Eric Lünven : Wissous, c'était un projet qui est né il y a trois ans, puisque le site de Rungis était trop petit pour notre volume d'activités. Donc tout était planifié, crise ou pas, il fallait y aller ! Notre objectif était d'être toujours au cœur du métier, et je pense qu'aujourd'hui, le vrai centre routier au sud de Paris se trouve à Wissous avec tous nos clients et nos partenaires.

PB : Décrivez-vous votre nouvel écrin !

EL : Le site de Wissous fait 5 800 m². Il y a 1 200 m² d'ateliers, 10 travées et une chambre de test agréée Cemafruid, pour le contrôle des engins frigorifiques à 6 ans et à 9 ans.

PB : Le développement de PFS ressemble fort à une success story.

EL : Mon histoire dans le domaine du froid a commencé il y a une trentaine d'années. J'ai rejoint PFS en 1998 pour regrouper les activités froid du groupe Soficham. J'ai beaucoup de respect pour Monsieur Chambily, qui en était le président et qui m'a permis de racheter PFS en 2010.

PB : Où sont situés vos sites d'exploitation ?

EL : Nous exploitons aujourd'hui 5 sites à Wissous, Auxerre, Le Mans, Caen, et Avranches.

PB : Quelles ont les grandes étapes de PFS ?

EL : En 2000 avec le regroupement des Parisiens et des Normands pour les faire communiquer entre eux et s'assurer que nos clients de Normandie, soit bien



accueillis à Paris et vice-versa. Un an après, on a créé le site du Mans. On a continué notre développement en augmentant le nombre de techniciens et la qualification de nos techniciens.

PB : Vous êtes quand même un homme proche de Rungis.

EL : Permettez-moi d'y associer le Rungis Rugby Club puisque nous l'avons créé il y a cinq ans. Oui, Rungis symbolise le cœur de notre métier et c'était l'endroit où il fallait qu'on soit à une époque. En 2010, on a lancé la cryogénie en collaboration avec l'Ademe. On a fait une opération de démonstration sur des camions frigorifiques pour valoriser ce transport avec une descente très rapide, sans bruit. On était un peu trop en avance sur notre temps par rapport à ce qu'on appelle aujourd'hui la transition énergétique et écologique.

PB : Quelles sont les spécificités des marchés sur lesquels vous intervenez ?

EL : Les marchés commencent au premier kilomètre par la livraison du dernier kilomètre, de la distribution et de tous



les métiers de bouche. Du petit caisson frigorifique jusqu'à la semi-remorque frigorifique, nous savons répondre avec la gamme Thermo King et Frigoblock. Enfin, nous soutenons le marché de la santé avec Pharma Solutions développée par Thermo King.

PB : Comment vous préparez-vous à assister vos clients pendant la phase de distribution des vaccins ?

EL : Pharma Solutions s'applique au VUL jusqu'à la semi-remorque. Nous mettons à disposition de nos clients un programme pharma développé par Thermo King, avec une obligation d'assistance afin d'être très rigoureux sur la conservation de cette chaîne du froid. Autre produit également, le Super Freezer, puisque PFS est également concessionnaire dans le domaine maritime. Il s'agit d'un produit qui va jusqu'à -70°C.

PB : Revenons quelques instants sur les produits phares sur lesquels vous pariez pour aujourd'hui et pour demain.

EL : C'est une réalité, la transition écologique est en marche. Pour demain, il y a bien sûr les produits Frigoblock qui bénéficient d'une évolution de la connectivité. Les données se transmettent directement par le Web et les produits frigoblock seront connectés demain, comme l'ensemble de la gamme Thermo King. Autre produit phare de demain avec Advancer. Ce groupe diesel peut-être fourni dans sa version hybride. Demain, il pourrait être 100% électrique puisque Thermo King s'est associé avec BPW pour réaliser une semi-frigorifique entièrement électrique. ■

> OPTIMISME

KRONE, PRÊT POUR DE NOUVEAUX DÉFIS

Le groupe Krone réalise un chiffre d'affaires de 1,9 milliards d'Euros.

« **B**ien que les perspectives d'avenir soient difficiles à estimer en raison des conséquences actuelles de la pandémie et des évolutions climatiques, politiques et économiques, nous pensons que le chiffre d'affaires de l'exercice en cours devrait rester au niveau de celui de l'année précédente. Quant à l'avenir, le secteur du transport de denrées alimentaires reste porteur avec les prévisions de 10 milliards d'êtres humains en 2050 », a déclaré Bernard Krone, Président.

Après un début d'exercice relativement bon (1er août 2019 au 31 juillet 2020), la Covid-19 a impacté les ventes à partir du début d'année 2020. Ainsi, au cours du dernier exercice, le groupe Krone a généré un chiffre d'affaires de 1,9 milliard d'Euros (2,2 milliards d'Euros l'année précédente). 66,8 % du chiffre d'affaires national ont été réalisés par le secteur Véhicules Industriels. Avec 70,7 %, les ventes à l'étranger ont été légèrement supérieures à celles de l'année précédente (69,1 %). Krone a poursuivi la digitalisation, l'automatisation, et la mise en réseau de ses infrastructures. Au cours de l'été 2020, le nouveau centre de validation nommé Future Lab est devenu opérationnel sur le site de Lingen. Il permet de tester les composants d'un point de vue longévité, qualité, fonctionnement, ergonomie et facilité d'utilisation, avec une répercussion positive sur la qualité des produits. ■



> MISSION

BENOÎT LATNO NOMMÉ DIRECTEUR DE THERMO KING EUROPE DU SUD

L'actualité de Thermo King et Frigoblock en France s'illustre avec la prise de fonction de Benoît Latno, en qualité de directeur des ventes et service pour l'Europe du sud.

Benoît Latno travaille pour Thermo King depuis plus de 15 ans. Ingénieur méthode à l'usine de Galway (Irlande), il occupe différents postes sur d'autres sites européens du groupe. Pendant plusieurs années, Benoît Latno a pris la responsabilité du développement du réseau de distribution en Europe, Moyen-Orient, Afrique, Inde et Russie. Plus récemment, ce globe-trotter s'est occupé du développement commercial de la gamme électrique Frigoblock. « J'ai maintenant la chance, de prendre la responsabilité de la direction commerciale pour la France, l'Espagne, l'Italie et Israël. Nos objectifs sont tout d'abord, d'aider les différents acteurs impliqués dans la distribution et l'acheminement du vaccin contre la Covid 19 en leur faisant bénéficier de notre expertise. Nous devons tous être impliqués dans ce combat. Ce que nous vivons actuellement modifie profondément les habitudes des gens et par conséquent impacte directement l'ensemble de notre industrie sur le plan fonctionnel, écologique et énergétique. Nous avons les solutions permettant à nos clients de répondre à cette problématique. »

ADVANCER SÉRIE A

À noter aussi, dans une actualité perturbée par la Covid, le lancement commercial



« L'ADVANCER EST JUSQU'À 40% PLUS RAPIDE À ATTEINDRE LE POINT DE CONSIGNE ET JUSQU'À 30% PLUS ÉCONOME EN CARBURANT QUE LA MOYENNE DU MARCHÉ. »

**BENOÎT LATNO,
DIRECTEUR EUROPE DU SUD.**

de la solution Advancer. Cette solution est destinée aux véhicules lourds et semi-remorques. Quant au groupe E200, présenté à Solutrans fin 2019, il tente de faire entendre le silence de fonctionnement de sa solution électrique, parfaitement adaptée au dernier kilomètre. Enfin, on notera la mise à disposition de solutions en température dirigée pour la filière logistique pharmaceutique, en particulier à -70°C pour le transport de certains vaccins, constitue une avancée majeure pour la santé de nos concitoyens, et plus largement dans le monde. « Notre ambition avec l'Advancer est d'aller au-delà des améliorations progressives et de créer une

unité de réfrigération pour semi-remorque qui présente des innovations jamais vues sur le marché avec un contrôle de température révolutionnaire, une protection de chargement optimum et un rendement énergétique inégalé, explique Benoît Latno. L'Advancer est jusqu'à 40% plus rapide à atteindre le point de consigne et jusqu'à 30% plus économe en carburant que la moyenne du marché. Tout cela offre une plus grande flexibilité opérationnelle, tout en aidant les clients à améliorer considérablement la disponibilité de leur flotte, le coût total de possession et de diminuer leur empreinte environnementale. » ■

Pierre Besomi

› SOLUTION PALETTES

PALBANK POURSUIT SA CROISSANCE

Palbank étend son maillage avec 300 Points de Service et propose une application mobile sur Android en test pour lancement au printemps.



S'appuyant sur son réseau en France, Palbank propose des services de dépose et reprise de palettes sur un principe de crédit-débit et compensation virtuelle. Dès ce printemps, la nouvelle application mobile sur Android facilitera l'accès simplifié

aux Points de Service pour plus de 800 clients grâce à la géolocalisation. À noter, le projet sur calcul certifié d'économie de CO₂ engendré par l'utilisation de des services de Palbank. « Palbank a enregistré 5,3 millions de mouvements en 2020, déclare Frédéric Guérin, Directeur



« PALBANK
A ENREGISTRÉ
5,3 MILLIONS DE
MOUVEMENTS
EN 2020. »

**FRÉDÉRIC GUÉRIN,
DIRECTEUR GÉNÉRAL.**

Général. Notre objectif vise la diminution du coût de gestion palettes à travers des synergies toujours plus intenses entre les transporteurs. » Rappelons que PFM-Solutions est née sous l'impulsion d'acteurs majeurs du transport et de la chaîne logistique. Aujourd'hui, PFM-Solutions compte dans son actionnariat les Groupements Astre, ASTR, Evolutrans, Flo et Tred-Union et plus de 110 transporteurs indépendants ainsi que la holding H2P (détentrices des marques B2PWeb, GedMouv et GedTrans). ■ **P. B.**



Eberspächer



RESPECTER LA CHAÎNE DU FROID

SÉCURISER VOS TRANSPORTS DE PRODUITS GRÂCE À NOS CAISSONS NORMÉS ATP



ÊTES-VOUS PRÊTS À VOUS LANCER DANS DE NOUVEAUX PROJETS AVEC NOUS ?

- Des produits disponibles immédiatement, pour le transport logistique, la livraison à domicile de plats chauds ou froids (plages de température +65°/85°C ou -35°/+40°C)
- Une grande flexibilité avec des caissons sans installations, des systèmes de batteries innovants
- Toujours plus de services : géolocalisation, traçabilité, location



Tél : 01 30 68 54 59
<https://www.eberspaecher-refrigerators.fr/>



UNE RÉDUCTION SIGNIFICATIVE DU TCO

Zanotti s'engage à réduire le TCO sur l'ensemble de son catalogue produits et présente 4 gammes.

- Les groupes Invisible sont installés sous le châssis du véhicule, préservant ainsi son esthétique, sa hauteur initiale et ses caractéristiques aérodynamiques.
- Les groupes Zero sont destinés aux véhicules légers grâce à sa facilité de mise en œuvre, d'entretien et les options disponibles pour installer l'unité de condensation sur le toit ou sur la paroi avant du véhicule, ainsi qu'un évaporateur ultra-mince à poser dans le compartiment à bagages, pour maximiser le volume de marchandises.
- Les groupes SFZ conviennent au transport frigorifique en camion porteur de petit et moyen volume.
- La gamme de groupes Uno est disponible dans différentes puissances pour camions porteurs de moyen et grand volume. Ces groupes sont dotés d'une technologie innovante conçue par Zanotti qui offre un couplage direct entre le moteur et le compresseur.

> AMBITIONS

DAIKIN SE RENFORCE AVEC ZANOTTI

Renforçant sa présence européenne, Daikin lance sous sa marque Zanotti, une gamme de solutions de réfrigération pour fourgons et camions en France, Belgique, Allemagne et aux Pays-Bas.

L'industriel commercialise une nouvelle activité de transport frigorifique sur des marchés clés du nord européen. Grâce à plusieurs décennies d'expertise acquises par Zanotti dans le domaine de la réfrigération, Daikin Transport Réfrigération étend ainsi son maillage géographique européen. Junji Umamoto, Vice-Président, Daikin Europe, indique : « Nous nous sommes appuyés sur l'expérience de Zanotti pour proposer des solutions de transport frigorifique hautement personnalisables destinées aux VUL et

VI. Notre centre R&D dédié à l'activité réfrigération, adjacent à notre usine Zanotti de Mantoue en Italie, est en phase de livraison. Il s'agit d'une infrastructure de recherche basée sur une approche collaborative unique, avec la capacité de délivrer des tests certifiés ATP, sur l'ensemble des gammes ». A noter, Daikin Transport Réfrigération entend créer l'un des réseaux de services et d'assistance les plus complets en accueillant de nouveaux partenaires concessionnaires pour le transport frigorifique. ■

Sylvie Warnet

CAHIER EXPERT | MARS 2021

FROIDNEWS

LE MAGAZINE PREMIUM DE LA FILIÈRE LOGISTIQUE DU FROID



CAHIER EXPERT

**FILIÈRE PRODUITS
DE LA MARÉE**

CRÉDIT : GROUPE OLANO / PORT DE SAINT-JEAN-DE-LUZ.

ITINÉRAIRE D'UN OURSIN VOLANT



Comme tous les échinodermes, les oursins sont tous marins : on n'en connaît aucune espèce, actuelle ou fossile, de mœurs terrestres ou d'eau douce. À la faveur d'un reportage en Normandie, j'ai fait une halte gourmande au port de Trouville et commandé un plateau de 6 oursins. J'aime les déguster sur du pain grillé à peine recouvert de beurre d'Isigny AOP non salé, accompagné d'une goutte de citron vert, d'une petite pincée de piment d'Espelette et d'un soupçon de coriandre fraîche : c'est un voyage gustatif. Je les imaginais, mes oursins, fraîchement ramassés au pied des célèbres falaises du Débarquement, ou tout au plus, en provenance des Côtes d'Armor. Je me risquai, hésitant, à questionner le serveur bougon (un pléonasme) sur l'origine de ces hérissos de mer. Le verdict tomba, brutal voire blessant : « Nouvelle-Zélande ! » Mon rêve s'évanouit quand je tentai d'imaginer le périple de plus de 19 000 km effectué en avion-cargo à tire d'ailes, ce qui confirme que l'oursin volant existe bien.

J'ai donc voulu comprendre comment ces oursins étaient arrivés jusqu'à Trouville. Passons la phase de la production dans une ferme aquatique de Nouvelle-Zélande, puis celle du négoce et des achats en gros pour arriver à la logistique. L'objectif étant que l'oursin soit consommé dans les 48 heures après sa cueillette. A ce niveau, on ne peut que saluer le professionnalisme des logisticiens comme les membres du réseau Seafoodways qui fêtera ses 7 ans, en 2021. J'ai donc souhaité vous faire partager quelques tranches de vie dans ce Cahier Expert consacré à la filière des produits de la mer. Bonne dégustation !

Pierre Besomi

> RÉSEAU EUROPÉEN

SEAFOODWAYS, LES DÉFIS DE L'ULTRA-FRAIS EN 48 H CHRONO

Très fortement impactée au printemps 2020, la filière a clairement essuyé de fortes tempêtes. Principale cause : l'arrêt complet de la restauration commerciale et collective (50% de la consommation de produits de la mer en France), pendant plusieurs mois, suivie de la généralisation du télétravail de millions de cols blancs, la baisse des ventes à l'étalage en grande distribution, et - dans une moindre mesure - sur les marchés. Seafoodways maintient pourtant le cap malgré le gros temps.



Seafoodways est le premier réseau opérationnel de logistique des produits de la mer. Ce réseau exploite une flotte de plus de 1 400 ensembles routiers en température dirigée et 60 plateformes « marée ».

Il y a le ciel, le soleil et la mer. Les embruns et les tempêtes, le calme, aussi, après les coups de feu. Et au bout des filets, immuables depuis la nuit des temps, les ports de pêche, la criée, les forts en gueule. Une confrérie ? La concurrence, aussi. Et l'aquaculture pour alternative à la raréfaction des ressources naturelles. Et puis après la pêche, que faire de tous ces produits de la mer ? Les vendre – à moins qu'ils ne soient commandés à l'avance par les centrales d'achat –, les transformer, les surgeler. Les faire passer en restauration

collective... mais ça c'était avant. Tenter de faire aimer aux enfants (un exploit ?) la diversité des goûts de ces poissons, coquillages, mollusques et crustacés, « Et pas seulement des poissons carrés avec des yeux dans les coins » (Coluche). Sans parler de la production des fermes d'aquaculture.

EN EUROPE, LES PRODUITS DE LA MARÉE SE PRONONCENT DÉSORMAIS SEAFOOD...WAYS

Et c'est là qu'intervient le premier réseau spécialisé de collecte et de distribution des

produits de la mer ultra-frais en Europe. C'est tout l'enjeu de la logistique gérée par une poignée de spécialistes dont le réseau Seafoodways. « Nous sommes partis du constat qu'il fallait professionnaliser cette filière dédiée aux produits frais, surgelés et transformés issus de la mer et de l'aquaculture, explique Nicolas Olano, membre fondateur du réseau Seafoodways, avec Stef et Express Marée¹, en 2014. Dans le sillage du 'seafood', c'est tout l'enjeu de l'approvisionnement des industriels, restaurateurs et consommateurs qu'assure chaque

>>>



Seafood Expo est depuis toujours basé à Bruxelles. Ce salon aura désormais lieu à Barcelone ; décision actée en 2020, même si l'édition de 2020 a finalement été annulée suite à la pandémie de COVID. En espérant pouvoir s'y retrouver entre professionnels passionnés des produits de la mer. Notre photo : ambiance au comble à Bruxelles en 2014, lors de la création du réseau.

>>> jour notre réseau, aujourd'hui numéro 1 européen du transport et de la logistique des produits de la mer. De la collecte des produits de la mer à la livraison finale, en passant par la gestion des importations, avec services douaniers, vétérinaires et phytosanitaires, et le déploiement de plans de transport routier européens autour de plateformes cross-dock et de massification hébergeant des prestations à valeur ajoutée. » Seafoodways réaliserait un chiffre d'affaires consolidé de 340 M€

et plus d'1,5 million de tonnes en moyenne annuelle. Le réseau exploite une flotte de 1 400 ensembles routiers, 60 plateformes « marée » et plus de 2 200 collaborateurs. Sans compter les sous-traitants.

LES ENJEUX DE L'APPROVISIONNEMENT DES CONSOMMATEURS

Tout a donc commencé avec la création de ce réseau de produits frais conçu dans une démarche écoresponsable par

le Groupe Olano (pour l'Espagne et le Portugal) et ses partenaires Stef et Express Marée¹ (pour la France). Dans sa feuille de route, ce réseau européen de collecte et de distribution de produits de la mer s'était fixé pour objectif initial de desservir tous les principaux bassins européens de production et de consommation, en moins de 48 heures. Peu après sa création, Seafooways officialise l'adhésion de trois autres acteurs : Hopi (République Tchèque), Kotra (Pays-Bas) et MedFrigo



© STEF

PHOTO DE GAUCHE : « SEAFOODWAYS DISPOSE D'UNE STRUCTURE D'ANIMATION, MARKETING ET COMMUNICATION, BASÉE À SAINT-JEAN-DE-LUZ. DEUX ÉVÉNEMENTS STRUCTURENT LES ACTIONS DU LABEL : LES SALONS CONXEMAR À VIGO (ESPAGNE) ET SEAFOOD EXPO À BRUXELLES. C'EST L'OCCASION POUR LES 5 PARTENAIRES DE PASSER PLUSIEURS JOURS ENSEMBLE POUR TRAVAILLER, ORGANISER LES LIGNES ET CONTACTER CLIENTS ET PROSPECTS. PARMI LES PRINCIPALES MISSIONS DE CE GROUPE DE TRAVAIL INTERNATIONAL, L'AMÉLIORATION CONTINUE DES PROCÉDURES ET LE RESPECT DES ENGAGEMENTS OPÉRATIONNELS. »
SE FÉLICITE NICOLAS OLANO.

(Grèce). À noter, la création en juin 2020 de Med Sealog (150 collaborateurs) issue de l'association de STEF Seafood Italia et Mediterranea Trasporti. Cet opérateur bénéficie de la collaboration avec Seafoodways dont il deviendra le principal opérateur en Italie. Le Groupe Stef encore, en Bretagne cette fois, qui depuis fin 2020, assure la desserte des produits de la mer bretons vers la France, mais aussi vers toute l'Europe grâce à Seafoodways. Avec ses 85 col-

laborateurs spécialisés, STEF Transport Lorient répond aux besoins des acteurs d'une filière marée particulièrement dynamique dans la région. Le site dispose de 2000 m² de quai frais, 200 m² en surgelés et 20 ensembles routiers pour assurer le passage à quai de plus de 55 000 tonnes de produits de la mer en année pleine. Enfin, le Groupe Olano poursuit le renforcement de son maillage dans la péninsule ibérique avec de nouvelles acquisitions, comme Oteiza Transportes, établie à Espartza-

Galar, en 2020. Elle permet au logisticien ancré à Saint-Jean-de-Luz, d'étendre son développement au-delà des Pyrénées où l'entreprise est déjà leader dans la distribution des produits de la mer (350 000 tonnes distribuées par an). Sur le segment des produits de la mer, le logisticien exploite sa nouvelle plateforme de Pinto, au sud de Madrid, depuis novembre dernier. Ce bel outil logistique de 4 635 m², équipé de deux chambres froides et de 25 portes à quai, représente un investissement de

>>>



© STEF

» 8 m€. Avant cela, son équipe de Huelva, au Sud du pays, s'était installée fin octobre 2020 dans un nouveau bâtiment de la zone portuaire dédié à l'activité crustacés.

LES DÉFIS DE L'ULTRA-FRAIS ENTRE 2°C ET 4 °C

Les produits de la mer sont soumis à de fortes contraintes, avec des DLC courtes

pour une exigence de fraîcheur. Ces denrées ne sont pas compatibles avec d'autres produits alimentaires et elles nécessitent une expertise spécifique. Sur ce marché en

» PÊCHE-AQUACULTURE

PRINCIPAUX ACTEURS DE LA FILIÈRE FRANÇAISE

Malgré des quantités en baisse de 0,7 % en 2019 et de 1,3 % par an entre 2013 et 2018, la France demeure le 4^e plus gros consommateur européen de poissons et crustacés avec 33,6 kg par an et par habitant. Moules et huîtres élevées dans l'Hexagone, saumon et cabillaud importés sont les espèces les plus appréciées.

En volume, la pêche française a produit 470 000 tonnes en 2019 dont 300 000 tonnes de pêche fraîche (- 6 %) vendue à 80 % dans 37 halles à marée : 12 en Manche, 11 sur la façade atlantique, 8 en Bretagne Sud, 4 en Méditerranée et 2 dans les Hauts-de-France. Sur la base des volumes 2019², les premières criées nationales sont Boulogne-sur-Mer, Lorient, Le Guilvinec et Erquy selon France Agrimer. À cette production s'ajoutent 150 000 tonnes d'espèces conchylicoles, où la France est leader européen grâce à ses élevages de moules et huîtres, et

50 000 tonnes en provenance de la filière piscicole, de truites pour l'essentiel. Malgré ses nombreuses façades maritimes, la France est quasi absente du marché de la pisciculture marine.

MARCHÉ IMPORTATEUR

Ces capacités nationales assurent un tiers des poissons et autres produits de mer consommés par les Français. En progression constante, les deux autres tiers sont importés. En Europe, la Norvège, le Royaume-Uni, l'Espagne et l'Islande sont les premiers pays à exporter leurs produits

SEAFOODWAYS RÉALISERAIT UN CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ DE 340 M€ ET PLUS D'1,5 MILLION DE TONNES EN MOYENNE ANNUELLE. LE RÉSEAU EXPLOITE UNE FLOTTE DE 1 400 ENSEMBLES ROUTIERS, 60 PLATEFORMES AVEC PLUS DE 2 200 COLLABORATEURS. SANS COMPTER LES SOUS-TRAITANTS.

LA FRANCE CHAMPIONNE DE L'AQUACULTURE

Environ 500 sites de production sont implantés sur tout le territoire, dans des départements de montagne, de plaine ou de littoral. Ces élevages sont majoritairement situés dans les régions Aquitaine, Bretagne et Hauts de France, qui totalisent 65% de la production nationale. La truite fait partie du top 5 des poissons consommés régulièrement par les Français. Cette dernière est élevée en bassins, installés sur source ou en dérivation des rivières. La pisciculture marine produit 6 espèces de poissons : le bar, la daurade, le maigre, le saumon, la sole et le turbot. On appelle pisciculture 'nouvelle' la production d'esturgeon qui, bien qu'élevé en eau douce, bénéficie de techniques d'élevage similaires à celles des poissons de mer. Pionnière en Europe dans le domaine de l'élevage marin grâce à sa maîtrise de la reproduction et de l'alimentation des poissons, la France compte une trentaine de sites de production dédiés, répartis sur l'ensemble du littoral et notamment en Méditerranée. Les élevages sont constitués soit de bassins situés à terre, le long du littoral, soit de cages en mer. Avec 18 sites, la production d'esturgeons est particulièrement localisée dans la région Aquitaine, à l'exception d'un site en Sologne.

constante mutation, on observe une forte compétition, soumise aux aléas des prises des petits navires comme des « bateaux-usines », à la multiplicité du sourcing, à l'offre et la demande de plus en plus imprévisibles, la forte saisonnalité ou encore, le développement de flux européens. Dans ce contexte, la Supply chain est complexe et exigeante. En flux tendus, Seafoodways assure une couverture territoriale inédite. La clientèle est constituée des industriels du poisson et des produits de la mer qui

ont des besoins de transport et logistique (passage à quai) et de stockage (surgelé). La grande distribution, les freezer centers, les distributeurs grossistes (RHF, métiers de bouche) et les poissonneries complètent le panel. Au menu : la multiplicité des références et des conditionnements, les circuits de distribution courts multi-canal, l'essor de la logistique aérienne, et bien sûr, les exigences de sécurité et de traçabilité élevée. « Fort de ce constat, Seafoodways propose à ses clients de s'appuyer sur ce réseau de

spécialistes de la supply-chain des produits de la mer, conclut Nicolas Olano. Nous apportons sécurité, agilité et optimisation des opérations. Nous accompagnons les clients sur l'ensemble de leurs marchés. Enfin, nous les aidons à se rapprocher de leurs clients grâce à l'étendue de notre réseau sur toute l'Europe. Chaque jour, Seafoodways dessert plus de 150 ports et aéroports. » Contre vents et marées. ■

Pierre Besomi

1. Express Marée a été reprise par Stef en 2018.

vers le marché français, en cabillaud et saumon en particulier. La France exporte aussi des produits aquatiques destinés à la consommation humaine avec pour principaux clients européens l'Italie, l'Espagne, l'Allemagne et la Belgique.

DE LA MER À L'ASSIETTE

Environ 4 400 bateaux de pêche alimentent les criées françaises dont la moitié est détenue par des armements regroupés en 18 organisations de producteurs, et 400 entreprises d'élevage. Une fois débarqués, la commercialisation de leurs poissons et crustacés s'appuie sur 630 entreprises de mareyage et de transformation. Les premières valorisent l'écoulement des produits de la mer auprès de leurs clients GMS, qui assurent les trois-quarts de la distribution



Halle à marée de Boulogne-sur-Mer (copyright : Port Boulogne-Calais)

des produits frais en France, grossistes, restaurateurs, places de marché et chaînes spécialisées comme les poissonneries. De leurs côtés, les transformateurs couvrent la préparation à base de poissons, la sur-

gélation, les conserveries et la saurisserie (fumage, séchage, salage). ■

Erick Demangeon

1. Au plus fort de la crise Covid-19, les volumes en criées ont chuté jusqu'à 50 %.

> MAREYEURS

BREXIT OU LE NOUVEAU COUP DE TRAFALGAR

Pour les mareyeurs, qui ont besoin des importations de poissons britanniques dans le but de réguler leur marché, le Brexit se traduit par des difficultés d'approvisionnement et des hausses des prix. Entretien exclusif avec Peter Samson, Secrétaire général de l'Union du Mareyage Français.



Peter Samson, Secrétaire général de l'Union du Mareyage Français, craint l'impact financier du Brexit pour les mareyeurs français.

graduelle des quotas. Ceux-ci prévoient dès 2021 une première réduction des quotas pour atteindre les - 25% prévus pour 2026. Les négociations sont en cours à Bruxelles, mais il serait déjà question d'une baisse sensible de 15% pour notre activité cette année, soit 60% des 25%. De plus, l'impréparation des douaniers britanniques et la sous-estimation par le gouvernement Johnson des charges administratives douanières provoquent le chaos avec des blocages de camions en douane et des marchandises perdues. Cela prouve que les formalités douanières sont trop lourdes pour une filière basée sur l'extra-frais et qu'il faudra encore négocier pour les simplifier. Enfin, la 3^e vague de la pandémie de Covid-19 en Angleterre complexifie les échanges et contribue à la morosité du secteur.

la filière. Le mareyage profitera aussi des aides de l'UE à travers ce dispositif. Mais les formalités génèrent un réel surcoût sur le transport. Celui-ci est actuellement compensé par la chute des prix du poisson écossais, principal marché de la saison, parce que les Écossais n'arrivent

« LE BREXIT A RÉDUIT
LES APPROVISIONNEMENTS
ET AUGMENTÉ LES COÛTS
DE TRANSPORT. »

**PETER SAMSON,
SECÉTAIRE GÉNÉRAL
DE L'UNION DU MAREYAGE
FRANÇAIS.**

Froid News : L'Union du Mareyage français est-elle satisfaite de l'accord du Brexit sur la pêche, lequel n'inclut pas de droits de douane, mais seulement la réversion de 25% des montants des prises en eaux britanniques à partir du 1^{er} juillet 2026, soit environ 160 M€ ?

Peter Samson : Nous sommes soulagés qu'un accord ait été trouvé, mais celui-ci ne règle pas les ajustements de la baisse

Froid News : Mais le gouvernement français a prévu une aide allant jusqu'à 30 000 € pour les entreprises de pêche et jusqu'à 300 000 € pour les entreprises aquacoles et l'Union Européenne a provisionné 5 milliards d'€ pour soutenir les secteurs les plus touchés.

P. S. : Nous sommes satisfaits de ce soutien amont et aval de la filière et nous construisons les dispositifs d'aides avec

plus à exporter, mais ce manque d'approvisionnement pénalise nos activités, car nous ne pouvons pas nous passer de ces importations. C'est pourquoi nous travaillons sur 2026, lorsque le gouvernement britannique déterminera unilatéralement les quotas annuels de pêche dans ses eaux.

Froid News : La solution se trouve-t-elle dans le recours à la pêche en



LA MARÉE SORT LA TÊTE DE L'EAU



Avec ses formalités douanières et l'impréparation des douaniers britanniques, le Brexit a commencé à restreindre les arrivages de poisson du Royaume-Uni dans les criées françaises. S'ils ne veulent pas se retrouver avec des filets vides, les pêcheurs français devront aller pêcher en Mer celtique, en Mer d'Irlande ou même en Mer du Nord, au-delà de l'Ecosse.

LES ÎLES ANGLO-NORMANDES NÉGOCIENT DIRECTEMENT AVEC LA FRANCE

Environ 500 sites de production sont implantés sur tout le territoire, dans des dépa l'image des pêcheurs britanniques qui, s'estimant trompés par leur gouvernement, ont entamé des mouvements sociaux, les îles anglo-normandes jouent leur propre carte dans ce jeu de dupes. Alors que Jersey n'accepte plus que 57 navires français sur les 119 qui fréquentaient ses eaux, Guernesey s'appuie sur l'antériorité des activités de pêche dans ses eaux des armements français pour préparer un accord de pêche avec la Normandie et la Manche pour le 1^{er} avril 2021. **MG**

Mer d'Irlande et dans le développement de l'aquaculture française ?

P.S. : Seuls les pêcheurs français peuvent dire s'il est rentable pour eux d'aller pêcher

en Mer d'Irlande. Et quant au recours à l'aquaculture, le mareyage s'est construit sur les produits de la pêche et toutes les activités complémentaires. En outre,

la culture aquacole pâtit en France du prix du foncier marin et elle reste peu importante. Je ne peux donc dire si ce sont des solutions pour 2026. ■

> RIDEAU D'AIR

EXIGEZ LA QUALITÉ RK COM !

Vos clients exigent que leurs denrées périssables arrivent chez leurs clients dans les règles de l'art. RK COM a la solution avec ses rideaux d'air RKair pour carrosseries isothermes et RKair Industrie pour portes de quai et zone de préparation de commandes.

Durant une tournée de distribution, le chauffeur ouvre la porte plus de 30 fois. La température initiale de la caisse qui était à -25°C remonte à -10°C en moins de 27 secondes, sans protection ou équipée de rideau à lanières. Grâce au rideau d'air RKair, même après 40 ouvertures, la température ne remonte que de 3°C. RKCOM propose la même protection pour vos entrepôts, quais et zone de préparations.



GAINS CONSTATÉS

60 %

DE RÉDUCTION
DES COÛTS
D'ÉLECTRICITÉ
DANS L'ENTRÊT

30 %

DE CARBURANT
ÉCONOMISÉ POUR
LES VÉHICULES
FRIGORIFIQUES



RK Com fabrique le rideau d'air RKair adapté à toutes les carrosseries isothermes quasiment au même prix que des lanières.

RKcom

35500 ST. M'HERVÉ - TÉL. + 33 (0) 6 32 15 41 84
ROLAND.KLINGEN@RK-COM.FR

PUBLICITÉ

> CHALLENGER

JOHN DRIEGE TIENT LE CAP

John Driège, passionné de camions et de produits de la mer.

© RUDY VAN EYKEN



© RUDY VAN EYKEN

John Driège s'est spécialisé dans les produits de la mer, frais et surgelés, depuis 1994. Cet irréductible luxembourgeois implanté à Boulogne-sur-Mer, premier port de pêche français, tient le cap contre vents et marées.

Spécialiste de la mer certes, mais pas seulement : « Nous assurons également un pilotage de nos flux en produits frais et multi produits tels que le chocolat, les fruits et légumes, et surgelés au départ du Luxembourg et de la Belgique vers la France, l'Italie et l'Espagne, explique John Driège. Nous proposons aussi un plan de transport défini et plusieurs solutions de transport, groupage, lots et demi-lots. Notre parc est conforme aux dernières normes Euro 6. Nous avons fait le choix de Chéreau, MAN, Scania et Thermo King. Afin de répondre au développement de la demande de transport de nos produits frais et surgelés, chaque semi-remorque - sur ces produits - est en double étage et

multi-températures. » La société emploie 60 personnes et exploite une flotte de 21 véhicules dont 5 porteurs dédiés au départ de John Driège France, pour la distribution au Luxembourg et en Belgique, en particulier pour les enseignes Delhaize et Carrefour.

DIVERSIFICATION

L'expertise de John Driège s'étend également à l'ingénierie des process : « Nos systèmes d'informations embarqués assurent la traçabilité de tous nos véhicules. Il s'agit de la solution Track and Trace de la société Ubidata. Ces systèmes nous permettent d'avoir un suivi précis des courbes de température dans chacun de nos véhicules en temps réel. » Concernant la logistique, et grâce à son savoir-faire acquis sur le site de Boulogne-sur-Mer, John Driège a développé la préparation de commandes de produits de la mer, en plein cœur du port à Capecure Centre, avec 11 portes dédiées à cette nouvelle activité en plein essor. Il en va de même pour le transport : « Nous avons dû adapter nos moyens matériels et humains afin de répondre à la demande de nos clients : maréyeurs, restaurants,

poissonniers, grossistes, centrales GD, centrale Cactus au Luxembourg, groupe MOWI en Belgique (N°1 mondial du saumon). Cela nous a donc permis de proposer des schémas logistiques et transports fiables en garantissant la qualité et la performance pour tous nos clients. » ■

Pierre Besomi

EXPANSION

« John Driège a prévu la construction d'un nouveau dépôt et de nouveaux bureaux de plus de 2 000m² situé sur l'ancienne parcelle qu'occupait la Continentale sur le port de Boulogne, annonce le dirigeant. Cette unité va nous permettre de développer notre activité transport et préparations sur cette place forte. Il sera aussi l'occasion de créer des emplois supplémentaires. Un nouveau dépôt a aussi vu le jour à l'aéroport de Liège. On y organise du stockage, cross-docking ainsi que toutes les opérations transport qui peuvent nous être demandées. » John Driège a encore pour cette année au moins un ou deux projets qui devraient voir le jour.



> ENVIRONNEMENT

ECOCLIM RECYCLE LES FLUIDES R404A ET R452A EN CIRCUIT COURT

Depuis plus de 35 ans SNDC, avec sa marque ECOCLIM, est un acteur majeur du marché des outillages de manipulation des fluides frigorigènes pour la climatisation véhicules.

SNDCCoïtoit et assemble 100% de ses productions dans l'agglomération toulousaine. Grâce à son expérience, SNDC a développé une gamme d'outils dédiés au recyclage en circuit court des fluides frigorigènes R404A et R452A, utilisés par l'industrie du transport frigorifique. Après plus de 3 ans d'études, SNDC a mis au point ces centrales multifonctions au service des réparateurs conjuguant, économie, gain de temps et protection de l'environnement. Les travaux conduits par les équipes de R&D de SNDC sur groupe frigorifique dans les situations de fonctionnement les plus diverses, telles que fuites, saturation en huile et en humidité, présence d'incondensables, ont permis la certification des centrales ECOCLIM selon les exigences de la norme NF E35-421.

UN CONFORT D'UTILISATION INÉGALÉ POUR L'OPÉRATEUR

Conservant leurs propriétés fonctionnelles, les réfrigérants recyclés par les centrales ECOCLIM RF404 et RF452 sont réinjectés dans les groupes. Largement utilisées par les leaders du froid routier, les centrales ECOCLIM ont confirmé les

gains écologiques, économiques et leur amortissement rapide de par :

- La réduction des achats en fluides neufs ou régénérés.
- L'optimisation des temps d'interventions.
- La diminution des coûts administratifs
- La fiabilisation de la traçabilité des mouvements et du bilan fluide annuel.
- La réduction des coûts de gestion des déchets.
- L'amélioration du bilan carbone.

Les centrales ECOCLIM RF404 et RF452 assurent automatiquement toutes les étapes de maintenance et de dépannage (réduction du nombre de manipulations, fonctionnement autonome, diminution de la pénibilité, réduction des facteurs de risque, etc.).

- Les centrales ECOCLIM RF404 et RF452 procurent donc un confort d'utilisation inégalé pour l'opérateur.
- Les équipes commerciales et techniques de SNDC organisent des démonstrations gratuites dans votre atelier.
- Mise en service, maintenance, Hotline, intervention sur site, sont autant de services que les équipes SAV déployées sur le territoire mettent à disposition. Bénéficiez d'une garantie de 3 ans pièce & main-d'œuvre avec le Pack maintenance ECOCLIM. ■



Après plus de 3 ans d'études, SNDC a mis au point ces centrales multifonctions.



Conservant leurs propriétés fonctionnelles, les réfrigérants recyclés par les centrales ECOCLIM RF404 et RF452 sont réinjectés dans les groupes.



Démonstration : essayer ECOCLIM, c'est l'adopter !



SNDC ECOCLIM
274 CHEMIN DES AGRIES, 31860 LABARTHE-SUR-LÈZE
TÉL : 05 34 480 480 • MAIL : SNDC@SNDC.FR

[HTTPS://WWW.ECOCLIM.NET/](https://www.ecoclim.net/)

> AVIS DE TEMPÊTE

SEAFOODIA CONTRE VENTS ET MARÉES

Avec l'apparition de la Covid, la consommation de produits de la mer s'était effondrée au bénéfice des conserves et des produits surgelés. Passé le creux de la vague, Seafoodia recharge ses filets.

Spécialiste du négoce en produits de la mer avec 74 000 tonnes vendues par an, Seafoodia, basée à Marseille, exporte vers 70 pays dans le monde. Voilà plusieurs mois maintenant que Seafoodia se retrouve confronté à une pénurie de certains produits de la mer, à des difficultés logistiques, à un manque de moyens humains et, pour couronner le tout, à des problèmes d'assurance-crédit : « C'est la pire des périodes pour les dirigeants d'entreprises. Étant présent en Chine, nous avons vu arriver très tôt la pandémie mais nous n'imaginions pas que nous serions touchés à ce point », a expliqué le président-fondateur de Seafoodia, David Sussmann. Bravant les mesures de confinement, il s'est rendu tous les jours dans son entreprise, située dans le quartier du Prado à Marseille, pour superviser les opérations et assurer le pilotage de l'entreprise. « À fin mars, nous étions en mode survie, j'ai dû demander un PGE. Pourtant, en 2019, nous avions réalisé une belle année avec une hausse de chiffre d'affaires de 5% à 180 M€ à fin mars. » L'entreprise, qui gère un trafic maritime de près de 8 000 conteneurs EVP par an, s'est rapidement retrouvée face à une pénurie de conteneurs secs et réfrigérés dès l'apparition du coronavirus en Chine en décembre 2019.

GÉRER LA PÉNURIE

« Nous avons subi six semaines de décalage puisque les bateaux étaient bloqués en Chine et nous n'avions pas de



conteneurs pour expédier en Norvège. La situation s'est améliorée en avril mais nous avons fait face à une hausse du coût du transport maritime de 1000 dollars supplémentaires par reefer entre le Canada et l'Asie, et 200 € de plus sur les conteneurs reefer en provenance du Congo », déplore le dirigeant, regrettant que les armateurs ne répercutent pas la chute vertigineuse du prix du baril. Il doit également composer avec le renchérissement des tarifs routiers depuis la pandémie.

En France, où le groupe réalise 20% de son chiffre d'affaires, le confinement a fait perdre les débouchés sur la restauration

**CONFIEZ-NOUS
LA RÉALISATION
DE VOTRE
DOSSIER DE PRESSE,
LIVRE BLANC
OU NEWSLETTER
CONTACT :
PIERRE.BESOMI@
FROID-NEWS.COM**

hors foyer. Côtés approvisionnement, Seafoodia a fait face à l'arrêt brutal des ostréiculteurs d'Amérique du Nord, et à la baisse d'activité des mareyeurs français. « Nous avons subi l'impact de l'arrêt des pêcheries de Dalia, au sud du Maroc qui représentent entre 15 et 20% de notre chiffre d'affaires, explique-t-il. En revanche, les conserveries françaises (Saupiquet, Petit Navire, Furic) qui sont nos clients, ne se sont pas arrêtées. Celles qui sont très actives sur Internet ont connu une hausse des ventes de 250%. »

Le confinement a modifié les habitudes de consommation en France se traduisant pour Seafoodia par un pic de 65% de ses ventes chez Picard en cinq semaines, au plus fort du confinement du printemps 2020. Les produits de la mer congelés ont très bien marché avec une hausse supérieure à 50% dans les grandes et moyennes surfaces. Ce phénomène s'explique par une consommation désormais exclusive à domicile et par le réflexe de stockage des consommateurs en temps de crise. Curieusement, les ventes de produits nobles tels que les homards frais, ont fait un bond de 20%. « Les gens confinés, retrouvent le plaisir de cuisiner, moi le premier », conclut David Sussmann. ■

**Nathalie Bureau
Du Colombier (à Marseille)**

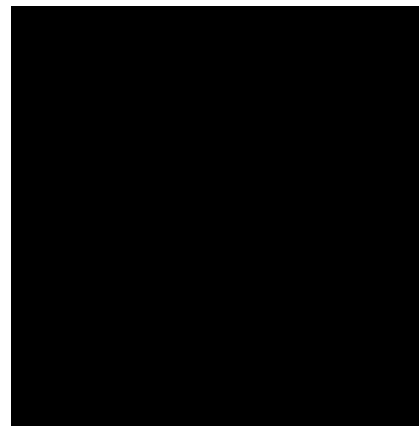
› SÉCURITÉ

FRAÎCHEUR DE VIVRE

Le Kit Fraîcheur Precice de Novocib calibré sur vingt espèces de poissons.

Avec l'aide de Delanchy, de plateformes du froid et de la centrale d'achat de Leclerc, le laboratoire Novocib a établi les valeurs de fraîcheur de vingt espèces de poissons à leur arrivée en plateforme frigorifique. Prochain développement, un extracteur-analyseur portable relié au portable du réceptionniste. Le kit Fraîcheur Precice conçu par Novocib est opérationnel pour établir l'état de fraîcheur de vingt espèces de poisson ou de produits de la mer sur toutes les plateformes du froid pouvant héberger un petit laboratoire. Sa directrice : Larissa Balakireva, a établi la grille des valeurs de dégradation ATP1 de ces poissons. Dès lors, il suffit d'un gramme

de chair dorsale écrasée et bouillie pour que l'application d'une goutte des 3 facteurs du test Precice : l'IMP, l'inosine et l'hypoxanthine, établisse en moins de 15 minutes le temps écoulé depuis la mort de l'animal. Fini, donc, les appréciations à l'œil et à l'odeur ! « Les transporteurs pourront mesurer la fraîcheur du poisson avant son expédition et à sa réception à destination, ce qui attestera de leur performance », assure Larissa Balakireva. D'ici 2022, la biologiste simplifiera le test pour qu'il s'effectue au moyen d'un extracteur-analyseur portable connectable à un smartphone. Il pourra ainsi se faire à tout moment de la chaîne logistique et jusque sur l'étal du commerçant. Ce



Larissa Balakireva manipulant le test Precice

procédé réduira le prix du test de 25€ à quelques euros l'unité. Pour développer le test portable, Novocib est en contact avec deux industriels, dont l'entreprise bordelaise experte en spectrométrie Goyalab. Novocib propose aussi aux constructeurs de camions et d'équipements frigorifiques de tester leurs innovations pour prouver leur efficacité. ■

Michel Grinand



You call . We Haul . That's All

**GARE DE MARÉE - 11 RUE ALEXANDRE ADAM
62200 BOULOGNE-SUR-MER / FRANCE
REJOIGNEZ NOUS : WWW.TRANSPORTS-DRIEGE.COM**

> HAUTE SURVEILLANCE

AQUALANDE, L'ESPRIT DU LARGE

Créée en 1981 par des aquaculteurs landais, Aqualande est devenue leader européen de l'aquaculture. 40 ans de croissance pour nourrir de gros appétits.

« **A**qualand est aujourd'hui le premier éleveur-transformateur de truites d'eau douce en Europe, affirme Stéphane Dargelas, Président. Nous sommes aussi le leader européen en matière de sélection de poissons d'aquaculture et leader mondial sur la sélection de truites. » Tout avait commencé en 1981 avec la Société Coopérative Agricole des Aquaculteurs Landais, première unité de conditionnement de truites fraîches. La « coop » commercialisait alors le savoir-faire de fermes piscicoles, afin de proposer le meilleur équilibre gustatif. 2003 voit le lancement de la gamme de truite fumée Ovide.

LES ROIS DE LA TRUITE

« Nos truites sont commercialisées en caisses sous glace, destinées au rayon poissonnerie des grandes surfaces, des grossistes et des cash and carry, explique Éric Mezrich, Directeur Marchés

Spécialisés. Aqualande exerce aussi une activité de transformation en poissons. Le site d'Extramer commercialise sous glace 400 t de poissons, destinées à la grande distribution et à la restauration. » La production s'élève à 38 000 t depuis trois régions d'élevage : nouvelle Aquitaine, Bretagne et Hauts-de-France. L'Espagne constitue un vivier important, avec 5 000 tonnes de truites, et l'Iran avec des partenariats et des producteurs pour le marché national et l'exportation.

ASSURER LA FRAÎCHEUR DE LA PRODUCTION

Aqualande maîtrise toute la filière en partant de l'embryon jusqu'à la croissance et la transformation du produit. « Nous maîtrisons en interne le transport des poissons d'élevage vers les sites de transformation, avec des camions spéciaux équipés de cuves. Les poissons sont stockés dans des bassins d'attente pour les abattre au fur et à mesure des commandes. 81% des transports sont

CHIFFRES CLÉS AQUALANDE

150 M€ EN 2019

1 000 COLLABORATEURS

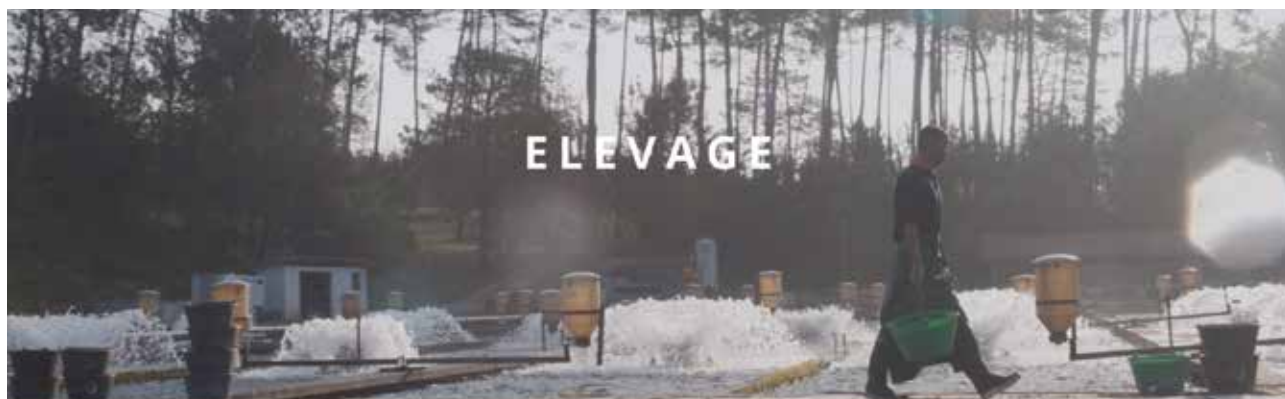
4 USINES DE TRANSFORMATION ET DE CONDITIONNEMENT

41 PISCICULTURES DE GROSSISSEMENT DE TRUITES DONT 8 EN ÉLEVAGE BIO

400 TONNES DE BARS ET DAURADES ROYALES SUR LE SITE D'EXTRAMER À SALSES (66)

inférieurs à 100 km et la majorité de nos sites se situe à moins de 100 km de l'usine. » Différents circuits logistiques sont exploités selon les produits. La production traiteur de la mer est transportée entre 0°C et 4°C, tandis que les produits frais sont livrés en barquettes pré-emballées sous atmosphère protectrice, entre 0°C et 2°C. Quant aux surgelés, ils transitent par des sites de stockage pour des durées inférieures à 18 mois. « Pour la logistique, nous faisons appel à des prestataires reconnus comme le Groupe Olano. Elle est aujourd'hui traitée complètement à part dans l'organisation de notre entreprise », conclut Éric Mezrich. ■

Pierre Besomi





Norfrigo, le spécialiste de la logistique des produits alimentaires surgelés

S'appuyant sur des services portuaires réguliers et la création de nouvelles lignes maritimes permettant une gestion plus compétitive des flux import et export aux opérateurs industriels, importateurs et négociants de l'agro-alimentaire, Norfrigo 10 soutient le développement de ses clients et des places Boulonnaises et Dunkerquoises.

NORFRIGO EN CHIFFRES



550 000
palettes
de flux annuel



5 entrepôts frigorifiques
(Boulogne, Wimille, Dunkerque)
223 000 m² à -25°C



500
palettes en 0-4°C



46 000
palettes de capacité
de stockage



20 000 tonnes
de glace écaïlle



10 000 tonnes
de produits de la mer
reconditionnés

Norfrigo
L'esprit de service en plus



Agréé FDA/FDA Registered

NORFRIGO 10 Port 5812, route des Amériques - 59279 LOON-PLAGE

SIÈGE SOCIAL 160 rue des Margats BP 385 - 62205 BOULOGNE SUR MER CEDEX
Tél.: +33 (0) 3 21 87 11 33 - Fax: +33 (0) 3 21 87 25 11
e-mail: contact@norfrigo.com - Site web: www.norfrigo.com

LE GARREC
GROUPE



Crevettier dans l'océan indien.



Tri et congélation à bord.

› GESTION DES RESSOURCES

CRUSTA C : POUR L'AMOUR DE LA CREVETTE

Aujourd'hui leader sur le marché de la crevette cuite réfrigérée, Crusta C s'impose progressivement comme un acteur incontournable dans l'univers des produits de la mer.

De Crusta C à JMI, il aura fallu la fusion, en 2017, des familles Benardeau et Nguyen, historiquement liées. Leader européen, JMI compte environ 1235 salariés, dont 650 marins, en France et à l'international (Maroc, Madagascar, Roumanie et Maurice). Avec sa marque Crusta C exploitée depuis 1993, le groupe exploite 4 usines de

production et 5 chaînes de cuisson toutes installées en métropole. JMI et Crusta C possèdent plusieurs cordes dans ses filets. Julien David, Directeur Général Délégué, explique : « Pour la crevette, notre savoir-faire s'étend sur un ensemble de calibres qui vont de 300 g jusqu'à 5g. Nous sommes à la fois pêcheurs à Madagascar, importateurs de produits du monde entier, distributeurs

de produits congelés et transformateurs de crevettes. » La transformation de crevettes se fait en deux étapes : la décongélation, ainsi que le conditionnement à destination de la grande distribution, et de grossistes qui vont être eux-mêmes revendeurs auprès de poissonniers. Le référent de la crevette tropicale commercialise également d'autres espèces comme le thon, l'espadon, le mérrou, ou encore le vivaneau.

DE LA CHAÎNE DU FROID À LA CHAÎNE DE SOLIDARITÉ

« Après chalutage, la crevette est triée par espèce et calibre, puis congelée à bord des bateaux dans l'heure qui suit, ce qui va lui conférer toute la qualité originelle. » Grâce à ce process, JMI entretient une relation privilégiée depuis 2012 avec le leader des surgelés : Picard. Côté RSE, JMI organise des dons ponctuels, à destination des populations les plus démunies, « jusqu'à 3% de notre production annuelle sur les poissons d'accompagnement », affirme le dirigeant. Mais ce n'est pas tout, JMI s'attache au respect



« JMI ORGANISE DES DONS PONCTUELS, À DESTINATION DES POPULATIONS LES PLUS DÉMUNIES, JUSQU'À 3% DE NOTRE PRODUCTION ANNUELLE SUR LES POISSONS D'ACCOMPAGNEMENT. »

JULIEN DAVID, DIRECTEUR GÉNÉRAL DÉLÉGUÉ.



Contrôle et prise de température.



« NOUS SOMMES TRÈS ATTACHÉS
À LA CERTIFICATION AQUACULTURE SUSTAINABLE
COUNCIL, AINSI QU'AU LABEL BIO DE CERTAINES
PRODUCTIONS DE CREVETTES. »
FRANCK NGUYÊN, FONDATEUR.

de l'éco-système : « Nous participons avec des ONG de protection de l'environnement, et aussi avec d'autres pêcheurs, sur des plans de gestion des zones de pêche dans lesquelles nous intervenons. L'objectif étant d'avoir des plans de préservation de la ressource, puisque nous, pêcheurs, serions les premiers à nous tirer une balle dans le pied si nous exploitions nos ressources à tort et à travers. » Aujourd'hui, le groupe traite environ 20 000 tonnes de crevettes par an dont plus de 80% sont cependant issus de l'aquaculture. À Madagascar, la pêche industrielle est organisée à travers le G.A.P.C.M (Groupement des aquaculteurs et des pêcheurs de crevettes à Madagascar). « Cela a permis une discussion intelligente et régulière avec les autorités malgaches, à la mise en place de périodes d'arrêt biologique qui vont durer de novembre jusqu'à mars, afin de garantir la reproduction des ressources. »

CERTIFICATIONS

« Nous gérons un suivi extrêmement pointu avec nos fournisseurs, des équipes

leur rendent régulièrement visite pour s'assurer de la qualité et de la manière dont sont traités les produits », poursuit le dirigeant. La société travaille, en particulier, les crevettes certifiées ASC (Aquaculture Sustainable Council) : « Cette certification, nous y sommes très attachés, ainsi que pour label bio de certaines productions de crevettes. Cette démarche nous impose d'être présents aux côtés de nos fournisseurs pour s'assurer qu'ils respectent les bonnes pratiques. » Les prestataires fournissent l'ensemble des bases logistiques en produits certifiés, que JMI va distribuer sur ses différents sites en France ou en Roumanie : « La matière arrive congelée pour être transformée dans l'usine avant d'être distribuée en crevettes cuites fraîches chez les clients et les centrales d'achat. » Par ailleurs, la réflexion est lancée pour acquérir des navires plus modernes, avec une aérodynamique améliorée, qui vont limiter les consommations d'énergie. « Nous avons changé tous les moteurs qui dataient

BUBBA GUMP

« La crevette, c'est le fruit de la mer. On la fait au barbecue, bouillie, grillée, rôtie, sautée. T'as la crevette kebab, la crevette créole, le gombo de crevettes ; à la planche, à la vapeur, en sauce ; tu fais l'avocat crevettes, la crevette citron, la crevette à l'ail, la crevette au poivre ; soupe de crevettes, ragoût de crevettes, la salade de crevettes, cocktail de crevettes, le hamburger de crevettes, le sandwich crevettes. Ah... C'est à peu près tout ! » s'évertuait Bubba à expliquer à son frère d'armes Forrest, dans le film culte Forrest Gump.



Photo extraite du film culte Forrest Gump.

des années 90 sur l'ensemble de nos crevettiers et chalutiers. Certains sites industriels sont équipés de panneaux solaires à Madagascar. » Enfin, Crusta'C commercialise, depuis juillet 2020, le pavé de thon albacore sashimi MSC en cru décongelé poids fixe et prévoit 500 tonnes prélevées en Micronésie. ■

Pierre Besomi

> BREXIT

STEF AUX AVANT-POSTES

Deux mois se sont écoulés depuis le rétablissement des formalités douanières entre l'Europe et le Royaume-Uni. Stef a mobilisé ses ressources pour accompagner ses clients.

L'enjeu principal : le maintien de l'approvisionnement en produits de la mer¹. « Nos clients de la filière marée sont particulièrement concernés par les nouvelles réglementations, les imports de produits Seafood constituant une grande partie de notre activité avec le Royaume-Uni, déclarait Michel Pons, dans une interview à PDM. Nous nous sommes donc préparés



sans attendre pour maîtriser les nouvelles procédures phytosanitaires et diminuer les délais d'acheminement des marchandises pour préserver la compétitivité de nos clients à l'international. » Stef a été en mesure de collaborer avec les autorités pour faciliter et accélérer les contrôles vétérinaires et douaniers pour les produits de la mer venant d'Ecosse et d'Irlande. Le logisticien s'appuie sur le hub de

Boulogne-sur-Mer, récemment étendu grâce à la plateforme de Norfrigo à Dunkerque, et à la création d'un SIVP au sein de ses locaux sur le port de Boulogne. Enfin, Stef fait désormais appel à un nouveau partenaire représentants en douane enregistrés (RDE), présent en France et au Royaume-Uni, pour aider ses clients dans leurs démarches. ■

1. Article réalisé à partir de sources Stef.

> NORMES ÉNERGÉTIQUES

STEF S'INSTALLE À BRANDÉRION

Stef exploite une nouvelle plateforme de plus de 2 700 m² dédiée aux produits de la mer à Brandérion.



Investissement de 5,4 M€, hors achat du terrain. 2 000 m² de plateforme en frais (+2°C/+4°C), 200 m² de plateforme en surgelé (-25°C). 25 portes de quai.

Pièce maîtresse du dispositif 'Seafood' du Groupe Stef, cette plateforme rassemble les activités précédemment localisées au port de Lorient, dans un seul bâtiment aux dernières normes énergétiques. Elle répond aux besoins des acteurs d'une filière marée particulièrement dynamique dans la région et des clients mareyeurs, conchyliculteurs, grossistes, distributeurs et industriels de l'agroalimentaire. 85 collaborateurs y travaillent dans un environnement multi-températures frais, ultra-frais et surgelés : transport, préparation de commandes, emballage, étiquetage, glaçage, etc. Pour traiter 55 000 tonnes de marchandise en passage à quai/an. Enfin, 20 ensembles routiers euro 6 sont affectés à la ramasse en sud Bretagne et à la distribution dans la région. D'autres ensembles routiers prennent le relais toute France via le réseau seafood de STEF ou encore plus loin en Europe via le réseau Seafoodways. ■

› PLATEFORME

NORFRIGO EN SUPER FORME

Le Groupe em2c livre une plateforme logistique seafood à Norfrigo10 situé à Dunkerque.

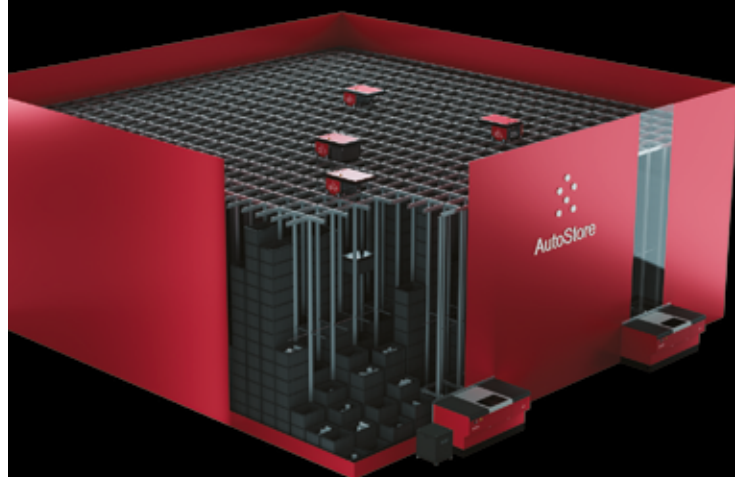
Norfrigo (Groupe STEF) est le leader local de l'entreposage frigorifique.



Basé à Loon plages (Port de Dunkerque), cet entrepôt frigorifique dispose d'une superficie de 5 800 m² au sol. Il comprend une chambre froide négative d'un volume de 48 000 m³ pour une capacité de stockage de 10 400 palettes. Ainsi, Norfrigo conforte son ouverture sur le monde et renforce les flux d'import-export de la filière, non seulement vers l'Angleterre, mais également vers l'Est jusqu'en Scandinavie. La salinité et les vents violents sur un terrain classé niveau 0 en rugosité (niveau le plus fort) ont nécessité le renforcement de l'enveloppe du bâtiment : dimensionnement spécifique de la structure lié à ces efforts extérieurs et densification du nombre de fixations pour la couverture et le bardage. Pour prévenir l'effet de la salinité et de l'eau, la charpente et les parements ont également été conçus avec des matériaux galvanisés et une épaisseur renforcée. ■

 AutoStore

Stockage & Préparation de commandes automatisés



- Jusqu'à 75% de réduction de votre espace au sol
- 100% de vos stocks disponibles
- Vos commandes préparées en moins de 10 minutes
- 100% interfaçable avec votre WMS
- Fonctionnement 24h/24 et 7j/7
- Système évolutif en fonction de votre activité

AutoStore, le pionnier du Stockage Cubique !

Primé pour son Système de Stockage & Prélèvement automatisé

> DÉMATÉRIALISATION

ePROTOCOLE SÉCURISE FERRERO

Le groupe Ferrero en France a fait le choix de gérer ses protocoles de sécurité sur sa plateforme spécialisée avec eProtocole.

Le groupe Ferrero en France souhaitait répondre à une problématique existante de son organisation : l'archivage papier et le contrôle de diffusion des protocoles de sécurité. eProtocole a proposé une solution qui facilite les échanges et accélère le partage des documents pour le chocolatier. « Engagé pour la sécurité de nos collaborateurs et de celle de nos partenaires, nous avons été convaincus par la simplicité de la solution eProtocole. La dématérialisation permet une diffusion large et rapide de nos protocoles pour l'ensemble de nos sites logistiques »,

estime Laurent Douchin, Responsable Logistique France. L'interface centralise toute la gestion des documents et affiche les protocoles validés ou non en un clin d'œil. L'opérateur peut envoyer les protocoles aux bons intervenants et ainsi améliorer la sécurité des conducteurs sur les sites logistiques. Ferrero maîtrise dorénavant la diffusion des protocoles de bout en bout jusqu'au conducteur. Cette collaboration renforce les relations stratégiques que le groupe Ferrero en France entretient avec les acteurs de la grande distribution en leur apportant une plus grande sécurité dans leurs approvisionnements. Rappelons que eProtocole est une des multiples filiales d'H2P, holding détenue par les acteurs du transport, B2PWeb, S2PWeb, S3PWeb et PFM. Cet ensemble propose des services à destination des professionnels du transport et leurs clients chargeurs. Avec une expertise reconnue dans l'édition de solutions SaaS depuis près de 15 ans, ce groupe compte aujourd'hui une communauté de plus de 20 000 clients actifs et 325 000 camions connectés sur les solutions B2PWeb (bourse de fret), GedTrans (gestion documentaire

COOL NEWS !



Partenariat Scott avec Savoye Scott Technology Limited annonce un partenariat avec l'un des leaders mondiaux du stockage et de la préparation de commandes. « Nous proposons la technologie de Savoye aux transformateurs de viande, aux fabricants de produits surgelés et de manière plus générale à nos clients de l'industrie agro-alimentaire sur plusieurs marchés », a déclaré le Président de Scott, John Kippenberger. Cette compagnie néo-zélandaise fournit des solutions automatisées et robotisées, notamment avec sa filiale européenne Scott Automation (Ex-Alvey). Savoye est des leaders mondiaux de l'automatisation du stockage et de la préparation de commandes. « Ce partenariat permet à Scott de compléter son offre de systèmes de « fin de ligne automatisée » dans l'industrie agroalimentaire, avec un composant essentiel qu'est le stockage automatique des bacs et cartons à grande cadences - le X-PTS solution Shuttle », s'est félicité Hervé Aubert, directeur des partenariats de Savoye.

transport), GedMouv (traçabilité mutualisée), S3PWeb (agrégateur de données transport), Palbank (solution de gestion de palettes) et le dernier né, eProtocole (gestion des protocoles de sécurité). ■



« NOUS AVONS ÉTÉ CONVAINCUS PAR LA SIMPLICITÉ DE LA SOLUTION EPROTOCOLE. »
LAURENT DOUCHIN,
RESPONSABLE LOGISTIQUE
DE FERRERO FRANCE.

> TRAÇABILITÉ

KOOVEA : QUI PEUT LE PLUS PEUT LE MOINS



Koovea est une start-up qui entend prendre sa place sur le marché. Entretien avec Yohann Caboni, co-fondateur.

Froid News : En quoi consiste votre offre !

Yohann Caboni : Nous proposons une solution de suivi de température sans fils, simple d'installation pour une utilisation sur les phases de transports. Nos capteurs appelés K-TAG sont adaptés à tous les contenants (caisses isothermes, frigo à froid actif, véhicule à température dirigée, etc.). Nous positionnons ensuite à proximité un K-HUB permettant le transfert des données en temps réel grâce au réseau cellulaire. Notre application web et mobile (K-APP) permet de recevoir des alertes en temps réel et ainsi d'agir

afin de conserver la viabilité des produits transportés.

Froid News : Comment s'installe votre solution ?

Y.C. : Nous proposons une solution clé en main qui s'installe en moins de 5 minutes. Elle est entièrement configurable à distance depuis l'application web (K-APP). Lors de la mise en place en urgence de la logistique pour le vaccin du Covid, notre rapidité à intervenir ainsi que la facilité de mise en place de la solution a été un atout. En moins d'une semaine, nous sommes capables de valider la commande, livrer et installer un client.

Froid News : Enfin, dans quel secteur pouvez-vous intervenir ?

Y. C. : Santé et alimentaire : nos appareils de mesure de la température couvrent les extrêmes de -200°C à +200°C. Ils sont connectés en temps réel pour assurer une traçabilité de la chaîne du froid à toute épreuve, en particulier pour le transport de vaccins, les prélèvements biologiques et d'autres denrées périssables. Koovea propose un service tout-en-un et sans interruption grâce à une technologie brevetée répondant aux normes et réglementations en vigueur. ■

› HAUT DE GAMME

MAN TGX INDIVIDUAL LION S

En dévoilant le MAN TGX Individual Lion S, MAN franchit un nouveau pas en avant avec ce véhicule haut de gamme. Les patrons-chauffeurs et les conducteurs les plus méritants seront à la fête.

- Les effets visuels de la peinture carbone et les touches de rouge mettent en valeur le design saisissant de la nouvelle génération.
- Les équipements du MAN Individual procurent un confort élevé de cabine.
- MAN Individual Lion S sera disponible de 510 à 640 chevaux.

Un an après le lancement de la nouvelle génération de camions MAN, le MAN Individual Lion S est désormais disponible. Le TGX Individual Lion S au design de MAN Individual offre des prestations inégalées. L'extérieur a été conçu par le département du design de MAN et par les experts de MAN Individual. Ses effets carbone sur le pare-chocs et sur les rétroviseurs attirent les regards, tout comme les touches de rouge qui soulignent le saisissant design de la nouvelle génération MAN. L'élégant design du radiateur avec sa peinture noire et ses garnitures chromées en surbrillance rouge, les barres de toit

optionnelles avec des phares à LED, les barres avant et latérales en acier, des jantes noires et le pare-soleil exclusivité MAN Individual attirent l'œil. Podium en images !

A PROPOS DE MAN INDIVIDUAL

Sous la bannière MAN Individual, MAN Truck & Bus, offre à ses clients une palette d'options pour l'équipement de leurs véhicules, des adaptations spécifiques ainsi que d'éventuelles modifications. Cela s'applique aussi bien au châssis ou à la cabine qu'à la chaîne cinématique ou à l'électronique. Toutes les personnalisations ou modifications sont développées et mises en œuvre par les experts MAN Individual.

**RETROUVEZ LA PRÉSENTATION COMPLÈTE SUR
FROID-NEWS.COM**





L'aspect carbone et les accents rouges soulignent un design saisissant.

MAN présente le TGX Individual Lion S comme modèle haut de gamme exclusif.

Aspect carbone exclusif sur les rétroviseurs et le pare-chocs.

Équipement de confort en option avec espace de rangement supplémentaire et cuisine comprenant micro-ondes et machine à café.

Les coutures décoratives et les éléments de couleur rouges soulignent le caractère sportif.

Housses de siège en Alcantara véritable avec surpiqure en losange rouge, appuie-tête avec incrustation du lion rouge et ceintures de sécurité rouges.



> VACCIN

LES NOUVEAUX ENJEUX LOGISTIQUES DES LABOS AUX PATIENTS

La 4^e édition du colloque TIPS a analysé les défis logistiques du secteur pharma face à l'actuelle pandémie. Des labos aux patients, des enseignements en sont retirés dans le pilotage des transports, des stocks et la gestion du dernier kilomètre.

Pour les transports internationaux maritimes et aériens, la crise sanitaire de la Covid-19 a eu deux grands impacts selon les laboratoires : « Une désorganisation globale de l'offre marquée par une quasi-disparition des capacités soutes des avions passagers, et une augmentation sensible des coûts accompagnée de l'abandon des grilles tarifaires contractuelles ». De ce constat sont nées de nouvelles approches appelées à durer dans l'environnement sanitaire actuelle et au-delà. Selon Bertrand Nicolau des Laboratoires Servier et Sébastien Ordroneau d'Ipsen, ces schémas s'intègrent à leurs plans de continuité d'activité (PCA). Ils reposent sur « une recherche quotidienne de la meilleure offre coût/service en aérien et en maritime » ainsi que sur « la dématérialisation des documents et une plus grande automatisation des procédures ». Exprimant un fort besoin de « visibilité » sur les acheminements en termes de

délais et de suivi des températures en particulier, les laboratoires demandent une collaboration plus étroite avec les transporteurs, organisateurs de transport, handlers ou manutentionnaires portuaires pour trouver ces meilleures solutions. Cette collaboration vise aussi à « qualifier de nouvelles routes et à créer des signalétiques dans le but de prioriser et de fluidifier les flux pharma ».

PLUS DE FLEXIBILITÉ ET DE RÉACTIVITÉ

En sus des possibilités offertes par le rail entre l'Europe et l'Asie notamment, tous les labos se rejoignent sur la volonté de basculer davantage de flux de l'aérien vers le maritime. Dans cette perspective, la collaboration plus étroite souhaitée entre tous les acteurs de la chaîne « devra résoudre la pénurie de conteneurs reefers et bâtir de nouvelles offres de groupage conteneurisées LCL reefers », évoque Alexis Monier de Biomérieux.

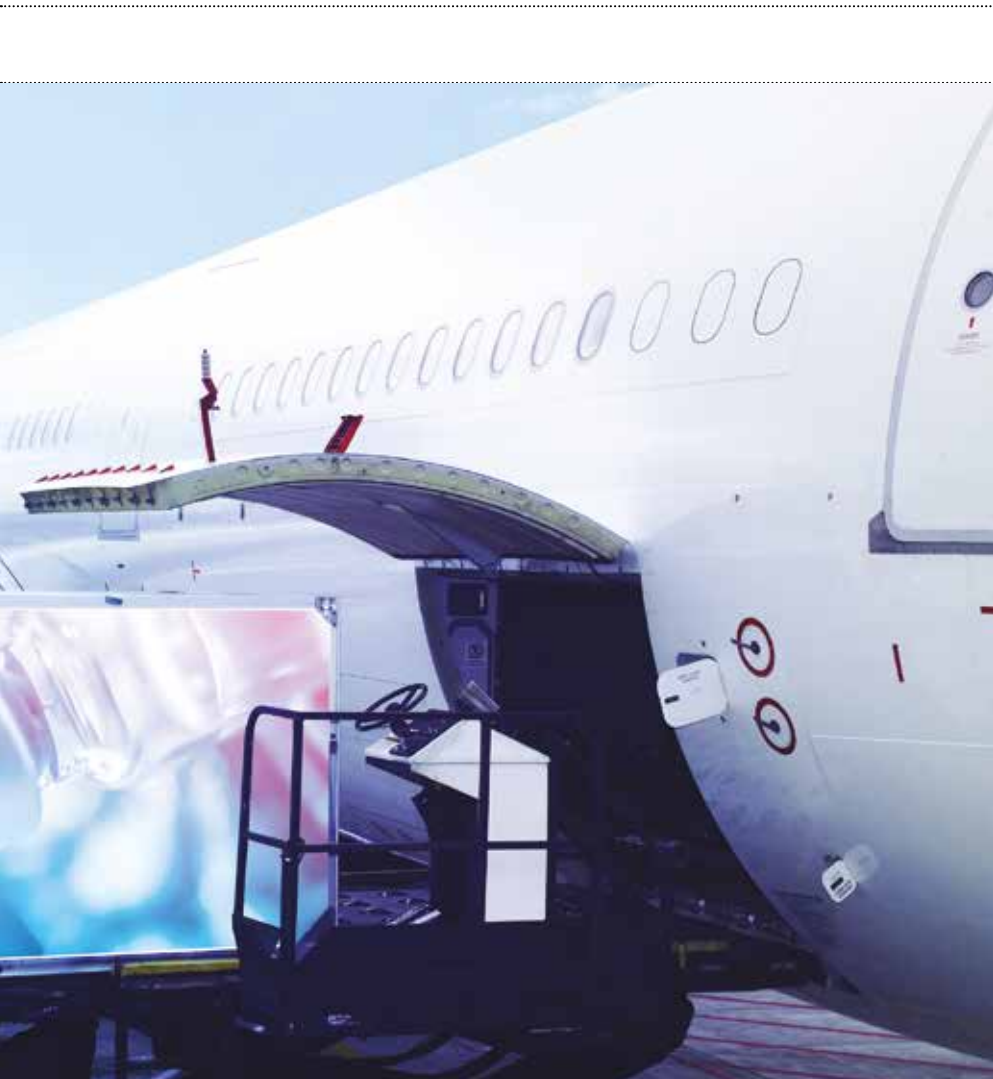
Pour les opérations logistiques et les préparations de commandes avant la distribution des produits, les politiques de stocks sont appelées à évoluer également. « Il s'agit d'accélérer et de rendre plus réactifs les schémas directeurs de distribution », indique Sébastien Ordroneau. Le directeur logistique du groupe Ipsen estime que désormais « les stocks doivent être à proximité de barycentres de distribution régionaux et non à proximité des lieux de production ». Face à une probable augmentation des niveaux de stock de sécurité sur chaque site stratégique, une « externalisation plus importante de ces activités » est envisagée.

INNOVATIONS SUR LE DERNIER KILOMÈTRE

Sur toute chaîne logistique pharma, les laboratoires insistent sur la qualité et l'innovation des emballages isothermes « polyvalents et réutili-



© BOLLORÉ LOGISTIC



ADIEU L'AMI !

Cette édition aura permis de rendre hommage à Serge Alézier, fondateur du Pharma Logistics Club (PLC). Créateur des journées Transports International Pharma Séminaire (TIPS), Serge Alézier a été le moteur et l'âme de ces projets. Son décès brutal, survenu le 6 décembre 2020, avait contraint à annuler le colloque prévu initialement les 8 & 9 décembre derniers. En sa mémoire, le Bureau du PLC avait pris la décision de reporter le TIPS 2020 digital aux 2 et 3 février 2021.

Pierre Besomi



© BOLLORÉ LOGISTIC

Site pharma de Bolloré Logistics à Roissy-CDG



© KUEHNE+NAGEL

Conditionnement de produits pharma avant expédition

sables » ainsi que sur la résilience des systèmes de suivi en temps réel des expéditions, des températures en particulier. Pour leur distribution finale, ils reconnaissent la compétence et les expertises des transporteurs, repré-

sentés par Gandon Transports lors du TIPS, et des grossistes-répartiteurs encadrés par les « Bonnes pratiques de distribution (BDP) » du secteur. Pour tous aussi, les maillons qui connaîtront le plus d'évolutions logistiques dans

les prochaines années concernant la gestion de la chaîne du froid dans les officines et du dernier kilomètre aux patients. Cet avis est justifié par l'augmentation des livraisons à domicile et la demande des patients en faveur des hospitalisations à domicile (HAD) dans un environnement logistique urbain de plus en plus contraint. Ces enjeux devraient donner naissance à des logisticiens et transporteurs spécialisés à l'image de Minutepharm, filiale du groupe DPD. Ces acteurs spécialisés devront intégrer dans leur offre la relation « pharmacien-patient » incluant la gestion des ordonnances, des cartes vitales voire le conseil. Avec ses livreurs, Minutepharm teste dans cette perspective plusieurs solutions comme l'e-ordonnance, une « fiche conseil pharmacien » ou encore une application mobile pour mettre en relation le patient avec son pharmacien lors de la livraison. ■

Erick Demangeon

> COVID 19

LES « VRAIS » DÉFIS LOGISTIQUES DES CAMPAGNES DE VACCINATION

En janvier dernier, l'Union européenne avait précommandé un peu plus de 1,3 milliard de doses de vaccins anti-Covid auprès de six laboratoires dont 196 millions de doses sont destinées à la France. Avec des durées de vie plus ou moins longues, tous ces vaccins pourront être stockés et surtout distribués à des températures contrôlées entre 2°C/8°C. Avec des maillons d'approvisionnement amont à -80°C, le vaccin Pfizer/Biontech, de loin le plus sensible, a une durée de vie de cinq jours à 2°C/8°C par exemple. En logistique comme en transport, le stockage et la distribution tracés et sous contrainte de délai à cinq jours maxi à ces températures, ne posent aucun problème, même à l'échelle des 196 millions de doses précommandées par la France. Dès le 25 novembre, La Chaîne logistique du froid et le Cemafroid l'avaient d'ailleurs confirmé précisant que « les capacités logistiques et de transport actuelles pouvaient aussi répondre à des besoins sous froid négatif jusqu'à -80°C. »

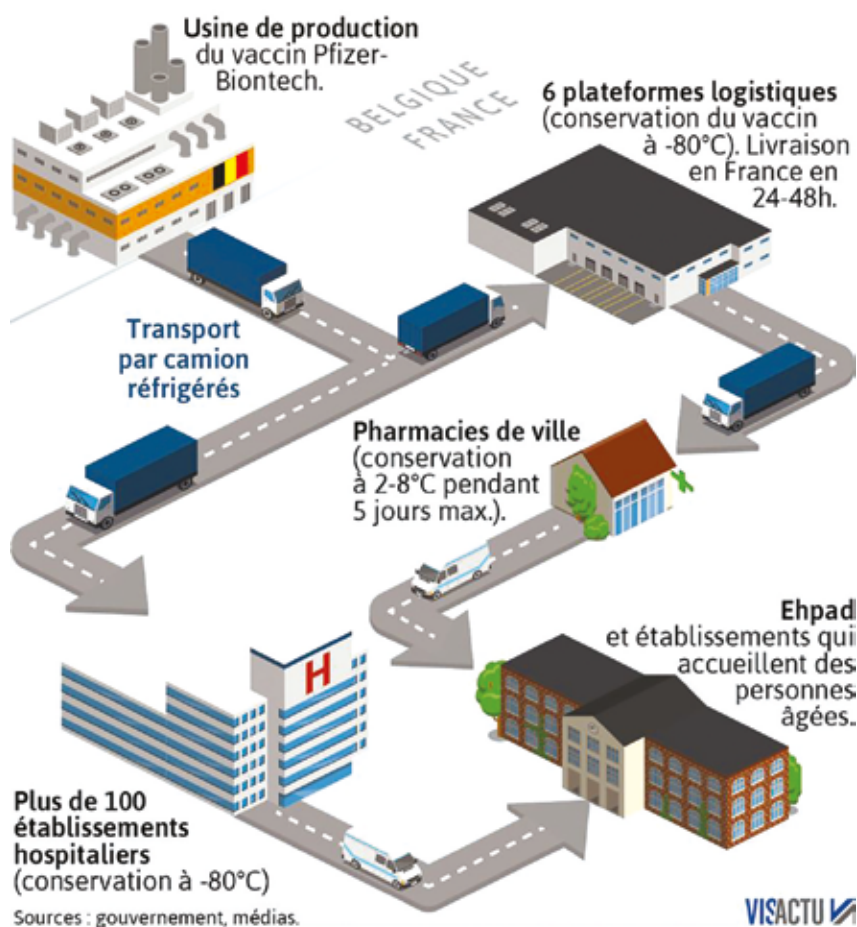
GESTION DES DOSES AU COMPTE GOUTTES

Les défis logistiques sont donc à chercher ailleurs et notamment dans la chaîne de commandement chargée d'organiser, de planifier et d'ordonnancer la distribution des vaccins de façon sécurisée pour prévenir de possibles actes malveillants physiques et cybers. Cités par France Supply Chain (ex Aslog) et l'Office parlementaire d'évaluation des choix scientifiques et technologiques (OPECST), ces enjeux sont soumis à au moins trois facteurs : des quantités limitées de vaccins disponibles, des livraisons ou mises à disposition progressives, et la décision

VACCIN

LA LOGISTIQUE MISE EN PLACE POUR LE VACCIN DE PFIZER-BIONTECH

- 21 décembre** → Feu vert de l'Agence européenne des médicaments pour vacciner « à partir de 16 ans ».
- 21 décembre** → La Commission européenne, seule habilitée à délivrer une autorisation de mise sur le marché (AMM), a validé la décision dans la soirée.
- 27 décembre** → Début de la campagne de vaccination en Europe.



(pour le moment) de la France d'opter pour des campagnes de vaccination capillaires, alors que d'autres pays privilégient la massification via des « vaccinodromes » comme l'Allemagne. Relever ces défis suppose de recourir à des logistiques fines opérées par des prestataires spécialistes. A l'urgence des débuts et aux schémas sur-mesure imposés par des températures parfois extrêmes devrait succéder une logistique « standard » pour les vaccins d'ici une dizaine de mois. Comme la grippe, cette vaccination contre le Covid pourrait devenir récurrente.... ■

Erick Demangeon



Super-congélateurs utilisés par Arvato Services Healthcare sur son site de Chanteloup-en-Brie. (Photo AFP).

> PANDÉMIE

EBERSPÄCHER SUR LE FRONT DU COVID

Nouveaux Caissons T0300 pour le transport à très basse température (-70°C/-80°C) et Caissons 56L et 82L autonomes avec batterie lithium amovible pour le transport entre -24°C et +40°C.



La nouvelle gamme Smart est dotée d'une batterie Lithium légère et amovible qui se recharge simplement sur une prise 220V et permet une autonomie de plus de 15h à +4°C.

Eberspächer complète sa gamme avec le modèle T0300, spécialement conçu pour le transport et

le stockage de denrées périssables à ultra-basse température (-70°C) grâce à l'utilisation de glace carbonique. Comme tous les réfrigérateurs mobiles professionnels de la gamme, le nouveau conteneur passif à chargement par le haut T0300 est fabriqué à l'aide d'une technologie de moulage par rotation. Parmi les caractéristiques du modèle de 300 litres de volume intérieur brut, on trouve : charnières et mécanisme de verrouillage du couvercle en acier inoxydable, joint de porte spécial en silicone basse température. Enfin, des vérins à gaz soutenant le couvercle pour une ouverture facile et sûre et bouchon de vidange. Comme l'a annoncé la société Pfizer, le vaccin peut être stocké pendant 5 jours entre +2°C / +8°C. Par conséquent, les modèles NDH et FDH de tous les conteneurs isothermes réfrigérés Eberspächer sont également disponibles pour la distribution du dernier kilomètre. ■

Digitalisez votre Supply Chain avec Acteos




Prévision de la demande


Pilotage de l'entrepôt


Optimisation du transport


Solutions mobiles



www.acteos.fr

> VACCIN

WALDEN CRÉE UN « GUICHET UNIQUE » DEDIE À LA LOGISTIQUE DE SANTÉ

Leader européen des services de transport et de logistique destinés aux secteurs santé et pharmaceutique, Walden est mobilisé face à la crise sanitaire. Sécurisées et sous températures dirigées, les organisations mises en œuvre par le groupe font intervenir l'ensemble de ses réseaux « experts ».



© WALDEN

Movianto a la qualité de dépositaire pharmaceutique.

Rares sont les « pure-players » logistiques à la tête d'une offre globale dédiée au monde de la santé. Ce positionnement original distingue le français Walden né du rachat de l'américain Movianto par le groupe familial EHDH début 2020. « Nos solutions s'adressent à chaque maillon et à tous les acteurs présents sur la supply

chain de la filière santé-pharma », estime son P.-d.g. Stéphane Baudry. Dans le cas des vaccins dont anti-Covid par exemple, Walden couvre toutes les prestations, depuis l'enlèvement auprès des laboratoires à l'international, en Europe ou en France jusqu'à la livraison du dernier kilomètre en passant par l'ensemble des opérations logistiques sous entrepôt et

les transports sur cette chaîne sécurisée, soumise à des températures dirigées parfois extrêmes jusqu'à - 80°C. « Les logistiques déployées actuellement pour les campagnes de vaccination anti-Covid diffèrent selon les pays et les vaccins », note le chef d'entreprise.

Pour relever ces défis sous tension dans les périodes de crise sanitaire actuelle, le groupe emploie 5 000 collaborateurs présents dans 12 pays européens. « Dans ceux où nous ne sommes pas implantés en propre, Walden a noué des partenariats et des alliances dans le cadre, généralement, de réseaux européens et internationaux spécialisés dans les transports et la logistique sous température dirigée ou ambiante destinés au secteur de la santé », précise Stéphane Baudry.

TRANSPORTS SUR-MESURE

Autour de plusieurs filiales, Walden intervient sur tous les métiers du transport. En qualité de commissionnaire international, Transpharma pilote l'organisation des transports aériens, maritimes et terrestres ainsi que la gestion des formalités douanières. « Pour l'organisation des flux terrestres européens, Transpharma International dispose d'une flotte propre de 150 ensembles routiers frigorifiques et en température ambiante mise à sa disposition par nos filiales Transports Dufour et SAM Linehaul ». En synergie ou non avec Transpharma, deux réseaux de messagerie colis et palettes, fournissant également des services express, assurent les enlèvements, la distribution et la livraison du premier kilomètre. Sous la marque Eurotranspharma, le premier pro-



Walden prévoit le passage de l'ensemble de sa flotte sous motorisation alternative d'ici 2025. Véhicule GNV du parc Eurotranspharma.



« LES LOGISTIQUES DÉPLOYÉES ACTUELLEMENT POUR LES CAMPAGNES DE VACCINATION ANTI-COVID DIFFÈRENT SELON LES PAYS ET LES VACCINS. »
STÉPHANE BAUDRY,
PRÉSIDENT DE WALDEN.

pose des prestations sous température dirigée. Il est physiquement présent dans 7 pays européens. « Eurotranspharma est leader dans la distribution fine et le dernier kilomètre des produits de santé en France, Belgique, Pays-Bas et au Royaume-Uni ». Au plan opérationnel, cette filiale exploite 1 100 véhicules autour d'une quarantaine de sites ou hubs. Pour offrir une couverture européenne, Eurotranspharma a noué une alliance avec le groupe allemand Trans-O-Flex qui propose une offre analogue à la sienne. « Cette coopération est à l'origine du réseau européen Eurotemp Network spécialisé dans le transport de produits santé et pharmaceutiques sous température dirigée avec le concours de plusieurs autres transporteurs ».

Pour les transports en température ambiante de matériels médicaux par exemple, le second réseau animé par Ciblex offre des prestations de messagerie et d'express dès J+1. En France, Belgique et aux Pays-Bas, son plan de transport compte un millier de lignes régulières chaque nuit et 3 000 tournées de livraison et d'enlèvement quotidiennes. « Les 123 agences Ciblex exploitent une flotte de 4 000 véhicules et utilisent des connexions aériennes quotidiennes à Paris-CDG, Marignane et Ajaccio ». La filiale est membre du réseau Eurodis lui donnant accès à tous les autres pays européens.

Au service de ses filiales et de clients tiers, ce pôle « transport » est complété par Skandi Loc spécialisée dans la location de véhicules destinés à la filière santé-pharma. ■

Erick Demangeon

> RÉSEAU

DÉPOSITAIRE PHARMACEUTIQUE ET ÉDITEUR INFORMATIQUE

Sensiblement renforcées depuis la reprise de Movianto, les activités logistiques du groupe Walden se développent désormais sous cette marque.

Ayant la qualité de dépositaire pharmaceutique, le réseau logistique de Movianto gère 650 000 m² d'entrepôts sous température dirigée répartis dans 12 pays. « Les constructions neuves et les extensions en cours augmenteront à très court terme les capacités de Movianto de 100 000 m² supplémentaires. Nos investissements dans nos outils logistiques et de transport sont permanents avec l'ouverture de nouveaux sites et l'extension de ceux existants », confie Stéphane Baudry. Ces investissements concernent aussi sa flotte de véhicules avec « le passage de l'ensemble de nos parcs sous motorisation alternative au diesel d'ici 2025 ». Ils s'étendent enfin aux systèmes d'information pilotés par sa SSII Pharma Pilot. Intégrée, cette dernière emploie 130 personnes. Elle a conçu les TMS, WMS, les services web ainsi que les outils de pilotage, de traçabilité et de suivi des températures utilisés chaque jour par les filiales du groupe. En projet, Pharma Pilot achève actuellement une marketplace « direct to patient » qui vise à rapprocher les laboratoires de leurs clients finaux dans le cadre d'offres logistiques tout compris. ■ **E. D.**

Entrepôt Movianto à Francfort en Allemagne.



> PRÊT POUR L'ÉLECTRIQUE

DAIKIN AU CŒUR DE LA LOGISTIQUE PHARMA

Avec environ 900 pharmacies enregistrées dans la seule ville de Paris, on dénombre entre 1 800 et 2 700 livraisons pharmaceutiques par jour.



La gamme Zanotti de solutions de réfrigération de VUL a déjà équipé des milliers de véhicules pour le transport pharmaceutique en Europe.

« **M**is à part les contraintes supplémentaires imposées à la livraison de fournitures pharmaceutiques et médicales thermo-sensibles, en raison de la pandémie, nous nous attendons à ce que notre pharmacie locale soit approvisionnée et prête à

distribuer les médicaments dont nous avons besoin », estime Anthony Bour, Business Development Manager, Daikin Transport Refrigeration, Europe. En fait, la plupart des pharmacies urbaines du nord de l'Europe reçoivent deux à trois livraisons par jour. Le défi pour les entreprises de logistique pharmaceutique sera

d'améliorer la vitesse de livraison des fournitures pharmaceutiques des entrepôts aux pharmacies. Les unités Zanotti intégrées multi-températures, dont la puissance énergétique est indépendante du moteur du véhicule, ont récemment participé à des essais réussis sur des VUL électriques et hybrides-électriques. ■

> CHAÎNE DU FROID

KRATZER AUTOMATION

L'éditeur de la suite logicielle cadis propose un outil de suivi et de reporting des transports de produits thermosensibles.

Qu'il s'agisse des opérations de transport pures utilisant plusieurs véhicules et/ou des opérations de stockage / Cross-

Dock, cadis centralise les données, les consolide et met à disposition en temps réel la documentation inhérente à ces transports spécifiques ; et cela conformément aux réglementations de la GDP et de l'HACCP. « La preuve de la conformité aux exigences réglementaires dans le domaine des produits pharmaceutiques et des denrées alimentaires est au cœur de toutes les attentions en raison de la situation sanitaire actuelle, affirme Franz Renger, expert en logistique chez Kratzer Automation. Dans les prochains mois, nous devons tous anticiper, préparer et réaliser le transport rapide et fiable du vaccin contre le Coronavirus. Les entreprises de transport spécialisé doivent être en mesure de fournir à la demande des rapports complets synthétisant l'évolution des températures pour chaque colis, palette, unité de manutention. Notre nouvelle fonction offerte par cadis répond à ces besoins ciblés en offrant une solution clé en main dont peuvent bénéficier à la fois les logisticiens et leurs clients. » ■



FRAIKIN VOTRE LOUEUR DE VÉHICULES FRIGORIFIQUES

ARTISANS

PROFESSIONNELS DE LA RESTAURATION

GRANDE DISTRIBUTION

TRANSPORT PHARMACEUTIQUE



QUELLE QUE SOIT VOTRE ACTIVITÉ,
FRAIKIN vous apporte une solution personnalisée et adaptée à vos besoins



**RESPECT
DE LA CHAÎNE
DU FROID**



**EXIGENCES
SPÉCIFIQUES
LIÉES AUX
PRODUITS DE SANTÉ**
CertiCold, Certipharm...



**RENOUVELLEMENT
DES ATTESTATIONS
ATP**

21 agences habilitées
par le Cemafrroid



**VÉHICULES
«RESPONSABLES»**
véhicules à énergies
alternatives,
certification PIEK,
normes Euro...



VÉHICULES FRIGORIFIQUES
à énergies alternatives disponibles

Découvrez nos solutions : www.fraikin.fr

0820 16 15 15

Service 0,12 € / min
+ prix appel

FRAIKIN
YOU DRIVE, WE CARE

> DIVERSIFICATION

GANDON OUVRE SA 11^E AGENCE À ORLÉANS

Après Toul et Bordeaux en 2020, Gandon Transports a ouvert sa onzième agence à Orléans au début de l'année. Ce réseau national sous température dirigée 2/8°C et 15/25°C confirme la diversification du transporteur dans la distribution fine de produits de santé et pharmaceutiques.

Sous la marque Gandon Logistic Pharma, 70 % du chiffre d'affaires de Gandon Transports est réalisé dans le secteur

de la santé. Depuis son siège à Saint-Fraimbault-de-Prières près de Mayenne (53), le transporteur y propose deux offres complémentaires présentées par son diri-



Gandon Transports intervient dans la filière pharma-santé sous la marque Gandon Logistic Pharma.

geant Joël Gandon : « la plus ancienne est le transport routier sous température dirigée ou ambiante toute France, Corse comprise, et en Europe en complets, de lots, palettes et colis sous 24/48 heures ». En Europe, Gandon Transports intervient notamment en Irlande, au Royaume-Uni et dans les pays du Nord de l'Europe. Le transporteur est également membre-actionnaire du réseau européen Pharma Logistics Alliance Network

> TÉLÉMATIQUE

TRAÇABILITÉ « TEMPS RÉEL »

Chambre froide sur l'un des 11 sites Gandon Logistic Pharma.



Joël Gandon, président de Gandon Transports déclare un chiffre d'affaires de 28 M€, dont 70 % réalisé dans les filières santé et pharmaceutique, et un effectif de 280 personnes.

L'EXPERT DU TRANSPORT SANTÉ

DEPUIS 40 ANS



Pour les opérations de transport comme pour le traitement des produits de santé sur ses 11 agences, l'organisation de Gandon Logistic Pharma respecte des protocoles de sécurité et de traçabilité

stricts. « Développé avec le concours d'OMP, notre système d'information est alimenté en temps réel par une géolocalisation des camions et un suivi des températures avec des relevés toutes les 15 minutes. Sur nos agences, l'ensemble des mouvements de colis et de palettes sont scannés avec relevé systématique des températures. En réception comme en expédition, la prise de température des caisses des véhicules est également effectuée ». L'ensemble de ces données sont mises à la disposition de ses clients au moyen d'un extranet dédié avec POD émargées dématérialisées. S'ajoutent des sécurités actives comme le plombage et des serrures renforcées sur les véhicules équipés de systèmes d'alarme en cabine et lors de l'ouverture des portes. « D'autres dispositifs sont en place mais doivent rester confidentiels », confie Joël Gandon. ■

Erick Demangeon



qui s'étend à la Russie et à la Turquie. « En forte croissance, la deuxième offre propose une distribution fine domestique à l'aide de 11 plateformes cross-dock équipées de zones sous température dirigée 2/8°C et 15/25°C ».

OFFRES CERTIFIÉES ET AUDITÉES

Ces offres s'adressent à tous les clients de la filière santé et en particulier aux

laboratoires ainsi qu'aux répartiteurs et dépositaires pharmaceutiques avec des moyens dédiés. « L'ensemble de nos prestations pour le compte de nos clients sont certifiées Certipharm et se conforment aux bonnes pratiques GDP. Dans le cadre de ces certifications, nos sites et notre parc roulant sont régulièrement et fréquemment audités par nos clients, à raison de deux à trois audits par mois ! » Parmi ces moyens dédiés, les deux-tiers de la flotte du transporteur, composée de 420 cartes grises dont 200 moteurs, « sont utilisés exclusivement pour le transport de produits de santé et pharmaceutiques. Conduit par des chauffeurs formés à la réglementation de ces produits, ce parc est à 70 % frigorifique, multi-températures et cartographié. Il est complété par des partenaires de longue date », précise le dirigeant.

SERVICES DE PROXIMITÉ

Avec le renouvellement de cette flotte dédiée aujourd'hui Euro VI, Gandon

Transports a beaucoup investi ces dernières années pour bâtir ses réseaux nationaux 2/8°C et 15/25°C destinés aux produits de santé et pharmaceutiques. « En 2020, nous avons ouvert un nouveau site à Toul et déménagé notre agence giron-dine à Saint-Loubès. En janvier, nos réseaux 2/8°C et 15/25°C se sont renforcés avec l'ouverture d'une nouvelle agence à Orléans ». Conçus pour les campagnes de vaccination de la grippe hier, et pour la distribution de tests et de vaccins anti-Covid aujourd'hui, même à -80°C avec des équipements adaptés, ces réseaux totalisent une surface de 25 000 m² capables de traiter des palettes et des colis. « Nos plateformes se présentent comme des sites cross-dock et de consolidation. Elles sont toutes équipées de chambres froides sur les deux tranches de température ». ■

Erick Demangeon



Solutions Pharma



Pour une livraison sûre et efficace de vaccins et de médicaments sous température dirigée, Zanotti propose une gamme complète de solutions de réfrigération pour véhicules utilitaires légers, y compris des unités sous-châssis (Invisibles) et électriques.

Découvrez notre gamme transport frigorifique
Daikin.fr/transportfrigorifique



Suivez notre page LinkedIn
Daikin Transport Frigorifique
[linkedin.com/company/daikin-transport-refrigeration](https://www.linkedin.com/company/daikin-transport-refrigeration)



> EMBALLAGE

CRYOPAK OFFRE UN BOUQUET DE SOLUTIONS ISOTHERMES

Cryopak est un acteur majeur sur le marché des emballages, caisses et palettes isothermes. Ses produits sont conformes à toutes les normes de qualité requises, notamment dans le milieu pharmaceutique.

Cryopak est une entreprise nord-américaine (Anjou, Québec) dont la filiale européenne est installée, depuis 2009, près de Rouen, sur un site de 8 000 m². « Nous fabriquons des caissons isothermes, de 7 litres jusqu'à des palettes pour des expéditions sécurisées par la route ou par les airs, explique William Boulay, Directeur Général Cryopak. Nous utilisons le polyuréthane, mais avons aussi des solutions en EPS. Nos produits sont proposés avec ou sans sonde. Ces dernières peuvent

aux besoins spécifiques d'un client. La société dispose, par ailleurs, d'un laboratoire de métrologie. Composé d'enceintes climatiques, ce laboratoire permet de tester les différentes solutions de transport proposées et de qualifier les emballages.

LA MAÎTRISE DES DISPOSITIONS RÉGLEMENTAIRES

« Notre force, insiste William Boulay, c'est d'avoir mis en place des procédures et des contrôles qualité stricts depuis la réception de nos matières



« CRYOPAK EST BIEN PLUS QU'UN FABRICANT, C'EST ÉGALEMENT UNE SOCIÉTÉ DE SERVICE. ELLE AIDE LES ENTREPRISES À GÉRER LEUR CHAÎNE LOGISTIQUE. »

**WILLIAM BOULAY,
DIRECTEUR GÉNÉRAL CRYOPAK.**

être préprogrammées selon le cahier des charges des clients et la possibilité de paramétrer des alertes ». Le bureau d'études de Cryopak est capable de concevoir des solutions pour répondre

premières jusqu'à l'expédition de nos produits pour répondre aux attentes, légitimes, de nos clients, et en particulier de l'industrie pharmaceutique ». Cryopak est bien plus qu'un fabricant,

Cryo-Case est une gamme de bacs isothermes réutilisables pour le transport sous chaîne du froid de produits sensibles aux températures. Ces bacs isothermes en polyuréthane sont conçus avec un revêtement extérieur en polyéthylène permettant de maintenir la chaîne du froid jusqu'à 72h.



Le PCM Phase 5 est un matériau à changement de phase positive permettant de conserver les produits thermosensibles entre +2°C et +8°C en évitant les pics de froid autour et en-dessous du 0°C.

c'est également une société de service. Elle aide les entreprises à gérer leur chaîne logistique. « Non seulement nos clients doivent faire face à des dispositions réglementaires de plus en plus contraignantes, mais ils veulent pouvoir le faire en réduisant les coûts associés à la mise sur le marché de leurs produits. Nous pouvons les y aider. Nous proposons aussi un service de



cartographie thermique, un monitoring des entrepôts, qui permet aux entreprises logistiques, aux distributeurs comme aux fabricants de produits thermosensibles, de se conformer aux réglementations les plus sévères dans les meilleures conditions budgétaires possibles ».

ASSOCIER EN MÊME TEMPS ÉCONOMIE ET ÉCOLOGIE

Économie et écologie sont également les lignes directrices du R3 Service. « C'est un programme répondant aux attentes de nos clients qui ont la volonté d'être de plus en plus vertueux et de faire des économies circulaires autour de l'emballage, souligne William Boulay. Celui-ci nous est renvoyé, nous le révisons, le réparons si besoin et pouvons ensuite le réexpédier. Nos emballages peuvent ainsi faire plusieurs fois le tour de la terre ! ». Et pour montrer son dynamisme, Cryopak est sponsor auprès de l'une des meilleures équipes de hockey sur glace évoluant en France, le Rouen Hockey Élite 76, les Dragons de Rouen. Un clin d'œil aussi aux origines québécoises de Cryopak. ■

Pierre Chevry

> CERTIFICATION

RENOUVELLEMENT IATA CEIV POUR KN PHARMACHAIN

Kuehne + Nagel et IATA annoncent la re-certification CEIV de l'ensemble du réseau KN PharmaChain GxP Compliant Air Logistics, qui comprend actuellement 94 sites et couvre tous les continents.

Le développement de IATA CEIV Pharma répond aux demandes des plus grandes entreprises pharmaceutiques mondiales et définit la norme pour les expéditions de produits pharmaceutiques par fret aérien. Un examen approfondi mené par les auditeurs de IATA CEIV Pharma, confirme ainsi la qualité et la sécurité de la solution KN PharmaChain. Un outil web unique est utilisé pour réaliser une évaluation au niveau de chaque emplacement, ce qui permet une gestion agile et fiable des risques. La transparence et le contrôle de la documentation sont assurés par un système de gestion documentaire (DMS) validé, qui gère toutes les procédures opérationnelles (SOP) et les consignes afférentes. Pendant le processus de transport, les clients de KN PharmaChain peuvent, en outre, bénéficier d'un suivi et d'une visibilité en temps réel grâce à l'utilisation de capteurs et d'une intervention proactive par l'intermédiaire de l'équipe Pharma CareTeam dédiée 24h/24. À chaque étape du transport, les experts pharmaceutiques de Kuehne + Nagel assurent la qualité, la traçabilité de bout en bout et la conformité réglementaire. ■



> FRENCH TECH

CEMAFROID-TECNEA EN AMÉRIQUE DU NORD

Montréal devient le nouvel épice de savoir-faire français en termes de froid... avec Cemafrroid-Tecnea pour ambassadeur.

Une nouvelle entité du groupe Cemafrroid-Tecnea a vu le jour avec la création de Tecnea Canada. Inc à Montréal (Québec) sous la direction de Camille Fertel. Camille est économiste de l'environnement, titulaire d'un doctorat en sciences économiques de l'Université Paris Saclay. Elle travaille depuis 9 ans au Canada et apporte son expertise en environnement aux entreprises et au gouvernement du Québec. « Nous avons l'ambition de proposer aux acteurs nord-américains de la chaîne du froid, de

la réfrigération et du conditionnement d'air toutes ses prestations d'essais, d'expertise, de certification, de formation et d'inspection », a déclaré Gérald Cavalier, président du groupe Cemafrroid-Tecnea. Par ce projet, Tecnea Canada Inc entend également accompagner le développement d'entreprises françaises dans le domaine de la réfrigération et de la chaîne du froid au Canada et aux États-Unis.

LE CANADA, RÉFÉRENCE DU FROID

Flash back : rappelons que le 25^e Congrès International du Froid s'était déroulé

à Montréal (mais ça c'était avant le confinement). A cette occasion, Gérald Cavalier avait été élu Président du Conseil Scientifique sur l'ensemble de la réfrigération de l'Institut International du Froid (IFF). Ce Conseil regroupe 16 membres et 500 experts dans le monde pour partager la connaissance du froid. Les activités de R&D sont légions en Amérique du Nord dans des centres de recherche de renommée mondiale. Selon la Revue canadienne de la réfrigération, le Canada est parmi les pays les plus prolifiques en termes de publications scientifiques et techniques dans tous les domaines de la réfrigération. ■

Sylvie Warnet

> GROUPE FROID

VISITE EXPRESS CHEZ THERMO KING EST CANADA

Avec trois succursales au Québec, le constructeur de groupes frigorifiques (et de réchauffeurs... eh, oui nous sommes au Canada), anime un réseau d'une vingtaine d'agents.



Jacques Labrosse, gérant général (à g.) et Jocelyn Ménard, directeur de comptes chez Thermo King Est du Canada.

« Nous comptons un bon millier de véhicules en parc, avec plusieurs flottes de 500 ou 600 unités, explique

Jacques Labrosse, gérant général de Thermo King Est Canada. Nous vendons environ un millier de groupes frigorifiques par an rien qu'au Québec, tous modèles

© SYLVIE WARNET

La succursale principale est située à Ville Saint-Laurent, les deux autres étant à l'extérieur de l'île de Montréal sur la rive Sud à Boucherville, et aussi une autre succursale à Québec.



© SYLVIE WARNET

confondus, y compris le chauffage. » La marque propose des unités spéciales tant pour le chauffage des caisses (Heat King 450), des moteurs des véhicules. Pour la cabine conducteur et passager, les unités APU permettent d'affronter des températures extrêmes de -40°C à $+45^{\circ}\text{C}$ tout en respectant la réglementation qui oblige à couper le moteur du camion à l'arrêt (modèles TriPack, Envidia et Evolution). Les clients de Thermo King Est

du Canada sont composés essentiellement d'opérateurs de l'agro-alimentaire et de la grande distribution, qui exploitent des flottes d'ensembles semi-remorques, comme Trans-West, Prince Logistic, Metro Alimentation, Sobeys, etc. « L'Amérique du Nord n'est pas encore aussi avancée que l'Europe en ce qui concerne l'électrification des unités et des véhicules. Nous espérons disposer d'ici peu d'un moteur complètement électrique pour

les porteurs. » Les clients exigent souvent des livraisons urbaines propres et silencieuses, mais la réalité au Québec est tout autre : le territoire est tellement vaste que l'autonomie des batteries n'est pas assez puissante. De plus, le froid en hiver est trop important. Pour limiter les nuisances, Thermo King Est du Canada propose des unités hybrides SLXi et Advancer. ■

Sylvie Warnet

COOL NEWS !

Effdence



Déjà partenaire de Rhenus, Effdence fournira une flotte de gerbeurs robotisés pour assister les préparateurs de commandes du site français de Rhenus à Saint-Quentin Fallavier (Isère). La direction du site était à la recherche de solutions robotiques pour les préparations de commande sur support palettes et non de bacs. C'est naturellement que les équipes Méthodes & Innovation France se sont tournées vers Effdence, pour concevoir un nouvel AGV/AMR 1. Pour mener à bien ce projet, les deux entreprises se sont mises en quête d'un constructeur de matériels de manutention, capable de proposer un chariot de manutention et sur lequel il serait possible d'apporter des modifications personnalisées. Manitou Group avait toute l'expertise requise au sein de sa filiale magasinage LMH Solutions pour proposer des solutions spéciales. Ensemble, Effdence et le groupe Manitou ont réalisé un gerbeur robotisé autonome et collaboratif au service des préparateurs de commande. Cédric Tessier, Président d'Effdence, explique : « Nous avons construit ces robots gerbeurs mobiles qui se dirigent de manière autonome, en fonction des missions du logiciel de gestion d'entrepôt (WMS) de Rhenus, vers les articles à prélever. A noter, l'essaim de robots apporte une plus grande extensibilité/scalabilité grâce à la parallélisation des commandes, avec une commande par robot. »

> AGILITÉ

NOUVEAUX TRANSPALETTES À PLATEFORME UNICARRIERS

UniCarriers lance trois nouveaux modèles de transpalettes à plateforme, en mettant l'accent sur l'ergonomie et une multitude d'options de personnalisation.

Le constructeur mondial de chariots élévateurs propose désormais les modèles PLF, PLR et PLS en trois longueurs distinctes et avec deux capacités de charge différentes. Les chariots ont été conçus pour faciliter le chargement et le déchargement, le transfert, les transports internes et la préparation de commandes. Grâce au concept TDS, pour lequel un brevet est déjà en instance, les modèles atteignent également des performances élevées à des températures inférieures à zéro et dans les conditions les plus difficiles. Les fréquences d'entretien prolongées permettent de réduire les coûts d'exploitation et de maximiser le temps de fonctionnement. Les nouveaux transpalettes UniCarriers sont conçus pour assurer un travail rapide et en toute sécurité. Les barres de protection latérales (SPB) du modèle PLF et la plateforme protégée du conducteur du PLR et du PLS garantissent une sécurité optimale, même à des vitesses élevées. Les nouveaux modèles de transpalettes atteignent des vitesses maximales de 10 à 12,5 km/h, selon



Le modèle PLF de la nouvelle série de transpalettes électriques est doté d'une plate-forme rabattable parfaitement adaptée aux quais de chargement.

le type de direction choisi. Les modèles sont disponibles avec une capacité de charge comprise entre 2 000 et 2 500 kg et dans les longueurs de châssis "Mini", "Junior" ou "Senior". Les utilisateurs ont le choix entre des batteries au lithium-ion ou au plomb-acide. De plus, en alternative à la sortie verticale de la batterie, il est possible de préférer des rouleaux pour sortie latérale facilitant la rotation de batterie pour les opérations en plusieurs postes. ■

© UNICARRIERS

> AUTONOMIE

AGILOX, L'INTELLIGENCE COLLECTIVE EN ESSAIM

CLS iMation présente Agilox, un chariot élévateur à fourches omnidirectionnelles (OCF).

Distributeur exclusif, CLS iMation commercialise ce chariot élévateur qui étend sa gamme de véhicules intelligents. Agilox répond aux besoins d'agilité de l'activité intralogistique entrante/sortante traditionnelle dans les entrepôts de stockage.

« Extrêmement compacte, la gamme Agilox organise ses déplacements en fonction



des principes décentralisés de l'intelligence collective en essaim qui les rendent bien plus flexibles que les véhicules guidés automatisés (AGV), affirme Michele Calabrese qui dirige l'unité commerciale iMation. De plus, grâce à ce système, les procédures qui régissent les déplacements de ces véhicules sont bien plus simples à programmer. Une innovation qui rend tous les systèmes logiciels décentralisés obsolètes, y compris les mises à jour de maintenance, tout en garantissant des coûts de fonctionnement moindres. » À noter, le parc de véhicules fonctionne sans système de contrôle centralisé, ce qui signifie que les OCF se déplacent au sein du site de production ou de l'entrepôt en totale autonomie. ■



« FENWICK VA ENCORE PLUS LOIN DANS LA SÉCURITÉ, EN RÉDUISANT AUTOMATIQUEMENT LA VITESSE DES CHARIOTS DANS LES

ZONES ACCIDENTOGÈNES. »

CARINE LE MASSON, CHEF DE PRODUIT SERVICES FENWICK-LINDE.

FENWICK-LINDE EN FORCE SUR LA SÉCURITÉ

Connect:zi automatise la réduction de vitesse des chariots dans les zones à risques pour plus de sécurité dans les entrepôts. Explications avec Carine le Masson, Chef de produit Services Fenwick-Linde.



Toujours au plus près de vos besoins

300

POINTS À VOTRE SERVICE

France, Belgique et Luxembourg



LA SOLUTION PALETTES
PAR et POUR LES ACTEURS du TRANSPORT

www.palbank.fr

Suivez-nous sur



COOL NEWS !

Gamme Enduro chez Acer



Gestion en flux tendus des produits, rapidité d'exécution, espaces frigorifiques, entreposage vertical, collecte de datas : ces opérations et structures aussi variées que complexes sont particulièrement adaptées au déploiement des nouvelles technologies dans une optique d'augmentation de la productivité et de l'agilité. Dans ce contexte, Acer a lancé Enduro, une gamme de notebooks et de tablettes durcis et semi-durcis, spécialement conçue pour apporter robustesse, mobilité et performance aux professionnels sur le terrain. Acheminement, stockage, entreposage, expédition, direction : Enduro se décline en 3 modèles pour chaque application.

Partenariat Scott avec Savoye

Scott Technology Limited annonce un partenariat avec l'un des leaders mondiaux du stockage et de la préparation de commandes. « Nous proposons la technologie de Savoye aux transformateurs de viande, aux fabricants de produits surgelés et de manière plus générale à nos clients de l'industrie agro-alimentaire sur plusieurs marchés », a déclaré le Président de Scott, John Kippenberger. Cette compagnie néo-zélandaise fournit des solutions automatisées et robotisées, notamment avec sa filiale européenne Scott Automation (Ex-Alvey). Savoye est des leaders mondiaux de l'automatisation du stockage et de la préparation de commandes. « Ce partenariat permet à Scott de compléter son offre de systèmes de « fin de ligne automatisée » dans l'industrie agroalimentaire, avec un composant essentiel qu'est le stockage automatique des bacs et cartons à grande cadences - le X-PTS solution Shuttle », s'est félicité Hervé Aubert, directeur des partenariats de Savoye.

> AMBITIONS

JUNGHEINRICH MISE SUR L'INTRALOGISTIQUE

L'objectif de chiffre d'affaires groupe est fixé à de plus de 5 milliards d'euros pour 2025, comprenant les activités de fusion et d'acquisition potentielles de l'ordre de plusieurs centaines de millions d'euros.

« Nous voulons devenir plus rentables, plus efficaces et renforcer nos engagements en matière de développement durable », a affirmé Lars Brzoska, Président du Directoire de Jungheinrich AG, à l'occasion de la présentation de la Stratégie 2025+. Au cours des prochaines années, Jungheinrich se concentrera sur l'augmentation de la rentabilité et de l'efficacité, combinées à son engagement en matière de développement durable. Sur le plan technologique, Jungheinrich compte tirer parti de l'innovation de l'automatisation, de

le client se poursuit dans le cadre de la transformation digitale de l'entreprise, qui a déjà été lancée. Le Groupe s'attache en particulier à étendre sa présence sur les marchés d'Europe, de Chine et d'Amérique du Nord. Toutes les activités s'appuieront sur une compréhension globale de la transition écologique, qui tient compte à part égale des aspects économiques, écologiques et sociaux.

12 SOUS-STRATÉGIES POUR UNE CENTAINE D'INITIATIVES SPÉCIFIQUES

La stratégie doit être prolongée de manière dynamique au-delà de 2025. Dans sa stratégie 2025+, Jungheinrich ancre l'automatisation de l'intralogistique comme domaine de croissance futur central pour le groupe. Jungheinrich prévoit une croissance annuelle du marché de 7 à 10 % dans ce secteur. Dans ce contexte, l'entreprise poursuit l'expansion de son portefeuille d'automatisation, notamment dans les domaines des AGV, des entrepôts automatisés, des logiciels et de la robotique. L'objectif est d'atteindre de nouveaux marchés et d'obtenir une position encore plus forte sur le marché, en particulier dans le e-commerce. Pour renforcer sa propre position sur le marché, la coopération avec des partenaires de différents secteurs sera encore plus poussée. ■

« NOUS VOULONS DEVENIR PLUS RENTABLES, PLUS EFFICACES ET RENFORCER NOS ENGAGEMENTS EN MATIÈRE DE DÉVELOPPEMENT DURABLE. »

LARS BRZOSKA,
PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE DE
JUNGHEINRICH AG.

la digitalisation et des systèmes énergétiques d'avenir. La mise en œuvre de processus plus efficaces et centrés sur

Pierre Besomi

NOUVEAUX HORIZONS

AGENCE CONSEIL EN COMMUNICATION & MÉDIAS

MARKETING & COMMUNICATION / PRINT - DIGITAL - EVENT - SERVICES



Pôle Édition

FroidNews
Planète Utilitaires
Profession Carrossier
Transportissimo
TRM Le Guide



Édition



Pôle Digital

froid-news.com
transportissimo.com
profession-carrossier.com

Digital

Événement

FroidNews Connect
Village du Froid by SELF!

Pôle Événement



NH

Pôle Service Experts

Édition sur mesure
Plaquette Institutionnelle
Réseaux Sociaux
Web Marketing
Relations Presse
Production Vidéo

Experts



UNE ÉQUIPE D'EXPERTS
AU SERVICE DE VOTRE PERFORMANCE

+33 (0)6 11 84 13 47

pierre.besomi@froid-news.com

www.froid-news.com

COMPTEZ SUR VOTRE CAMION MAN



... ET GARDEZ VOTRE SÉRÉNITÉ.

Doublement fiables et pourtant uniques. Les nouvelles gammes MAN TGM et MAN TGL forment un solide doublet en termes de professionnalisme et de productivité. Elles apportent sur la route toutes les qualités qui font de MAN la marque synonyme d'une mobilité novatrice et fiable. Les MAN TGM et MAN TGL nouvelle génération séduisent par leur excellente qualité. Aujourd'hui, ces camions présentent une chaîne cinématique améliorée et des équipements adaptés à la distribution. La transmission devient encore plus efficace. Le poste de conduite gagne nettement en confort.

Pour en savoir plus :

www.man.eu/fr/fr/camion/modèles/les-man-tgm-et-man-tg/vue-d-ensemble/vue-d-ensemble-du-tgm-1.html

