

NUMÉRO 61 | JUIN 2026

FROID NEWS

LE MAGAZINE PREMIUM DE LA FILIÈRE LOGISTIQUE DU FROID

**GEODIS
VEUT SE
MUSCLER
DANS
LE FROID**



**DOSSIER LOUEURS
UN MARCHÉ
EN QUÊTE
D'ADAPTATION**



**TRANSITION
ÉNERGÉTIQUE
DRIVE TO ZERO
OUVRE SES PORTES**

Conçu et
fabriqué aux
Pays-Bas



blueSeal®

le rideau d'air dédié au transport

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



Respect de la chaîne du froid



Économie de carburant



Sans contact pour les livreurs

S'adapte à tous
les véhicules :



Hydro
REDUXA

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





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

« SANS CHAÎNE DU FROID, IL N'Y A NI SÉCURITÉ ALIMENTAIRE, NI SÉCURITÉ SANITAIRE. »
MARYLINE DORTIGNAC,
DÉLÉGUÉE GÉNÉRALE
DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE DU FROID

ÉDITEUR : Tema Media S.A.S.
126, rue d'Alésia Cx 75685 - 75014 Paris
SIRET : 821 386 992 00035

Froid News est une marque déposée de Tema Media.

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION :
Olivier Roussard, redaction@froidnews.com
Tél. : 06 89 96 57 77

RÉDACTRICE-EN-CHEF ADJOINTE :
Elodie Fereyre, elo.fereyre@gmail.com

Ont participé à ce numéro :
Slimane Boukezzoula, Charlotte Cousin,
Elodie Fereyre, Olivier Roussard.

ÉDITRICE DÉLÉGUÉE,

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

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

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

CONCEPTION GRAPHIQUE : Philippe Arzur
PHOTOS : DR - ISSN : 2492-6345
DÉPÔT LÉGAL : À PARUTION

UNE NOUVELLE PAGE S'OUVRE

Il y a des passations qui ressemblent à des passages de témoin. Celle-ci en est une. Depuis le 30 mars 2026, j'ai repris les magazines « Froid News » et « TRM & Logistique », à la suite de la signature de l'acte de cession avec Pierre Besomi, fondateur de la société d'édition Nouveaux Horizons. C'est avec une grande fierté, mais aussi une conscience aiguë de la responsabilité que cela représente, que je prends la plume pour la première fois dans ces colonnes.

Permettez-moi, avant toute chose, de rendre hommage à Pierre Besomi. Depuis 2014, pendant douze années de développement intense de Froid News, il a bâti un média professionnel qui fait aujourd'hui référence dans le secteur de la chaîne du froid. Il lui a donné sa rigueur, son sérieux, son identité. Ce n'est pas rien. Je lui souhaite de trouver, dans ses prochains horizons, autant de passion que celle qu'il a mise dans cette publication.

Cette reprise s'inscrit résolument dans une logique de continuité. L'équipe en place – à qui je témoigne toute ma confiance – reste aux commandes. Les journalistes, les partenaires, les prestataires qui font la qualité et la régularité de ce titre numéro après numéro : ils sont là, et ils le restent.

Pour autant, la continuité n'est pas l'immobilisme. Mon ambition est claire : conforter le positionnement éditorial de Froid News, développer significativement sa dimension digitale et élargir sa base d'abonnés. Ces trois axes forment un tout cohérent au service d'un seul objectif : vous apporter, à vous professionnels du transport, de la logistique et de la chaîne du froid, une information toujours plus utile, plus complète et plus accessible.

Je me réjouis de rejoindre votre communauté et de contribuer, à mon tour, à faire vivre ce média qui compte pour la filière.

OLIVIER ROUSSARD

Directeur de la publication

SOMMAIRE

04



REPRISE DE FROID NEWS
3 QUESTIONS
À OLIVIER ROUSSARD

08



NOMINATION
MARYLINE DORTIGNAC,
DÉLÉGUÉE GÉNÉRALE DE
LA CHAÎNE LOGISTIQUE DU FROID

18



MÉTIER TRANSPORTEUR
GEODIS VEUT SE MUSCLER
DANS LE FROID

20



DOSSIER LOCATION
UN MARCHÉ EN QUÊTE
D'ADAPTATION

24



TRANSITION ÉNERGÉTIQUE
DRIVE TO ZERO
OUVRE SES PORTES

> REPRISE DE FROID NEWS

TROIS QUESTIONS À OLIVIER ROUSSARD

Depuis le 30 mars 2026, le titre Froid News est passé dans le giron de Tema Media, société d'édition dirigée par Olivier Roussard qui en est donc le nouveau directeur de la publication. Voici, en trois questions, tout ce qu'il faut savoir sur ce changement de propriétaire et cette page qui se tourne.

Froid News : Vous avez racheté le titre Froid News à Pierre Besomi, pouvez-vous vous présenter ?

Olivier Roussard : Je suis journaliste de formation, diplômé de l'École de journalisme CFJ/CFPJ de Paris, avec une double compétence rédacteur et secrétaire de rédaction. J'ai débuté ma carrière dans la presse professionnelle B-to-B, comme journaliste pour des revues spécialisées dans les secteurs de l'industrie et de la logistique, successivement au sein des maisons d'édition Worldex puis Éditions Fitamant. Ces années de terrain m'ont permis de maîtriser tous les formats rédactionnels de la presse professionnelle : articles de fond, interviews, enquêtes, reportages, réalisation de « Unes ».

J'ai ensuite fondé la société d'édition Tema Media, au sein de laquelle j'ai créé et dirigé « Bâtiment et Énergie », un média professionnel dédié à l'énergie dans le secteur du bâtiment. En parallèle, j'ai exercé comme journaliste pour des titres spécialisés dans le transport de marchandises et la logistique. C'est donc avec une connaissance concrète et approfondie de la presse professionnelle, des secteurs du transport et de la logistique, et une expérience complète de l'édition – de l'écriture jusqu'à la gestion d'entreprise – que j'aborde cette nouvelle aventure.

F. N. : Quelles étaient vos motivations pour la reprise des titres Froid News (et TRM & Logistique) ?

O. R. : Plusieurs raisons m'ont conduit à prendre cette décision. D'abord, une évidence sectorielle : le transport de marchandises, la

logistique et la chaîne du froid sont des secteurs que je connais bien, pour les avoir couverts journalistiquement pendant de nombreuses années. Reprendre Froid News et TRM & Logistique, c'est en quelque sorte revenir à mes fondamentaux, avec cette fois-ci la casquette d'éditeur.

Ensuite, ce sont deux titres qui ont une vraie histoire, une vraie légitimité et une vraie communauté de lecteurs et d'annonceurs fidèles. Avec Froid News, Pierre Besomi a fait un travail remarquable depuis 2014. Il a créé et construit quelque chose de solide et de reconnu. Reprendre un titre qui a du fond et de la crédibilité, c'est une opportunité rare. On ne crée pas ce genre de capital en quelques mois. Enfin, et c'est peut-être le plus important,

« J'AI DES PROJETS CONCRETS POUR FAIRE ÉVOLUER LE TITRE. LE PREMIER AXE DE DÉVELOPPEMENT, C'EST INTERNET. »

OLIVIER ROUSSARD, NOUVEL ÉDITEUR DE FROID NEWS.

j'y vois un vrai potentiel de développement. Ces deux médias méritent d'aller encore plus loin, et je pense avoir les compétences et l'énergie pour les y emmener.

F. N. : Quelles sont vos ambitions et vos futurs projets pour l'avenir de Froid News ?

O. R. : Ma première ambition, c'est la continuité. Je reprends tout le monde



Olivier Roussard, nouvel éditeur de Froid News.

car, c'est bien connu, on ne change pas une équipe qui gagne. Nos partenaires, clients et lecteurs conservent ainsi leurs interlocuteurs habituels. C'est fondamental : la confiance que les lecteurs et les annonceurs ont accordée à Froid News au fil des années, elle est aussi le fruit du travail de cette équipe. Je n'avais aucune raison de bouleverser quoi que ce soit de ce côté-là.

Cela étant posé, j'ai des projets concrets pour faire évoluer le titre. Le premier axe de développement, c'est Internet. Je souhaite développer la dimension digitale, ou numérique pour utiliser un autre mot. Cela concerne concrètement le site Web de Froid News, sa page LinkedIn, et l'envoi de newsletters. Le digital vient en complément du support papier. La revue doit être présente là où ses lecteurs se trouvent, y compris entre deux numéros papiers. C'est un chantier que j'entends mener sérieusement et progressivement. Le deuxième axe, c'est le développement des abonnements. Un média professionnel solide, c'est aussi une base d'abonnés large et engagée. C'est un indicateur de vitalité, et c'est un levier que je compte actionner.

Enfin, et plus globalement, mon ambition est de conforter le positionnement éditorial de Froid News : continuer à proposer une information de qualité, rigoureuse, utile, au service des professionnels de la chaîne du froid. C'est la promesse du titre depuis ses débuts. C'est celle que je m'engage à tenir. ■

Propos recueillis par **Elodie Fereyre**

POUR RÉUSSIR VOTRE TRANSITION ÉNERGÉTIQUE CHAQUE ACTION COMPTE.

Nicolas, Responsable
Groupements et Partenariats
AS 24 France

COMPTEZ SUR NOUS.

- ▶ *Ouvert 24h/24 et 7j/7 incluant une assistance en 16 langues*
- ▶ *Une présence locale et un accompagnement personnalisé à la transition énergétique*
- ▶ *L'accès à un réseau européen proposant du GNV, à travers le bioGNC et le GNL, du biocarburant HVO100, de l'hydrogène et de la recharge électrique en énergies bas carbone*
- ▶ *Vos opérations valorisées grâce au dispositif des CEE*



 **AS24.com**

L'énergie est notre avenir, économisons-la !



COOL NEWS !

Jacky Perrenot
rachète Vos Logistics



© JACKY PERRENOT

Avec cette acquisition, le nouvel ensemble atteint près de 1,7 milliard d'euros de chiffre d'affaires.

Le groupe français Jacky Perrenot annonce la finalisation de l'acquisition de l'entreprise néerlandaise Vos Logistics, acteur reconnu du transport et de la logistique en Europe. Cette opération stratégique permet à Jacky Perrenot de renforcer significativement son maillage européen et d'accroître sa capacité à accompagner ses clients à l'échelle internationale. Avec cette acquisition, le nouvel ensemble atteint près de 1,7 milliard d'euros de chiffre d'affaires et rassemble plus de 12 000 collaborateurs en Europe. Cette opération s'inscrit dans la continuité de la stratégie de développement international du groupe et constitue une étape structurante pour atteindre l'objectif de 2 milliards d'euros de chiffre d'affaires à horizon 2027. L'intégration de Vos Logistics renforce la présence du groupe en Europe du Nord et centrale, tout en consolidant ses positions sur les flux internationaux et les chaînes logistiques complexes. Philippe Givone, président du groupe Jacky Perrenot, a commenté : « Cette acquisition marque une étape majeure dans notre développement. Elle nous permet de franchir un cap en Europe et de proposer à nos clients une offre encore plus complète, performante et compétitive. »

> BILAN

LE SITL CONFIRME SA MÉTAMORPHOSE

Le SITL 2026, qui s'est tenu du 31 mars au 2 avril derniers, a réuni plus de 27 000 professionnels. 3 478 rendez-vous d'affaires se sont aussi déroulés (en hausse par rapport à 2025), confirmant la réussite de la métamorphose engagée depuis trois ans. Un espace dédié à l'éco-système du froid « Cold Chain by SELFİ » était à nouveau présent pour cette édition.

Le SITL concentre désormais, dans un même lieu, débats stratégiques, innovations, solutions concrètes et acteurs de référence, comme l'illustrent cette année l'accueil, pour la première fois, du CILOG (Comité interministériel de la logistique) et du SELOA (Séminaire pour l'Externalisation de la Logistique Opérationnelle au profit des Armées). Le salon a aussi rassemblé les principales organisations représentant les grandes branches du transport et de la logistique, venues porter analyses, propositions, coopérations et initiatives concrètes. L'un des marqueurs forts de l'édition 2026 a été la structuration des contenus en « days » thématiques conçus pour offrir une lecture claire des enjeux, des défis et des solutions à l'œuvre dans la filière. L'édition 2026 a témoigné de la vitalité de l'innovation sectorielle, en lien avec le partenariat mené avec SprintProject pour les « Innovation Awards by SITL » et le « Start-up Contest by SITL ».

LE SECTEUR DU FROID REPRÉSENTÉ

Pour cette édition 2026, Cold Chain by SELFİ, qui s'adresse aux dirigeants des métiers de bouche, aux chargeurs agroalimentaires et grande distribution, grossistes, GASC (grossistes à service complet), transporteurs et logisticiens, a accueilli des solutions véhicules et entreposage. Il a également permis de répondre aux besoins d'échanges techniques et commerciaux des acteurs de l'écosystème. Cet événement dans l'événement, exclusif dans l'écosystème,



© DR SITL

Le Cold Chain by SELFİ a présenté de nombreuses nouveautés et avant-premières du secteur au sein du SITL.

a présenté de nombreuses nouveautés et des « avant-premières ».

UNE MOBILISATION FORTE

« La filière est sous tension, mais elle est particulièrement résiliente. Le vrai sujet aujourd'hui, ce n'est plus la sidération face aux crises, c'est la capacité à continuer à livrer, à produire, à arbitrer vite et à transformer les contraintes en leviers d'action. Le SITL est précisément le lieu où ces sujets se confrontent au réel, où l'on parle moins de concepts que de solutions, de retours d'expérience et de décisions à prendre immédiatement. », a notamment déclaré Jean-Charles Gillet, directeur du SITL.

Ainsi, cette 43^e édition a rassemblé 27 018 participants, 585 exposants (dont 28 % de nouveaux exposants et 27 % d'exposants internationaux). 80 conférences et ateliers et 3 478 rendez-vous d'affaires ont également été réalisés. ■

XTRADECK-SYSTEM : SOLUTION D'ÉCONOMIE DE CARBURANT !




Doublez vos capacités en fourgon* froid et sec, 66 palettes au lieu de 33 = réalisez des économies de carburant et d'émission de CO₂



Les poutres porteuses existent en 3 versions :

- Xtradeck System **Standard** capacité chargement : 1000 daN capacité blocage : 1200 daN
- Xtradeck System **Space** capacité chargement : 1000 daN capacité blocage : 1200 daN
- Xtradeck System **Heavy-Duty** capacité chargement : 1300 daN capacité blocage : 1200 daN

Réduction des TMS et nuisances sonores (<60dB) 

Recyclage des poutres endommagées avec action de remise en état pour un nouveau cycle de vie 



*Existe aussi pour véhicules bâchés

Membre de la

Forankra - 69780 MIONS

+33 (0)4 72 45 01 20

info@forankra.fr

www.forankra.fr



idem
telematics

spécialiste de la télématique semi-remorque
vous accompagne dans

**LA GESTION &
L'OPTIMISATION**
de votre flotte



cargo fleet ³



we think transport



> NOMINATION

MARYLINE DORTIGNAC PREND LA DIRECTION DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE DU FROID

Maryline Dortignac a été nommée déléguée générale de La Chaîne Logistique du Froid et de l'USNEF, et secrétaire générale de Transfrigoroute France, à compter du 30 mars 2026. Pour rappel, La Chaîne Logistique du Froid est composée plus de 120 entreprises de transport et d'entreposage sous température dirigée, Transfrigoroute France est un organisme d'études techniques et économiques du transport à température dirigée, et l'USNEF (Union Syndicale Nationale des Exploitations Frigorifiques) représente les entreprises d'entreposage frigorifique.

Dans le prolongement des actions menées par ces organismes au service de la filière du transport et de la logistique sous température dirigée, Maryline Dortignac aura pour mission de renforcer le lien avec les entreprises adhérentes, accompagner les évolutions réglementaires et technologiques, valoriser les métiers et les enjeux de la chaîne du froid, et contribuer au développement des coopérations au sein de la filière. Ayant notamment dirigé une société de transport, Maryline Dortignac dispose d'un parcours professionnel alliant expérience opérationnelle, vision stratégique et culture projet. ■

> INTERVIEW

« SANS CHAÎNE DU FROID, IL N'Y A NI SÉCURITÉ ALIMENTAIRE NI SÉCURITÉ SANITAIRE »

Récemment nommée déléguée générale de La Chaîne Logistique du Froid, Maryline Dortignac retrace pour Froid News son parcours, livre son analyse du secteur et détaille ses ambitions pour la filière.



Maryline Dortignac, déléguée générale de La Chaîne Logistique du Froid et de l'USNEF, et secrétaire générale de Transfrigoroute France.

Froid News : Vous venez de prendre la tête de La Chaîne Logistique du Froid, pouvez-vous vous présenter et retracer votre parcours ?

Maryline Dortignac : J'ai un parcours à la fois opérationnel et entrepreneurial, très ancré dans le transport et la

logistique, en particulier sous température dirigée. J'ai dirigé une entreprise de transport, avec des responsabilités concrètes : performance économique, gestion d'équipes, contraintes d'exploitation. Cela m'a permis de développer une connaissance directe du terrain, où chaque décision a un impact immédiat. En parallèle, je me suis engagée dans des projets structurants pour la filière, notamment autour de la transition énergétique et de l'innovation. Mon approche repose sur ce double regard : partir des réalités opérationnelles pour construire des solutions concrètes.

F. N. : Qu'est-ce qui vous a amené à prendre ces fonctions ?

M. D. : Parce que je suis convaincue que les transformations que nous avons à mener ne peuvent pas être portées individuellement. La chaîne du froid est une filière complexe, avec des enjeux techniques, économiques et réglementaires étroitement imbriqués. La force du modèle repose sur l'articulation entre La Chaîne Logistique du Froid, qui porte les besoins du terrain, et Transfrigoroute France, qui apporte l'expertise technique. L'enjeu est clair : connecter ces deux dimensions pour produire des solutions concrètes et faire évoluer l'organisation vers une logique d'action, utile et structurée.

F. N. : Pouvez-vous nous décrire la filière aujourd'hui en France ?

M. D. : C'est une filière à la fois massive, stratégique et encore trop invisible. Elle

représente environ 12 milliards d'euros, près de 100 millions de tonnes transportées chaque année et environ 150 000 véhicules frigorifiques. Elle est essentielle à de nombreux secteurs, en particulier l'agroalimentaire et la santé. Au fond, c'est une infrastructure critique : sans chaîne du froid, il n'y a ni sécurité alimentaire ni sécurité sanitaire.

F. N. : Quels sont les principaux enjeux du secteur aujourd'hui ?

M. D. : Le secteur fait face à une équation exigeante. Le premier enjeu est celui de la transition énergétique : décarboner tout en maintenant une performance irréprochable. Le deuxième est économique, avec des coûts en hausse et des marges sous pression.

Le troisième est collectif : mieux structurer la filière et transformer les réflexions en actions concrètes. Enfin, il y a un enjeu clé de reconnaissance : faire pleinement

reconnaître la chaîne du froid comme une infrastructure stratégique.

F. N. : Quelles seront vos principales missions ?

M. D. : Mes priorités s'articulent autour de trois piliers : fédérer et fidéliser les acteurs, accompagner le collectif pour le faire grandir, et renforcer notre représentation auprès des instances nationales et européennes. L'objectif est clair : faire évoluer l'organisation vers une approche plus proactive, structurée et résolument tournée vers l'action, au service des entreprises et de la filière.

F. N. : Comment le contexte international impacte-t-il le secteur ?

M. D. : Le contexte actuel agit comme un accélérateur des tensions, avec une forte volatilité énergétique qui impacte directement nos coûts. Le transport frigorifique est particulièrement exposé, en raison d'une double dépendance énergétique et d'exigences

opérationnelles qui ne laissent aucune marge d'ajustement. Dans ce contexte, notre priorité est de sécuriser les équilibres économiques du secteur, notamment en renforçant les mécanismes d'indexation, et d'adapter les réponses publiques aux spécificités du froid. L'enjeu est de garantir, dans la durée, la continuité de la chaîne du froid au service de l'alimentation et de la santé.

F. N. : Comment imaginez-vous l'avenir ?

M. D. : La chaîne du froid est à un tournant. Elle va devenir plus technologique, plus durable et plus stratégique. Mais pour cela, elle doit gagner en visibilité, en structuration et en capacité d'action collective. Ma vision est claire : faire de la chaîne du froid une filière pleinement reconnue comme une infrastructure stratégique, capable d'anticiper et d'influencer. ■

Propos recueillis par
Elodie Fereyre

RKair by Rkcom

RIDEAU D'AIR RKAIR POUR
CAMION FRIGORIFIQUE



RIDEAU D'AIR RKAIR INDUSTRIE POUR
ENTREPÔT À TEMPÉRATURE CONTRÔLÉE



Rkcom

Tél. : +33 (0) 632 15 41 84

email : roland.klingen@rk-com.fr

COOL NEWS !

Dashdoc ouvre gratuitement sa carte des prix



Dashdoc a ouvert sa carte des prix.

Initialement développée pour les clients transporteurs et chargeurs de la plateforme, la carte interactive des prix du gazole en temps réel devient accessible sans inscription à l'ensemble des acteurs du transport. En mars 2026, le prix du gazole a bondi de +20 % en quelques jours. Les équipes Dashdoc ont réagi en intégrant directement dans le TMS une carte interactive permettant à leurs clients d'accéder aux prix du gazole actualisés en continu, pour les stations équipées piste PL en France et en Espagne. Résultat : des décisions plus éclairées au moment du ravitaillement, et une meilleure anticipation des coûts. Aujourd'hui, Dashdoc met à disposition cette carte, qui devient accessible gratuitement à tous les professionnels de la route, sans inscription, sur <https://suivi-carburant.fr/>. « On ne peut pas agir sur les marchés pétroliers, mais on peut agir à notre échelle », explique Benoît Joncquez, CEO et co-fondateur de Dashdoc. « Le carburant représente jusqu'à 30 % des coûts d'exploitation d'une flotte. Quand on développe un outil qui aide nos clients, et qu'on sait qu'il peut aider l'ensemble de l'écosystème transport, on a la responsabilité de le partager. C'est cohérent avec notre mission depuis le premier jour : simplifier la vie des professionnels du transport. »

Ce que propose la carte :

- Prix de l'essence actualisés en continu
- Données issues des sources gouvernementales officielles (France)
- Accès gratuit, sans inscription.

> CRISE DU CARBURANT

L'UNION TLF OBTIENT LE REPORT DES COTISATIONS SOCIALES

L'Union TLF obtient des mesures de soutien pour les transporteurs, qu'elle avait réclamées auprès du gouvernement.



L'Union TLF avait transmis formellement sa demande de report des cotisations sociales au ministère des Transports.

« Le gouvernement a annoncé des mesures de soutien à la trésorerie des transporteurs routiers, dont le report du paiement des cotisations sociales et l'étalement des charges fiscales. L'Union TLF salue ces premières décisions qu'elle appelait de ses vœux et reste attentive et mobilisée face à cette situation préoccupante », souligne l'organisation dans son communiqué. Depuis plusieurs semaines, les entreprises de transport routier de marchandises subissent une hausse brutale du prix du gazole – +30 % à la cuve depuis le début du conflit – qui pèse directement sur leur trésorerie. Dans un secteur structurellement fragile, aux marges nettes de 2 à 3 % et composé majoritairement de

TPE-PME, ce choc était insoutenable sans réponse rapide. L'Union TLF avait transmis formellement sa demande de report des cotisations sociales lors de la réunion du 17 mars au ministère des Transports. Ces annonces constituent une première réponse concrète à cette demande.

« Nous saluons ces premières mesures que nous portons : des mesures ciblées et concrètes pour aider nos entreprises à traverser ce choc sans peser sur le déficit. Nous allons travailler avec l'État pour que cela se traduise concrètement et rapidement sur le terrain. L'Union TLF reste particulièrement vigilante et mobilisée pour adapter ces mesures à l'évolution de la situation. », souligne Jean-Thomas Schmitt, président de l'Union TLF. ■



« NOUS SALUONS CES PREMIÈRES MESURES QUE NOUS PORTONS : DES MESURES CIBLÉES ET CONCRÈTES POUR AIDER NOS ENTREPRISES À TRAVERSER CE CHOC SANS PESER SUR LE DÉFICIT »
JEAN-THOMAS SCHMITT,
PRÉSIDENT DE L'UNION TLF.

› CONTENEURS ISOTHERMES

OLIVO FÊTE SES 70 ANS

Fondée en 1956, l'entreprise française Olivo conçoit des solutions isothermes capables de maintenir la chaîne du froid tout en diminuant les énergies embarquées. Un enjeu devenu stratégique dans le contexte de transition énergétique et de décarbonation des flux logistiques.

Dès la fin des années 1950, Olivo répond à un défi posé par l'essor de la grande distribution : transporter des produits surgelés en milieu urbain tout en garantissant sécurité sanitaire et fiabilité thermique. L'entreprise développe alors l'un des premiers conteneurs isothermes, une technologie qui assure une isolation homogène, une résistance mécanique et une longue durée de vie.

Ce socle industriel a progressivement structuré le positionnement d'Olivo : en combinant conteneurs isothermes et froid passif (plaques eutectiques, systèmes « Siber System »), l'entreprise conçoit des solutions autonomes, capables de maintenir des températures positives

ou négatives sur de longues durées, sans recours à un groupe froid. Une approche qui répond aux contraintes actuelles de sobriété énergétique, de logistique urbaine et de sécurisation des produits thermosensibles, notamment dans l'agroalimentaire et la santé.

UN INDUSTRIEL ANCRÉ DANS SON TERRITOIRE, PRÉSENT DANS LE MONDE ENTIER

Implantée depuis toujours à Roche-la-Molière, près de Saint-Étienne dans le département de la Loire, Olivo emploie 40 collaborateurs et fabrique l'ensemble de ses solutions sur son site ligérien. L'entreprise produit environ 10 000 conteneurs isothermes par an, exportés dans plus de 100 pays. En 2025, elle a réalisé un chiffre d'affaires de 9,5 millions d'euros, illustrant la capacité d'une entreprise industrielle française à conjuguer ancrage territorial et présence internationale.

LE FROID PASSIF, UNE RÉPONSE TECHNIQUE AUX CONTRAINTES LOGISTIQUES ACTUELLES

« Le modèle du "groupe froid" embarqué n'est pas toujours adapté aux contraintes actuelles de la logistique, notamment en milieu urbain en

flux éclatés ou avec rupture de charge. Le froid passif permet de maintenir des températures maîtrisées sans dépendre d'une énergie mécanique pendant le transport », explique Pascal Sénéclauze, PDG d'Olivo. Transmise en 2019 à ce dernier, l'entreprise poursuit aujourd'hui ses investissements industriels et ses efforts d'innovation pour accompagner ses clients vers des chaînes d'approvisionnement plus sobres et plus durables.

70 ANS DE CONTINUITÉ STRATÉGIQUE

Cet anniversaire marque moins une célébration du passé qu'une continuité stratégique : celle d'un industriel français qui a fait du froid passif un levier de performance logistique et environnementale, bien avant qu'il ne devienne un enjeu RSE. « Depuis 70 ans, notre travail consiste à concevoir des solutions fiables, durables et réutilisables, capables de sécuriser la chaîne du froid tout en réduisant la dépendance aux énergies embarquées », résume Pascal Sénéclauze. ■

L'entreprise, qui fête cette année ses 70 ans, produit environ 10 000 conteneurs isothermes par an, exportés dans plus de 100 pays.

Implantée près de Saint-Etienne, la société Olivo emploie 40 collaborateurs.



© DR CÉLINE VAUTEY



© DR CÉLINE VAUTEY

> HOMMAGE

DISPARITION DE KARA MENDJEL, PDG DE LA STAF

Kara Mendjel, le PDG de la société STAF Transports, spécialisée dans le transport sous température dirigée, est décédé le 21 avril à l'âge de 73 ans.



© STAF

La STAF compte 900 véhicules qui livrent la région parisienne.

Kara Mendjel était à la tête de l'entreprise familiale depuis 1980. Tout avait débuté en 1969, lorsque son frère Michel avait acheté un premier porteur dédié au transport alimentaire sec et créé la société Transports Mendjel. Quelques années plus tard, en 1973, Kara le rejoint et ensemble ils décident d'acheter un deuxième camion pour livrer en duo la région parisienne. En 1980, ce dernier prend alors les rênes de l'entreprise qui dispose à l'époque d'une flotte de 11 véhicules. Il œuvrera ensuite à son développement, marqué par des décisions stratégiques dont celle de s'orienter dès 1986 dans le transport frigorifique de denrées alimentaires, en fondant la STAF. Depuis, l'entreprise

basée à Villeneuve-le-Roi (94) s'est fortement développée avec une forte attention portée aux nouvelles technologies et aux véhicules zéro émission. Ainsi, son dirigeant a d'abord investi dans le biogaz, puis dans des groupes frigo à l'azote, le B100 et plus récemment, dans des véhicules électriques pour réduire à la fois les émissions de CO₂ et les nuisances sonores pour les livraisons urbaines. Aujourd'hui, la STAF compte 800 salariés et 900 véhicules. Kara Mendjel, âgé de 73 ans, nous a quittés le 21 avril dernier. Nous adressons toutes nos condoléances à sa famille et à ses proches. Pierre Besomi, fondateur de Froid News et ancien directeur de la publication, a tenu à lui rendre un hommage que nous publions ci-contre. ■



© STAF

ADIEU KARA ! KM

Deux initiales qui cognent, comme cette route chaotique de Kabylie où l'enfant intrépide aimait tant faire la tournée avec un chauffeur de son père épicier, plutôt que d'aller à l'école. KM comme ces milliers de kilomètres parcourus plus tard, dès 19 ans, avec son frère Michel pour approvisionner la banlieue parisienne. Des initiales qui collent à la peau d'un homme exceptionnel, original, intelligent. Un transporteur hors-pair. Au cœur de la vie. Avec un cœur gros comme ça. Je veux parler de feu Kara Mendjel, décédé brutalement lors de son voyage rituel en Algérie ; sa terre natale dont nous aimions tant parler. Kara ce fut une rencontre en 2010 grâce à Thermo King, puis avec Volvo, Renault Trucks et d'autres. Puis à la naissance de Froid News, en 2014, Kara a porté sa voix spontanément pour soutenir ce magazine inédit auprès de la profession. Sa voix de stentor, celle d'un chef tribal, hélant ses troupes sur l'immense parking de Villeneuve-le Roi. Encore un nom évocateur qui lui correspondait : Kara recevait ses amis dans son Palais, comme un roi avec ses invités. Il aimait la vie. Éternel dans nos cœurs, il était Boudha s'entourant tout à la fois d'amis juifs, musulmans, chrétiens, athées. Tu nous manques déjà.

Pierre Besomi

> ENTREPÔTS

COMBILIFT OPTIMISE L'ESPACE

À l'occasion du SITL, Combilift a dévoilé des solutions visant à améliorer la sécurité, l'efficacité et la durabilité des opérations de manutention, tout en optimisant l'espace des entrepôts.

Le spécialiste irlandais a présenté une large gamme d'équipements conçus pour fonctionner dans des allées étroites et manipuler des charges longues ou volumineuses en toute sécurité.



© COMBILIFT

Combilift a présenté ses dernières innovations à l'occasion du SITL.

Ses chariots multidirectionnels, comme les séries C et CB, permettent un déplacement latéral facilitant la manutention dans des espaces confinés, en intérieur comme en extérieur.

Le Combi-CBE électrique s'est distingué par sa compacité, sa polyvalence et sa maniabilité, adaptées aussi bien aux charges longues qu'aux palettes. La gamme Aisle Master, conçue pour des allées de 1,6 m et des hauteurs jusqu'à 15 m, permet d'augmenter la capacité de stockage jusqu'à 50 % grâce à une

meilleure utilisation de l'espace vertical. Combilift a également mis en avant ses solutions électriques à conducteur accompagnant, dotées d'un timon multiposition breveté améliorant visibilité et sécurité dans les zones restreintes.

Engagée dans la transition énergétique, l'entreprise consacre 98 % de ses investissements R&D à des équipements électriques, représentant plus de 70 % de sa production. Elle propose aussi un service de conception d'entrepôts pour maximiser la capacité de stockage. ■

DE QUOI VOUS FAIRE FONDRE...

Les stations d'accueil GDS® avec broches pogo chauffées, conçues pour ne jamais geler.

POURQUOI CHOISIR NOS DOCK GDS® ?

Les éléments chauffants assurent que les broches ne gèlent pas en température négative, permettant un fonctionnement en environnement frigorifique.

Les contacts pogo, le connecteur DC 5,5 mm et le port USB Type-A rechargent vos appareils sans interruption.



> PLATEFORME FRIGORIFIQUE

POSE DE LA PREMIÈRE PIERRE ENTRE KS GROUPE ET STEF

C'est au Port du Rhin qu'a eu lieu la pose de la première pierre de la nouvelle plateforme frigorifique réalisée par KS Groupe pour le compte de STEF.

Le bâtiment situé au cœur de Strasbourg, d'une surface totale de 15 500 m², a été conçu pour répondre aux exigences opérationnelles de STEF tout en intégrant des standards environnementaux exigeants. Certifiée BREEAM "Very Good", la plateforme combine réemploi de matériaux issus de la déconstruction, béton bas carbone et acier recyclé. Elle accueillera également des bureaux et offrira une capacité de stockage de 10 000 palettes, avec des zones froides maintenues entre 2 °C et 4 °C et un espace tempéré entre 14 °C et 18 °C. Une centrale photovoltaïque en toiture, dédiée à l'autoconsommation, couvrira plus de 30 % des besoins

annuels en électricité du site, et jusqu'à 100 % en journée l'été. Les installations de froid intégreront des équipements à haute performance énergétique et fonctionneront exclusivement avec des fluides frigorigènes naturels.

UN PARTENARIAT QUI FRANCHIT UNE NOUVELLE ÉTAPE

Ce projet constitue la septième collaboration entre STEF et KS Groupe. Plusieurs projets sont en cours à Bischheim, Metz, Strasbourg (plusieurs sites), Burnhaupt, Woippy. Pour STEF, cette nouvelle implantation renforce son maillage territorial et sa capacité à accompagner les évolutions de la supply chain alimentaire. Pour KS Groupe, elle confirme son savoir-faire dans la réalisation d'infrastructures techniques à haute valeur d'usage.

« Ce projet illustre notre ambition de développer des infrastructures performantes et responsables, capables de répondre aux enjeux logistiques d'aujourd'hui et de



Pose de la première pierre de la nouvelle plateforme frigorifique de STEF par KS Groupe.

© KS GROUPE

demain. Avec KS Groupe, nous partageons une même exigence de performance et de durabilité pour répondre aux besoins de la chaîne du froid », affirme Vincent Kirkklar, PDG IMMOSTEF. ■

> DÉVELOPPEMENT DURABLE

FORANKRA CONCILIE PERFORMANCE ÉCONOMIQUE ET ENVIRONNEMENT

Le système de double plancher Xtradeck (conception française) de Forankra permet de créer un deuxième niveau et d'augmenter significativement la capacité de chargement dans différents types de véhicules. Pour une semi-remorque, cela représente une capacité pouvant atteindre 66 palettes au lieu de 33, dans un seul et même véhicule équipé de rails en applique ou encastrés et de poutres porteuses. Ces poutres existent en trois versions :

Standard (poutre porteuse 1000 daN), Space (poutre porteuse déportée 1000 DaN) ou Heavy Duty (poutre porteuse 1300 daN). Le coulisement des poutres dans les rails se fait sans bruit permettant d'obtenir l'agrément Peak pour des livraisons silencieuses. Un seul transport peut ainsi remplacer deux trajets, améliorant à la fois la rentabilité des opérations et leur impact environnemental. Forankra offre également désormais la possibilité de recycler les poutres porteuses



Xtradeck double la capacité des palettes dans une semi-remorque.

© FORANKRA

défectueuses avec une action de remise en état et de recyclage. ■

> INTRALOGISTIQUE

GAMMA-WOPLA ÉTOFFE SA GAMME GC

Gamma-Wopla présente une nouvelle référence au sein de sa gamme de bacs pliables Type GC : un modèle compact au format 400x300x220 mm.

À la fois robuste et compact, ce nouveau modèle de 400x300 mm dispose de deux poignées ergonomiques intégrées pour une prise en main aisée et une manipulation sécurisée. Le bac existe en plusieurs versions : avec fond lisse ou renforcé et sans fond avec système de réhausse pour augmenter la capacité du bac.

Avec ce nouveau format de 21 litres, la gamme GC compte désormais trois modèles complémentaires. Le bac de

dimensions 400x300x220 mm se distingue par sa compacité et son ergonomie pour les flux de petites marchandises.

En outre, une fois plié, il occupe un volume réduit, permettant de diminuer les coûts de transport et les émissions de CO₂ liés aux retours à vide, tout en optimisant les frais logistiques grâce à un encombrement de stockage minimal.

Pour une protection maximale des produits, des couvercles clipsables sont disponibles en option. Avec ces couvercles, les bacs

Le bac de dimensions 400x300x220 mm dispose d'un couvercle en option.

peuvent également être verrouillés ou plombés afin de sécuriser entièrement les marchandises transportées.

Enfin, cette famille de bacs permet de créer de nouvelles combinaisons de hauteurs : 400x300x400 H mm (40 L), 600x400x400 H mm (75 L), et 600x400x600 H mm (110L).

Pour la traçabilité, les bacs disposent d'espaces dédiés pour l'ajout d'étiquettes adhésives sur les côtés avec des zones prévues pour une identification codes-barres ou RFID. Ils sont fabriqués en polypropylène (PP) 100 % recyclable, répondant pleinement aux enjeux environnementaux et économiques. ■



© GAMMA-WOPLA

COMBILIFT
LIFTING INNOVATION

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

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

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

Adressez-vous à Combilift

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

> BÂTIMENT

WDP ACQUIERT UN SITE AU HAVRE POUR SEAFRIGO

WDP (Warehouses de Pauw), acteur de l'immobilier logistique, a finalisé l'acquisition auprès d'AG Real Estate France d'un site logistique de 17 hectares situé au sein du port du Havre. Ce dernier sera loué à Seafrigo, spécialiste du transport et stockage sous température contrôlée.

L'acquisition comprend deux bâtiments logistiques de catégorie A livrés en décembre 2021, offrant environ 65 000 m² de surface locative, ainsi qu'une cour à conteneurs de 40 000 m²



Les bâtiments situés dans le port du Havre sont loués à Seafrigo dans le cadre d'un bail jusqu'à fin 2033.

d'une capacité de stockage de 1 200 conteneurs, sur un terrain de 17 hectares. Les bâtiments certifiés BREEAM sont entièrement loués à Seafrigo, opérateur international de logistique spécialisé dans le transport et le stockage sous température contrôlée, dans le cadre d'un bail ferme jusqu'à fin 2033. L'investissement total s'élève à environ 58 millions d'euros. Situé en face du terminal à conteneurs du Havre, avec un accès direct au quai

et au rail, le site bénéficie de l'une des connexions multimodales les plus importantes de France, offrant un accès par voie maritime, fluviale, ferroviaire et routière. Positionné le long de la dorsale, reliant Le Havre à la région parisienne, le site donne accès à une zone de chalandise de près de 25 millions d'habitants en 24 heures, renforçant son rôle de porte d'entrée entre les flux commerciaux mondiaux et la distribution nationale. ■

> REFROIDISSEMENT INDUSTRIEL

TRANE DÉVOILE L-STORE, UN CONTENEUR DE STOCKAGE FRIGORIFIQUE COMPACT

Conçu spécialement pour les entreprises ayant besoin d'un stockage à température contrôlée fiable et à petite échelle, le L-Store évite la complexité et les coûts associés à la construction d'une chambre froide classique.

La conception « plug-and-play » ne nécessite qu'un raccordement électrique standard, ce qui permet un déploiement et une mise en service rapides. Chaque L-Store est équipé d'un groupe frigorifique Thermo King de la série VX, offrant des performances de refroidissement fiables jusqu'à une température de consigne de -25 °C dans des conditions ambiantes

comprises entre -20 °C et +45 °C. Un pack télématique en option permet la surveillance et la gestion à distance depuis n'importe quel endroit via une interface web ou une application mobile. Le L-Store est disponible en deux tailles : 2 m x 2 m x 2 m avec raccordement monophasé, 230 V/1 ph/50-60 Hz 16 A, idéal pour les petits sites disposant d'un espace au sol limité et 4 m x 2 m x 2 m

(nouvelle taille plus grande) avec raccordement triphasé, 400 V/3 ph/50-60 Hz 16 A, adapté aux besoins de plus grande capacité ou aux installations multi-unités. Les deux modèles sont équipés d'une porte unique avec une isolation thermique, d'un rideau en silicone, d'un sol antidérapant, d'un éclairage intérieur, d'un capteur d'ouverture de porte et d'une poignée de sécurité interne. ■



Le L-Store se décline en deux tailles pour les petits et grands espaces.

> RÉFRIGÉRATION ÉLECTRIQUE

THERMO KING LANCE E-EVOLUTION

La marque du groupe Trane Technologies produit désormais en série sa gamme de réfrigération électrique haute capacité destinée aux porteurs frigorifiques de 7,5 à 26 tonnes baptisée E-Evolution.

Gâce à sa compatibilité validée avec les principaux constructeurs de porteurs à motorisation électrique (BEV) et à moteur à combustion interne (ICE), elle offre une installation simplifiée et des performances fiables en mode mono- ou multi-température, ouvrant ainsi une voie pratique vers l'électrification.

« Les résultats d'une analyse indépendante du cycle de vie montrent une réduction des émissions de CO₂ pouvant atteindre 45 % par rapport aux alternatives diesel. Un faible niveau sonore, une efficacité optimisée, une compatibilité validée avec les véhicules électriques à batterie (BEV) et une conception optimisée pour la circulation urbaine améliorent l'efficacité opérationnelle des flottes de camions de 7,5 à 26 tonnes », partage Thermo King dans son communiqué. E-Evolution présente l'un des profils les plus

affinés et les plus légers de sa catégorie, ce qui permet une intégration sur des châssis à hauteur réduite et une réduction de la consommation d'énergie des véhicules. Ceci permet de diminuer les coûts d'exploitation, d'optimiser l'autonomie et d'offrir une flexibilité opérationnelle accrue.

GESTION DE FLOTTE OPTIMISÉE

En outre, la conception à vitesse variable du système Thermo King E-Evolution permet un contrôle du bruit à la fois automatique et manuel, facilitant ainsi les livraisons tôt le matin, tard le soir et dans les zones résidentielles.

E-Evolution intègre également une télématique fournissant des données de performance en temps réel. Les opérateurs peuvent accéder à des enregistrements précis de la température, aux alarmes du système et ajuster les paramètres à distance, améliorant ainsi la protection du chargement et la supervision opérationnelle. Ces informations permettent une planification proactive de la maintenance, une réponse rapide aux incidents et une gestion plus efficace de la flotte. Enfin grâce à son architecture à courant continu haute tension, E-Evolution peut se connecter directement à la prise de force électrique (ePTO) à courant continu haute tension d'une large gamme de véhicules électriques à batterie (BEV) homologués. Cette fonctionnalité, combinée à la conception du système à vitesse variable, garantit une utilisation optimale de l'énergie électrique en évitant les déperditions d'énergie liées à la conversion en courant alternatif pour minimiser l'impact sur l'autonomie de la batterie. ■

La gamme E-evolution réduirait les émissions de CO₂ jusqu'à 45 % par rapport aux alternatives diesel.



© THERMO KING

COOL NEWS !

Kässbohrer livre 75 remorques frigorifiques à Smyril Line



© KÄSSBOHRER

La flotte de remorques frigorifiques Kässbohrer de Smyril Line atteint désormais 80 unités.

Kässbohrer a livré 75 semi-remorques frigorifiques Ferry Reefer à Smyril Line, la compagnie maritime et de transit reliant l'Atlantique Nord à l'Europe continentale. Smyril Line a porté sa flotte de remorques frigorifiques Kässbohrer à un total de 80 unités, après l'introduction initiale de 5 frigorifiques pour ferries exploités pendant 5 ans, validant leurs performances dans des conditions exigeantes de ferry et de navire Roro (roll-on/roll-off). Mehmet Önen, responsable de la gestion des grands comptes de Kässbohrer, a notamment déclaré : « Pour répondre aux exigences spécifiques de Smyril Line en matière de transport de produits de la mer, ils sont dotés d'une isolation de premier ordre, sont équipés de dispositifs dédiés à l'hygiène, notamment des réservoirs intégrés et un canal arrière d'évacuation des eaux de poisson.(...) Les frigorifiques pour ferries livrés assurent un contrôle de température stable et fiable grâce à une isolation de premier ordre avec une valeur K de 0,31 W/m²K et un système avancé de circulation de l'air. Le plancher robuste éprouvé, capable de supporter des charges d'essieu de chariot élévateur de 7,2 tonnes, permet des opérations intensives de chargement et de déchargement dans les ports et terminaux ».

> RACHAT DE MALHERBE

GEODIS VEUT SE MUSCLER DANS LE FROID

Le 31 mars dernier, le groupe Geodis a finalisé l'acquisition du groupe Malherbe annoncée en décembre 2025. Le numéro un français du TRM signe de manière spectaculaire son immersion sur le marché de la température dirigée.



© MALHERBE

Malherbe apporte 1 500 moteurs en propre dans l'escarcelle de Geodis.

Ces dernières années, Geodis (11,3 milliards d'euros de CA) avait coutume de nourrir des visées de développement principalement à l'international. Cette fois-ci, le groupe piloté par Marie-Christine Lombard a concentré le tir sur l'une des plus belles « boutiques » du TRM hexagonal. En mettant la main sur Malherbe, Geodis s'ancre de manière spectaculaire sur le marché de l'agroalimentaire, dans le but de « proposer une alternative forte ». Il

se renforce dans le même temps sur les segments du lot complet et du demi-lot. « Nous souhaitons reprendre une taille significative en France sur ces segments de marché. Cette acquisition nous permet de nous hisser dans le top 3 hexagonal avec un revenu cumulé de plus de 2 milliards d'euros », déclare Marc Vollet, directeur général de l'activité réseau routier européen du groupe Geodis. Malherbe apporte un volume d'affaires supplémentaire de 450 millions d'euros (réparti entre

general cargo et température dirigée) dans l'escarcelle de Geodis. Le groupe basé à Rots (Calvados) vient grossir les effectifs Geodis de 3 000 collaborateurs, dont 2 000 conducteurs, et il renforce le parc roulant national de son nouvel actionnaire de 1 500 moteurs en propre. En outre, en prenant le contrôle des 40 agences Malherbe, Geodis muscle ses positions sur le territoire, principalement dans les régions Normandie, Bretagne et Pays de la Loire.

En s'offrant Malherbe, Geodis entend donc « diversifier son portefeuille très fortement typé industrie, sidérurgie, automobile et chimie ». « Nous souhaitons repositionner nos activités sur des marchés plus résilients comme l'alimentaire, la grande distribution et l'agroalimentaire. Notre but vise à développer une offre complète au travers de la température ambiante (alimentaire sec) et la température dirigée », indique Marc Vollet. L'activité « frigo » pèse le tiers du volume d'affaires global dégagé par Malherbe. Dans le périmètre Geodis, cette activité s'inscrit en complément des flux générés par Gandon, ce spécialiste du transport de produits pharmaceutiques sous température dirigée racheté en 2021, avec lequel des synergies ne sont pas à exclure.

METTRE EN MUSIQUE LES BONNES PRATIQUES

Geodis ne s'en cache pas : le projet de bâtir un pôle transport sous température dirigée au relais de Malherbe figure bien dans les tiroirs. « Il s'agit effectivement d'une compétence sur laquelle nous souhaitons capitaliser en matière de développement », confirme-t-il. Noël Samson, l'un des deux dirigeants historiques de



© GEODIS

Geodis renforce ses positions dans l'Ouest de l'Hexagone.

Malherbe reste aux manettes, au poste de directeur général France. Il a pour feuille de route de mettre en musique les bonnes pratiques, les pistes de complémentarité et de synergies sur le tableau des achats et de l'optimisation des plans de transport. « Même si nous possédons des clients en commun, nous exploitons un portefeuille différent. Il existe par conséquent des opportunités de ventes croisées étant entendu que Geodis est davantage orienté sur la moyenne et la longue distance alors que Malherbe demeure plutôt un acteur en flux régionaux. Il existe sans doute une pertinence dans les deux registres », souligne Marc Vollet.

En mettant la main sur Malherbe, Geodis s'offre un acteur engagé en matière de transition énergétique, « autant de solutions de décarbonation qui nous ont rapprochés », selon Marc Vollet. Les deux acteurs se rejoignent sur ces nouvelles énergies alternatives que sont le B100, le HVO, le mass balance et l'électromobilité. « Nous partageons une même volonté d'associer nos différentes expérimen-

tations sur les solutions renouvelables et d'accélérer sur l'énergie électrique en frais et en conditionné. Nos deux entités rassemblent neuf stations de recharge en France », explique-t-il. L'intégration de Malherbe dans l'environnement Geodis vise à permettre

Geodis, on l'assure : l'intégration de Malherbe ne se limite pas à une simple mise aux couleurs. « Nous nous engageons sur un schéma de co-construction d'un acteur global en France avec les équipes de Malherbe, en nous reposant sur les meilleures pratiques des deux entités.



© GEODIS

« NOTRE BUT : DÉVELOPPER UNE OFFRE COMPLÈTE EN TEMPÉRATURES AMBIANTE ET DIRIGÉE »
MARC VOLLET,
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ RÉSEAU ROUTIER EUROPÉEN DE GEODIS.

au groupe normand de conserver son identité, dans la recherche d'une certaine continuité vis-à-vis des collaborateurs et des clients. « Mais, bien évidemment, comme c'est le cas depuis plus de 10 ans, le groupe se déploie sous une bannière unique et la marque Geodis viendra se substituer », précise Marc Vollet. Chez

Nous sommes portés par l'ambition de peser sur le marché, d'apporter une vraie qualité de service et d'être pertinents en régional, en moyenne et longue distance, en demi-lot et lot complet, en ambiant et en température dirigée », assure Marc Vollet. ■

Slimane Boukezzoula

Fraikin compte un parc d'environ 33 000 véhicules en France dont 20 % sont dédiés au transport sous température dirigée. Son activité de location avec conducteur s'appuie sur un vivier d'environ 450 collaborateurs.



> LOCATION FRIGORIFIQUE

UN MARCHÉ EN QUÊTE D'ADAPTATION

© FRAIKIN

Entre maturité structurelle, transformation des usages et pression économique, les acteurs de la location frigorifique ajustent leurs modèles, portés par la montée de la digitalisation et les enjeux de transition énergétique.

Longtemps soutenu par la dynamique de la consommation et de la distribution alimentaire, le segment de la location frigorifique en France évolue aujourd'hui dans un environnement plus contrasté : « Ce marché ne s'est pas totalement remis depuis la sortie de la crise sanitaire. En effet, les secteurs qui tirent l'activité du transport frigorifique n'ont pas retrouvé leurs niveaux d'avant Covid,

que ce soit au niveau de la consommation alimentaire à domicile, de la restauration collective et même de la restauration de ville », observe Franck Llagostera, directeur commercial France du spécialiste de la location frigorifique, Petit Forestier. Dans ce cadre, la progression se montre limitée : « Sur le terrain, le marché apparaît plutôt mature, avec une progression limitée de l'ordre de 1 à 2 %, ce qui ne correspond pas

à une véritable dynamique de croissance. Pour autant, certaines entreprises font encore le choix d'externaliser leur flotte, et il reste de belles opportunités à saisir. Mais on n'observe plus de mouvement massif : celles qui devaient franchir le pas l'ont déjà fait », estime Jean-Marc Bourgeix, directeur des opérations du prestataire de transport GT Solutions.

UN CONTEXTE D'INCERTITUDE

Cette tendance se confirme dans les indicateurs du marché : les immatriculations de véhicules frigorifiques ont subi une baisse de 10 % en 2025 par rapport à 2024 avec un peu plus de 6 500 unités enregistrées. Jean-Baptiste Gailliard, responsable commercial grands comptes chez le spécialiste de la location de véhicules industriels sans conducteur Clovis, juge pourtant : « Dans ce contexte d'incertitude, la location tire son épingle du jeu et le nombre de sollicitations reste important du fait des renouvellements de véhicules liés à l'accord ATP. Avec une flotte de plus de 2 500 véhicules frigorifiques, Clovis met en place une vraie stratégie de développement sur ce segment de marché ». Le loueur de véhicules industriels, Fraikin,



© DR

« LES GRANDS ACTEURS RATIONALISENT ET OPTIMISENT DE PLUS EN PLUS LEURS MOYENS, QUITTE À RÉDUIRE LE NOMBRE DE VÉHICULES DONT ILS ONT BESOIN »

**FRANCK LLAGOSTERA,
DIRECTEUR COMMERCIAL FRANCE
DU LOUEUR PETIT FORESTIER.**

indique de son côté voir son activité de location avec conducteur se développer pour accompagner la demande d'externalisation du transport : « Celle-ci répond d'abord à des enjeux de recrutement, qui ne sont pas le cœur de métier des clients, mais aussi à une volonté de se décharger de cette responsabilité, de sécuriser la continuité de service et, sur des véhicules techniques aux investissements élevés, de transférer la gestion du risque au loueur », indique Damien Rachet, responsable de marché au sein de l'entreprise.

© DR



« LES CLIENTS REQUIÈRENT AUJOURD'HUI DAVANTAGE DE DONNÉES POUR PILOTER LEURS OPÉRATIONS. Désormais, tous les grands acteurs nous demandent des KPI, du suivi de performance... »

JEAN-MARC BOURGEIX,
DIRECTEUR DES OPÉRATIONS
DE GT SOLUTIONS.

MONTÉE EN PUISSANCE DE LA DATA

Au-delà de ces dynamiques de marché, la transformation passe aussi par la technologie. Après une première phase marquée par l'informatique embarquée et la géolocalisation des véhicules pour

tracer les marchandises, les attentes ont évolué : « Les clients requièrent aujourd'hui davantage de données pour piloter leurs opérations. Désormais, tous les grands acteurs nous demandent des KPI, du suivi de performance... Une tendance appelée

à s'accélérer fortement avec l'émergence de l'IA », indique Jean-Marc Bourgeix. Dans ce contexte, la télématique se positionne comme un outil stratégique. « Elle prend une place croissante dans la prestation rendue : au-delà du simple suivi de température, >>>

TIP GROUP



PASSEZ À L'ÉLECTRIQUE
EN TOUTE CONFIANCE

Performance et fiabilité, sans compromis.
Découvrez nos solutions de véhicules propres.



0 800 115 600

Service & appel
gratuits



L'activité frigorifique représente 350 véhicules dédiés de la flotte de GT solutions sur un total de 1 500 unités. Cette activité repose majoritairement sur des porteurs (85 %), les semi-remorques étant minoritaires.

10 % des 25 000 véhicules de Clovis sont en frigorifique. Parmi eux, 15 % sont décarbonés en électrique et B100.

» désormais courant, elle permet d'ajuster les points de contrôle, de surveiller l'état des groupes frigorifiques, de remonter à distance les codes défauts et d'aller vers de la maintenance prédictive », détaille-t-il.

UNE DÉCARBONATION CONTRAINTÉ

Parallèlement, les évolutions des usages viennent également transformer les besoins logistiques, note Jean-Baptiste Gailliard : « Dans le but de rationaliser leurs activités, les clients qui parfois étaient spécialisés sur une typologie de produits (frais, surgelés, sec), ont tendance à ouvrir leurs offres et travailler sur plusieurs gammes ce qui a une incidence sur les matériels utilisés

pour les livraisons ». D'où la nécessité de réfléchir à des solutions sur-mesure pour qu'ils puissent opérer dans les meilleures conditions. « Les habitudes de consommation évoluent », note également Damien Rachet, pour qui, cette évolution se traduit notamment par l'essor du e-commerce, de la livraison du dernier kilomètre et des circuits courts. « Dans le même temps, le segment pharmaceutique se développe avec des exigences accrues en matière de température dirigée et la maîtrise de la chaîne du froid », poursuit-il. Cette transformation favorise le développement de véhicules plus petits et plus flexibles, adaptés à la distribution urbaine : « La livraison alimentaire à domicile ou sur le

lieu de travail se développe au travers d'acteurs proposant des offres de plats cuisinés, ce qui augmente les besoins en véhicules frigorifiques de plus petites tailles », indique Franck Llagostera. Une taille plus réduite pour opérer ce segment du dernier kilomètre qui s'accompagne également de l'émergence de véhicules légers électriques. À ce titre, si la décarbonation constitue un axe structurant du secteur, elle reste encore contrainte par des enjeux économiques : « Certains véhicules électriques peuvent coûter jusqu'à deux fois et demie le prix d'un diesel ce qui limite encore leur adoption », rappelle Laurent Rousselie, responsable produit amélioration continue chez Fraikin. Dans ce cadre, « le transfert du risque vers le loueur est souvent une réflexion centrale pour sauter le pas vers l'électrique », juge le responsable grands comptes de Clovis (l'entreprise comptant 15 % de ces véhicules frigo décarbonés en électrique ou B100).

« CERTAINS VÉHICULES ÉLECTRIQUES PEUVENT COÛTER JUSQU'À DEUX FOIS ET DEMIE LE PRIX D'UN DIESEL CE QUI LIMITE ENCORE LEUR ADOPTION »
LAURENT ROUSSELIE,
RESPONSABLE PRODUIT AMÉLIORATION CONTINUE CHEZ FRAIKIN.



© FRANCK DUNOUAU

APPROCHE MULTI-ÉNERGIES

Dès lors, les acteurs privilégient une approche pragmatique et diversifiée : « La décarbonation est un sujet multi-énergies,

on ne se limite pas à l'électrique. Ce mix est déjà présent dans nos flottes [Fraikin explore plusieurs alternatives, comme les biocarburants HVO, le B100 ou encore le gaz naturel] », poursuit Laurent Rousselle. Même approche multi-énergies (B100 et HVO) chez GT Solutions [avec aujourd'hui 34 véhicules électriques sur une flotte de 1 500 unités], mais dont l'adoption, là encore, dépend avant tout de leurs contraintes économiques : « Le surcoût d'exploitation se situe aux environs de 10 à 15 % », détaille Jean-Marc Bourgeix. De son côté Petit Forestier mise sur son offre full service pour accompagner cette mutation, notamment sur les segments urbains électrifiables : « L'intérêt des différents acteurs pour la décarbonation augmentent de jour en jour et aujourd'hui les véhicules électriques légers (-3,5t) frigorifiques ont une autonomie qui leur



« DANS CE CONTEXTE D'INCERTITUDE, LA LOCATION TIRE SON ÉPINGLE DU JEU ET LE NOMBRE DE SOLLICITATIONS RESTE IMPORTANT DU FAIT DES RENOUELEMENTS DE VÉHICULES LIÉS À L'ACCORD ATP »

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

permet de réaliser la quasi-totalité des tournées urbaines et péri-urbaines à un coût qui est devenu compétitif », juge Franck Llagostera. À moyen terme, le marché pourrait se polariser autour de deux segments distincts, estime Laurent Rousselle, « soit vers des véhicules légers,

plus flexibles, moins contraignants en termes d'exploitation et plus facilement électrifiables, soit vers des véhicules plus lourds pour optimiser les tournées, avec un segment intermédiaire qui tend à se réduire ». ■

Charlotte Cousin

Le groupe Petit Forestier possède 83 000 véhicules en gestion dans le monde dont 28 260 en France. L'acteur vise une électrification de 40 % de sa flotte d'ici 2030.



© PETIT FORESTIER

> SALON

DRIVE TO ZERO 2026 OUVRE SES PORTES

Drive to Zero revient à Paris Porte de Versailles pour une 4^e édition placée sous le signe du passage à l'échelle.

Durant deux jours (les 2 et 3 juin 2026), Drive to zero réunit 150 exposants et près de 4 000 décideurs autour d'un objectif commun : stimuler le déploiement concret des solutions. « En 2026, la question n'est plus de savoir s'il faut décarboner la mobilité, mais comment la déployer à grande échelle, dans des délais compatibles avec les objectifs climatiques et les réalités économiques des territoires. Cela suppose d'aligner infrastructures, financement, acceptabilité sociale et

souveraineté industrielle. Drive to Zero est précisément conçu comme le lieu où cette convergence devient opérationnelle : on y teste, on y confronte les modèles, et surtout, on y construit les conditions du passage à l'échelle. », annonce Stéphanie Gay-Torrente, directrice de Drive To Zero. Un hub d'innovations opérationnelles a ainsi été créé par et pour l'ensemble des acteurs de la mobilité. Le circuit d'essai, véritable signature du salon, est également de retour pour tester petits véhicules électriques, véhicules intermédiaires et



© DR DRIVE TO ZERO

Véritable signature du salon, la piste d'essais fait son retour en 2026.

solutions de cyclologistique. Enfin, les Prix de l'Innovation 2026 dont l'objectif majeur est de décloisonner les approches et de valoriser les innovations réellement déployables font partie du programme. ■

> 100 % ÉLECTRIQUE

MAN, FRAIKIN ET SOFRIOLOG TESTENT UN E-TGS BI-TÉMPÉRATURE

En partenariat avec Fraikin, spécialiste de la location de véhicules industriels, et Sofrilog, expert de la logistique sous température contrôlée, MAN Truck & Bus France déploie en conditions réelles un camion électrique MAN eTGS équipé d'une carrosserie frigorifique Chereau.



© DR MAN-FRAIKIN-SOFRIOLOG

Ce MAN eTGS est équipé de 5 packs batteries d'une capacité nette de 400 kWh.

Conçu pour la distribution urbaine et régionale, ce porteur électrique de 26 tonnes sera exploité par Sofrilog dans le cadre de tournées dédiées à la grande distribution, notamment pour des enseignes de proximité. Le véhicule, testé sur des tournées en hypercentre, a répondu aux besoins de Sofrilog en termes d'autonomie et de production de froid (notamment négatif) et constitue l'un des premiers modèles de ce type à circuler en France. Le MAN eTGS en version carrosserie frigorifique est

optimisé pour la logistique du froid. Doté d'une cabine courte (NN), il offre un équilibre efficace entre maniabilité et capacité d'emport. Il est équipé de cinq packs batteries d'une capacité nette de 400 kWh, lui permettant d'assurer les tournées les plus exigeantes. Pour une meilleure facilité d'utilisation, notamment lors des opérations de recharge, le MAN eTGS intègre une double prise de recharge positionnée à l'avant gauche et à l'arrière droit, compatible avec une puissance allant jusqu'à 375 kW. Par ailleurs, le véhicule est équipé d'une caisse frigorifique Chereau, d'une capacité de 23 palettes, conçue pour optimiser la gestion du groupe frigorifique. Elle est associée à un groupe froid Frigoblock de Thermo King. Il figure ainsi parmi les premiers véhicules à bénéficier de la dernière génération de groupes frigorifiques Thermo King directement reliés à l'interface haute tension du véhicule, garantissant une performance thermique optimale et une continuité renforcée de la chaîne du froid. ■

> PARTENARIAT

SEAFRIGO ÉLECTRIFIE SA TRACTION PORTUAIRE AU HAVRE

Seafrigo Group, acteur de la logistique spécialisée dans le transport de produits alimentaires et la gestion de la chaîne du froid, annonce l'intégration de 5 Volvo FM Electric dans sa flotte.



© VOLVO TRUCKS

Seafrigo vient d'intégrer 5 Volvo FM Electric à sa flotte pour sa traction portuaire au Havre.

Premiers véhicules électriques de la flotte Seafrigo, ils seront principalement dédiés à la traction portuaire au Havre. Ce partenariat avec Volvo Trucks marque une étape significative dans la stratégie de transition énergétique de Seafrigo Group, visant à réduire son empreinte carbone et à améliorer l'efficacité de ses opérations sur la zone portuaire du Havre.

DES VÉHICULES CONÇUS POUR LA TRACTION PORTUAIRE

Les 5 Volvo FM Electric sont dotés de 6 packs batteries totalisant 540 kWh et offrant jusqu'à 300 km d'autonomie sans recharge. Grâce à leur capacité de traction de 44 tonnes, ils garantissent une productivité équivalente à un véhicule diesel, tout en réduisant de manière significative les émissions de CO₂ et les nuisances sonores. La solution de recharge a été fournie en partenariat avec Autorecharge, avec une installation adaptée aux besoins opérationnels de Seafrigo Group. Pour répondre aux exigences de sécurité

propres aux environnements portuaires, les véhicules ont été équipés de dispositifs renforcés conçus avec les équipes techniques Volvo Trucks : caméras additionnelles pour une visibilité maximale, caméra d'attelage, sellette avec verrouillage et déverrouillage à distance, protection renforcée du châssis et des batteries via une plateforme sur mesure, préparation et montage réalisés dans les ateliers Volvo Trucks. L'intégration de ces véhicules électriques permet à Seafrigo Group de réduire ses émissions de CO₂ de 8 % sur la traction portuaire, tout en diminuant les nuisances sonores et les émissions locales de polluants atmosphériques. Le groupe attend également une réduction significative des coûts de carburant et de maintenance. Les conducteurs ont été formés à l'utilisation de ces nouveaux véhicules, tandis que Volvo assurera l'entretien et la maintenance. Seafrigo Group, engagé dans le projet Socrate sur l'électrification complète de la traction portuaire du port du Havre, envisage d'étendre cette flotte à l'avenir en fonction des résultats obtenus. ■

COOL NEWS !

Evergreen déploie l'infrastructure de recharge du transport lourd

Fondée en 2023, Evergreen conçoit, finance et déploie des stations de recharge exclusivement dédiées aux poids lourds. Après une première levée de fonds fin 2024, l'entreprise inaugure ses deux premières stations dans le centre et l'est de la France, ainsi que le premier chargeur MCS (Megawatt Charging System, 1MW) déployé sur le territoire national. Implantés sur des sites stratégiques, ces hubs marquent le début du déploiement du réseau en France puis en Europe. « Nous créons les conditions de l'électrification du transport lourd, grâce à nos solutions opérationnelles, technologiques et digitales », a partagé Olivier Becker, président d'Evergreen. Evergreen vise 60 stations opérationnelles d'ici 2028 afin de couvrir les principaux corridors routiers français et de créer les conditions de l'électrification du transport lourd.

Bump et Nexhos créent l'entrepôt logistique autonome

Bump et Nexhos Energies allient leurs expertises pour créer une solution intégrée d'entrepôt logistique autonome. Nexhos conçoit et installe les centrales solaires photovoltaïques, en toiture ou sur ombrières, permettant de produire l'électricité directement sur site. Celle-ci est stockée dans des batteries puis distribuée aux véhicules via les bornes de recharge installées et opérées par Bump. Cette offre permet de limiter les investissements en infrastructure réseau, de stabiliser le coût de l'énergie dans la durée et de produire localement la quasi-totalité de l'électricité nécessaire à la recharge, avec près de 30 % d'économies estimées sur le coût de l'électricité au kWh.

> ÉVOLUTION TECHNOLOGIQUE

LE TÉLÉBADGE PASSANGO D'AS 24 ACCOMPAGNE LA TRANSFORMATION DU PÉAGE EUROPÉEN

Partout en Europe, les systèmes de péage connaissent une transformation rapide, portée par les évolutions technologiques et réglementaires. Dans ce contexte, AS 24 met en avant son télébadge de télépéage PASSango, conçu pour accompagner les transporteurs dans ces mutations et anticiper celles à venir.

« **À** travers l'Europe, les systèmes de péage routier entrent dans une phase décisive de modernisation marquée par une accélération sans précédent du déploiement des technologies satellitaires GNSS (Global Navigation Satellite Systems) », explique Émilie Yonnet, responsable du département marketing d'AS 24. Pour les transporteurs opérant à l'international, cette transition représente un véritable enjeu opérationnel, leurs équipements devant rester compatibles avec l'évolution des systèmes de péage : « Alors que la 2G est en train de disparaître dans de nombreux pays européens, un télébadge basé sur une technologie en fin de vie devient un risque », souligne Émilie Yonnet. Dans ce contexte, marqué par l'arrivée de boîtiers 4G compatibles GNSS et DSRC, désormais au cœur des nouveaux dispositifs de taxation routière, les solutions capables de s'adapter aux nouveaux standards deviennent essentielles pour sécuriser les trajets.

ANTICIPER LA TRANSITION TECHNOLOGIQUE

Dans le cadre de cette transformation, le télébadge PASSango d'AS24 fait partie des premières solutions homologuées, permettant aux transporteurs d'anticiper ces évolutions et de centraliser la gestion des péages : « Nous avons anticipé cette

mutation il y a déjà 4 ans en déployant massivement le boîtier Yunex 4G, multi-technologies GNSS/DSRC. Cette avance nous a permis d'ajouter de nouveaux pays ou de répondre rapidement à des adaptations réglementaires de manière transparente pour nos clients », explique Émilie Yonnet. Grâce à cette approche, AS 24 entend proposer aux transporteurs une solution capable de suivre l'évolution rapide du péage en Europe. En combinant couverture géographique élargie et compatibilité technologique, le télébadge PASSango vise à simplifier la gestion des flottes tout en sécurisant leur conformité dans un environnement réglementaire en pleine transformation.

UNE COUVERTURE EUROPÉENNE EN EXPANSION

Alors que 13 pays étaient déjà couverts, la Suisse a récemment rejoint le périmètre du télébadge PASSango. Avec cette extension, les transporteurs sont désormais en mesure de circuler sur le territoire avec le même équipement utilisé ailleurs en Europe.

Plus récemment, ce sont les Pays-Bas qui viennent compléter l'offre PASSango faisant de AS 24 le premier fournisseur EETS accrédité et homologué par RDW (autorité responsable des péages aux Pays-Bas) dans ce pays. Cette accréditation officielle permet ainsi aux transporteurs d'anticiper dès à présent le déploiement de



© AS 24

Les Pays-Bas ont récemment rejoint l'offre PASSango faisant de AS 24 le premier fournisseur EETS accrédité et homologué par RDW (autorité responsable des péages aux Pays-Bas) dans ce pays.

lanouvelle redevance poids-lourds basée sur un système satellitaire qui remplacera l'Eurovignette à partir du 1^{er} juillet 2026. « En parallèle, la France poursuit sa propre transition avec l'arrivée début 2027 des premiers dispositifs de taxation en Alsace, puis dans l'ensemble du Grand Est. Là encore, nous nous préparons pour intégrer ces nouveaux périmètres sans changement matériel pour nos clients », détaille Émilie Yonnet. ■

Charlotte Cousin

AVEC LE TÉLÉBADGE PASSANGO D'AS 24

- **Gestion 100 % digitale :** activation, mises à jour OTA à distance et facturation unique.
- **Installation Plug & Play :** mise en place simple et rapide dans le véhicule.
- **Technologie 4G éprouvée :** solution opérationnelle depuis plus de 4 ans.
- **Multi-technologies :** fonctionnement satellitaire et à courte portée.
- **Mises à jour à distance :** reconfiguration possible en environ une heure.
- **Géolocalisation intégrée :** pour le suivi des trajets et partage des données aux affrêteurs.
- **Technologie et support internalisés :** développement, conformité et support technique assurés par AS 24.
- **Livraison rapide :** boîtier disponible sous 3 à 5 jours.

> CYCLOGOLOGISTIQUE FRIGORIFIQUE

LE PARTENARIAT ENTRE SOFRIGAM ET KLEUSTER MONTE EN RÉGIME

Sofrigam, fournisseur de solutions de préservation pour les produits thermosensibles, industrialise sa technologie brevetée Coldway pour permettre l'électrification du dernier kilomètre sans perte d'autonomie. Avec le fabricant de vélos-cargos Kleuster, ils approfondissent leur partenariat pour accélérer le déploiement de cette solution dans la livraison urbaine.



Selon Kleuster, en France, le parc professionnel est estimé à environ 3 500 vélos-cargos.

L'intégration de la technologie Coldway sur les vélos-cargos C510 et C830 est une réalité depuis plusieurs années. Ce partenariat franchit aujourd'hui une étape et vise à accélérer le déploiement de solutions de transport frigorifique décarboné pour la livraison urbaine de produits frais et médicaux. Selon Kleuster, en France, le parc professionnel est estimé à environ 3 500 vélos-cargos, dont près de 20 % dédiés au transport frigorifique, représentant un marché de renouvellement annuel de l'ordre de 250 à 350 unités. Dans un marché européen du vélo-cargo frigorifique estimé entre 1 000 et 2 000 unités par an par Sofrigam, le partenariat ouvre la voie au déploiement

de plusieurs centaines de vélos-cargos équipés à horizon 2026. « Kleuster propose des équipements professionnels aux acteurs du dernier kilomètre. Grâce à la technologie Coldway de Sofrigam, nous pouvons désormais répondre aux besoins de nos clients nécessitant du froid actif », résume Okan Cavusoglu, directeur général de Kleuster.

AUTONOMIE PRÉSERVÉE, PRODUCTIVITÉ AMÉLIORÉE

Le maintien d'un froid actif indépendant de l'assistance électrique permet de décorrélérer la production de froid de la batterie du vélo-cargo, évitant toute perte d'autonomie liée aux systèmes frigorifiques



La technologie Coldway s'interface directement sur les vélos-cargos Kleuster.

embarqués. Cette indépendance énergétique permet d'optimiser les tournées et d'augmenter le nombre de livraisons par cycle. En zone urbaine dense, le vélo-cargo permet 28 % de livraisons en plus par heure, d'après Sofrigam. Sur le terrain, la solution a permis de sécuriser des milliers de livraisons sous température dirigée pour des acteurs de la livraison de courses, de nourriture ou de produits médicaux. Les entreprises spécialisées dans ces secteurs, ainsi que le secteur médical, « pourront étendre leur rayon d'action tout en garantissant le respect de la chaîne du froid », ajoute Okan Cavusoglu.

COLDWAY : FROID ACTIF SANS ÉMISSIONS

Coldway est au cœur de cette accélération industrielle. Contrairement aux systèmes traditionnels, cette technologie de froid actif est autonome. La solution est zéro émission et silencieuse, ce qui la rend compatible avec les livraisons nocturnes et les zones à faibles émissions (ZFE). Le véhicule conserve 100 % de son autonomie constructeur, garantissant jusqu'à 12 heures de froid sans solliciter la batterie de traction. « Depuis plus de 45 ans, Sofrigam met son expertise au service d'un enjeu essentiel : la maîtrise de la température, facteur clé pour la vie et le vivant », rappelle Laurence Labranque, directrice générale de Sofrigam. La technologie Coldway s'interface directement sur les vélos-cargos Kleuster, permettant d'intégrer du froid actif autonome et 100 % décarboné, tout en préservant l'autonomie du véhicule. Sofrigam maîtrise l'ensemble de la chaîne de valeur sur ses sites de Pia (Pyrénées-Orientales) et Monchy-le-Preux (Pas-de-Calais). ■

> LIVRAISON À L'UNITÉ

ATLANTIQUE RÉPARTITION ACCÉLÈRE SON DÉVELOPPEMENT AVEC STERNE

Atlantique Répartition a fait évoluer son modèle logistique avec l'appui du groupe Sterne, pour passer au flux tendu.

Soumise aux obligations strictes du Code de la santé publique, Atlantique Répartition doit assurer la livraison des médicaments dans un délai maximal de 24 heures après réception de la commande. Une contrainte forte, d'autant plus complexe à tenir dans un contexte de dispersion géographique des officines et de diversité des volumes à livrer. Pour répondre à ces enjeux, l'entreprise s'est rapprochée de Sterne qui effectue les enlèvements en soirée permettant des livraisons pendant la nuit ou au plus tard au cours de la matinée.

DU FRANCO AU FLUX TENDU

Jusqu'à récemment, Atlantique Répartition fonctionnait avec un système de franco,

conditionnant l'expédition des commandes à l'atteinte d'un seuil minimum. Désormais, toute commande est expédiée sans délai, quel que soit son volume. Une évolution majeure, qui répond directement aux attentes du terrain, notamment celles des officines situées en zones rurales ou confrontées à des besoins urgents.

UNE LOGISTIQUE DEVENUE LEVIER DE CROISSANCE

Au-delà de l'amélioration du service, cette transformation logistique a permis à Atlantique Répartition d'accélérer son développement. Initialement concentrée sur un périmètre local, l'entreprise couvre



Grâce à Sterne, Atlantique Répartition dessert une quarantaine de pharmacies en flux tendu.

aujourd'hui plusieurs départements, dont la Loire-Atlantique, le Morbihan, l'Ille-et-Vilaine, le Maine-et-Loire et le Calvados. Dans le même temps, le nombre de points livrés continue de progresser, avec près de 40 pharmacies desservies régulièrement, et un volume moyen d'environ 600 colis par mois. Le répartiteur étudie désormais de nouvelles évolutions, notamment sur le transport en température dirigée (2-8°C) ainsi que d'autres pistes, comme des délais de livraison resserrés ou la mise en place de solutions de logistique inverse (reverse logistics). ■

> LOGIPHARMA 2026

YUSEN LOGISTICS ACQUIERT WALDEN HEALTH

Suite à l'acquisition de Walden Health, qui comprend Movianto, Eurotranspharma, Transpharma International et Walden Digital, Yusen Logistics a encore renforcé sa présence et son expertise dans le secteur de la santé en Europe. Le salon LogiPharma a été l'occasion de mettre en avant cette nouvelle stratégie mondiale. Les clients de Yusen Logistics bénéficient d'une solution intégrée de bout en bout couvrant la gestion de la chaîne du froid, la conformité réglementaire, le stockage, la gestion des stocks, la livraison du dernier kilomètre et l'optimisation stratégique

du réseau, complétée par des services spécialisés dédiés à la santé tels que la gestion « order to cash », la libération des lots, la sérialisation et les opérations conformes aux BPF. Hiroki Harada, PDG de Yusen Logistics Global Management, a déclaré : « La santé est un domaine stratégique prioritaire pour Yusen Logistics à l'échelle mondiale. L'acquisition de Walden Health marque une étape importante dans le renforcement de nos capacités en Europe et de notre engagement à fournir des solutions logistiques de santé de haute qualité, conformes et fiables dans le monde entier. LogiPharma 2026 offre



Hiroki Harada, PDG de Yusen Logistics Global Management.

une occasion importante de démontrer la valeur de notre offre élargie dans le domaine de la logistique des produits de santé. » ■

TECHNO**TRANS** 2026

www.salon-technotrans.com

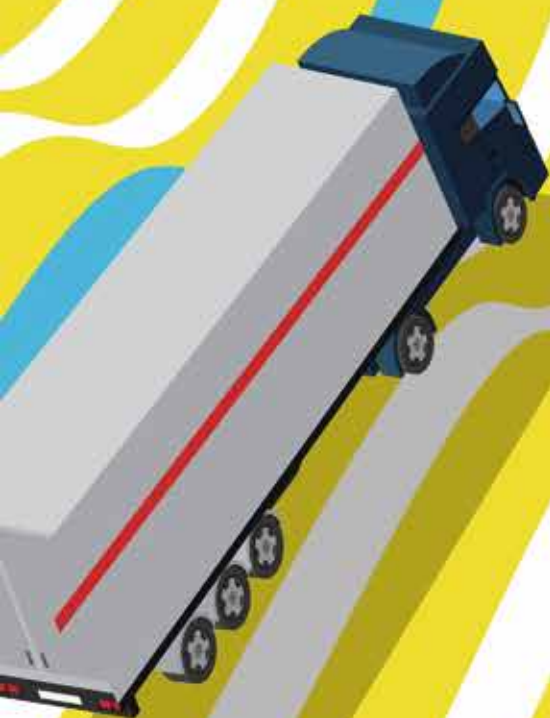
SALON PROFESSIONNEL DU VÉHICULE INDUSTRIEL

Parc des expositions
de NANTES 

DU **14** AU **16** OCTOBRE



SALON PROFESSIONNEL DU VÉHICULE
INDUSTRIEL
TECHNOTRANS





VOS PROCHAINS RENDEZ-VOUS

DRIVE TO ZERO

Le salon des solutions de mobilité décarbonée

📅 Les 2 et 3 juin 2026

📍 Paris, Île-de-France, France

🌐 event.drivetozero.fr

RDV LA CHAÎNE LOGISTIQUE DU FROID

Événement de La Chaîne Logistique du Froid, association professionnelle du transport et de la logistique frigorifique

📅 Les 3 et 4 juin 2026

📍 Saint-Malo, Bretagne, France

🌐 www.lachainelogistiqueudufroid.fr

EURO SUPPLY CHAIN

Le salon des professionnels du transport et de la logistique

📅 Le 9 juin 2026

📍 Mulhouse, Grand Est, France

🌐 www.eurosupplychain.fr

TOP TRANSPORT SAINT-MALO

Le rendez-vous des acteurs du transport et de la logistique

📅 Les 10 et 11 juin 2026

📍 Saint-Malo, Bretagne, France

🌐 www.toptransporteurope.com

LOGIPHARMA USA

Conférence professionnelle internationale dédiée à la chaîne logistique dans l'industrie pharmaceutique

📅 Du 5 au 7 octobre 2026

📍 Boston, Massachusetts, USA

🌐 logipharmaus.wbresearch.com

TOP TRANSPORT MARSEILLE

Le rendez-vous des acteurs du transport et de la logistique

📅 Les 14 et 15 octobre 2026

📍 Marseille, Provence-Alpes-Côte d'Azur, France

🌐 www.toptransporteurope.com

TECHNOTRANS

Le salon du transport routier de marchandises et du véhicule industriel

📅 Du 14 au 16 octobre 2026

📍 Nantes, Pays de la Loire, France

🌐 www.salon-technotrans.com

SIFA

Le salon du froid et de ses applications

📅 Du 24 au 26 novembre 2026

📍 Chassieu (Lyon), Auvergne-Rhône-Alpes, France

🌐 www.expo-sifa.com

DRIVE TO ZERO

Votre badge gratuit
& information sur
event.drivetozero.fr



INNOVER,
TESTER,
DÉPLOYER

LES
MOBILITÉS
DÉCARBONÉES

2 & 3 juin 2026
Paris Expo
Porte de Versailles



SOFRIGAM, & COLDWAY TECHNOLOGIES®

PIONNIER DU FROID URBAIN POUR UNE LOGISTIQUE DÉCARBONÉE

De 96L à 12m³, nous intégrons tous types de mobilités



Application Coldtrace BLE

AUTONOME

aucune batterie pour
la production de froid

INTUITIF

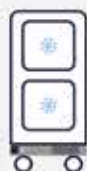
pilotage programmable
grâce à l'application Coldtrace BLE

DURABLE

durée de vie et conformité
> 12 ans



Groupes froids
Coldway®
Interfacable sur
tous types de
mobilités douces



Véhicules électriques équipés de la technologie Coldway®, fluide réfrigérant naturel

FABRIQUE
EN FRANCE



Piek

