

FROIDNEWS

LE MAGAZINE PREMIUM DE LA FILIÈRE LOGISTIQUE DU FROID



DOSSIER

**LOGISTIQUE PHARMA
CROISSANCE SUR FOND DE RSE**

ET AUSSI

AZUR TRUCKS, BIOFROST, CALIFRAIS, CHRONOPOST, DÉMÉTER,
GAGNE, JETRANSPORTE, PETIT FORESTIER, PICARD, STEF, STOW, TAROT
LE VÉLOCARGO CHERCHE SON BUSINESS MODEL



**LES CHARGEURS AU CŒUR DU SALON
DE LA FILIÈRE LOGISTIQUE DU FROID**

SELF | salon
européen
logistique
froid
innovation
»»» by FROIDNEWS



RUNGIS
MARCHÉ INTERNATIONAL

MERCREDI 29 & JEUDI 30 MAI 2024

INFO : LESELF.COM

SCANIA RENT
LOUEZSCANIA.FR



ET SI VOTRE
DÉCARBONATION PASSAIT
PAR LA LOCATION ?

Scania Rent : la plus large gamme d'énergies alternatives.



02 52 88 99 99
www.scania.fr/scania-rent
#locationsurmesure



SCANIA



PROJECTEUR



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

« NOUS ÉVOLUONS DANS UN CADRE DE TRANSMISSION DE VALEURS HUMAINES ET FAMILIALES, SUR DES BASES CONSTRUCTIVES DE LONG TERME. »
CHANTAL PIERRE,
DIRECTRICE GÉNÉRALE D'AZUR TRUCKS LOCATION,
À LA TÊTE D'UNE ÉQUIPE DE 51 COLLABORATEURS.

ÉDITEUR : Nouveaux Horizons Sarl
4 route de Fontainebleau, 77690 Montigny-sur-Loing
SIRET 394 263 552 00033
Froid News, Profession Carrosserie, transportissimo.com, TOP Truck Occasion Premium, TRM Le Guide, SELF1 sont des marques déposées de Nouveaux Horizons.
DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :
Pierre Besomi, pierre.besomi@froid-news.com
Tél. : 06 11 84 13 47
ÉDITRICE : Sylvie Warnet
sylvie.warnet@froid-news.com
JOURNALISTES (ayant collaboré à ce numéro) :
Slimane Boukezzoula, Philippe Colombet, Charlotte Cousin,
Elodie Fereyre, Marc Fressoz, Raphaëlle Rolzou, Nadia Vanloven, Sylvie Warnet.
RÉDACTRICE-EN-CHEF ADJOINTE :
Elodie Fereyre, contact@froid-news.com
ÉDITRICE DÉLÉGUÉE, PUBLICITÉ & PARTENARIATS :
Laurence Emery, froidnews@defis-regie.com
Tél. : 06 11 87 20 61
CHEF DE PUBLICITÉ :
Maëla Vercoustre, maëla-froidnews@defis-regie.com
Tél. : 06 07 36 24 33
ABONNEMENTS ET CLUB FROID NEWS :
Carole Dubbeld, carole.dubbeld@froid-news.com
CONCEPTION GRAPHIQUE : Philippe Arzur
PHOTOS : DR - DÉPÔT LÉGAL : OCTOBRE 2023
IMPRIMÉ EN FRANCE

ÉDITORIAL

À TABLE !

Pour ses 9 ans, Froid News met les bouchées double avec la nouvelle collaboration de journalistes spécialisés dans l'intra et la logistique. J'ai observé au Cold Chain Live, à Liverpool, les liens clairement affichés entre constructeurs de plateformes frigorifiques, tant avec les chargeurs que les logisticiens et ce, jusqu'au dernier kilomètre ; le tout sous gestion informatique dernier cri. C'est la raison pour laquelle nous allons mobiliser toutes nos nouvelles ressources pour vous apporter plus d'informations en mettant les chargeurs au cœur de notre traitement éditorial. Des chargeurs, hélas ! souvent frieux pour communiquer, confondant certainement Froid News « la voix du froid » et « complément d'enquête ». Ces mêmes chargeurs seront les hôtes du prochain SELF1 (29-30 mai 2024) à Rungis dans les conférences-débats. Au sommet de l'élevage durable, à Clermont-Ferrand, m'est apparu une fulgurance : pourquoi les animaux vivants ne seraient-ils pas transportés dans des semi-remorques en température dirigée (en option : lumière tamisée et musique zen) ? Les fragiles poussins en bénéficient déjà, pourquoi pas les mammifères ? Les températures estivales excessives devraient nous interpeler. Voilà peut-être un dossier pour la Chaîne Logistique du Froid et Transfrigoroute. Enfin, à Solutrans, nous présenterons TOP Truck Occasion Premium, le nouveau média dédié au marché du véhicule industriel d'occasion labellisé (22 novembre 11h30 - 14h00 sur notre stand Nouveaux Horizons Hall 3 D090). Notez-le ! Nous avons tant de projets à construire ensemble.

PIERRE BESOMI

SOMMAIRE

12



DÉMÉTER
POURSUIT SES
EXPÉRIMENTATIONS

18



MÉTIER CHARGEUR :
PICARD, AMORINO,
BIOFROST, CALIFRAIS

36



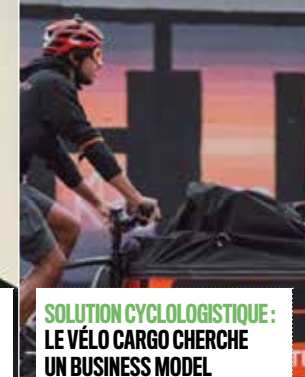
**DOSSIER LOGISTIQUE
PHARMA : CROISSANCE
SOUS FOND DE RSE**

48



SOLUTION INTRALOGISTIQUE :
TGW LOGISTICS, STOW ROBOTICS,
SMART-FLOW, SCALOG, INOTEC

62



SOLUTION CYCLOLOGISTIQUE :
LE VÉLO CARGO CHERCHE
UN BUSINESS MODEL

> MARCHÉ INTERNATIONAL DE RUNGIS

LE SALON EUROPÉEN LOGISTIQUE FROID INNOVATION



Après le succès de sa précédente édition au printemps 2023, SELF s'installera à nouveau à l'Espace Rungis
Événements dans le marché International de Rungis, les 29 et 30 mai 2024.

Et pour attirer toujours plus de visiteurs, SELF s'ouvre à l'international grâce à un gros travail de fond constitué de rencontres avec des opérateurs allemands, belges, britanniques, espagnols, italiens et néerlandais (entre autres). SELF devient le Salon Européen de la Logistique Froid Innovation en s'imposant comme le point de rencontre incontournable et le centre d'affaires évident de la filière logistique en température dirigée. À quelques semaines du déroulement des JOP 2024 à Paris et dans d'autres villes de

France, SELF permettra aux participants de profiter des toutes dernières actualités de l'écosystème grâce à l'expertise des conférenciers. Les visiteurs pourront y découvrir les solutions de froid d'aujourd'hui et de demain auprès des exposants.

SELF PROPOSERA PLUSIEURS TEMPS FORTS

Dans le but de susciter un intérêt massif, nous allons tout mettre en œuvre pour accueillir plus de chargeurs de la filière agro-alimentaire et de la grande distribu-

tion, plus de grossistes et d'opérateurs du Marché International de Rungis, et plus de prestataires transport et logistique. Le plateau des conférences-débats sera d'un niveau exceptionnel. Et parce que rien ne vaut la confrontation sur le terrain, des essais de véhicules, principalement électriques, et des démonstrations en tous genres vont permettre aux participants de mieux appréhender l'état de l'avancement technologique d'un écosystème en pleine transition énergétique et numérique. ■



PERFORMANCE ET HAUTE EFFICACITÉ POUR TOUS VOS BESOINS DE DISTRIBUTION

Trois modèles de la nouvelle gamme Supra® HE de Carrier Transicold ont obtenu avec succès la certification Certicold de Cemafrroid. Carrier Transicold fait progresser la chaîne du froid pour aider à préserver, protéger et développer le transport pharmaceutique.



ZÉRO CARBONE

ÊTES-VOUS PRÊT ?

Cette quatrième édition sera particulièrement construite pour apporter des solutions zéro carbone aux chargeurs agro-alimentaires, distributeurs grossistes, acheteurs du MIN de Rungis et aux transporteurs-logisticiens.



« TRÈS APPRÉCIÉ POUR SON APPROCHE CIBLÉE DE VOTRE ÉCOSYSTÈME, SELF EST LE SEUL SALON DE LA FILIÈRE LOGISTIQUE EN TEMPÉRATURE DIRIGÉE. IL SE PROPOSE DE RÉUNIR EN UN SEUL LIEU L'ENSEMBLE DE L'ÉCOSYSTÈME : CHARGEURS, OPÉRATEURS LOGISTIQUES, GROSSISTES, EXPOSANTS DE MATÉRIELS ET DE SOLUTIONS, DES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES ET DES INVITÉS EXPERTS. »

PIERRE BESOMI, DIRECTEUR DE FROID NEWS ET DU SELF.



« LE MARCHÉ INTERNATIONAL DE RUNGIS, C'EST UN TRÉSOR NATIONAL. ON Y CÔTOIE DES OPÉRATEURS, DES GROSSISTES, DES LOGISTIENS, DES ENTREPOSITAIRES ET DES PRESTATAIRES DE SERVICE QUI FONT UN TRAVAIL EXEMPLAIRE. »

STÉPHANE LAYANI, PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL DU MARCHÉ INTERNATIONAL DE RUNGIS.

La vocation du SELF se renforce pour sa quatrième édition avec des objectifs clairs :



Faciliter

Les échanges d'informations, les rencontres entre professionnels ainsi que le courant des affaires.



Démontrer

L'excellence opérationnelle de la filière logistique du froid autour d'une priorité absolue : la sécurité alimentaire.



Prouver

Les capacités d'approvisionnement quotidien des consommateurs, en produits alimentaires de qualité, partout en France et au-delà des frontières.



Exposer

Les solutions de transport et d'entreposage opérationnelles faisant appel aux toutes dernières technologies à faibles émissions carbone.



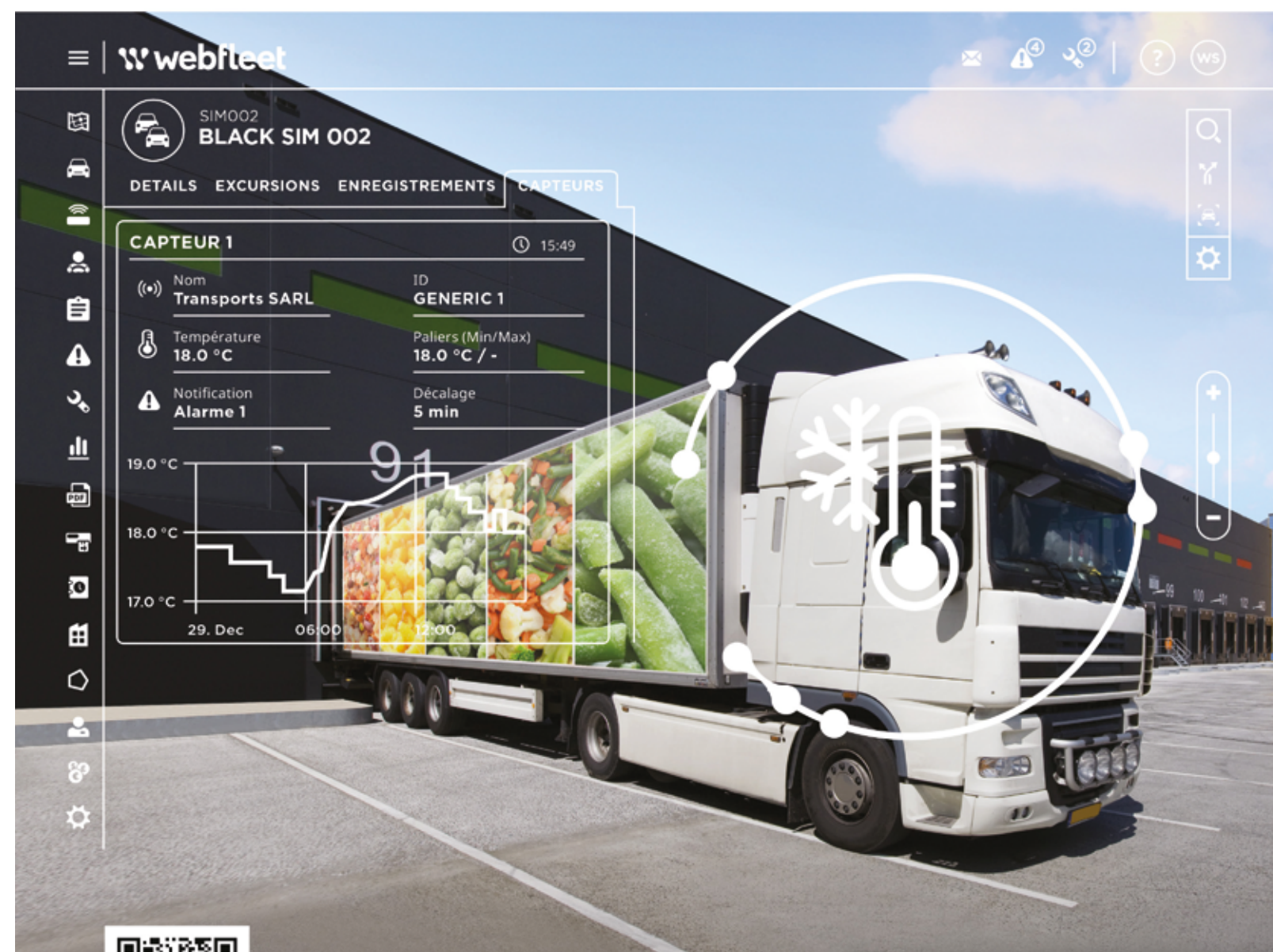
Présenter

Les Occasions de Froid News (sous réserve).

Vous souhaitez maîtriser la chaîne du froid durant le transport ?

Avec Webfleet, atteignez vos objectifs.

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



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

Let's drive business. Further.

BRIDGESTONE
Des solutions pour votre mobilité

INNOVATION

SOFRIGAM GROUP, PARTENAIRE GLOBAL DES ACTEURS DE LA SANTÉ ET DE LA PHARMA

LE SAVIEZ-VOUS ?

En 1979, c'est un pharmacien, partant du constat que la mauvaise gestion de la chaîne du froid entraîne une perte régulière de médicaments pour son officine, qui est à l'origine même de la conception du premier produit conçu par Sofrigam. L'objectif était de créer des solutions isothermes et réfrigérantes pour le transport des produits pharmaceutiques thermosensibles. Depuis lors, l'entreprise s'est imposée comme partenaire global international des acteurs de l'industrie pharmaceutique et de la santé, du premier au dernier kilomètre. Précurseurs et avec de nombreuses innovations, à l'instar du Pallet Shipper conçu pour le transport par avion ou de la première pochette isotherme labellisée pour la livraison du dernier kilomètre, aujourd'hui ses activités sont variées, qu'il s'agisse d'essais cliniques, de l'industrie pharmaceutique, ou de prestations logistiques, en froid passif ou froid actif décarboné. Sofrigam c'est plus de 3,2 milliards de vaccins acheminés chaque année, plus de 250 000 emballages fabriqués par an et plus de 18 000 m² dédiés à leur production. Tour d'horizon de certaines de ses applications.

1. UN PALLET SHIPPER PLUS LÉGER, RÉUTILISABLE ET CONNECTÉ

Présenté à Lyon à l'occasion de l'événement LogiPharma 2023, le « Pallet Shipper Initial Cargo » est la dernière innovation du groupe Sofrigam dédiée aux acteurs pharmaceutiques.



« Chez Sofrigam, nous décrivons notre Pallet Shipper Initial Cargo comme le choix responsable, car il trouve le juste équilibre entre le trop et le trop peu de qualité. Il est plus grand et plus léger et offre un espace de chargement optimisé avec une performance garantie jusqu'à 96 heures. Il est également validé ISTA 7D. [...] Nous sommes convaincus que notre solution carrossée offre le meilleur compromis possible en termes de performances, d'impact environnemental et d'utilisabilité », confie Laurence Labranque, directrice générale du groupe Sofrigam.

2. LA GAMME ELITE : GAGE DE PERFORMANCES

La caisse Elite se veut être un emballage réfrigérant réutilisable de très haute performance et durable, jusque 160 heures, notamment adaptée aux conditions climatiques difficiles.



« Nous utilisons les caisses Elite pour le transport de produits pour le traitement de cancers. Cela nous permet d'optimiser nos envois à l'export sur des destinations précises, et de faire le choix de vols directs, et non de dépendre d'un transporteur spécialisé en chaîne du froid. C'est un gain économique, mais aussi écologique. », décrypte Servet Sayar, Export Manager chez Medicenz.

3. LA DÉCARBONATION DES ÉTABLISSEMENTS DE SANTÉ GRÂCE AUX TRANSPORTS PAR DRONE

Projet mené avec Cerballiance dans l'objectif de lancer des vols tests de transport d'échantillons biologiques par drone, Sofrigam a conçu et « crash-testé » des sacoches sur-mesure, spécifiquement dédiées à ce nouvel usage.



« On a voulu se positionner sur le projet par rapport à la rapidité du transport par drone et par rapport aussi à son impact carbone réduit. Sofrigam a fait preuve de réactivité, de proactivité même, sur les équipements qui accompagnent les drones [...] sur les ponts aériens entre centres de prélèvements et centres d'analyses. Ainsi les premiers drones qui arrivent sur le marché le sont avec des sacoches Sofrigam adaptées qui permettent de faire du froid, de la température ambiante, etc. », souligne Antoine Prigent, directeur général et médecin biologiste chez Cerballiance Normandie Ouest.

4. PARTENAIRE DES CAMPAGNES DE VACCINATION GOUVERNEMENTALES

Dans le cadre de la campagne nationale de vaccination contre les infections à papillomavirus humains (HPV) dans les collèges qui a débuté à l'occasion de la rentrée 2023-2024, Sofrigam veut s'inscrire une nouvelle fois comme le partenaire des acteurs de la vaccination.



« Depuis 2020 et la crise sanitaire liée à la COVID-19, le groupe Sofrigam a su devenir le partenaire dédié aux enjeux des campagnes de vaccination (et de la conservation des vaccins à la parfaite température) par le pouvoir public français. Les ARS ainsi que tous les établissements de santé concernés ont pu compter sur la réactivité du groupe Sofrigam, l'adaptation de nos produits aux parfaites conditions de préservation, ainsi qu'un dispositif de déploiement important sur tout le territoire. Nous portons ce même engagement d'accompagnement et d'intégrité des vaccins transportés pour cette campagne de vaccination HPV. », témoigne Laurence Labranque, directrice générale du groupe Sofrigam.

4. L'ALTERNATIVE « ACTIVE » AVEC LE FROID DÉCARBONÉ COLDWAY

Depuis le rachat en 2018 de Coldway Technologies, Sofrigam propose des solutions réfrigérantes autonomes et sans impact sur l'environnement.

« Nous utilisons les caissons Coldway dans le cadre de transports de prélèvements effectués lors de nos collectes (prélèvements alimentaires en restauration collective ou métiers de bouche, abattoirs, ...). Le caisson est embarqué dans nos véhicules utilitaires secs et c'est une belle alternative aux véhicules frigorifiques complets qui présentent plus de coûts et la nécessité d'avoir plusieurs véhicules dédiés dans les moments de forte activité. Les vrais avantages des caissons Coldway sont les très faibles coûts d'entretien et de maintenance, sa durée de vie de 10 ans, et surtout la possibilité de transférer un caisson d'un véhicule à un autre » indique Pierre-Alain Pellegrini, directeur du Laboratoire Départemental d'Analyses du Gard.



Plus d'informations sur notre site internet ou sur notre page LinkedIn

www.sofrigam.com

> RÉSULTATS

STEF EN CROISSANCE AU PREMIER SEMESTRE 2023

Le spécialiste des services de transport et de logistique sous température dirigée vient de publier ses résultats pour les six premiers mois de l'année. Il annonce une hausse de 3,5 % de son CA à périmètre constant.



En France, c'est l'activité surgelés qui a progressé alors que les produits frais ont connu une baisse de volumes.

Ce sont les premiers résultats publiés par STEF depuis la cession de ses activités « Maritime » à CMA CGM et ils sont positifs ! Ainsi, le groupe annonce une progression de son chiffre d'affaires : + 3,5 % à périmètre constant et hors ventes de marchandises pour la RHD (restauration hors domicile). Dans l'Hexagone c'est l'activité de produits frais qui a été la plus impactée par la baisse des volumes, notamment en raison de l'inflation. En revanche, le surgelé, la restauration hors domicile, le e-commerce ou encore les activités internationales au départ de la France ont connu de belles progressions. Du côté des activités à l'international, ce sont les pays d'Europe du Sud qui contribuent le plus à la progression du résultat. Malgré le contexte inflationniste qui touche le pays,

STEF s'annonce confiant pour l'avenir. Stanislas Lemor, son président-directeur général, déclare : « Le 1^{er} semestre 2023 marque un tournant stratégique important pour notre groupe qui s'est recentré sur son cœur de métier à la suite de la cession de ses activités maritime. La période est également marquée par l'inflation du prix des produits alimentaires, qui continue de pénaliser la consommation ainsi que la forte hausse des taux d'intérêt qui a accru les charges financières. Dans ce contexte, notre groupe a bien résisté, enregistrant une croissance modérée de son chiffre d'affaires et un résultat opérationnel en progression grâce au bon dynamisme de ses activités internationales ». ■

> CROISSANCE

SEAFRIGO ACQUIERT PERISHABLE MOVEMENTS LIMITED (PML)

Seafriigo a acquis le transitaire spécialisé Perishables Movements Limited (PML), basé au Royaume-Uni. Cette acquisition permettra à Seafriigo Group de poursuivre ses futurs investissements et sa croissance dans cette zone.

Dans les mois à venir, tous les sites de PML utiliseront une nouvelle marque commune en vue de devenir, à terme, Seafriigo. PML opère à partir de trois sites au Royaume-Uni, Heathrow, Lincolnshire et Kent, et propose des services de transport aérien, maritime et routier, ainsi que des services d'entrepôt et des services à valeur ajoutée à ses clients. Le directeur général régional UK de Seafriigo, Jason Knox, déclare : « Grâce à son excellente réputation sur le marché et à notre expertise commune

en matière de gestion et de distribution de marchandises sous température dirigée, cet accord nous convient parfaitement. Grâce à l'extension des capacités de fret aérien que PML apportera à nos opérations, tous nos clients pourront bénéficier d'une offre de services enrichie, d'une couverture géographique élargie, d'une plus grande échelle d'opérations, d'un pouvoir d'achat accru et de solutions de services améliorées ». Quant à Mike Parr, directeur général de PML, il a déclaré : « Nous sommes ravis



Seafriigo a récemment fait l'acquisition de PML au Royaume-Uni.

de faire partie du groupe Seafriigo, l'un des leaders mondiaux de la logistique alimentaire sous température dirigée depuis plus de 40 ans. Cet accord nous donne à tous l'occasion de développer et d'améliorer nos activités et de véritablement contrôler la chaîne logistique globale, de l'origine à la destination, pour nos clients ». ■

> CONSTRUCTEUR

VITTORIO BRAGUGLIA, NOUVEAU DIRECTEUR GÉNÉRAL VANS DE MERCEDES-BENZ FRANCE



Vittorio Braguglia succède à David Perdomo Hollatz, auquel il reporte.

Âgé de 53 ans, de nationalité suisse, Vittorio Braguglia a débuté sa carrière au sein du groupe en 1997 chez Smart GmbH, où il a occupé divers postes à l'après-vente. Entre 2001 et 2003, il a été district manager puis directeur des ventes pour Chrysler/Jeep en Suisse. De 2003 à 2007, il a construit l'organisation de Smart en Allemagne en tant que directeur du service après-vente. En 2007, il a pris la responsabilité du réseau Mercedes-Benz en Italie, avant d'être nommé directeur ventes et marketing, fonction qu'il occupera jusqu'en mars 2011. Au cours des 3 années suivantes, en tant que PDG, il a dirigé la succursale Mercedes-Benz à Rome, dont il a fait un des distributeurs les plus performants d'Italie. Puis, de 2014 et 2016, il a contribué, en tant que directeur après-vente et opérations retail, à la création et au développement de la région Europe Mercedes-Benz Cars (voitures particulières). Depuis 2016, Vittorio Braguglia et son équipe own retail cars & vans Europe ont géré avec succès l'organisation ainsi que la transformation et la restructuration des sites own retail. Vittorio Braguglia succède à David Perdomo Hollatz, nommé directeur ventes Mercedes-Benz Vans Europe et management Vans Allemagne. ■

SOLUTRANS

21 - 25 NOV • 2023 • LYON • EUREXPO

CARREFOUR MONDIAL DU VEHICULE INDUSTRIEL ET URBAIN

NOUS Y SERONS !

STAND 3 C 045

ET VOUS ?



ARRIMAGE, OPTIMISATION DE VOLUME ET TRANSFERT DE CHARGES



Forankra
Secures everything in transit

ALTEC FRANCE

Forankra - 09780 MIONS - +33 (0)4 72 45 01 20 - info@forankra.fr - www.forankra.fr

Membre de la



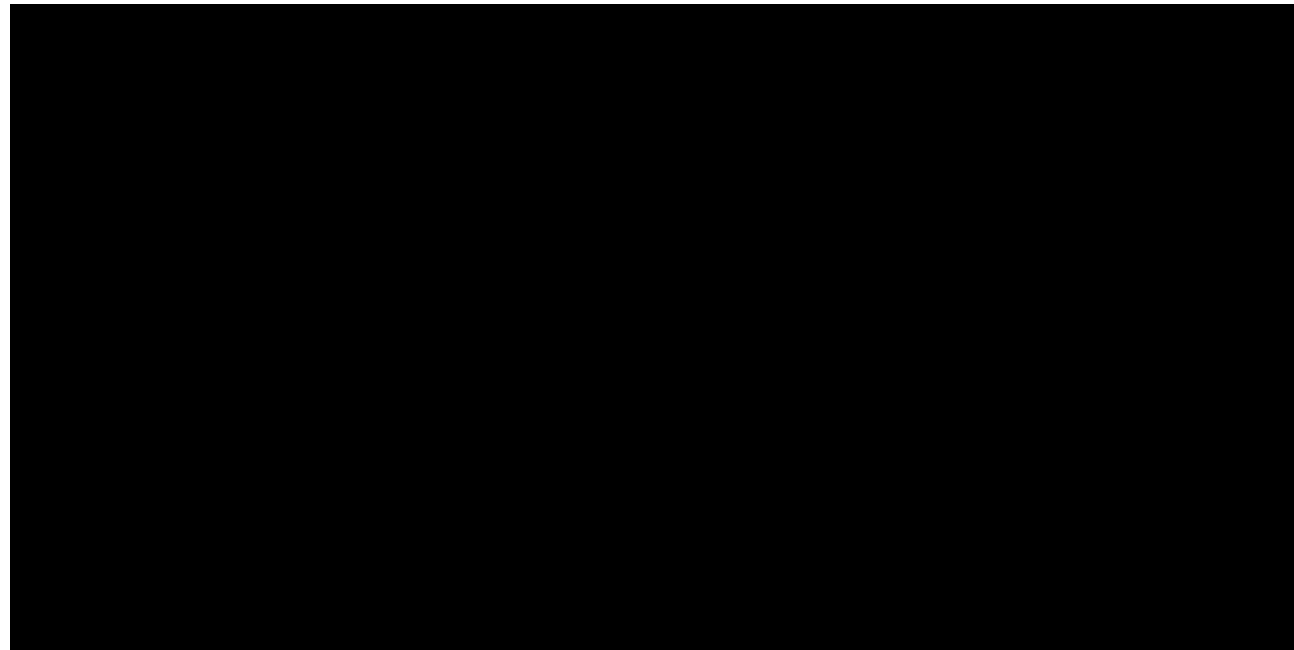
> ORGANISATION

DR. YOSR ALLOUCHE ÉLUE DIRECTRICE GÉNÉRALE DE L'IIF

Dr. Yosr Allouche (39 ans), scientifique spécialiste du froid de nationalité norvégienne-tunisienne, deviendra la première femme à occuper le poste de directrice générale de l'Institut International du Froid (IIF). Elle succède à Didier Coulomb, qui quittera ses fonctions après 20 ans de services. Forte de 13 années d'expérience et de connaissances dans le domaine, elle prendra officiellement la tête de l'IIF le 1^{er} octobre 2024.

En réaction à sa nomination, cette dernière a déclaré : « Je suis très heureuse et reconnaissante de la confiance que nos pays membres m'ont accordée pour assurer ce rôle de haut niveau. En tant que scientifique du froid, c'est pour moi un honneur d'être élue par nos pays membres la première femme à succéder aux nombreux dirigeants emblématiques de l'IIF. J'engagerai toutes mes compétences, mes savoirs et mon énergie afin de constituer un atout significatif et une valeur ajoutée pour notre organisation, ses pays et ses membres. » Actuellement cheffe de projet à l'IIF, Dr. Allouche est titulaire d'un doctorat en génie mécanique de la Faculté d'ingénierie de l'université de Porto (Portugal) et a rédigé de nombreux articles parus dans des revues, guides et rapports scientifiques.

Auparavant chercheuse scientifique dans les technologies du froid à l'Université norvégienne des sciences et de technologie (NTNU), elle est maître de conférences invitée à la NTNU depuis 2021. ■



› VILLE DE PARIS

LIVRAISONS SILENCIEUSES EN HORAIRES DÉCALÉS

Paris compte 1,1 million de mouvements de marchandises par semaine dont 90 % se réalisent par la route. Le point avec Certibruit.

Dans le contexte de transformation rapide de la mobilité des biens sur le territoire, la Ville de Paris s'est dotée, en juillet 2022, d'une nouvelle stratégie logistique qui doit permettre le développement d'une logistique urbaine plus vertueuse et plus efficace. Celle-ci a été élaborée en concertation avec de nombreux partenaires tels que des fédérations et associations de professionnels, des aménageurs, des agences d'urbanisme, des chercheurs et des institutionnels. « La majeure partie des livraisons se concentre en début de journée entre 7h30 et 10h00, constate Eric Devin, président de Certibruit. Aux

heures de congestion de la circulation, elles pourraient pour certaines typologies de flux être reportées sur des horaires décalés, c'est-à-dire tôt le matin, tard le soir, hors la pleine nuit. La Ville de Paris s'emploie à inciter et à accompagner les enseignes à pratiquer des livraisons en horaires décalés en mettant en place des pratiques silencieuses. »

GROUPE DE TRAVAIL

Paris s'appuie sur Certibruit qui propose un label à destination des commerces et

espaces logistiques de livraison pour limiter les nuisances liées au transport de marchandises. Ce label vise à la fois la protection de l'environnement ainsi que l'amélioration des conditions de vie et de santé des riverains. La Ville a adopté, au conseil de Paris de juillet 2023, le versement d'une subvention à Certibruit. Concrètement, la Ville a piloté des expérimentations (en 2021 dans le 13^e arrondissement) et en a évalué les atouts et les limites dans une optique de déploiement à plus grande échelle ; l'objectif étant de s'assurer que ces livrai-



« LES HORAIRES DÉCALÉS
SONT SUR LA BONNE VOIE ! »
ÉRIC DEVIN
PRÉSIDENT DE CERTIBRUIT.

sons en horaires décalés n'engendrent pas de nuisances. Pour un déploiement plus massif de cette pratique, en particulier durant les JOP 2024, elle a mis en place un groupe de travail, avec les enseignes de la grande distribution, les grands magasins et les centres commerciaux.

REPORT DES LIVRAISONS

Ces reports des horaires décalés visent les sites livrés par des véhicules à grand gabarit (supermarchés, centres commerciaux, ELU, secteur HO-RE-CA, etc.). l'objectif étant d'assurer :

- Une moindre occupation de la voirie, un partage de la voirie dans le temps, un accès facilité dans la ville.
- Une réduction de la congestion, et de la pollution et une meilleure fiabilité horaire de la livraison.
- Une facilitation du réassort des rayons qui sont prêts à l'ouverture du magasin.
- Une valorisation de l'usage de véhicules

La Ville organise, le 7 novembre après-midi, à l'Académie du climat (Paris 4^e) un 'meet up' sur les livraisons silencieuses en horaires décalés. Co-organisée avec Certibruit et le Club Demeter, cette rencontre est destinée à tous les acteurs de la mobilité et des livraisons. Elle se tiendra en présence de David Belliard, adjoint à la Maire de Paris en charge de la transformation de l'espace public, des transports, des mobilités, du code de la rue et de la voirie. Elle permettra de préparer les Jeux Olympiques et Paralympiques 2024. Au programme : ateliers, présentations pédagogiques et témoignages sur les solutions pour faciliter les livraisons en horaires décalés.

propres et silencieux et de meilleures conditions de travail.

La mise en place de cette solution sera particulièrement recherchée dans les secteurs qui seront les plus impactés en termes de circulation par les JOP durant l'été 2024. Cette action-phare en matière d'organisation logistique pourra constituer un héritage majeur de cet événement. Ainsi, la labélisation de magasins et de véhicules constitue-t-elle un levier pour

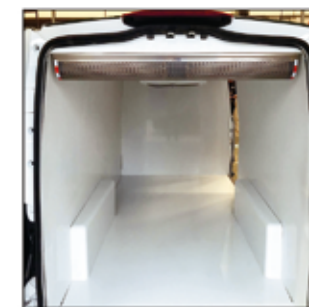
moderniser le parc des engins de transport avec des véhicules propres et silencieux et améliorer le cadre de vie des parisiens. Elle aura pour effet de faciliter les livraisons des magasins, des centres commerciaux ou des espaces de logistique urbaine qui nécessitent des véhicules de grand gabarit, de réduire les pollutions atmosphériques et sonores, de réduire la congestion et d'améliorer le cadre de vie. ■

Vincent Moizan

RIDEAU D'AIR RKair

conçus pour préserver votre santé

SUCCÈS INÉGALÉ



Nous sommes fiers d'offrir
une solution accessible à tous !

**N'ACHETEZ PAS DE RIDEAU D'AIR
À MOINS QU'IL NE RESPECTE
CES 5 CRITÈRES :**



- 1 - Le confort et la sécurité** de votre chauffeur ! Les lanières plastiques sont un fléau pour vos conducteurs.
- 2 - Simplicité de fonctionnement**, n'achetez pas une usine à gaz !
- 3 - Pour être certain que vos produits seront bien protégés** même durant nos étés de plus en plus chauds assurez-vous que le rideau d'air est également performant dans le cas de congélation (-28° C)
- 4 - Longévité**, nous offrons une garantie de 3 ans
- 5 - Esthétique**, grâce à sa conception en acier inoxydable, le RKAIR reste attrayant même après plusieurs années, n'oubliez pas que vous transportez des denrées alimentaires !

TIENS, UN SIXIÈME CRITÈRE :

- 6 - Économisez près de 31 % de carburant** consommé par les groupes frigorifiques pour le maintien de la température !



Grégory Debuchy, directeur supply chain France chez Ferrero, a pris la succession de Thierry Allègre à la tête du Club.



› RETOUR VERS LE FUTUR

DÉMÉTER POURSUIT SES EXPÉRIMENTATIONS

Les « Rendez-Vous » annuels du club Déméter ont mis en lumière les différentes démarches de ses membres autour des thématiques phares de la RSE et de la sobriété carbone.

Les 170 participants aux « Rendez-Vous 2023 » du Club Déméter ont pu renforcer leurs connaissances des quatre grands sujets présentés par des experts : engagements RSE, sobriété carbone, entrepôts, ressources humaines. A noter, Grégory Debuchy, directeur supply chain France chez Ferrero, a pris la succession de Thierry Allègre à la tête du Club. Cette cohésion des acteurs du secteur autour de projets communs est appelée de ses vœux. Face à la belle représentativité des distributeurs et des prestataires parmi les membres du club Déméter, le nouveau président engage les industriels à rejoindre plus largement l'association « pour que cette chaîne soit complète

afin de mettre en place les solutions de demain ».

LOGISTIQUE URBAINE : VERS LA SOBRIÉTÉ CARBONE

Au sein de ces expérimentations, la transition énergétique prend une place centrale. En témoigne le groupe de travail dédié à la logistique urbaine qui a notamment testé le dispositif de la société SP3H, ID-Fuel. Interfacé au poids lourd, il se présente comme un kit de rétrofit universel de détection de la teneur en biocarburant (B100/XTL/HVO100) dont il vient analyser la composition grâce à un scanner infrarouge. En parallèle, un boîtier équipé d'une interface permet d'informer le chauffeur en cas d'ano-

malie, en limitant l'usage du véhicule si le carburant n'est pas conforme. Dans le cadre des exigences ZFE, Martin Brower, le logisticien des restaurants Mc Donald's, va notamment éprouver la solution avec trois motorisations différentes et valider son principe avec du carburant B100 ; l'intérêt pour la société étant « d'aller chercher la vignette Crit'Air 1 et la notation B1 sur la carte grise afin de livrer en centre-ville », stipule Pierre Lefevre, directeur technique Martin Brower. Pour sa part, Cédric de Barbeyrac, directeur transport Samada Monoprix, a présenté le Volta Zéro dont il s'est dit séduit. Il a également mis en avant le service apporté par Volta permettant de « répondre à l'ensemble des questions sur l'électrification

des poids lourds ». Le groupe Casino s'est positionné sur cinq véhicules (deux en frigo et trois en sec). Des tests en conditions réelles autour de binômes chargeurs/transporteurs devraient démarrer au troisième trimestre 2023.

À L'INTÉRIEUR DE L'ENTREPÔT

Au-delà des problématiques transport, les démarches menées par le Club concernent aussi les bâtiments logistiques. Certains membres sont actuellement bêta-testeurs de la plateforme web Abradaracks, sorte de « bon coin du rack d'occasion » entre des sociétés désireuses de céder leur matériel d'entreposage et d'autres souhaitant en acquérir. Mathieu Soulard, directeur des opérations de la Maison Johannes Boubée, souligne les opportunités d'achats offertes par la marketplace face à « la difficulté à trouver des pièces de rechange » pour entretenir les racks, ainsi que les prix proposés « avec un matériel en moyenne 30 % moins chers que le neuf ». Après cette phase de co-développement, la mise en ligne du site est prévue ce mois-ci. Par ailleurs, un groupe de travail s'est également penché sur les modalités de prise en charge de la transition énergétique en entrepôt, suite à la promulgation du décret tertiaire. Une initiative réalisée en collaboration avec l'association Afilog, visant à « reconnecter bailleurs, preneurs et exploitants autour d'un but commun : la réduction de la consommation énergétique », explique Valentine de Saintignon, directrice des opérations et projets supply-chain e-commerce Auchan. Le tout pour simplifier la rédaction des baux : « Si nous n'agissons pas en amont, nous allons nous confronter à des tensions extrêmement fortes pour savoir qui va financer les investissements nécessaires dans le cadre des économies d'énergie », stipule Claude Samson, président d'Afilog. Pour clarifier les engagements entre les trois parties prenante, une vingtaine de membres ont ainsi planché sur la création d'« un plan de progrès environnemental », pouvant s'annexer aux contrats bailleurs/preneurs. ■

Raphaëlle Rolzou

COOL NEWS !

Dachser France recrute

Dachser, prestataire international de solutions de transport et logistique, prévoit de recruter 500 CDI et 100 CDD en France en 2023-2024.

L'entreprise familiale, impliquée dans la formation et l'accompagnement des jeunes, a également lancé des recrutements pour intégrer près de 200 alternants pour la rentrée 2023-2024. Dachser poursuit sa dynamique de recrutements, dans un contexte de fort développement de son activité notamment à l'export, mais aussi de digitalisation des métiers.

Dachser est le premier réseau de transport intégré européen. Cette particularité confère à l'entreprise agilité, fiabilité et facilité à gérer les importations et les exportations de ses clients de manière pérenne. C'est ce qui explique aujourd'hui l'accroissement de son activité à l'export, nécessitant ainsi l'adaptation de ses équipes à ce développement. Par ailleurs, l'entreprise s'adapte aux évolutions technologiques du secteur et accompagne la digitalisation de ses métiers.

« L'année 2023 nous prouve que le secteur du transport et de la logistique est toujours en pleine évolution. D'abord, nos activités d'export des marchandises de nos clients connaissent un développement très positif. Ensuite, nos services d'entrepôt sont également très sollicités par nos clients, nous amenant à ouvrir régulièrement de nouveaux entrepôts. Enfin, la digitalisation de nos outils et de nos métiers nécessitent un recours à de nouvelles compétences. En 2023, Dachser France poursuit donc une politique de recrutement dynamique afin de répondre à ces évolutions et développements. Cela se traduit par la création de 800 offres d'emplois, dont 500 CDI, et le recrutement de près de 200 nouveaux alternants pour cette rentrée. » commente Valérie Raveleau, directrice développement RH chez Dachser France.

> FORMATION

TIP GROUP LANCE LA TIP MECHANIC ACADEMY

Démarrage dans six pays de la première académie de formation de mécaniciens réparateurs de véhicules industriels.



La formation TIP Mechanic Academy est lancée dans six pays européens.

Le prestataire de services pour les véhicules industriels et semi-remorques, TIP Group, lance une toute nouvelle académie pour former ses mécaniciens-réparateurs de véhicules industriels. La TIP Mechanic Academy sera lancée au Canada, au Danemark, en France, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni cet automne et en Allemagne début 2024. En France, les neuf sessions dirigées par un instructeur auront lieu au Plessis-Pâté (91), tandis que le reste de la formation se déroulera dans les ateliers où les stagiaires seront employés après leur certification.

UN DIPLÔME EN 9 MOIS

La TIP Mechanic Academy sera la première du genre dans l'industrie du transport, les stagiaires (8 à 12 par classe) devenant en neuf mois des mécaniciens-réparateurs de véhicules industriels certifiés par TIP, au lieu des trois à quatre ans généralement nécessaires à la certification pour des poids-lourds. En outre, les stagiaires recevront un salaire et des avantages correspondant à leur niveau d'expérience lorsqu'ils rejoindront l'académie.

La TIP Mechanic Academy est ouverte aux personnes passionnées par une carrière de technicien dans l'industrie du transport. Le programme couvre un large éventail de sujets, notamment l'entretien des semi-remorques, les diagnostics, les réparations et la sécurité. En combinant une formation dirigée par un instructeur, un apprentissage en ligne et une formation pratique, les stagiaires auront la possibilité d'apprendre auprès d'experts de TIP et de mettre immédiatement en pratique ce qu'ils auront appris.

« Les mécaniciens sont les héros méconnus de notre industrie, et nous comptons sur eux pour servir nos clients et maintenir leur flotte sur la route. La TIP Mechanic Academy est une excellente occasion d'attirer de nouveaux talents, et l'apprentissage accéléré permet aux stagiaires de mettre en pratique leurs nouvelles connaissances en seulement neuf mois et de recevoir une rémunération comme s'ils étaient diplômés d'un programme d'enseignement de quatre ans », déclare Hiske Damhuis, directrice générale des ressources humaines. ■

> TRAÇABILITÉ

TRANS FROID SERVICES CHOISIT EKOLIS

Depuis 2018, Trans Froid Services, entreprise familiale de transport de produits alimentaires située en Saône-et-Loire, s'appuie sur les solutions d'Ekolis, spécialiste de la télématique remorque, afin de gérer sa flotte de 15 véhicules frigorifiques.

« Nous souhaitons disposer d'une solution de traçabilité performante qui placerait notre PME sur un pied d'éga-

lité avec les grands comptes de transport et nous permettrait d'harmoniser les informations fournies aux clients », explique Ludovic Bajard, PDG de Trans Froid Services. Ce dernier a alors fait le choix de déployer la solution d'Ekolis, à la fois pour la traçabilité des températures et pour le suivi des pressions des pneus.

COURBES DE TEMPÉRATURES EN TEMPS RÉEL

Sur la plateforme Ekolis Manager accessible sur PC à l'exploitation ou sur smartphone, le dirigeant et les gestionnaires de flotte disposent d'un suivi en temps réel

des courbes de températures de l'ensemble des véhicules. Trans Froid Services est en outre informé des ouvertures de portes des remorques et peut ainsi identifier les pertes de froid.

Le transporteur bénéficie également du suivi de la pression des pneus (TPMS) de sa flotte qui renforce la sécurité des transports et a permis de générer d'importantes économies. Grâce aux capteurs placés sur les pneus des remorques, le transporteur et les conducteurs connaissent en temps réel les niveaux de pression. En cas de chute anormale ils sont alertés afin d'intervenir immédiatement. ■



Ekolis fournit à Trans Froid Services le suivi des températures et la gestion pneumatique de sa flotte.

Conçu et fabriqué aux Pays-Bas

blueSeal®

le rideau d'air haute performance

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

Contactez-nous à info@brightec.fr

Préserve vos produits plus longtemps

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

Économique en carburant

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

S'installe partout

BlueSeal s'adapte à tous types de véhicules de transport routier : (semi-)remorques, porteurs, véhicules utilitaires (y compris les véhicules à portes roulantes).

KEEP YOUR COOL

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

brightec

COOL NEWS !

Chiller Kibo



Le chiller Kibo améliore jusqu'à 50 % l'efficacité énergétique.

Quésaco ? C'est une unité de production frigorifique qui conjugue très haut rendement énergétique et impact environnemental réduit. Éco-conçu, le système répond aux enjeux de sobriété et de performance énergétique : de la conception à l'installation, en passant par la maintenance, il permet de réaliser jusqu'à 50 % d'économie d'énergie (source étude Cemafruid - août 2023). Comparé à la solution ammoniacale (la référence la plus efficace du marché à ce jour), Kibo affiche des performances garanties tout au long de sa durée de vie : amélioration jusqu'à 50 % de l'efficacité énergétique, économie d'environ 20 % sur les interventions de maintenance préventive et corrective, réduction importante du niveau sonore et réduction de 30 % de l'encombrement et du poids du groupe froid ! Dispositif durable, le chiller Kibo s'appuie sur la technologie du compresseur Turbocor. D'une puissance frigorifique minimale de 200 kW allant jusqu'à 900kW (sur mesure, en fonction du besoin du client), Kibo produit de l'eau glycolée jusqu'à -10°C pour un maintien des tunnels de refroidissement et chambres froides généralement situés entre -3°C/+2°C. Ce chiller est proposé soit à la vente, soit à la location à destination de l'industrie et du tertiaire. Kibo fonctionne uniquement avec les fluides HFO de 4^e génération, reconnus comme fluides durables par le Ministère de la Transition écologique.

> AMBITION

CHRONOPOST ACCÉLÈRE SUR LA TEMPÉRATURE DIRIGÉE

La filiale de Geopost (groupe La Poste) a inauguré récemment quatre nouveaux hubs destinés à muscler ses parts de marché dans le colis alimentaire et le colis de santé thermosensible.

Le marché du colis alimentaire devrait avoisiner les 1,4 milliard d'euros en 2030 (400 M€ en 2021) et Chronopost entend prendre toute sa part sur cette activité qu'il a investie, le premier en Europe (en 2015), en s'inspirant de l'exemple japonais. Depuis lors, cette activité regroupée sous l'enseigne Chronofresh a fait son chemin en capitalisant à la fois sur les moyens roulant et logistique de Chronopost mais également en se dotant progressivement de ses propres ressources. A ses côtés, le petit dernier – la division Chronopost

Le hub de Chilly-Mazarin héberge une chambre froide de 2 700 m² (2 300 m² à Corbas) pour le colis alimentaire et de 1 500 m² (2 200 m² à Corbas) pour le colis santé. Sur les deux sites, le spectre des températures s'étend de 0° à 4°C pour le frais et jusqu'à -22°C pour le surgelé Chronofresh. Il est de 15° à 25° C, -2° à 8° C et jusqu'à -20° C pour Chronopost Healthcare. Le site francilien accueille également une installation spécifique dédiée à la production de neige carbonique (14t/jour destinées à l'ensemble des sites de l'Hexagone) dans la



© HUBERT RAGUET

« SUR LA SANTÉ, ON A DE PLUS EN PLUS DE PRODUITS THERMOSENSIBLES. »
BENOÎT FRETTE,
PRÉSIDENT DE CHRONOPOST.

Healthcare – a émergé en 2020 au relais de l'acquisition par le groupe postal de la société Biologistic. Et, dans ce dernier secteur, le périmètre d'activité a rapidement été élargi, de l'ambient jusqu'à la température dirigée. Ces deux entités, dédiées respectivement à l'alimentaire et aux produits pharmaceutiques, font actuellement l'objet d'investissements substantiels. Chronopost annonce en effet avoir débloqué une enveloppe de 22 M€ pour la construction de 4 nouveaux hubs sous température dirigée pour le compte de ces deux entités. Opérationnels depuis quelques mois, ces hubs – au sein desquels chacune des deux activités dispose de ses propres moyens – sont implantés à Chilly-Mazarin (91) et Corbas (69).

zone Chronofresh ainsi qu'un laboratoire de métrologie dans la zone Healthcare. La zone Chronofresh est dotée au total de 37 portes à quai (PL et VL) directement connectées aux chambres froides pour le traitement des flux alimentaires et de 20 portes pour ceux des produits de santé. A Corbas, on recense un total de 28 portes à quais pour l'alimentaire et 18 pour la santé. Les sites de Chilly-Mazarin et Corbas sont équipés de panneaux photovoltaïques.

CROISSANCE À DEUX CHIFFRES

« Chronopost possède aujourd'hui un positionnement unique sur le marché grâce à son réseau de transport sous température dirigée, le plus dense en France »,



« NOS SOLUTIONS

RÉPONDENT À UN RÉEL BESOIN DES ACTEURS DU MARCHÉ ALIMENTAIRE. »

CHRISTOPHE DESGENS,
PRÉSIDENT DE CHRONOFRESH.

affirme Benoît Frette, le président de la filiale de DPD. Chronofresh et Chronopost Healthcare génèrent respectivement un volume d'affaires de 120 M€ et 160 M€, avec un taux de croissance à deux chiffres (+23 % pour le premier et +11 % pour le second), selon Benoît Frette. L'opérateur du colis alimentaire revendique le traitement de 8,5 millions d'unités en 2022 dont 6 millions sous température dirigée. Le réseau national de Chronofresh, dont le B2C constitue 70 % du portefeuille clients, a investi les 93 agences Chronopost équipées de chambres froides (22 000 m² au total). « Le déploiement de ces nouvelles infrastructures (Chilly-Mazarin et Corbas, Ndlr) va permettre à Chronofresh d'accélérer son développement sur la livraison aux professionnels et aux particuliers », souligne Christophe Desgens, le président de Chronofresh, enseigne dotée d'une flotte dédiée de 500 véhicules (et 12 000 caisses isothermes et rolls). Pour sa part, Chronopost Healthcare annonce le traitement annuel de 25 millions de colis (5 millions sous température dirigée), le tout sur une surface de froid équivalente à 10 500 m², répartis sur les 69 agences que compte le réseau. La flotte dédiée au transport des produits de santé est elle aussi composée de 500 véhicules. « Grâce à la température dirigée, nous complétons notre savoir-faire historique dans le transport de produits de santé à température ambiante et nous sommes désormais capables de répondre à tous leurs besoins (J+1, tournées dédiées et

Le nouveau hub de Chilly-Mazarin (91) héberge également une zone de production de neige carbonique et un laboratoire de métrologie.



Le site de Corbas (69) est doté de 28 portes à quai connectées aux chambres froides.



« NOUS COMPLÉTONS NOTRE SAVOIR-FAIRE DANS LE TRANSPORT DE PRODUITS DE SANTÉ À TEMPÉRATURE AMBIANTE. »
FRÉDÉRIC BERNARD,
DIRECTEUR CHRONOPOST HEALTHCARE.

courses pour l'urgence vitale) sur l'ensemble du territoire national », assure Frédéric Bernard, directeur de Chronopost Healthcare. A terme, Chronopost se projette sur de solides perspectives pour ses deux entités de température dirigée. Le colis alimentaire et le colis santé thermosensible devraient, selon les dirigeants du groupe postal, multiplier leurs volumes par deux

à l'horizon 2028. Dès 2025, leur part dans le revenu global de Chronopost devrait avoisiner les 20 %. Quid de la rentabilité dégagée par ces deux activités ? « Santé et alimentaire dégagent des marges positives », se borne à déclarer Benoît Frette. Le réseau de froid Chronopost a consommé 60 millions d'euros d'investissement sur les dix dernières années. ■

Slimane Boukezzoula

> NOUVEL ENTREPÔT

PICARD SURGELÉS S'ASSOCIE À GXO

Pour sa huitième plateforme logistique en France, le géant des produits surgelés Picard a choisi le nord de la France. Cette extension de 4 800 m² à Sainghin-en-Mélantois, à une vingtaine de minutes de Lille (59), a été réalisée par GXO et inaugurée récemment.

Pour faire face à l'essor de ses activités, Picard Surgelés devait se doter d'une plateforme logistique à la hauteur de ses ambitions. C'est chose faite avec ce nouvel entrepôt, opérationnel depuis mi-juin à Sainghin-en-Mélantois, dans le Nord de la France. Il dessert 53 magasins Picard avec l'objectif d'en couvrir 128 d'ici 2026, implantés dans le Nord et l'Est du pays, mais aussi en Belgique et au Luxembourg. À partir de 2024, il permettra également d'exporter des produits vers 18 pays.

UN EMPLACEMENT STRATÉGIQUE

Ce nouvel entrepôt s'inscrit dans un vaste plan de développement. « Nous

ouvrons en moyenne 40 magasins par an. Nous en comptons aujourd'hui 1 104. Ce qui nécessite, entre autres, un nouveau maillage », indique Cathy Collart Geiger, présidente de Picard Surgelés. L'idée d'un nouvel entrepôt émerge en 2021 et est concomitant avec ce plan de reconquête du territoire. Cette extension de 4 800 m² est dédiée aux activités d'entreposage et de préparation de commandes dont 3 200 m² sont consacrés au stockage en froid négatif et 600 m² aux quais. L'espace en température négative est considérable : 16 allées de cinq étages culminant à 12m80 de hauteur et offrant 880 emplacements au sol. A l'ouverture 1 067 palettes ont été réceptionnées

contenant 260 références en dynamique. Avec cet agrandissement, l'entrepôt GXO atteint désormais les 18 000 m² (le tiers est alloué à Picard, les deux tiers restants sont partagés par d'autres clients). « Grâce à ce site, nous pouvons désormais réduire la distance d'acheminement, explique Pascal Neveu, directeur supply chain chez Picard Surgelés. Dans notre schéma directeur, nous avons mis en évidence la saturation de nos trois plateformes en région parisienne alors que nous n'étions pas présents dans le Nord. » Après un redécoupage de la France, les Hauts-de-France sont apparus comme l'emplacement le plus adapté à l'ouverture d'une 8^e plateforme surgelée.



Picard s'est associé à GXO pour installer sa première plateforme logistique dans le Nord.



C'est depuis Sainghin-en-Mélantois que Picard va désormais approvisionner ses magasins du Nord et de l'Est de la France et du Bénélux.



Cette extension de 4 800 m² est dédiée aux activités d'entreposage et de préparation de commandes dont 3 200 m² sont consacrés au stockage en froid négatif.



« GRÂCE À CE SITE, NOUS POUVONS DÉSORMAIS RÉDUIRE LA DISTANCE D'ACHEMINEMENT. »

PASCAL NEVEU,
DIRECTEUR SUPPLY CHAIN CHEZ PICARD SURGELÉS.

« De nombreuses industries sont présentes sur le territoire tout comme bon nombre de nos fournisseurs. Cet emplacement nous permet de réaliser un bilan RSE favorable avec moins de kilomètres parcourus entre l'entrepôt et les magasins, donc moins de carburant consommé et moins de CO₂ rejeté », précise Pascal Neveu.

OPTIMISATION ÉNERGÉTIQUE

Picard a également opté pour des groupes frigorifiques plus performants. « Ils sont auto générateurs, explique Pascal Neveu. C'est-à-dire qu'ils puisent l'air extérieur qu'ils transforment en froid. Cela permet de diminuer notre consommation électrique de 50 % ».

De plus, le site dispose d'un système innovant de chauffage qui utilise un circuit fermé d'eau glycolée chauffée à une température de 8°C. Ceci afin de prévenir les problèmes de gel au niveau des dalles de l'entrepôt. Ce système permet également de récupérer la chaleur produite par les machines, réduisant ainsi la consommation d'énergie et minimisant l'empreinte environnementale du site.

7 à 10 camions seront réceptionnés chaque jour. « Nous contrôlons la température de l'intégralité des camions réfrigérés à quai. Si elle n'est pas conforme, le camion est refusé ajoute le directeur supply chain. Lorsqu'ils sont à quai, les camions sont branchés en électrique pour assurer le froid, éliminer tout risque de contamination et réduire la partie acoustique du moteur. » Les projections réalisées tablent une capacité d'entrées et sorties à 70 000 palettes par semaines, soit l'équivalent de 3 000 camions par an. Engagé dans le dispositif FRET21 du programme EVE, Picard est inscrit dans une démarche de réduction de ses émissions de CO₂. « Nous venons tout juste d'obtenir le label, se réjouit Pascal Neveu. Nous sommes la première entreprise de retail alimentaire labellisée. Cela récompense un engagement entrepris dès 2020 avec notamment un passage à une carburant au bioéthanol et au B100. »

Toujours dans cette optique de décarbonation, l'entreprise travaille en massification. « Pour une question écologique, 60 % de nos flux passent par la massification. Autrement dit, nous collectons chez nos industriels diverses quantités, plus ou moins petites, que nous consolidons chez nos transporteurs. Ensuite, nous tirons des camions complets vers nos entrepôts. Aujourd'hui, notre taux de remplissage en amont est de 92 %. Cela nous permet de bien maîtriser nos approvisionnements », ajoute Vincent Prevot, responsable transport chez Picard. Cet entrepôt marque la première collaboration entre Picard et GXO, qui compte 2,8 millions de mètres carrés d'entreposage en France répartis sur 80 sites. 30 à 40 emplois seront créés sur le site. ■

Nadia Vanloven

> INTERVIEW

« AMORINO CE SONT 3,6 MILLIONS DE LITRES DE GLACES EN 2022 »

STÉPHANE MOTTET, DIRECTEUR GÉNÉRAL DÉLÉGUÉ

À Orly, autrement dit entre « Milano, London, Barcelona et New-York », Stéphane Mottet, directeur général délégué d'Amorino a répondu à nos questions sur la gestion logistique de la chaîne du froid de cette marque française de glaces artisanales et italiennes.



Froid News : Comment Amorino organise-t-elle sa logistique sous froid, avec quels opérateurs ?

Stéphane Mottet : Nous avons notre propre flotte pour l'Île-de-France. Nous travaillons avec les transports Jetfreeze pour le reste de la France et la Grande Bretagne et STEF International pour la Belgique, la Suisse, l'Italie, l'Espagne et le Portugal.

F. N. : Rouler et entreposer responsable, c'est très important dans une logique de développement durable, quelle est votre stratégie en la matière ?

S. M. : Nous travaillons depuis plusieurs années à optimiser nos tournées de livraisons afin de limiter les déplacements

« NOUS AVONS POUR AMBITION D'ACCROÎTRE NOTRE PRÉSENCE EN DOUBLANT D'ICI 2026 NOTRE PARC DE BOUTIQUES ACTUEL. »

mais nous sommes très dépendants de l'activité de nos boutiques en franchise selon la météo et la saisonnalité forte

de notre métier. Avoir un transport plus respectueux dans une logique de développement durable est un axe d'amélioration sur lequel nous réfléchissons nous sommes à ce jour très dépendants des solutions mises en œuvre par nos prestataires. Notre seconde chambre froide mise en fonction fin 2019, utilise la technologie CO₂ avec un PRG donc faible. Nous procédons à la récupération de chaleur afin de chauffer différents locaux techniques et la dalle de la chambre froide. Depuis 2023, l'électricité sur ce site est une électricité verte renouvelable.

F. N. : Comment avez-vous été accueillis par les entrepositaires et logisticiens du froid français ?

S. M. : En fonction de notre développement, nous avons fait appel à plusieurs entrepositaires en Île-de-France pour faire

du stockage déporté essentiellement au printemps lorsque nos stocks dépassent nos propres capacités de stockage, 2 000 palettes à ce jour. Cela s'est bien passé à chaque fois car nous avons souvent une saisonnalité inversée avec leurs autres clients qui sont plus demandeurs à l'approche des fêtes de Noël. Notre difficulté est de bien anticiper les volumes afin de trouver la place disponible à notre activité. Pour le moment, nous gardons la main à 100 % sur la préparation des commandes mais cela pourrait changer étant donné notre fort développement dans sur les prochaines années.

F. N. : Pouvez-vous nous donner vos grands chiffres côté logistique comme côté ventes ?

S. M. : Amorino en 2022, c'était 214 boutiques dans 18 pays, 4 000 palettes

de produits surgelés expédiés hors IDF, 1 000 palettes de produits surgelés livrés en Île-de-France, en absence la nuit. Côté ventes, ce sont 3,6 millions de litres de glaces, 4,1 millions de macarons « Al gelato », 900 000 gaufres, 700 000 crêpes et 5 500 entremets glacés.

F. N. : Enfin, quelles sont les perspectives d'avenir et l'ambition d'Amorino pour demain ?

S. M. : Dans un futur très proche nos perspectives se tournent vers le Moyen-Orient où plusieurs ouvertures sont prévues. Pour les pays où nous sommes déjà implantés, nous avons pour ambition d'accroître notre présence en doublant d'ici 2026 notre parc de boutiques actuel. ■

Propos recueillis par Philippe Colombet

> ELECTRIFICATION

DEUX CAMIONS 100 % ÉLECTRIQUES POUR CERISE & POTIRON

Cerise et Potiron, l'enseigne de magasins de fruits et légumes frais de la région Auvergne Rhône-Alpes vient d'acquérir ses deux premiers camions de livraison électriques. Ces deux camions de Renault Trucks, qui bénéficient d'une caisse frigorifique et d'un groupe froid autonome, livrent 30 magasins de Lyon intra-muros et de Villeurbanne (69).

Accompagnée par Lamberet et Renault Trucks, la chaîne de magasins primeurs et fruitiers d'Auvergne Rhône-Alpes Cerise et Potiron vient d'accueillir deux camions D Wide 100 % électriques dans sa flotte. Pour garantir une fraîcheur maximale aux fruits et légumes, ces deux véhicules sont équipés d'une caisse mono température et d'un groupe froid alimenté directement en électricité depuis les batteries de traction. Avec moins de 60 décibels en fonctionnement, ce dernier répond à la norme PIEK. Il autorise donc les livraisons de nuit. Les camions sont

utilisés pour approvisionner en produits frais les 30 magasins des 1^{er}, 2^e, 3^e et 6^e arrondissements ainsi que de Villeurbanne. Et, ce depuis Corbas, où se situe l'entrepôt logistique de l'entreprise. L'organisation globale des livraisons a dû être repensée pour s'adapter aux contraintes de la livraison électrique. « Nous sommes ravis d'introduire ces camions de livraison électriques dans notre flotte qui compte aujourd'hui 30 camions et 34 chauffeurs sur notre site », déclare Didier Vincent, responsable de la logistique. « Il s'agit d'un grand pas en avant pour notre entreprise avec ces premiers camions frigorifiques



30 magasins Cerise & Potiron sont désormais livrés par les deux camions Renault Trucks 100 % électriques.

de la région. Nous souhaitons anticiper les prochaines évolutions réglementaires qui ne tarderont pas de voir le jour, au niveau de la ville de Lyon. Pour nous, de toutes façons, l'électrique représente l'avenir de la livraison en ville » a-t-il conclu. ■

> INTERVIEW

« BIOFROST NOURRIT DE FORTES AMBITIONS DANS LE SURGELÉ » RÉGIS DEL SALE, COFONDATEUR DE BIOFROST



« Biofrost » propose des surgelés 100% bio, c'est bien. Mais elle s'engage également, et surtout, pour les circuits courts et les produits de proximité. Rencontre avec Régis del Sale cofondateur de Biofrost.

Pour Biofrost, le bio est synonyme de partage. Une enseigne qui met un point d'honneur à pratiquer des prix justes, rivalisant souvent avec ceux des surgelés non bio. Elle se veut engagée dans la démocratisation du bio. L'ouverture de son magasin d'Aix-en-Provence n'est que le premier chapitre de son histoire. L'enseigne a de grandes ambitions. En commençant par la région Provence Alpes Côte-D'azur, elle souhaite déployer son concept partout en France. L'enseigne souhaite s'imposer comme la nouvelle voie de la distribution bio. Régis del Sale, cofondateur, a accepté de répondre aux questions de la rédaction de Froid News. C'est un professionnel armé d'une belle expérience, aux côtés de Biofrost il transporte des surgelés entre trois pays, Costa Rica, États-Unis et France.

Froid News : Comment une jeune enseigne est-elle accueillie par les logisticiens du froid ?

Régis del Sale : L'idée de départ est, bien entendu, que consommer des produits bio qui ont fait des milliers de kilomètres avant d'arriver dans nos assiettes n'aurait pas vraiment de sens. En France une jeune entreprise est très mal accueillie partout. Heureusement que « Biofrost » fait partie



de deux groupes solides. Je ne sais pas comment font les autres porteurs de projets moins solides.

F. N. : La nouvelle voie de la distribution bio ?

R.D.S. : Flash-back, nous sommes tous d'accord, même s'il connaît actuellement quelques faiblesses dues à l'inflation, le bio reste l'avenir de l'alimentation. Il finira à s'imposer. Grâce à ses modes de production respectueux de la planète et des êtres humains, il offre une alternative à l'agriculture conventionnelle qui contribue au changement climatique, à la pollution des sols et de l'eau,

« LA SURCHARGE 'ÉCO RESPONSABLE' EST PARTIELLEMENT APPLIQUÉE. C'EST INIQUE ET DE LA DÉMAGOGIE QUI CACHE UNE HAUSSE TARIFAIRE. »

et à la déforestation. Les consommateurs l'ont bien compris. Pour préserver leur santé, ils souhaitent manger des produits sains, cultivés et conçus de façon éthique.

F. N. : Comment Biofrost organise-t-elle sa logistique sous froid, avec quels opérateurs ?

R.D.S. : Sujet très compliqué et difficile en France. Les livraisons sont reçues via STEF et Chronofresh. Ce dernier est le seul opérateur en petite quantité. Nous n'expédions rien ou presque à ce

jour, difficilement quelques colis de 30 kilos maxi via Chronofresh, mais avec un service déplorable à mes yeux. À terme, nous aurons une plateforme régionale de dispatching et entreposage.

F. N. : Le bio c'est bien. Mais rouler et entreposer propre, c'est très important dans une logique de développement durable.

R.D.S. : Biofrost n'est pas dans le bio uniquement pour la planète mais avant tout pour le « Manger sain et bon ». Nous sommes bien sûr sensibles à l'environnement et avons cette attention à chaque instant sans que cela ne devienne une préoccupation guerrière.

F. N. : Quels sont vos critères RSE, votre cahier des charges, dans vos choix de transport sous froid ?

R.D.S. : Ce sont principalement nos fournisseurs qui sont les décisionnaires en la matière. Mais l'offre étant tellement restreinte que le choix est réduit.

F. N. : Avez-vous été confronté à la « surcharge tarifaire » liée au véhicules « éco responsables » ?

R.D.S. : La surcharge « Éco responsable » est partiellement appliquée comme, surtout celle du carburant. Pour nous les deux sont anormales. Cela reviendrait à ce que nous instaurions une surcharge « Électricité » sur nos produits vendus et que nous la mettions à part. C'est inique et de la démagogie qui cache une simple hausse tarifaire. ■

Propos recueillis par Philippe Colombet

COOL NEWS !

Schenker France s'électrifie



Objectif neutralité carbone : DB Schenker se dote de 53 porteurs électriques Renault Trucks.

Engagé dans une stratégie de réduction de ses émissions, DB Schenker, l'un des leaders internationaux du transport et de la logistique, investit dans la technologie électrique et se dote de 53 Renault Trucks E-Tech D pour ses activités en France. Frédéric Vallet, président Schenker France : « Nous avons l'ambition d'être le numéro un mondial de la logistique verte. Les camions à propulsion électrique font partie intégrante de notre portefeuille de véhicules. Nous veillons à ce que leur part augmente continuellement. La mise en service des nouveaux véhicules Renault Trucks va constituer une étape supplémentaire vers la réalisation de nos objectifs ambitieux en matière de durabilité environnementale ». Le déploiement est déjà en cours dans 19 agences métropolitaines et s'étendra jusqu'en mars 2024. Selon les besoins des agences, ces véhicules permettront d'assurer les trajets urbains, péri-urbains ou régionaux avec une moyenne de 150 à 200 km/jour. L'autonomie moyenne annoncée des véhicules est d'environ 300 kilomètres. Avec cette acquisition, Schenker France affirme sa volonté de décarboner sa flotte de véhicules. Son objectif est de réduire ses émissions de CO₂ en valeur absolue de 50 % pour l'activité routière en 2030 par rapport à 2021. L'ambition de DB Schenker est d'atteindre la neutralité carbone en 2040. Pour réussir sa transition énergétique, l'entreprise utilise un mix énergétique et innove constamment dans le déploiement de nouvelles solutions.



Califrais assure avoir déjà divisé par quatre les émissions de CO₂ sur le MIN de Rungis.

INNOVATION

CALIFRAIS VEUT DÉCARBONER LA CHAÎNE ALIMENTAIRE

Mettre l'intelligence artificielle, le machine learning et le big data au service de la décarbonation de la supply chain alimentaire, c'est l'ambition de Califrais. Un test grandeur nature est déjà en expérimentation sur le MIN de Rungis.

Cette start-up composée de têtes chercheuses de haut vol a remporté récemment un appel à projet national (nom de code : « Logistique 4.0 ») lancé par l'Ademe (Agence de l'Environnement et de la maîtrise de l'Energie). Il lui revient ainsi de déployer à plus grande échelle les solutions de réduction de l'empreinte carbone déjà inaugurées avec les acteurs du MIN de Rungis, premier des 22 marchés que compte l'Hexagone, sur lequel Califrais a mis ses algorithmes en ordre de bataille dans le cadre de la market place B2B « rungismarket.com ». Simon Bussy en est convaincu, « la supply chain alimentaire a besoin de faire appel à des avancées technologiques les plus récentes en intelligence artificielle pour optimiser les rouages de son fonctionnement ». Le cofondateur de Califrais et ses équipes ont, pour l'heure, référencé 76 grossistes du MIN de Rungis. Leurs données sont accessibles aux utilisateurs de la place de marché. Ce sont des restaurateurs, des commerces de bouches, des détaillants ou des GMS. Les utilisateurs de la plateforme peuvent accéder aux produits disponibles, passer une commande et se faire livrer « en un temps record, le tout à des niveaux de prix très compétitifs car nous gérons tout le périmètre de la supply chain alimentaire au travers de la digitalisation de chacune des étapes », selon Simon Bussy. Nerf de la guerre : la data. C'est elle qui permet à Califrais de faire jouer ses outils d'intelligence artificielle au service de la mutualisation et de l'optimisation des flux, passage obligé pour respecter les objectifs de décarbonation. « Nous avons mis en place des outils logiciels qui ont été conçus sur-mesure pour la mutualisation de l'ensemble des flux, indique le CEO de Califrais. Les algorithmes agrègent la marchandise, mutualisent les commandes provenant de différents fournisseurs et globalisent les chargements dans le même véhicule. Le tout avec un taux d'erreur très

bas (de l'ordre de 1 %), dicit Simon Bussy « alors que le taux du secteur avoisine les 13 % en moyenne ». Optimisation des flux logistiques, des tournées de livraison, des stratégies de pricing (prix établi par les algorithmes en fonction du prix de la transaction et du service rendu, de la position géographique, des volumes cumulés du client, de la négociation avec ce dernier). « L'intelligence artificielle nous adresse des recommandations sur tous ces sujets ainsi que sur la satisfaction client », indique le dirigeant de Califrais, laquelle ne



« LA SUPPLY CHAIN ALIMENTAIRE A BESOIN DE FAIRE APPEL À DES AVANCÉES TECHNOLOGIQUES LES PLUS RÉCENTES EN INTELLIGENCE ARTIFICIELLE POUR OPTIMISER LES ROUAGES DE SON FONCTIONNEMENT. »

SIMON BUSSY,
COFONDATEUR ET CEO DE CALIFRAIS.

serait pas « un intermédiaire de plus » mais un acteur qui « simplifie la vie des clients et apporte de la technologie pour rendre plus efficaces des processus qui étaient gérés de façon assez archaïque ».

LA PRÉDICTIVITÉ DES FLUX

Les algorithmes ont également pour objet de fournir une information prévisionnelle en matière de flux : « Grâce à nos travaux de recherche-développement, nous sommes en mesure de prédire de façon précise – jusqu'à un mois en avance – l'évolution des commandes sur les milliers de produits disponibles sur la plateforme », assure Simon Bussy. A l'arrivée, des commandes et des livraisons pensées au cordeau et, par conséquent, des résultats tangibles en matière de lutte contre le gaspillage alimentaire et les kilomètres parasites.

Cette prédictivité est également en vigueur en matière d'évolution des prix. « Dès lors que l'on parvient à une bonne maîtrise de ces données, on peut aussi s'intéresser aux bonnes stratégies, en temps réel, d'optimisation des inventaires et des stocks sur les denrées périssables, pour remplir l'entrepôt, acheter les bons produits au bon moment dans le but d'une meilleure rentabilité possible », affirme Simon Bussy. Califrais héberge des doctorants en interne, travaille avec des chercheurs et a établi des partenariats avec le monde académique pour la conception et le développement de ses algorithmes. La start-up a signé, pour les flux intersites et du dernier kilomètre au départ du MIN de Régis, un partenariat avec 4 transporteurs parmi lesquels le groupe STEF.

Son développement futur passe par un renforcement de son action à Rungis mais également par l'ouverture digitale à de nouveaux MIN parmi les 22 que compte le pays. De quoi mieux mailler le territoire et optimiser les flux, cette fois en amont, par l'interconnexion des marchés. Son objectif à 5 ans, tel qu'il figure dans le projet de décarbonation 4.0 lancé par l'Ademe : éviter le rejet de plus de 110 000 tonnes de CO₂ et réduire de plus de 70 000 tonnes le gaspillage alimentaire. « Pour l'heure, après un peu plus d'un an d'exercice à Rungis, nous divisons par 4 les émissions de CO₂ et par 2 le gaspillage alimentaire », déclare Simon Bussy. Pour ses prestations, Califrais se rémunère au travers d'une commission sur chaque flux. ■

Slimane Boukezzoula

Avec l'installation de la station du Plessis-Pâté (91), une vingtaine de porteurs bioGNC de Stef va livrer environ 600 restaurants dans Paris et en Île-de-France.



© ACACLANDOEIL.FR

TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

STEF INAUGURE SA PREMIÈRE STATION BIOGNV

L'ouverture par le groupe Stef de sa station bioGNC au Plessis-Pâté (91) vient confirmer sa volonté de s'appuyer sur un mix énergétique pour opérer la transition de sa mobilité.

La business unit RHD du pure player de l'alimentaire, STEF, a valeur d'entité pilote au sein de la démarche climat Moving Green initiée par le groupe en juillet 2021. Une feuille de route avec deux objectifs chiffrés : réduire de 30 % les émissions de gaz à effet de serre de ses véhicules d'ici 2030, consommer 100 % d'énergies bas carbone pour ses bâtiments d'ici 2025. L'inauguration, en collaboration avec le distributeur et gestionnaire de réseau GRDF, de sa première station bioGNC sur son site du Plessis-Pâté dans l'Essonne, en est une des illustrations. Mise en service en avril 2023 et destinée

actuellement à 15 porteurs en bioGNC, dont 13 en compte propre, venus livrer près de 600 restaurants à partir des sites de Bondoufle et du Plessis-Pâté dans Paris et la zone Île-de-France, elle devrait en accueillir une cinquantaine d'ici 2025. Cette flotte constitue donc aujourd'hui la majorité de la vingtaine de véhicules bioGNC déjà en circulation pour la branche RHD de STEF (19 porteurs et un tracteur). Issu de la valorisation de résidus agricoles, d'effluents d'élevage et de déchets des territoires, le BioGNC émet 80 % en moins d'émissions de CO₂ que le diesel Euro VI, et 95 % d'émissions de particules fines en moins. « Il

agit aussi sur les enjeux de santé et qualité de l'air avec l'absence de fumée et d'odeur et la diminution de nuisance sonore [réduction de 50 % du bruit par rapport à un moteur diesel] », détaille Cécile Nivaud, directrice territoriale GRDF Île-de-France Ouest.

LE BIOGNC, « UN CHOIX DE RAISON »

« Nous roulons sous froid et nous produisons en température dirigée donc nous consommons de l'énergie, il est de notre responsabilité de leader de contribuer activement à la diminution des émissions de CO₂ », déclare Alexandre de >>>

UN ENTREPÔT ADOSSÉ À UNE USINE DE PETITS PAINS...

Inaugurée en mars 2018, la plateforme logistique tri-température de STEF au Plessis-Pâté possède la particularité d'être reliée à l'usine de Bimbo, venue fabriquer les buns de Burger King, pour lequel le logisticien livre 127 restaurants à partir de ce site. Ce n'est pour autant pas le seul produit acheminé par le groupe à l'enseigne de restauration rapide, qui lui commande l'ensemble des besoins de ses restaurants : des aliments et des boissons jusqu'aux articles d'hygiène et d'entretien. « Environ 2 000 palettes sont réceptionnées sur le site par semaine et une vingtaine de tournées sont effectuées chaque matin dont la moitié va repartir l'après-midi », décrit Frédéric Guyet, directeur de filiale STEF Logistique Le Plessis-Pâté. Chaque commande pour un restaurant est livrée en une fois « dans le même véhicule doté d'une paroi longitudinale et deux parois transversales permettant de modifier les espaces pour le frais et le surgelé et d'éviter de déplacer l'intégralité des palettes lors de la livraison ». Ouvert six jours sur sept, 24h/24, l'entrepôt doté de 26 portes à quai, dessert 80 % de Burger King en Île-de-France (jusqu'à Orléans et Chartres) et 20 % en Normandie. Un accroissement d'activité est prévu avec la construction d'une extension de 8 000 m² annoncée pour septembre 2024, et l'accueil de nouveaux clients (pour le moment confidentiels).



La plateforme logistique de STEF au Plessis-Pâté s'étend sur 12 000 m² et compte 26 portes à quai.

» Suzzoni, directeur général des activités restauration hors domicile de STEF. Pour autant, le choix du bioGNC est loin d'être économique. STEF ne chiffre pas l'enveloppe globale de ses investissements mais indique un budget de 665 000 euros pour la station tandis que l'achat des véhicules résulte de « négociations privées » avec les constructeurs : « Un camion au gaz constitue un surcoût à l'achat ainsi qu'une consommation et un coût au kilomètre plus importants. Donc globalement, ce n'est pas un choix vertueux sur le plan financier, mais sur le plan environnemental. Et sur la longue durée nous sommes persuadés que le développement de la filière biogaz nous décorrèlera à un moment des prix purs des produits fossiles. Il s'agit donc dans le temps d'un choix de raison ». Une démarche réalisée en co-construction avec son client de la plateforme du Plessis-Pâté, Burger King (voir encadré) : si l'enseigne de restauration rapide n'est pas venue investir dans ces véhicules bioGNC, « nous avons choisi et partagé ensemble les différentes solutions possibles et les plus efficaces », précise Alexandre de Suzzoni.

« UNE BONNE ÉNERGIE NOUS TRANSPORTE »

Alors que le biogaz a été choisi au Plessis-Pâté, pour réduire ses émissions, STEF a décidé plus généralement d'opter pour le mix énergétique : « Il n'y a pas de réponse miracle, chaque carburant alternatif au diesel a sa place en fonction de son application : le B100 pour une bonne partie de notre flotte de tracteur, les véhicules électriques pour certains usages urbains, et ici le bioGNC répond parfaitement aux enjeux de distribution urbaine et périurbaine ». Au Plessis-Pâté, la nouvelle station dotée de deux pistes et trois bornes de recharge vient ainsi alimenter la flotte de véhicule bioGNC de STEF : des 19 tonnes Renault dotés de groupes frigorifiques Carrier, le moteur du camion assurant à la fois la propulsion et la production de froid. « La particularité des véhicules frigo, c'est qu'ils ont deux façons d'être alimentés, soit par un

« IL EST DE NOTRE RESPONSABILITÉ DE LEADER DE CONTRIBUER ACTIVEMENT À LA DIMINUTION DES ÉMISSIONS DE CO₂. »
ALEXANDRE DE SUZZONI, DIRECTEUR GÉNÉRAL DES ACTIVITÉS RESTAURATION HORS DOMICILE DE STEF.



De g. à d. : Cécile Nivaud, directrice territoriale GRDF Ile-de-France Ouest, Sylvain Tanguy, maire du Plessis-Pâté, Alexandre de Suzzoni, DG des activités RHD de STEF. Dans le camion : Jean-Michel Rigolet, conducteur chez STEF.

réservoir méthane, soit par un groupe électrique, tandis qu'avec du gaz, un seul réservoir suffit à alimenter à la fois le moteur du véhicule et le moteur du frigo », détaille Jean-Marc Platero, directeur des ressources techniques du groupe STEF. Le véhicule ne nécessite ainsi qu'un seul plein (néanmoins un peu plus long que pour le diesel) et confère une autonomie comprise entre 350 et 400 km selon le style de conduite. Sur le sujet, l'ensemble des chauffeurs STEF sont initiés à l'éco-conduite : « J'ai suivi une formation pour pouvoir utiliser et optimiser le moteur au maximum afin d'éviter les

départitions sur ce véhicule », témoigne Jean-Michel Rigolet, conducteur, qui se dit « très fier » de conduire ce camion dont la caisse porte le nouveau slogan *Une bonne énergie nous transporte*. Quelles évolutions à venir pour Stef ? « Une nouvelle station BioGNV sera ouverte fin 2023 à Brignais dans la région lyonnaise », indique Jean-Marc Platero. Et d'autres pourraient suivre selon l'évolution des ZFE : « Aujourd'hui le vrai enjeu consiste à avoir une vision claire en termes d'évolution réglementaire ville par ville ». ■

Charlotte Cousin

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



www.tgw-group.com

TGW
LIVING LOGISTICS



Inauguré en 2010, le site breton de Saint-Onen-la-Chapelle (35) bénéficie cette année d'une extension de 2 000 mètres carrés dotés de 300 m² de panneaux solaires.



Depuis 2018, le groupe a modernisé l'isolation de tous ses bâtiments, ce qui limite l'impact des canicules sur la consommation énergétique.

« LE FROID REPRÉSENTERA CETTE ANNÉE ENTRE 90 ET 100 MILLIONS D'EUROS. »

MICKAËL MARTZ,
PDG DE SALESKY
ET RESPONSABLE
DU PÔLE FROID
DU GROUPE MOUSSET
JETTRANSPORTE.COM

> INTERVIEW

JETTRANSPORTE... TOUJOURS PLUS DE FROID

Propriété du groupe Mousset depuis peu, Salesky y coordonne le développement du pôle froid. A l'occasion d'un agrandissement de bâtiment, son PDG Mickaël Martz détaille la stratégie de croissance dans notre interview exclusive.

Froid News : Vous avez inauguré en Bretagne 2 000 m² d'entrepôts supplémentaires fin septembre. Quelles en sont les raisons ?

Mickaël Martz : Ces investissements ont pour objectif d'accompagner Salesky dans les prestations de groupage / dégroupage que nous proposons à nos clients. Notre ancrage breton connaît une forte croissance et pour accompagner cette évolution, nous nous devons de disposer d'un outil adapté. Aussi, nous avons rejoint en octobre 2022 le groupe Mousset, qui avait déjà la société Jetfreeze dans son giron. Il cherchait des spécialistes pour consolider sa place

dans le frigo et compenser les effets du Covid qui a affaibli Jetfreeze. La complémentarité entre les deux sociétés est évidente. Salesky transporte pour des GMS et pour des grossistes avec des ensembles routiers de 44 tonnes, tandis que Jetfreeze est spécialiste du dernier kilomètre en étant positionné sur la tri-température. Il va devenir un outil de distribution pour Salesky. Les complémentarités s'opèrent également dans l'immobilier, un des atouts de Salesky. D'ailleurs, nous avons ajouté des congèles à Sablé-sur-Sarthe et à Saint-Méen-le-Grand où la dalle inaugurée en septembre est opérationnelle depuis

début 2023. L'exploitation de Jetfreeze s'en trouve optimisée.

F.N. : Les marques vont-elles fusionner ?

M.M. : Demain la même équipe, renforcée par des embauches, va s'occuper de Salesky et de Jetfreeze, mais nous allons garder deux marques bien distinctes, bien identifiables par nos clients que nous avons parfois en commun.

F.N. : Quel sont les principaux clients ?

M.M. : Côté Salesky, LDC, Bigard-Charal-Socopa, Aoste, Valentin traiteur, Fromagerie Pochat, Kermené sont nos principaux clients. Côté Jetfreeze, ce sont la Mie Caline, les Boulangeries Paul, Domino's Pizza, Sushi shop, Exxki. Salesky réalise environ 60 millions de chiffre d'affaires, Jetfreeze environ 35 millions. Simonneau, est la troisième société, rachetée en 2022 par Mousset, axée sur l'agroalimentaire et qui réalisera 8 millions d'euros de chiffre d'affaires. Son créneau est très spécifique : elle transporte au départ de la Vendée de la brioche à destination de Rhône-Alpes (Pasquier, la Boulangère, etc.) où nous avons des clients communs. Ce rapprochement permet à Simonneau de réaliser des investissements dans des caissons réfrigérés. Nous allons faire progressivement converger les activités dans

l'immobilier, le commerce, le parc, les services support et à terme l'exploitation de ces trois sociétés. Au total, le Froid au sein du groupe Mousset représentera en 2023 entre 90 et 100 millions d'€ de CA.

F.N. : Avez-vous d'autres projets de croissance externe ?

M.M. : Je me concentre déjà sur la croissance organique. Nous construisons un site de 2 800 m² avec congélation intégrée en Haute-Savoie (à Eloise entre Annecy et Genève) livrable au premier trimestre 2024, et un autre de 3 000 m² à Rungis. Nous allons également doubler la surface de Salesky Nord à Arras où nous passerons à 5000 m², en intégrant également une congèle. Il y aura de la croissance externe, on regarde le marché bien sûr, il va se concentrer car des entreprises sont fragilisées. Mais la priorité est de faire cohabiter ces trois sociétés qui ne se connaissaient pas il y a un an. Le fait d'avoir une approche commune et la même compréhension du marché n'est porté que par les hommes volontaires. Faisons bien les choses étape par étape en restant humbles !

F.N. : Comment avez-vous vécu les épisodes caniculaires à 40° ?

M.M. : La température était telle, lors de la grosse canicule de cet été que sur les camions, la viscosité des huiles des groupes en a été modifiée. Comme tout

le monde, nous avons eu des pannes sur nos sites. Mais nous avons la chance d'avoir depuis 2018 reconstruit nos bâtiments avec des isolations performantes et des frigos neufs partout. Le froid, c'est le nerf de la guerre. Avant d'être transporteurs, notre première mission, c'est de d'assurer le respect de la chaîne du froid.

F.N. : Dans quelle mesure arrivez-vous à faire passer la hausse des coûts auprès de vos clients ?

M.M. : L'an dernier, nous avons négocié une revalorisation historique – les anciens me disent qu'ils n'ont jamais vu ça en 30 à 40 ans de métier. Et cette année, il va falloir à nouveau rediscuter. C'est compliqué également pour nos clients. Je vais devoir rogner ma marge mais on ne pourra pas être ceux qui absorberont continuellement les surcoûts. Le gouvernement ne nous aide pas en voulant toucher à la fiscalité (GNR, TICPE) alors que nous encaissons des hausses sur le matériel (25 à 30 % sur les tracteurs et semi-remorques), sur les pneus (presque + 50 %), sur la main d'œuvre. On va pénaliser tout le monde, nos clients eux-mêmes vont répercuter sur le consommateur. Cette année, le panier moyen a baissé de 14 % et on vend 14 % de moins, c'est considérable !

Propos recueillis par Marc Fressoz



TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

TAROT CHOISIT CARRIER

Les Transports Tarot ont équipé trois de leurs ensembles semi-remorques propulsés au biodiesel B100 de la technologie Eco-Drive de Carrier Transicold. Couplée aux groupes frigorifiques Vector HE 19, la solution offre un système de réfrigération électrique qui n'émet aucune émission directe de dioxyde de carbone (CO₂).

des émissions de CO₂. C'est pourquoi nous avons opté pour le B100 comme moyen de décarboner progressivement notre flotte de véhicules, explique Loïc Tarot, dirigeant des Transports Tarot. Le transport sous

grâce à l'utilisation de biodiesel B100 – et la transforme en électricité pour alimenter le groupe frigorifique. Le module Eco-Drive maintient une puissance constante tout au long des livraisons, même lorsque le



« LE TRANSPORT SOUS TEMPÉRATURE DIRIGÉE REPRÉSENTE 70 % DE NOTRE ACTIVITÉ. »
LOÏC TAROT,
PRÉSIDENT DES TRANSPORTS TAROT.

Fondée en 1968, Transports Tarot est une entreprise familiale et un acteur régional reconnu dans le secteur du transport. Forte d'un parc de 65 véhicules dont 50 semi-remorques frigorifiques, Tarot approvisionne en produits frais le Nord et l'Est de la France, Rhône-Alpes et la région parisienne.

GUIDÉ PAR LES CONTRAINTES

Dans le cadre de sa transition énergétique, et afin de se conformer aux exigences d'une ZFE qui sera créée sur le territoire du Mans en 2025, Transports Tarot a lancé un plan pluriannuel de remplacement progressif de 80 % de sa flotte avec de nouveaux camions fonctionnant exclusivement au biodiesel B100 ou compatibles avec celui-ci. « Nous sommes sensibles à la question

température dirigée représente 70 % de notre activité. Nous avons donc également souhaité aller plus loin en mettant en place une solution plus éco-responsable pour nos groupes frigorifiques. La technologie Eco-Drive de Carrier Transicold faisait tout à fait sens pour nous. »

UNE COMBINAISON GAGNANTE POUR LA PLANÈTE

L'association de la technologie hydroélectrique Eco-Drive et du groupe frigorifique Vector HE 19 pour semi-remorques permet donc de supprimer l'utilisation du moteur thermique du groupe. À l'aide d'une pompe hydraulique reliée à la prise de force du camion, elle récupère l'énergie cinétique produite par le moteur – décarboné

moteur du camion tourne au ralenti. « Nous chargeons la marchandise et livrons nos clients le jour-même. Grâce à la technologie de Carrier, le groupe frigorifique fonctionne en permanence en mode électrique, tout en conservant une capacité de refroidissement élevée », souligne Loïc Tarot. Le groupe frigorifique n'émet aucune émission directe de CO₂ par le moteur et le niveau sonore du groupe est réduit de 9 dB par rapport à l'utilisation en mode thermique. « La technologie Eco-Drive et le Vector HE 19 sont des solutions durables de chaîne du froid », affirme-t-on chez Carrier qui souhaite atteindre l'objectif RSE 2030 de Carrier, soit la réduction de l'empreinte carbone de ses clients évaluée à une gigatonne. ■

Sylvie Warnet

NOUVELLE VERSION



La plateforme informatique de gestion des sinistres automobiles par cession de créance

22 ans d'expérience – 12 000 dossiers mensuels

UN DOSSIER HORS AGREMENT ? PROPOSEZ LA CESSIION DE CREANCE.



PLUS
SIMPLE



PLUS
RAPIDE



PLUS
COMPLET



GESTION 100%
DEMATERIALISÉE

LA GARANTIE D'ÊTRE PAYÉ

RENSEIGNEMENTS ET ASSISTANCE FFC

01 44 29 71 29



Stéphane Coin, président des transports Gagne.

> INTERVIEW

« LA DÉCARBONATION, C'EST NOTRE COMPTE DE RÉSULTAT »

STÉPHANE COIN, PRÉSIDENT DES TRANSPORTS GAGNE

Engagé depuis une vingtaine d'années dans la décarbonation de son activité, Transports Gagne vient de cumuler plus de 200 000 euros de prime CEE (certificat d'économie d'énergie) ces cinq dernières années. Une manière d'entretenir et de renouveler son parc régulièrement tout en se projetant sur de nouvelles activités. Entretien avec son président.

Froid News : Comment abordez-vous la question de la décarbonation ?

Stéphane Coin : La décarbonation est un faux sujet d'actualité. Cela fait 20 ans maintenant que nous avons pris la question à bras le corps. Nous n'avons pas attendu les diverses normes et réglementations pour nous y atteler car la décarbonation, c'est notre compte de

résultat. Avoir un regard précis sur nos consommations de carburant, scruter le moindre poste de dépenses font partie de nos préoccupations. Par exemple, nous ajoutons des additifs, formons nos conducteurs à l'écoconduite, développons un partenariat avec Continental qui équipe nos pneus de puces indiquant la pression de gonflage ou encore, nous avons mis en place un service interne de suivi des

consommations individuelles de chaque tracteur et conducteur.

F.N. : Vous avez engrangé plus de 232 228 euros de prime CEE ces cinq dernières années. Comment y êtes-vous parvenu ?

S.C. : Nous avons signé un contrat d'entretien avec Renault Trucks Oils en 2018 sur le renouvellement du parc et les nouvelles technologies. Cela a changé considérablement notre manière de travailler. L'entretien est entièrement sous-traité. Cela nous permet, entre autres, de lisser nos coûts d'entretien sur la durée de vie du véhicule, coût qui s'élève en moyenne à 5 000 euros par an. Le contrat de maintenance nous

permet également de nous rendre dans n'importe quel concessionnaire Renault Trucks en France, ce qui est un avantage pour nous qui possédons huit sites en France et qui faisons de très longs trajets. Grâce aux lubrifiants Renault Trucks Oils, Transports Gagne peut optimiser les vidanges tous les 100 000 km. Nous possédons une flotte de 180 véhicules que nous renouvelons fréquemment, environ tous les 36 mois. Cela nous permet d'avoir des véhicules optimisés qui répondent à la norme Euro6 et ainsi faire des économies d'énergie.

F.N. : En tant que transporteur frigorifique, cette fréquence de renouvellement est-elle nécessaire ?

S.C. : Nos camions sont sur des moteurs 13 litres. Leur consommation moyenne est de 28,7 litres tous les 100 kilomètres. Ce poste budgétaire représente 20 % de la totalité de notre TCO (total cost of ownership). Avec une moyenne de 600 à 700 000 kilomètres par véhicule, il est important pour nous d'opter pour des camions performants, bien entretenus et peu énergivores. Nous travaillons en flux tendu, 24h/24 et 7j/7. Nous chargeons chez les fournisseurs de la GMS, massifions et distribuons sur les plateformes des enseignes de la grande

distribution. Cela nous permet de fidéliser nos clients grâce aux services que nous leur apportons. C'est pour cela aussi que nous continuons de nous développer et de proposer d'autres services.

F.N. : Comment se manifeste la diversification de vos activités ?

S.C. : Nous désirons proposer un service complémentaire aux clients. Beaucoup d'entre eux nous ont demandé de mettre en place un service logistique. C'est pourquoi nous sommes en train de franchir cette nouvelle étape et allons démarrer cette activité dans les prochains mois. En effet, nous allons proposer 6000 m² d'entrepôt logistique dans le Vaucluse. Ces flux supplémentaires viendront compléter les tournées et permettront un taux de remplissage de 100 %. Nous regardons beaucoup ce qui se fait sur le marché, c'est une manière pour nous de se distinguer. Déjà, nous faisons du transport frigorifique en flux tendu, un secteur d'activité où nous sommes peu nombreux à intervenir. Avec cette activité logistique, nous sommes désormais capables de répondre à l'ensemble des besoins de nos clients.

F.N. : Comment assurer une telle amplitude horaire de travail face à la pénurie de conducteurs ?

S.C. : Nous comptons 480 salariés sur l'ensemble de nos sites. Nous avons décidé d'organiser les équipes de conducteurs sous forme d'un binôme de 2 voire 2,5 conducteurs par véhicule. Nous sommes nous aussi confrontés à des difficultés de recrutement. C'est pour cela que nous avons un engagement social fort. Pour ce faire, nous avons mis en place un programme d'intégration des conducteurs. Tout nouveau conducteur qui nous rejoint est accompagné par un tuteur qui va faciliter son intégration. Nous nous ouvrons également à des personnes qui n'ont, a priori pas vocation à travailler dans le transport. Par exemple, nous avons signé des accords avec Pole Emploi en Haute-Loire et organisons des job dating. Nous communiquons également beaucoup sur les réseaux sociaux. Mais ce n'est pas tout de recruter, il faut aussi garder ses talents. Un conducteur qui entre chez nous peut évoluer et avoir un plan de carrière. Certains sont aujourd'hui directeur d'exploitation, commerciaux ou responsable d'agence. Enfin, nous accompagnons socialement nos salariés qui en ont besoin avec par exemple des aides au logement ou à la mobilité. C'est important de bien se sentir chez nous pour y rester. ■

Propos recueillis par **Nadia Vanloven**



© EUROTRANSPHARMA

Le marché de la logistique du froid pharmaceutique devrait voir sa valeur augmenter de 70 % d'ici 2025 selon les Echos Etudes (source : « La logistique du froid pharmaceutique », 2021).

TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

CROISSANCE SUR FOND DE RSE

Les professionnels de la logistique pharmaceutique évoluent au rythme des crises venues influencer leurs méthodes et leur stratégie de développement. Soucieux de répondre aux besoins croissants de transport et de stockage sous température dirigée, ils se doivent également de travailler à la sobriété énergétique de leurs activités.

Sur l'ensemble de la chaîne logistique du médicament, le secteur du « froid pharmaceutique » représente 20 %, selon une étude réalisée par Les Echos (Source : *La logistique du froid pharmaceutique*, les Echos études, édition 2021). Le rapport estime le marché à plus de 690 millions d'euros en 2020 et prévoit son augmentation en valeur de plus de 70 % d'ici 2025, tirée en majeure partie par le stockage et le transport. De manière générale, la logistique du froid pharmaceutique se porte bien et les acteurs qui la composent sont là pour en témoigner. Le prestataire Rhenus Logistics, chez qui le pôle pharma représente un cinquième de l'activité, a ainsi enregistré une croissance à deux chiffres durant la période

Covid et « poursuit sur sa lancée », spécifie Patrice Kaps, directeur RSE et pharma chez Rhenus Logistics France. Chez le transporteur spécialiste de la distribution du dernier kilomètre des produits de santé en température dirigée, Eurotranspharma, la filiale hexagonale a terminé l'année 2022 avec 148 millions d'euros de chiffre d'affaires, « soit une croissance de 23 % par rapport à 2021 », indique Benoit Latteur, CEO d'Eurotranspharma France. De son côté le prestataire transport et logistique Geodis s'appuie actuellement sur une activité Healthcare en augmentation de 30 à 35 %, à la fois poussée par « la croissance organique liée aux volumes et aux taux de fret et complétée par une croissance externe soutenue », détaille David Frouin, vice



« L'AUGMENTATION DU COÛT DE L'ÉLECTRICITÉ NOUS A AMENÉS À NOUS FOCALISER SUR L'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE DE L'ENSEMBLE DE NOS ÉQUIPEMENTS. »
PATRICE KAPS,
DIRECTEUR RSE ET PHARMA
CHEZ RHENUS LOGISTICS FRANCE.

président vertical market healthcare chez Geodis.

UNE AUGMENTATION DES BESOINS EN TEMPÉRATURE DIRIGÉE

Cette bonne santé n'empêche pas les professionnels du secteur de répondre à de nombreux défis, dévoilés à l'aune de la crise sanitaire. Ils ont mis en évidence

la nécessaire capacité de résilience des chaînes d'approvisionnement via une logistique optimisée des flux d'expédition et une finesse accrue de la traçabilité. Une réalité vivace pour le groupe de transport Sterne, qui livre toujours aujourd'hui, via son entité Sterne Care, l'intégralité des vaccins Pfizer et Moderna sur plus de 76 plateformes dans le sud de la France : « Cette activité, qui

>>>



« NOTRE PRIORITÉ CONSISTE À AUGMENTER NOS CAPACITÉS DE STOCKAGE EN TEMPÉRATURE 2°C-8°C. »
DAVID FROUIN,
VICE PRESIDENT VERTICAL MARKET
HEALTHCARE CHEZ GEODIS.

La crise sanitaire a mis en évidence la nécessaire capacité de résilience des chaînes d'approvisionnement de la logistique pharmaceutique.



© GROUPE STERNE



© HEPPNER

Avec l'augmentation du coût de l'électricité, le secteur s'est davantage penché sur la réduction de ses dépenses énergétiques.



« NOUS AVONS OBSERVÉ UN ACCROISSEMENT DE LIVRAISONS EN TEMPÉRATURE RÉGULÉE QUASIMENT SUR L'ENSEMBLE DES MÉDICAMENTS TRANSPORTÉS EN FRANCE ET DANS LE MONDE. »
FRANCK GARNIER, DIRECTEUR DE LA
BUSINESS UNIT STERNE CARE (GROUPE STERNE).

»>>> diminue en termes de vaccins livrés mais pas en quantité de sites, requiert une parfaite maîtrise de la gestion de la température ainsi qu'une restitution de ces données essentielles », indique Franck Garnier, directeur de la business unit. Alors que Sterne Care représentait 5 % de l'activité du groupe il y a trois ans, sa part s'élève aujourd'hui à 18 %, à l'image d'une filière en développement, avec une augmentation de ses besoins en température dirigée : « Depuis trois, quatre ans, nous avons observé un accroissement de livraisons en température régulée quasiment sur l'ensemble des médicaments transportés en France et dans le monde. Certains d'entre eux, qui n'avaient jusqu'alors aucune obligation de température, sont désormais transportés de manière contrôlée dans des plages situées entre 15°C et 25°C », poursuit Franck Garnier. Même constat d'un marché sous température dirigée en croissance chez Geodis : « Notre priorité consiste à augmenter nos capacités de stockage en température 2°C-8°C avec l'ouverture d'une chambre froide d'une capacité de plus de 5 000 palettes sur notre campus de Val-de-Reuil (27), prévu pour octobre 2023, dans le but de répondre à des capacités de stockage des médicaments plus techniques que sont les biotechs et les vaccins », illustre David Frouin (Geodis).

LA DÉCARBONATION DU TRANSPORT, ENJEU MAJEUR

Après l'épidémie de covid-19, les répercussions de la crise énergétique sont venues directement influencer les pratiques de développement durable des entreprises du secteur, jusqu'ici un peu à la traîne : « L'augmentation du coût de l'électricité a été un élément prédominant. Cela nous a amenés à nous focaliser sur l'efficacité énergétique de l'ensemble de nos équipements, indique Patrice Kaps (Rhenus). Les industriels se sont préoccupés de cette question plus tôt notamment à cause de la pression publique qui s'est faite de manière plus précoce par rapport au monde de la pharma jusque-là davantage axé sur le service rendu et le soin au patient ». Travailler à la durabilité de ses activités constitue ainsi le principal défi de la supply

chain pharmaceutique, « tout simplement parce qu'elle est très réglementée, très contrainte, peu optimisée, et très fragmentée au regard de ses flux de production », observe David Frouin. Dans ce cadre, la problématique de décarbonation du transport est devenue un enjeu majeur : « Lorsque l'on change d'énergie, on a actuellement trois alternatives : le méthane comprimé (CH₄), le biodiesel ou HVO, l'électricité », décrit Benoit Latteur (Eurotranspharma France). Pourtant, si l'entreprise a d'ores et déjà acté une conversion complète de sa flotte dans son plan RSE, elle observe les différents écueils que doit affronter la profession : « Nous sommes limités par les choix technologiques mais aussi les offres des constructeurs. Ces derniers voguant sur une demande accrue pour ces véhicules, en profitent pour rectifier leurs marges à la hausse et les prix sont rédhitoires ». À l'heure de la transition énergétique du secteur, certains questionnements font également jour : faut-il continuer à opérer le transport de flux sous température dirigée pour certains produits pharmaceutiques qui ne le nécessitent pas forcément ? (voir interview). C'est dans cette veine que se situe l'offre du transporteur généraliste Heppner, dont la marketline Santé représente environ 15 % du chiffre d'affaires et jusqu'à 20 % des volumes en messagerie, (avec un tiers dédié à la pharma, un tiers aux dispositifs médicaux et un tiers à la beauté). En effet, si l'entreprise propose également des prestations de lots directs sous température dirigée, elle a vu son activité se développer en messagerie où elle mise sur une offre de température monitorée : « En France, on voyage beaucoup la nuit durant des périodes où les températures ne sont pas en dehors des ranges acceptés par les BPD. Notre parti-pris, c'est de considérer que dans la santé, il y a de nombreux produits qui ne nécessitent pas de se situer dans la plage des 15°C-25°C. L'offre monitorée, pour beaucoup de produits offre donc une forme de simplicité tout en réduisant l'effet de serre lié à la climatisation », détaille Michaël Motte, directeur de la marketline Health & Beauty chez Heppner. ■

Charlotte Cousin



« DANS LE PLAN DE CONVERSION DE NOTRE FLOTTE, NOUS SOMMES LIMITÉS PAR LES CHOIX TECHNOLOGIQUES MAIS AUSSI PAR LES OFFRES DES CONSTRUCTEURS. »
BENOIT LATTEUR,
CEO D'EUROTRANSPHARMA FRANCE.

Aujourd'hui l'ensemble des acteurs de la chaîne pharmaceutique se penche sur la durabilité de ses activités et en particulier sur la décarbonation du transport.



© C. THOMAS - GEODIS



© RHENUS LOGISTICS

Certains acteurs s'interrogent sur la nécessité de continuer à transporter sous température dirigée des produits qui ne le requièrent pas forcément.



« NOTRE PARTI-PRIS, C'EST DE CONSIDÉRER QUE DANS LA SANTÉ, IL Y A DE NOMBREUX PRODUITS QUI NE NÉCESSITENT PAS DE SE SITUER DANS LA PLAGE DES 15°C-25°C. »
MICHAËL MOTTE, DIRECTEUR DE LA MARKETLINE
HEALTH & BEAUTY CHEZ HEPPNER.

> INTERVIEW

VERS PLUS DE RÉSILIENCE ET DE QUALIFICATION



Frédéric de Girard, président du Pharma Logistics Club et vice-président de LogSanté (Fédération nationale des dépositaires de produits pharmaceutiques) observe les grandes tendances d'un secteur qui évolue vers plus de résilience, de qualification de sa chaîne sous-traitante et de durabilité.

« ATTEINDRE UNE CONSOMMATION ÉNERGÉTIQUE RAISONNÉE CONSTITUE LE PRINCIPAL CHANTIER POUR LE SECTEUR DE LA LOGISTIQUE PHARMACEUTIQUE. »

FRÉDÉRIC DE GIRARD,
PRÉSIDENT DU PHARMA LOGISTICS CLUB ET VICE-PRÉSIDENT DE LOGSANTÉ (FÉDÉRATION NATIONALE DES DÉPOSITAIRES DE PRODUITS PHARMACEUTIQUES).

Froid News : Depuis l'épisode de crise sanitaire, quels sont les principaux changements vécus par la logistique pharmaceutique ?

Frédéric de Girard : La crise sanitaire a fourni plusieurs enseignements au secteur : celui de travailler à la résilience de sa supply chain, de repenser ses plans de continuité et d'augmenter ses stocks de sécurité, notamment pour les produits vitaux et d'importance thérapeutique. Elle a également été l'occasion d'une prise de conscience au niveau national de la nécessité de mettre en place une gestion de pénurie impliquant tous les acteurs pharmaceutiques. D'autre part, nous observons depuis quelques années une tendance à minimiser les risques dans le transit intercontinental pour des produits thermosensibles donc traités en température dirigée, positive ou négative, et température ambiante 15°C à 25°C. Cette tendance nécessite de qualifier les compagnies sous-traitantes impliquées dans le transit, avec la complexité que cela peut présenter dans le maritime et surtout dans l'aérien, étant donné le

nombre important d'intervenants entre un point A et un point B. Mais cela reste réalisable, au prix d'investissement en Assurance Qualité.

F.N. : L'épidémie aura également enclenché une volonté de sécurisation et de réindustrialisation de l'industrie pharmaceutique en France. En juin 2023, le gouvernement a ainsi publié une liste de 450 médicaments essentiels, dont 50 « à relocaliser » rapidement. Quelles en sont les conséquences au niveau logistique ?

F. G. : À la suite de la crise covid, il est apparu aux yeux de tous, que la mondialisation avait ses limites et que si un seul des maillons de la chaîne de production pharmaceutique était défectueux, il n'y avait pas de produit fini sur le territoire. D'où une volonté de réindustrialisation en France et en Europe axée sur les MPUP/API (Matières premières à usage pharmaceutiques/ Matière première active et excipients) en relançant les activités en chimie mais aussi en augmentant les capacités de production du médicament et ainsi les stocks disponibles. Certains groupes ont ainsi bénéficié d'aides afin de réaliser des investissements d'agrandissement sur des usines existantes. Pour disposer de capacités additionnelles de production, des sites français ont également pris la décision d'externaliser leur logistique interne ou de distribution vers des structures dépositaires, prestataires logistiques pharmaceutiques à dimension française ou européenne. C'est une tendance notable du moment.

>>>



MITSUBISHI TFV 150

Nouvelle unité de **RÉFRIGÉRATION** pour semi-remorque.

FIABILITÉ ET GARANTIE 3 ANS

Parce que nous savons qu'une panne, c'est une immobilisation, des coûts directs et indirects... la recherche de la fiabilité est au cœur de notre développement depuis la création en 1967 de la première unité Mitsubishi pour froid routier. Nous en sommes tellement sûrs que TFV150 est garanti 3 ans.

SERVICE DE PROXIMITÉ

Déjà 23 centres et 32 ateliers mobiles répartis sur toute la France ; assistance internationale 24/24 et plus de 180 partenaires services en Europe.

SATISFACTION DU CHAUFFEUR ET DU VOISINAGE

Avec seulement 65 dB(A) en conditions PIEK*, TFV150 est de série, l'une des unités les plus silencieuses de son segment.

FAIBLE CONSOMMATION DE CARBURANT

L'unité TV150 atteint des records en terme d'efficacité énergétique grâce à sa technologie « inverser ». Quotidiennement, vous économisez du carburant, vous consolidez votre rentabilité et vous contribuez aux efforts pour préserver l'environnement.

Pour plus de renseignements, contactez notre direction commerciale France au 07 65 26 71 40 ou par mail france@mhi-tte.com
Ou bien accédez à notre site mhi-tte.com/fr

* Mesure d'émissions sonores réalisées en conditions PIEK donc à 7,5 m de l'unité en marche.

MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES
THERMAL TRANSPORT EUROPE

DOSSIER SOLUTION LOGISTIQUE PHARMACEUTIQUE



>>> F.N. : Avec la crise énergétique, de quelle manière le secteur est-il également impacté par les questions de durabilité ?

F. G. : Le secteur se met en ordre de marche par rapport à la réglementation qui s'impose à tous. Ces contraintes environnementales amènent à de nouvelles réflexions au sein de la logistique pharma. Par exemple, en ce qui concerne la température de stockage et de transit, il s'agit de reprendre en compte les stabilités initiales des produits finis afin de définir ceux comme étant thermosensibles d'une façon incontournable et ne pas considérer que l'ensemble des produits ambiants doit être strictement

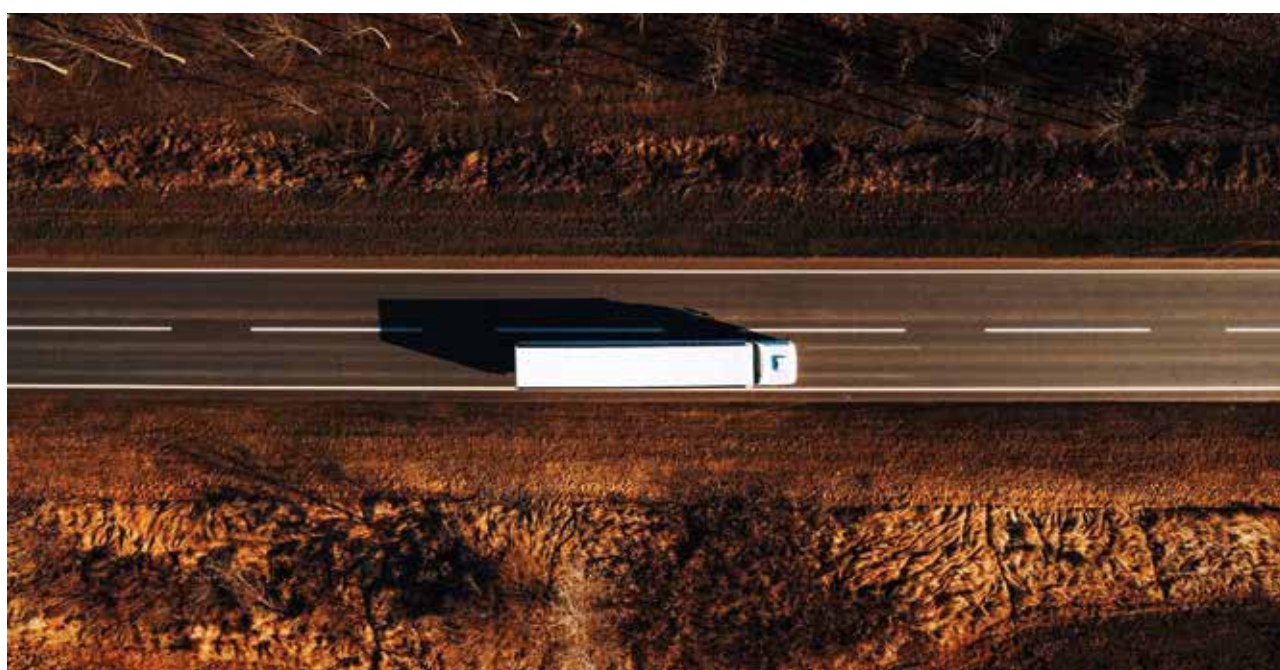
conservé entre 15°C et 25°C ! Réaliser une dépense énergétique sur les produits thermosensibles et être plus flexibles sur les produits dits « ambiants » avec un range de températures plus important, permettrait des économies énergétiques assez conséquentes.

F.N. : Au-delà de ces réflexions, quelles démarches s'opèrent pour la sobriété énergétique de ses activités de stockage et de transport ?

F. G. : Les plateformes évoluent pour devenir plus économes énergétiquement ce qui implique la construction de nouvelles typologies de bâtiments. Pour les

anciens entrepôts des investissements de mise à niveau sont consentis pour limiter ou stopper les déperditions énergétiques non contrôlées du passé. Cette question de la sobriété énergétique, ou plutôt d'atteindre une consommation énergétique raisonnée donc plus raisonnable, constitue aujourd'hui le principal chantier pour le secteur de la logistique pharmaceutique. Et elle englobe également tous les modes de transport vertueux : bateaux au gaz, solutions avec hydrogène qui commencent à poindre...mais pas de solution unique comme remède ! ■

Propos recueillis par **Charlotte Cousin**



A WORLD OF COMFORT

Eberspächer

MAITRISEZ LA CHAÎNE DU FROID, SIMPLEMENT, EN TOUTE SÉCURITÉ



Respect de la chaîne du froid
Températures de -35°C à +40°C



Remontée des informations
en temps réel



Version autonome
(batterie intégrée)

Idéal pour les produits pharmaceutiques et alimentaires



Surveillance
de la chaîne du froid



Sécurise le transport des produits
sensibles à la température



Contrats de maintenance
pour assurer le SAV

SOLUTRANS

21 - 25 NOV 2023 LYON · EUREXPO

Nous serons présents sur le
Salon SOLUTRANS 2023
du 21 au 25 Novembre 2023
à Lyon Eurexpo

COOL NEWS !

Webfleet salué



Webfleet, la solution de gestion de flotte de Bridgestone, a battu le record du monde Guinness World Records de la plus grande distance parcourue par une véhicule utilitaire électrique en une seule charge - 311,18 miles (500,8 km). Le précédent record de 258,85 miles a été établi aux États-Unis. L'exploit a été réalisé par les pilotes sponsorisés par Webfleet, Kevin Booker, Sam Clarke et Fergal McGrath, à bord d'un véhicule de type Fiat E-Scudo équipé de pneus Bridgestone Duravis à haut rendement énergétique. Les séquences vidéo, le compteur kilométrique, le GPS et les données du niveau de batterie, vérifiés de manière indépendante par Webfleet, ont révélé que le véhicule utilitaire, doté d'une batterie de 75 kWh et d'une autonomie annoncée (norme WLTP) de 205 miles (environ 329 km), a parcouru en moyenne 4,5 miles (environ 6,4 km) par kilowattheure (kWh) sur un itinéraire circulaire à travers le Cambridgeshire, le Lincolnshire et le Northamptonshire. Le trajet a duré 13 heures et 9 minutes en plein jour. Le véhicule Fiat E-Scudo n'a pas eu besoin d'être modifié et l'itinéraire combinait des routes urbaines et rurales pour reproduire une conduite en « conditions réelles ». L'E-Scudo a été spécialement choisi pour ce défi en raison des hautes performances de sa catégorie et de sa conception axée sur le confort, qui comprend des spécificités comme une position de conduite semblable à celle d'une voiture et une insonorisation de haut niveau, afin de minimiser les secousses et les vibrations. À noter, Les pneus Bridgestone Duravis, choisis par Webfleet pour cette tentative, ont été considérés comme un élément essentiel de la tentative de record du monde, car ils offrent un kilométrage exceptionnel et une faible résistance au roulement.

> DIRIGEANTE

AU NOM DE LA FAMILLE CHANTAL PIERRE, DIRECTRICE GÉNÉRALE D'AZUR TRUCKS LOCATION

Elle tient les rênes d'Azur Trucks Location depuis cinq ans. Chantal Pierre connaît bien le monde du froid depuis son (long) passage chez Fraikin en tant que directrice commerciale. Portrait d'une dirigeante qui a bâti son parcours autour de la valeur « famille ».

Elle est en entreprise comme à la ville, nourrie par un sens aigu de la famille. Il y a sa famille naturelle, formée de son époux et de ses trois filles. Il y a ses équipes, dans le monde de l'entreprise. Et il y a les clients de cette même entreprise. Chantal Pierre a élevé au rang de dogme cette approche « famille » dans son management à la fois des ressources humaines de l'entreprise et de son portefeuille clients. « Je suis proche de mes collaborateurs, c'est important pour moi. À mes yeux, ils font partie d'une famille. Nous partageons ensemble les bons moments et les crises, souligne la directrice générale d'Azur Trucks Location. Nous exerçons un métier de prestations de service. Celle-ci ne peut s'exercer sans la dimension humaine, une composante qui revêt une grande importance pour moi ». Depuis ses premiers pas de manager en entreprise, Chantal Pierre a ainsi élargi l'approche familiale de sa démarche à la clientèle des entreprises qu'elle a eues à servir : « Je cultive effectivement cette même relation avec les clients. Il existe des rapports qui s'instaurent et qui deviennent

importants en termes de pérennité. Depuis mes premiers pas professionnels, les clients font partie de mon environnement », déclare la dirigeante d'ATL. C'est en 2018 qu'elle rejoint cette filiale du groupe Ippolito, sorte de conglomérat de sociétés piloté aujourd'hui par Pierre Ippolito et acteur dans des domaines aussi variés que la location de véhicules industriels et utilitaires (dont le « frigo ») – le réseau Clovis Location fait partie du patrimoine du groupe – la concession de véhicules industriels, automobiles et de groupes froids, la réparation mécanique et de carrosserie, la distribution de pièces détachées, etc... Ce groupe a été créé il y a 50 ans et Pierre Ippolito incarne la 3^e génération au volant de l'entreprise. Les racines familiales figurent au cœur de son engagement, là encore : « On évolue dans un cadre de transmission de valeurs humaines et familiales, sur des bases constructives de long terme », précise Chantal Pierre. Cette dernière pilote aujourd'hui une équipe de 51 collaborateurs au sein d'Azur Trucks Location (26 ME de CA), dont le siège est implanté à Villeneuve-Loubet (06). Entreprise qu'elle a rejointe en

2018 au poste de directrice opérationnelle avec pour feuille de route d'en « impulser la transformation ».

L'APRÈS IPPOLITO : DES BOUGIES PARFUMÉES

Et pourtant, elle s'était presque jurée que l'on ne la reprendrait plus dans la location de véhicules. C'était au sortir de ses 23 années (1991-2015) passées chez Fraikin, dont « les dernières furent particulièrement éprouvantes ». Des années toutefois riches de sens pour cette titulaire de deux diplômes d'études supérieures (Management à l'Essec et Gestion et Stratégie commerciale) : « J'ai collaboré avec la famille Fraikin. Cela donne du sens, de la valeur. On savait pour quelles raisons on travaillait et on faisait croître l'entreprise », glisse Chantal Pierre qui avoue « ne plus se reconnaître aujourd'hui dans toutes ces politiques court-termistes qui animent certaines entreprises ».

À sa sortie de chez Fraikin, la dirigeante d'Azur Trucks Location s'offre une parenthèse de consultante en développement commercial entre 2016 et 2018. Juste avant son long passage chez le loueur, pour ses premiers pas dans l'univers professionnel, elle occupera un poste de chargée de recrutement chez Manpower France. Chantal Pierre est aujourd'hui aux manettes d'une entreprise portée par une croissance annuelle « proche de 20 % depuis 5 ans ». Une croissance nourrie, selon elle, par une approche qui entend privilégier davantage « le service autour du véhicule et la recherche de solutions pour le client plutôt qu'une simple prestation de location de véhicule ». Chantal Pierre se dit très portée par l'innovation technologique et celle en lien avec la création de valeurs. « C'est ce qui me porte pour faire la différence », précise celle qui possède également dans son périmètre Expert Location Services, une société spécialisée dans la location de bennes à ordures ménagères. À tout juste 58 ans, Chantal Pierre est également grand-mère de 4 enfants. À ses heures perdues, lorsqu'elle ne partage pas son temps en famille, elle se plonge

Chantal Pierre :
« Notre métier consiste à composer le service autour du véhicule ».



« JE SUIS PROCHE DE MES COLLABORATEURS, C'EST IMPORTANT POUR MOI. À MES YEUX, ILS FONT PARTIE D'UNE FAMILLE. NOUS PARTAGEONS ENSEMBLE LES BONS MOMENTS ET LES CRISES... »
CHANTAL PIERRE,
DIRECTRICE GÉNÉRALE D'AZUR TRUCKS LOCATION.

dans la création et la commercialisation – auprès de quelques magasins et sur les marchés – de bougies végétales parfumées au travers d'une petite société artisanale qu'elle a imaginée à sa sortie de chez Fraikin. « J'adore créer et, avec mes bougies, je m'en donne à cœur joie car je

réalise tout moi-même », confie la directrice générale d'Azur Trucks Location. Un goût pour la création qu'elle met également au service des voyages dont elle concocte elle-même le tracé avant le départ avec son époux... ou en famille. ■

Slimane Boukezzoula

> VISION

THERMO KING PRÉSENTE SON CHÂSSIS DIGITAL

L'apport de capacités numériques améliorées aux groupes frigorifiques à venir constitue un nouvel objectif pour Thermo King.



« THERMO KING TRAVAILLE DÉJÀ À L'INTÉGRATION COMPLÈTE DU CHÂSSIS DIGITAL DANS DEUX NOUVEAUX PRODUITS. »

WOUTER ROELS,
RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL, THERMO KING

Wouter Roels, responsable du développement commercial, Thermo King EMEA considère que « la transformation numérique est d'une ampleur sans précédent et la connectivité en temps réel est l'un des principaux composants qui l'alimentent. Aucune industrie n'y échappera, y compris l'industrie du transport sous température dirigée. Thermo King ouvre la voie à une transformation qui change l'industrie et

la façon dont ses clients gèrent leurs activités. Voici quelques indications sur la manière dont Thermo King travaille pour y parvenir. » Dans ce contexte, le constructeur avance les points clés tels que la numérisation qui constitue une initiative stratégique : « Le châssis digital est un accélérateur pour la transition vers des groupes frigorifiques entièrement électriques et sans émission. Les clients pourront démontrer des émissions plus

faibles et contribuer à une réduction des refus de cargaisons alimentaires. »

LE CHÂSSIS DIGITAL AGRÈGE PLUSIEURS SOLUTIONS

Il est clair que les solutions digitales deviennent des enjeux majeurs dans la logistique mondiale de la chaîne du froid, car les clients exigent une plus grande visibilité. En faisant partie des trois initiatives stratégiques essentielles pour Thermo King, la digitalisation permet la mise en œuvre de l'électrification, d'offres de services basées sur les données et de l'innovation produits. Elle se focalise sur l'amélioration de la valeur du groupe frigorifique grâce à des fonctionnalités et des services digitaux. « Thermo King construit un châssis digital qui permet aux clients de surveiller et de faire fonctionner à distance leur groupe frigorifique via un cockpit numérique appelé TrackKing, poursuit Wouter Roels. Un groupe "en ligne en continu" connecté par voie digitale permet également à Thermo King de proposer des mises à jour (logicielles) en direct et met ses produits sur la voie d'un fonctionnement autonome et sans conducteur. » Ce châssis digital est également un accélérateur clé pour la transition vers des groupes frigorifiques à émissions réduites et entièrement électriques. Aujourd'hui, Thermo King travaille déjà à l'intégration complète du châssis digital dans deux nouveaux produits : la solution Advancer AxlePower et le groupe frigorifique pour porteurs Whisper PIEK de la série T mise à niveau. Ces deux modèles de groupes frigorifiques ont besoin d'une connectivité pour que les clients profitent pleinement des fonctionnalités. ■

Sylvie Warnet

www.keyroad.fr

CONCIERGERIE MULTI-SERVICES TRANSPORTS

Un service innovant, qui prolonge l'esprit « historique » de maillage et d'entraide entre transporteurs.
Une nouvelle plateforme digitalisée qui permet la mise en relation simplifiée entre tous les professionnels du transport routier, pour trouver une solution de dépannage rapide, fiable et économique !

Rejoindre le réseau KeyROAD, c'est s'offrir toutes les clés pour une route et un quotidien plus sereins

INTERVIEW

PATRICK TEISSIER, DIRECTEUR COMMERCIAL POUR LA FRANCE DE TGW LOGISTICS

Pour mieux gérer les stocks et la préparation de commandes de produits frais, ultra frais et surgelés, le spécialiste de solutions intralogistiques TGW Living Logistics propose à ses clients des solutions modulables, avec différents seuils d'automatisation.

Froid News : Dans quel contexte les solutions intralogistiques se sont développées dans les entrepôts ?

Patrick Teissier : Il y a eu un véritable changement de paradigme à partir des années 90, puis 2000, avec l'arrivée d'Internet et des Gafa. La stratégie de ces derniers a été de répondre à un besoin de consommation très rapide, dans un délai qui ne permet pas au consommateur de revenir sur sa décision. C'est ainsi qu'est née la livraison à J+1 qui a révolutionné la logistique. En plus de la rapidité, s'ajoute un très grand nombre de très petites commandes générées par l'e-business. Ceci, particulièrement dans l'univers de l'agroalimentaire où les magasins étaient livrés par palettes, il a fallu apprendre à répondre aux petites commandes du e-commerce des clients livrés directement chez eux. Pour faire simple, logistiquement, nous sommes passés d'une commande de 1 000 exemplaires d'un produit à 1 000 commandes d'un exemplaire du même

produit : le chiffre d'affaires reste le même pour l'entreprise, mais son coût logistique explose.

F.N. : Comment êtes-vous intervenus pour répondre à ce changement dans l'industrie agroalimentaire et les GMS ?

P. T. : C'est à ce moment-là que nous avons expliqué à nos clients, qu'ils soient grands distributeurs ou industriels, qu'il était inutile d'avoir des entrepôts manuels de 50 000 m², où les opérateurs allaient faire 25 km et porter 15 tonnes par jour. Les entreprises avaient besoin d'investir dans les équipements plutôt que dans les ressources humaines. Cela commence par l'étude et la compréhension de leur logistique d'entrepôt. Ensuite, nous travaillons à rationaliser les mouvements, à densifier, diminuer et « dépenibiliser » les tâches manuelles grâce à l'automatisation.

F.N. : Quels sont les avantages de vos solutions, spécifiquement

en ce qui concerne l'univers du froid ?

P. T. : Au-delà de toutes les problématiques de santé des opérateurs liées aux mouvements répétitifs et au port de charges, ou de conditions de travail délicates comme celles des équipes de nuit, il y a des difficultés inhérentes à évoluer dans un environnement en températures contrôlées, positive (2° C) ou négative (-25° C). Par exemple, les entrepôts de surgelés sont des bâtiments confinés et sans fenêtre (pour éviter les coûts et les déperditions d'énergie), où les collaborateurs travaillent à -25° C. Les conditions sont rudes et le turnover des équipes peut aller jusqu'à 100 % dans certains cas ! L'automatisation des process logistiques permet de réduire drastiquement la main d'œuvre (divisée par 4) et de replacer l'humain sur des postes à température ambiante, mieux valorisés, en supervision des machines par exemple. Le fait de ne pas avoir d'intervention humaine dans les parties refroidies de l'entrepôt assure aussi des gains très importants en termes de



consommation d'énergie, qu'il s'agisse de produire du froid mais aussi tout simplement d'électricité pour l'éclairage. Un entrepôt robotisé est également 2 à 3 fois plus compact, ce qui offre un gain foncier non négligeable. Enfin, le contexte du froid positif est un flux tendu, les relations entre industriels et distributeurs sont complexes avec des engagements exigeants et des enjeux importants du fait d'une part, de la courte vie des produits, d'autre part, de la demande croissante des consommateurs pour des produits frais et ultra frais. La grande distribution commande le soir pour le lendemain : l'application de pénalités, voire le risque de déréférencement sont courants si les engagements ne sont pas tenus. L'automatisation permet de répondre de manière fiable et rationnelle à ces

contraintes de la distribution des produits frais et surgelés.

F.N. : Dans le détail, comment fonctionnent vos solutions ?

P. T. : Il faut nous voir comme fournisseur d'usines logistiques, qui s'adaptent aux contraintes commerciales les plus exigeantes. Schématiquement, les palettes entrantes sont dépalettisées par des robots, puis les colis sont stockés dans un magasin automatique de préparation de commandes et, par la suite, d'autres robots préparent les commandes sur palettes, en roll-cage, ou tout autre support magasin ou directement en commande client via un colis, voire un sac. Il est également possible de personnaliser chaque palette magasin ou colis client. Toutes les étapes peuvent être automatisées, l'humain reste pour

gérer l'exception : un blocage de colis ne correspondant pas aux dimensions prévues, ou un colis qui est endommagé par exemple. Ainsi, nos solutions sont faites pour répondre aux besoins en très forte versatilité dans le domaine des produits frais, comme « l'effet barbecue » du mois de mai pour les produits carnés. Dans le produit frais, la météo est un critère objectif de planification de production. Si le week-end s'annonce estival, la volumétrie de commandes, par exemple, de saucisses ou de salades peut exploser et, dans ce cas, une partie du stock doit être créée pendant la nuit pour répondre aux besoins des consommateurs. L'outil logistique automatisé assure ensuite de l'envoyer sans erreur et dans les temps au client.

Propos recueillis par
Elodie Fereyre

« L'OUTIL LOGISTIQUE S'ADAPTE AUX CONTRAINTES COMMERCIALES »

PASSEZ AU GREEN POUR UN EMBALLAGE PLUS ECO-RESPONSABLE !

Gamma-Wopla
PLASTIC BOXES

Smart-Flow
PLASTIC PALLETS

SMART INDUSTRIAL PACKAGING SOLUTIONS

www.gammawopla.com www.smart-flow.com

**RENDEZ-VOUS
DU 21 AU 23 NOVEMBRE**

prod&pack

**LYON EUREXPO
HALL 6 STAND D14.E13**

» RENOUVEAU

STOW ROBOTICS DEVIENT MOVU ROBOTICS

C'est depuis son tout nouveau siège social à Lokeren près de Bruxelles, en Belgique, que le leader en automatisation logistique vient d'annoncer son changement de nom : Stow Robotics laisse place à Movu Robotics et renforce ainsi la division robotique du groupe Stow.

Le bâtiment en impose par ses dimensions : 5 000 m² de bureau et 10 000 m² dédiés à la logistique et à la production. Mais surtout, il reproduit en son sein une plateforme de stockage comme on peut en trouver dans la plupart des sites logistiques. Car en effet, cette zone d'environ 2 500 m², de 100 m de long, 25 m de large et 20 m de haut est à la fois

un centre d'essai et de démonstration des solutions développées par Movu Robotics.

UN CENTRE DEDIE A LA TECHNOLOGIE ET A L'INNOVATION

« Ce centre d'excellence est l'un des plus grands centres européens en matière de manutention. Il fournit un concentré de connaissances et d'expertises autour de la

robotique et de l'automatisation », déclare Stefan Pieters, CEO de Movu Robotics. En effet, on y trouve tous les éléments existant dans un entrepôt logistique, y compris un tunnel sous les racks, un escalier autour de l'élévateur vertical et une mezzanine avec une zone de picking. L'ensemble de ces éléments permet surtout aux robots conçus et fabriqués par Movu Robotics de dévoiler tous leurs atouts.

UN BALLET DE ROBOTS INTELLIGENTS

Véritable showroom, le centre d'excellence permet aux futurs clients de voir les diffé-

rentes solutions d'automatisation en pleine action. Ainsi, ces dernières ont toute la latitude pour afficher leurs capacités et leurs prouesses parmi lesquelles rapidité, fluidité et efficacité. Les best-sellers de Stow Robotics sont désormais rebaptisés Movu Robotics et on retrouve ainsi le système de navettes à rampe pour bacs devenu Movu escala ; les robots mobiles autonomes Movu ifollow pour palettes et cages roulantes et le tout nouveau robot de préparation de commandes Movu eligo. « Nos robots sont suffisamment intelligents pour simplifier et faciliter n'importe quelle opération, ajoute Stefan Pieters. Ils permettent, quelle que soit la configuration d'un entrepôt, de le rendre plus productif. » Facilement implémentables, intuitives, modulaires et entièrement paramétrables, les solutions de Movu Robotics peuvent être intégrées en tant que système auto-

« NOUS VOULONS DÉMOCRATISER LA MANUTENTION EN PROPOSANT DES OPPORTUNITÉS D'AUTOMATISATION ET DE ROBOTIQUE SIMPLIFIÉES. »

JOS DE VUYST, DIRECTEUR GÉNÉRAL DU GROUPE STOW, MAISON-MÈRE DE MOVU ROBOTICS

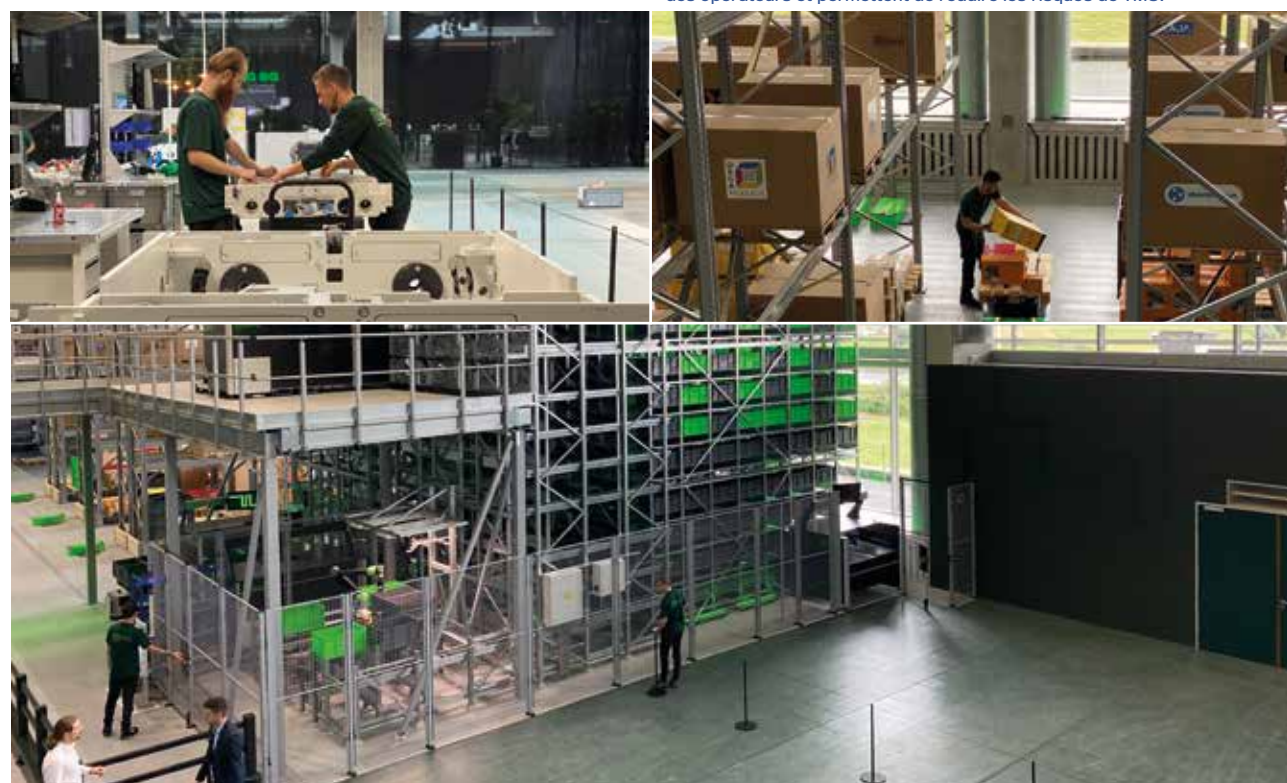
nome dans des solutions comprenant des rayonnages, des navettes ou des robots mobiles autonomes. Son large portefeuille de technologies permet à l'entreprise de répondre à l'ensemble des besoins sur le marché. Pour le stockage à profondeur multiple, il y a Movu atlas, un système à navettes pour palettes capable de s'adapter à n'importe quelle architecture de bâtiment mais surtout capable de fonctionner à des températures allant de -25°C à +45°C

sans problème de condensation. « Avec une vitesse de déplacement de 1,4 m/s, il optimise grandement l'espace de stockage, précise le CEO. Dans sa catégorie, le Movu escala est une vraie révolution car il est doté d'un robot 3D qui assure le prélèvement du bac. »

L'ensemble des solutions conçues et développées sur place se meuvent dans un ballet de technologies. Elles déploient toutes leurs applications possibles et

Les robots sont conçus, développés et testés sur place.

Les différentes solutions de Movu Robotics facilitent le travail des opérateurs et permettent de réduire les risques de TMS.



Dans son centre d'excellence, Movu Robotics a recréé un entrepôt grandeur nature permettant de montrer les applications de ses solutions.

SSI SCHAEFER

Gamme complète pour la manutention dans le froid

Des solutions semi ou 100% automatisées de palettiers mobiles pour faciliter les opérations jusqu'à - 50°C.

ssi-schaefer.com

Nouveau ! Le Robot Mobile pour bacs et colis jusqu'à 0°C.

» offrent un panel de services utiles aux logisticiens, entre autres.

UNE RÉPONSE À LA PÉNURIE DE MAIN D'ŒUVRE

« Nous voulons démocratiser la manutention en proposant des opportunités d'automatisation et de robotique simplifiées à la portée d'entrepôts pour lesquelles elles seraient difficiles à atteindre autrement », ajoute Jos de Vuyst, directeur général du groupe Stow, maison-mère de Movu Robotics. Il y a quatre semaines à peine, ce centre d'excellence n'existait pas. Il y a tout juste deux ans Stow Robotics voyait le jour. « Movu Robotics s'inscrit dans cette continuité de développement et contribue à notre volonté de démocratiser l'automatisation pour que celle-ci ne soit pas accessible uniquement à des géants tel qu'Amazon mais soit aussi à la portée de petits supermarchés par exemple », explicite le directeur général. Désormais avec ce repositionnement sur le marché, le groupe a scindé ses activités sous deux marques indépendantes : Stow Racking et Movu Robotics. Depuis quatre décennies, le groupe Stow fournit des solutions de logistique et de



Courant septembre, Stow Robotics devient Movu Robotics et inaugure son nouveau siège social à Lokeren, en Belgique.

manutention notamment grâce à ses systèmes de rayonnage. Avec ses solutions d'automatisation, sa nouvelle branche Movu Robotics entend apporter une réponse à la pénurie de main d'œuvre, réduire les risques de troubles musculo-squelettiques (TMS) des opérateurs en simplifiant et en rendant accessible l'automatisation dans les entrepôts.

« Nos solutions permettent de mettre à niveau n'importe quel entrepôt dans le monde, qu'il soit grand ou petit, de forme normale ou irrégulière, et de le rendre plus productif. C'est la philosophie qui se cache derrière notre slogan "Movu-No warehouse left behind" », conclut Stefan Pieters. ■

Nadia Vanloven

» ROBOT AUTONOME

SHERPA MOBILE ROBOTICS LANCE SHERPA-F

Baptisé Sherpa-F, F comme fourche, ce nouveau robot prend en charge des palettes et contenants au sol jusqu'à 1 200 kg. Conforme aux plus hautes exigences réglementaires, en particulier à l'ISO 3691-4, il est doté d'une navigation autonome à 360° ne nécessitant aucune installation complémentaire et lui permettant de corriger sa trajectoire pour une prise en charge précise de la palette. Son sens de marche omnidirectionnel lui confère également une forte agilité. Très compact (1 663 x 604 x 2 235 mm), pour un poids total de 122 kg, sa double fourche lui permet non seulement de transporter les palettes Europe (1 200 x 800 mm) et

les demi-palettes (800 x 600 mm) mais aussi tous les contenants acceptés par un transpalette (embase ouverte).

UN ROBOT FIABLE ET POLYVALENT

Des capteurs de sécurité l'accompagnent dans tous ses déplacements, des leds d'identification signalent le statut du robot et un redspot offre une meilleure visibilité à l'approche. Il est également équipé d'une sécurité électronique qui vérifie en temps réel que les capteurs et actionneurs sont fonctionnels et que les instructions données sont correctement appliquées. Enfin, il est équipé d'un système de freinage dynamique Pld (EN ISO 13849) et un signal sonore



Le Sherpa-F fonctionne sur une autonomie de 4h et atteint une charge de 100 % en 1h30.

(buzzer) avertit les collaborateurs de la présence du robot. Grâce à ses deux batteries (une par fourche), le Sherpa-F fonctionne sur une autonomie de 4h et atteint une charge de 100 % en 1h30. Son écran tactile permet à l'utilisateur de déverrouiller et de lancer les séquences sans avoir à retirer ses EPI. A noter, le Sherpa-F peut évoluer dans un environnement de 0° à 50°C, avec un taux d'humidité de 10 à 90 % sans condensation. ■



» INNOVATION

SMART-FLOW DÉVOILE SA NOUVELLE PALETTE

La nouvelle palette SF1000 PES répond parfaitement aux besoins des entreprises qui recherchent un produit à la fois ergonomique et fiable, pouvant être utilisé aussi bien en rack que sur convoyeur, pour la logistique interne ou à l'export.

Conçue d'un seul bloc, la nouvelle palette plastique SF1000 PES de dimensions 1000 x 1200 x 150 est extrêmement robuste. Cette palette medium est dotée de 3 ou 5 semelles, selon les versions, afin de garantir une parfaite répartition du poids. En matière de charge, elle peut supporter 1 250 kg en dynamique et jusqu'à 500 kg en rack. Sa structure a été repensée avec une forme moins ajourée pour offrir encore plus de résistance et son plateau, a été étudié pour équilibrer le transfert de force de l'ensemble. Smart-Flow a également ajouté des rebords extérieurs en option de 7 mm ou 22 mm pour assurer la bonne tenue du chargement. La forme de ses plots a été arrondie afin d'éviter les risques de casse pouvant être causés

par les coups de fourche répétés des engins de manutention. Smart-Flow a aussi créé des pentes sur les 4 entrées de ses palettes pour faciliter la manipulation par les caristes. Comparées aux palettes bois bien plus lourdes, variant de 25 à 30 kg selon les conditions d'humidité, contre 13,5 kg seulement la SF1000 PES, elle permet de prévenir d'éventuels risques d'accidents de travail (port de charges lourdes). Elle évite également tout risque de blessure pouvant être due à des échardes ou des clous. En matière de nouveauté, un logement spécifique a été créé pour pouvoir insérer un boîtier connecté IoT afin d'assurer le tracking des palettes, notamment dans les applications en circuit fermé et les services de gestion-location. ■

TOGETHER WITH PASSION



S'IL FAIT SI BON CHEZ SIMON, C'EST AUSSI UN PEU GRÂCE À NOUS.
ADOPTÉ LA LOGISTIQUE À VOS MESURES AVEC RHENUS.
 Professionnels du chauffage et de la climatisation, c'est en se mettant à votre place que Rhenus conçoit des solutions logistiques sur mesure. Toujours plus innovantes, elles vous permettent de satisfaire vos clients, qu'ils soient entreprises ou artisans. //



ROBOTIQUE

« L'ENTREPÔT DE DEMAIN SERA ULTRA AGILE », OLIVIER ROCHET PDG & FONDATEUR DE SCALLOG

L'essor de l'e-commerce, qui représente en France 147 milliards et 200 milliards prévus en 2025, et les nouvelles exigences des consommateurs qui en découlent - omnicanalité, vitesse de livraison, qualité de service, voire RSE - ont révolutionné la logistique et de facto l'entrepôt, tous secteurs d'activité confondus. Tribune d'Olivier Rochet, PDG et fondateur de Scallog.

Considéré comme l'une des clés du respect de la promesse client, à l'image du transport, l'entrepôt, face à une complexification et accélération des flux BtoB et BtoC, doit relever de nombreux défis, dont notamment l'agilité de ses process, l'accélération de sa capacité de production de colis, de commandes de détail et la gestion des

retours. Pour ce faire, il doit conjuguer excellence d'exécution, évolutivité sans faille, réduction de la pénibilité et rentabilité ; chaque m², process et opérations doivent être optimisés, du stockage aux préparations de commandes. Des tendances clés s'imposent donc dans l'entrepôt de demain : la performance, l'agilité, la mutualisation et la durabilité ;

la robotisation Goods to Person selon Scallog sert ces objectifs.

L'ENTREPÔT DE DEMAIN SERA ULTRA AGILE

Face à l'évolution des attentes clients BtoB et BtoC, par essence versatiles, les logisticiens doivent gérer toujours plus de lignes de commandes et accélérer les

L'essor du e-commerce a révolutionné la logistique des entrepôts.

délais d'exécution dans leurs entrepôts, tout en veillant à la qualité de service et au respect d'un lead time court. Ils se retrouvent confrontés à gérer une grande variabilité des volumes, des typologies de commandes et à absorber de multiples pics ou baisses d'activité. Face à ces incertitudes et ce manque de visibilité de l'activité logistique, un seul mot d'ordre l'ultra-agilité ! Le stockage de l'entrepôt doit être repensé, en s'affranchissant de la méthode traditionnelle ABC ; il doit devenir agile et dynamique pour optimiser les flux et simplifier les opérations. La robotique Goods to Person y répond parfaitement, du stockage aléatoire plébiscité par Amazon à la mutualisation des stocks BtoB et BtoC. Il en va de même pour les process et les opérations ; ils doivent être optimisés, selon le meilleur rapport coûts/bénéfices, pour gagner en efficacité et en agilité. Toutes les opérations n'ont pas vocation à être automatisées, ce qui compte c'est la productivité obtenue. Il est donc impératif, à nos yeux, d'automatiser de manière « raisonnée » un entrepôt. Une nouvelle fois, la robotique Goods to Person s'impose comme une réponse technologique clé en assurant une automatisation >>>



BEYOND
AUTOMATION



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

ALSTEF
GROUP

» « scalable » au fil des besoins et un ROI rapide sur le process de préparations de commandes de détail. Et demain, quelle technologie s'imposera pour l'ultra-agilité des process ? On peut citer, l'Intelligence artificielle ; la seule limite, à notre avis, sera les coûts et la rentabilité obtenue !

L'ENTREPÔT DE DEMAIN SERA CENTRAL ET COMPACT

Face à un foncier rare et cher près de la « dorsale » Lille-Paris-Lyon-Marseille et à l'objectif ZAN – zéro artificialisation nette- d'ici 2050 en France, les logisticiens vont devoir gagner en surface dans leurs entrepôts, à défaut de m2 supplémentaires, en exploitant la hauteur sous plafond, de 7,50 à plus de 9 mètres, en traquant les vides et en privilégiant l'automatisation. Au-delà de la massification des flux et de l'organisation logistique, nécessaires à l'omnicanal, exploiter au maximum l'espace existant devient une priorité. Pour répondre à l'équation d'augmentation du taux d'occupation et de service de l'entrepôt sans extension foncière, la robotique Goods to Person Scallog, installée sous ou sur mezzanine, permet déjà de doubler voire de tripler sa densité de stockage et sa productivité dans les préparations de commandes de détail, et cela à des coûts raisonnés !

A cela s'ajoute la réglementation française qui impose de réduire de 50 % l'artificialisation nette des sols d'ici 2030 et d'arriver à 100 % à l'horizon 2050. Les disponibilités foncières vont donc se réduire et accentuer la pénurie existante de terrains. Face à ce contexte, les plateformes logistiques de dernière génération à plusieurs niveaux, en périphérie des grandes agglomérations, devraient se démocratiser, à l'image de ParisAir2, Green Dock.... Outre de répondre à l'objectif de « zéro artificialisation nette », elles seront conçues et construites, dès le départ, pour favoriser la polyvalence et surtout l'automatisation.

L'ENTREPÔT DE DEMAIN SERA DURABLE

Une nouvelle fois, l'entrepôt va se révéler en première ligne de la durabilité de la logistique, soit le meilleur équilibre entre



« LES DÉMARCHES RSE SE MULTIPLIENT DANS LE MONDE DE LA LOGISTIQUE. »

OLIVIER ROCHET,
PDG ET FONDATEUR DE SCALLOG.

croissance économique, protection de l'environnement et le bien-être social. Les démarches RSE se multiplient dans le monde de la logistique pour attirer et fidéliser de nouveaux collaborateurs, dans un secteur sous pression et tension. Des milliers de postes ne sont pas pourvus et des bassins français sont véritablement sous tension ! Une des préoccupations majeures dans l'entrepôt, c'est aujourd'hui de réduire la pénibilité des tâches, limiter le stress et prévenir les TMS des opérateurs logistiques. La robotique Goods to Person Scallog – des marchandises, transportées par des robots vers des opérateurs s'intègre idéalement dans une démarche RSE. Elle limite les déplacements et les ports de charge, tout en guidant à toutes les étapes les opérateurs. L'ergonomie de la station de préparation, couplé à un environnement silencieux, garantit à ces derniers de gagner en productivité et en polyvalence des compétences, sans difficultés, contraintes et stress. De plus, cette technologie robotique mobile séduit

la jeune génération et apporte un souffle nouveau aux métiers de l'entrepôt qui souffrent d'un déficit d'image. Enfin, l'entrepôt doit aller plus loin dans la sobriété énergétique, face à nouvelles réglementations comme le décret Energie Tertiaire. Il devient nécessaire de le réorganiser de manière plus écoresponsable en privilégiant l'automatisation non énergivore, le relamping, les process de recyclage voire la production de sa « propre » énergie. A ce titre, la robotique Goods to Person participe activement à la diminution de la facture énergétique de l'entrepôt en supprimant les déplacements, de l'utilisation intensive des appareils de manutention aux lumières déclenchées automatiquement dans les allées. En conclusion, l'entrepôt de demain sera robotisé de manière raisonnée avec des solutions comme Scallog, centrées sur les humains et leurs conditions de travail, toujours plus agile et HQE, en vue de garantir les meilleurs leviers de performance ! ■

L'entrepôt de demain sera à la fois compact, durable et très agile.



> GÉOLOCALISATION INTÉRIURE

INOTEC DÉVOILE INO-LOCK

En complément de ses solutions de Tracking Rfid, Inotec propose désormais un tout nouveau système de géolocalisation in-door, facile à installer et à paramétrer.

Ino-Lock est composée de tags radio fréquence « ino-BLE » basés sur la technologie Bluetooth Low Energy (BLE) et d'antennes sans fil ino-Anchor appelées « ancrs » permettant de détecter tous les tags présents dans une zone dédiée. Les tags ino-BLE se fixent de manière temporaire ou définitive sur les équipements mobiles devant être tracés, comme par exemple des chariots, des lots entiers de production ou encore des documents/ordres. Ils sont dotés par ailleurs d'un système d'accroche intégré

ce qui facilite leur fixation. De dimensions 44x44x15mm, les tags sont protégés par un boîtier IP67, offrant ainsi une parfaite résistance aux environnements hostiles. Les ancrs sans fil ino-Anchor sont totalement autonomes et permettent de définir des zones de couverture au sein de différentes installations, qu'il s'agisse d'un espace de stockage ou de production. En fonction de la zone à couvrir, elles se fixent sur n'importe quel support (mur, plafond, rack d'entrepôt...) à l'aide de vis, collier de serrage ou par adhésif. Leur format



La nouvelle solution d'Inotec basée sur la technologie Bluetooth Low Energy permet de géolocaliser chariots, lots de production ou encore documents à l'intérieur des entrepôts.

de 80 x 280 x 55 mm est parfaitement adapté pour s'intégrer partout et leur poids n'excède pas les 300 gr. Il existe une version câblée (Ethernet) qui autorise une fréquence d'interrogation plus élevée pour une localisation en temps réel. La solution ino-Lock fonctionne par radio-fréquence et offre une zone de couverture allant jusqu'à 100 m en zone libre. L'ensemble est IP67, un indice de protection garanti à la fois sur les tags et les antennes, et résiste aux températures extrêmes allant de -40 à +85°C. L'autonomie de la batterie est garantie 5 ans sur les ancrs et jusqu'à 10 ans sur les tags. Enfin, l'association entre les équipements et les tags peut se faire à l'unité ou être importée en masse directement via une plateforme cloud. ■

Redéfinissez votre espace, gagnez en productivité

AutoStore c'est :

- +25 ans d'expérience
- Une présence dans +50 pays
- +1250 installations vendues

Qu'est ce que vous y gagnez ?

- Votre capacité de stockage multipliée par 4 et votre productivité par 10
- Un fonctionnement 24h/24 et 7j/7
- Un système flexible et extensible
- Vos commandes prêtes en moins de 10 min
- 100% interfaçable avec votre WMS

> UNE TRÈS BONNE IDÉE

TRIMAT FAIT LE BUZZ

Spécialiste de l'aménagement isotherme des véhicules utilitaires, Trimat s'est associé au Groupe Vidal, distributeur VW Utilitaires « basé à Rungis » pour présenter au SELFI sa solution Isokit intégrée au Volkswagen ID.Buzz Cargo.

C'est la révélation 2023 en termes de design : ID.Buzz Cargo 100 % électrique fait tourner les têtes avec son look de Combi VW néo-retro. Carrossier partenaire de VW Utilitaires, Trimat avait présenté - en exclusivité au SELFI - sa solution 100 % électrique ID.Buzz Cargo déclinée en fourgon frigorifique. Cette avant-première française réalisée en seulement 4 mois (un temps record), démontre une fois encore, la créativité des carrossiers isothermes français. La solution Trimat s'articule autour de son kit de transformation Isokit, de la création numérique jusqu'aux outillages, réalisés en interne comme toute sa production, intégrée à 100 %. Ce fourgon de 2,13 m³ répond aux spécifications FRA ou FRC (avec batteries renforcées). Ses caractéristiques techniques sont appropriées aux

livraisons urbaines en silence et sans émission : 430 kg de charge utile, une longueur maximum utile au plancher d'1m94, une largeur d'1m27 (1m09 aux roues et aux portes arrière, 0m53 en porte latérale) pour 1m06 de haut avec un seuil de chargement identique à l'origine. L'Isokit intègre un carénage Aerotop et offre divers équipements et aménagements « métiers » (traiteur, marée, santé, etc.). Pour la production de froid, Trimat fait appel à Carrier et Thermo King avec un montage semi-encasté aérodynamique situé au-dessus du pavillon ou en applique pavillon. Enfin, le groupe Vidal membre du réseau VW Utilitaires est très présent au Marché International de Rungis qui constitue un potentiel important de ventes dans la perspective des JOP puis des ZFE-m franciliennes. ■



Développant 204 ch, ID.Buzz Cargo bénéficie de la batterie de 82 kWh qui lui assure 400 kilomètres d'autonomie.



La cellule Trimat Isokit intégrée est réalisée en matériaux composite. Elle génère un surpoids de 150 kg.

GROUPE FROID CLASSE A POSITIF

Puissance et technologie électrique adaptées selon utilisation. Le montage semi-encasté aérodynamique au-dessus du pavillon ou en applique pavillon. Option de groupe : bi-mode route/secteur 230V monophasé avec prise électrique étanche côté conducteur et rallonge secteur, peinture carénage groupe, mode chauffage, enregistreur de température, contacteur de porte, certification Pharma.



Zéphirin Forestier, c'est lui qui a réuni le projet familial.

1913 : premier camion des Transports Forestier Frères, un Saurer Type B à bandages pleins et transmission par chaînes, carrossé par Villard pour le transport d'animaux.



1930 : « Ce Saurer 2 CRD équipé d'un quatre cylindres était le premier Diesel de la flotte », souligne Pascal Biarrotte.



2023 : les 16 et 18 tonnes électriques frigorifiques du Suédois Volta Trucks arrivent sur les marchés européens de Petit Forestier.

» PETIT FORESTIER

« L'AVENIR DU TRANSPORT FRIGORIFIQUE SERA PLUS SIMPLE »

Récemment, le Suédois Volta Trucks a annoncé son partenariat avec Petit Forestier pour des solutions de location de camions électriques frigorifiques 16 et 18 tonnes sur les marchés européens. Une page se tourne. Les clients vont bénéficier d'une double expertise, Volta en camions et infrastructures de recharge comme Petit Forestier en services frigorifiques, combinaison d'expertises pour simplifier la transition vers l'électrique.

Que de chemin depuis le premier camion des Transports Forestier Frères, un Saurer Type B à roues à bandages pleins et transmission par chaînes, carrossé Villard, destiné au transport d'animaux. Flash-back...

UNE HISTOIRE FAMILIALE

Fondée en 1907, Petit Forestier compte plus de 100 années d'expertise. Depuis sa création, elle a traversé les grandes étapes de l'histoire du transport, s'adaptant aux évolutions et aux changements du monde. Si aujourd'hui, elle occupe une place de

« PETIT FORESTIER EST UNE ENTREPRISE FAMILIALE QUI A TOUJOURS SU ANTICIPER LES DÉFIS DE CHAQUE ÉPOQUE. »
LÉONARD FORESTIER.

premier plan dans le respect de la chaîne du froid, c'est parce qu'elle connaît bien son histoire, cela aide pour construire et imaginer l'avenir. Distinguons quatre grandes périodes. De 1907 à 1965 c'est la naissance d'une passion. De 1965 à

1991 les débuts d'un maillage national, les années 1992 à 2006 voient l'accélération du développement pour connaître le renforcement depuis 2006. L'activité initiale c'est donc le transport d'animaux vivants par Zéphirin Forestier. Les Transports Forestier Frères vont progressivement glisser vers le transport de viandes pendues. Un parcours semblable à celui des Gautier vus dans notre précédent numéro de Froid News. Ces premières années marquent la naissance d'une expertise, le froid. 1931 voit l'entrée de Jean Forestier, fils de Zéphirin. 1956, c'est le rachat de Petit, sur le marché de la Villette à Paris. 1965, c'est la création d'un nouveau service, la location de véhicules réfrigérés sans chauffeur, étape majeure dans le développement de la société. Elle y trouve son nom, Petit Forestier, et se positionne sur la location Full Service. Suivra 1975 avec la création d'un réseau national avec l'ouverture d'une première agence à Bordeaux. 1991, ce sera le lancement de la location de containers frigorifiques. Des années marquées par l'expansion internationale avec, en 1998, la reprise de Stricher et en 2000 de Lecapitaine, troisième constructeur de carrosseries frigorifiques. 2007, Petit Forestier célèbre ses 100 ans et ouvre l'agence de Johannesburg en Afrique du Sud en 2018. Un symbole.

100 ANS D'EXPERTISE DU FROID

2023, le groupe dispose de 70 000 véhicules, la plus grande flotte de location de frigorifiques d'Europe, et couvre 20 pays en Europe, en Afrique, au Moyen-Orient et aux États-Unis pour fournir à 15 000 clients une logistique sous température contrôlée, depuis la fabrication du produit jusqu'au consommateur final. «Petit Forestier a su anticiper les défis de chaque époque, depuis sa création. Demain, l'avenir du transport frigorifique sera plus vert et plus simple. Engagé dans la transition énergétique, développant en permanence notre gamme de véhicules frigorifiques à énergie alternative, nous travaillons avec nos partenaires pour proposer à nos clients des solutions innovantes qui répondent aux enjeux environnementaux», souligne Léonard Forestier, président du groupe, en ayant une pensée pour le premier Saurer Type B de ses aïeux. Entreprise dont l'actionariat est porté majoritairement par la famille, elle reste fidèle à ses origines. Sa gouvernance s'organise autour du conseil de surveillance présidé par Jean-Claude Forestier. Cultivant la nostalgie de ses premiers camions, dans une approche pragmatique des enjeux du développement durable, elle met en œuvre diverses options pour ses véhicules en

« 2023 : 72 000 VÉHICULES FRIGORIFIQUES, 5 300 CONTENEURS FRIGORIFIQUES ET UN RÉSEAU SUR 4 CONTINENTS. »

fin de vie, cession par sa filiale Fridge To Go, complets ou en pièces détachées, recyclage sur le site de Villepinte, accrédité VHU par la Préfecture pour valoriser les pièces. En cohérence avec ses valeurs, Petit Forestier mène aussi des actions de soutien avec l'Association Nationale des Épiceries Solidaires à l'occasion du salon de l'Agriculture avec le prêt de véhicules pour la distribution aux Franciliens les plus démunis du lait collecté pendant le salon. ■

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



La coopérative parisienne de cyclo logistique, les Cargonautes, dispose d'une flotte de 30 vélos cargo.

› DERNIER KILOMÈTRE

LE VÉLO CARGO CHERCHE UN BUSINESS MODEL

La question du dernier kilomètre est récurrente à l'aube de la généralisation des ZFE. La cyclologistique se révèle une solution possible pour les fournisseurs, transporteurs et clients finaux. Même si le marché, notamment pour le frigorifique, en est encore à ses balbutiements, de nombreux acteurs travaillent de concert à l'élaboration d'un réseau de professionnels de la livraison en vélo cargo.

Paris et sa métropole sont une sorte de laboratoire en termes de mise en place d'une ZFE (zone à faibles émissions). Initiée en 2015, cette dernière limite l'accès aux véhicules dits « propres », excluant de facto les plus polluants. Même si

la restriction aux camions Euro5 a été repoussée à 2025, les professionnels du transport réfléchissent à des stratégies pour pouvoir continuer à assurer leurs livraisons en centre-ville. « Il est vrai qu'à Paris, l'agenda politique est particulièrement ambitieux quant à

l'évolution des modes de déplacement. Mais la mise en place des ZFE varie beaucoup d'un territoire à l'autre, analyse Paul Roudaut, gérant de Cargonautes et président de la Fédération professionnelle de cyclologistique. D'une manière générale, le calendrier et le report d'une mise en place généralisée risquent de freiner la transition modale. Pour les opérateurs du transport, l'envoi de signaux contradictoires permet difficilement d'établir une stratégie d'investissement vers les modes de transport alternatifs et retardent donc le passage à l'acte. » Cependant, l'annonce d'un « Plan vélo 2023-2027 »*, avec notamment un programme Cyclo

cargologie inscrit davantage la question de la cyclologistique dans l'actualité.

UN MARCHÉ EN ÉMERGENCE

Le constat, partagé par tous, est bien là : il y a un vrai problème de congestion urbaine et la réglementation de l'accès aux villes, couplée aux normes européennes pour les transporteurs, placent le vélo cargo en solution possible. « Le vélo cargo se révèle compétitif en termes de coût et de déplacement. Mais, le marché est seulement en cours de définition. On n'exploite pas encore ce marché à hauteur de ce qu'il pourrait être », regrette Paul Roudaut. Il estime néanmoins que d'ici trois à quatre ans à peine, 8 % des livraisons en unitaire seront assurés par des vélos cargo.

De nombreux facteurs sont à prendre en considération pour un transporteur qui souhaite intégrer ce type de transport ou le proposer en sous-traitance. Pour Marc

« UN TRANSPORTEUR DOIT EN EFFET POUVOIR RENTABILISER L'USAGE D'UN VÉLO CARGO, NOTAMMENT EN TEMPÉRATURE DIRIGÉE CAR IL Y A UNE HAUSSE DU COÛT AU DÉPART. »

MARC BORGIOLO, DIRECTEUR-FONDATEUR DE DYNAMO LOCATION.

Borgioli, directeur-fondateur de Dynamo Location, il faut « une cohérence entre le besoin et l'outil utilisé. Il y a un véritable intérêt au vélo cargo mais ses contraintes, tels que son poids ou son coût, peuvent être des freins. » Créé il y a quatre ans à Strasbourg, Dynamo Location possède aujourd'hui des ateliers d'entretien pour vélo cargo à Paris, Nancy, Lyon et Marseille. « Nous travaillons avec une quinzaine de fournisseurs et nous avons plus de 100 clients, poursuit-il. Parmi eux, nous comptons des sociétés œuvrant dans la

gestion du dernier kilomètre et des petites sociétés de transport. Mais pas encore de transporteur frigorifique. » Cela peut s'expliquer en partie par la structure même du vélo cargo.

LE VÉLO CARGO SE HEURTE À QUELQUES LIMITES

« L'ennemi du vélo, c'est le poids, explique Marc Borgioli. Plus on a un vélo agile, plus on peut l'envoyer sur différents reliefs. Dès lors qu'on l'alourdit, on limite son utilisation. Et pour assurer un transport

>>>

Traçabilité en température, géolocalisation et gestion de flotte : JRI étoffe sa gamme de solutions connectées pour la mobilité

Après la compatibilité des enregistreurs de température Nano SPY avec la solution Naocom, le fabricant de systèmes connectés pour la surveillance de la chaîne du froid JRI lance la balise Nanocell autonome.

Désormais compatible avec la solution Naocom, la nouvelle génération de mini-enregistreurs connectés Nano SPY permet de mesurer la température en temps réel et de communiquer les données via la balise GPS/GSM Nanocell à la plateforme Naocom.

Le nouveau modèle Nano SPY Digital associé à la balise Nanocell autonome permet de suivre l'ensemble des colis thermosensibles pendant les phases de livraison. La solution est particulièrement adaptée aux vélos cargos, rolls, véhicules utilitaires... et répond également au transport externalisé.

UNE SOLUTION TECHNOLOGIQUE COMPLÉMENTAIRE POUR LE TRANSPORT ET LA LIVRAISON

Conformes à la norme EN 12830, les mini-enregistreurs Nano SPY Digital offrent précision des mesures (0,1°C) via une sonde ultra courte et simplicité d'exploitation. La transmission des alertes en cas de dépassement des seuils de tolérance est immédiate et la led lumineuse sur le capteur permet de connaître le statut du colis ou de l'enceinte

surveillée sans se connecter à l'application Naocom.

Les Nano SPY détiennent une très longue durée de vie grâce à un simple changement de pile. L'étalonnage Cofrac peut être réalisé par simple échange sans avoir à démonter le capteur, ni à le reconfigurer dans l'application. De fabrication française, la gamme Nano SPY est conçue à partir de matériaux recyclables.

Ultra robuste dans son boîtier de protection étanche, la balise Nanocell autonome dispose d'une autonomie de 60 jours. Elle permet d'assurer la géolocalisation en temps réel et de transmettre les mesures des mini-enregistreurs sans limite de quantité.

Sur l'application Naocom, les logisticiens ou responsables d'exploitation et qualité peuvent surveiller à distance les conditions de transport des colis, des boîtes et des véhicules frigorifiques, depuis leur PC ou leur smartphone : consultation des relevés de température en temps réel, gestion de la position de la flotte de véhicules, gestion des alertes, transmission



et partage des données, geofencing, maintenance des véhicules, suivi de colis, accès aux données archivées... L'application Naocom peut être interfacée avec un autre application métier grâce à des web API.

Plus d'info sur www.jri.fr et sur notre stand 1B048 à SOLUTRANS



SOLUTION CYCLOLOGISTIQUE

» en température dirigée, il faut un caisson plus lourd. » D'autant plus que la problématique du respect de la chaîne du froid s'accumule. « Pour l'instant, on est plutôt sur du froid passif avec des caisses de transport isothermes, abonde Paul Roudaut. On est encore sur des solutions plutôt artisanales. Même lorsque certaines d'entre elles sont brevetées, elles créent une telle perte de volume utile, de l'ordre de 40 %, qu'in fine, on perd en compétitivité au niveau du prix. » L'équation reste à résoudre entre l'équilibre financier et l'intérêt réel pour la livraison du dernier kilomètre. « Un transporteur doit en effet pouvoir rentabiliser l'usage d'un vélo cargo, notamment en température dirigée car il y a une hausse du coût au départ. Ceci est d'autant plus vrai s'il transporte des produits sans grande valeur ajoutée », éclaire Marc Borgioli.

MAIS OFFRE DE RÉELS AVANTAGES

Même si le marché commence seulement à émerger, les avantages sont bel et bien réels. « En vélo cargo, les tournées sont assez courtes. Un colis passe rarement plus d'une heure trente voire une heure quarante-cinq dans les caisses de transport et le temps de chargement à l'entrepôt est rapide. Le vélo cargo est complémentaire des autres véhicules. Les évolutions technologiques et celles des schémas opérationnels à venir vont permettre davantage son essor. Il deviendra d'autant plus pertinent s'il y a une démultiplication des hubs logistiques notamment avec des zones de couvertures plus réduites », met en perspective Paul Roudaut.

La demande est déjà présente, notamment de la part des artisans. « Il y a un effet ciseau à dépasser, conclut Marc Borgioli. Dans certaines villes, il y a un maillage cyclologistique existant qui rend le vélo cargo bien plus efficace pour le transport de petits volumes. » ■

Nadia Vanloven

* Ce plan vise à aider à la structuration des PME de la cyclologistique. Porté par Les Boîtes à vélo, ce programme est financé par des certificats d'économies d'énergie à hauteur de 7 millions d'euros.

La K-Ryole de Petit Forestier, remorque frigorifique, est une alternative de mobilité décarbonée pour le dernier kilomètre.

« LA K-RYOLE SOLUTION DE MOBILITÉ DOUCE EN TEMPÉRATURE DIRIGÉE » LAURENT PARMEGGIANI, DIRECTEUR COMMERCIAL GRANDS COMPTE PETIT FORESTIER

« Adaptée à la livraison en hyper centre, la K-Ryole trouve son application aussi bien chez les transporteurs que les logisticiens, traiteurs ou artisans. Elle peut s'atteler facilement à un vélo et devient particulièrement avantageuse en livraison hyper centre car elle circule sur les pistes cyclables. Elle peut se désaccoupler du vélo pour finir comme chariot ou transpalette, en piéton. Commercialisée depuis un an à Paris, Lyon et Bordeaux, elle suscite beaucoup d'intérêt. Certes, il y a un business modèle à trouver mais les acteurs sont là. La cyclo-logistique va trouver sa place dans la mixité des modes de livraison. Cette solution premium est certifiée par Cemafruid et garantit une température comprise en 0 et 3°C. Nous sommes aujourd'hui face à un changement de paradigme, c'est bien le volume de marchandises qui amènera une baisse des coûts. »

Le marché de la livraison en vélo cargo commence à se dessiner. Face aux ZFE, il offre des atouts indéniables.



Dynamo Location propose des vélos cargo en location longue durée aux entreprises et collectivités.



VOLTA ZERO FRIGORIFIQUE

AVEC LE PETIT DERNIER DE NOTRE GAMME ÉLECTRIQUE, VIVEZ UNE EXPÉRIENCE DE TAILLE



DÉCOUVREZ LE VOLTA ZERO FRIGORIFIQUE



Le Volta Zero Frigorifique Petit Forestier révolutionne le poids lourd électrique. Plus ergonomique et silencieux, il a été pensé pour le confort de conduite et la sécurité des chauffeurs comme celle des passants (**cabine vision 220°**). Grâce à son faible rayon de braquage, il se révèle très agile en facilitant vos manœuvres en milieu urbain.

Issu du partenariat entre Petit Forestier et Volta Trucks, il est né pour participer à l'amélioration de la vie en centre-ville, accompagner votre transition écologique et vous permettre de réduire votre empreinte carbone.

DÉCOUVREZ LA GAMME ÉLECTRIQUE COMPLÈTE SUR coolenergies.petitforestier.com





Minimum
- 60%
de CO₂

Jusqu'à
- 80%
de particules

100%
renouvelable

Oleo100, l'énergie alternative 100% colza français

- **Issue** à 100% de colza français et **transformée** en France ;
- **Co-produit** de l'alimentation humaine et animale ;
- Participe à l'**indépendance protéinique** et la **souveraineté énergétique** de la France ;
- Soutient la **filière agricole & industrielle** française ;
- **Non dangereuse** pour l'homme et pour l'environnement ;
- Transition énergétique et logistique d'approvisionnement **simplifiées** ;

Contactez-nous sur www.oleo100.com ou au 01 40 76 01 00