



PROFESSION LOGISTIQUE

LA TRIBUNE DES MARQUES



**SITL 2026 : CAP SUR DE NOUVEAUX TERRITOIRES
GÉOPOLITIQUE : RÉINVENTER LA LOGISTIQUE
IA : DES PROMESSES... ET DES RISQUES À MAÎTRISER**



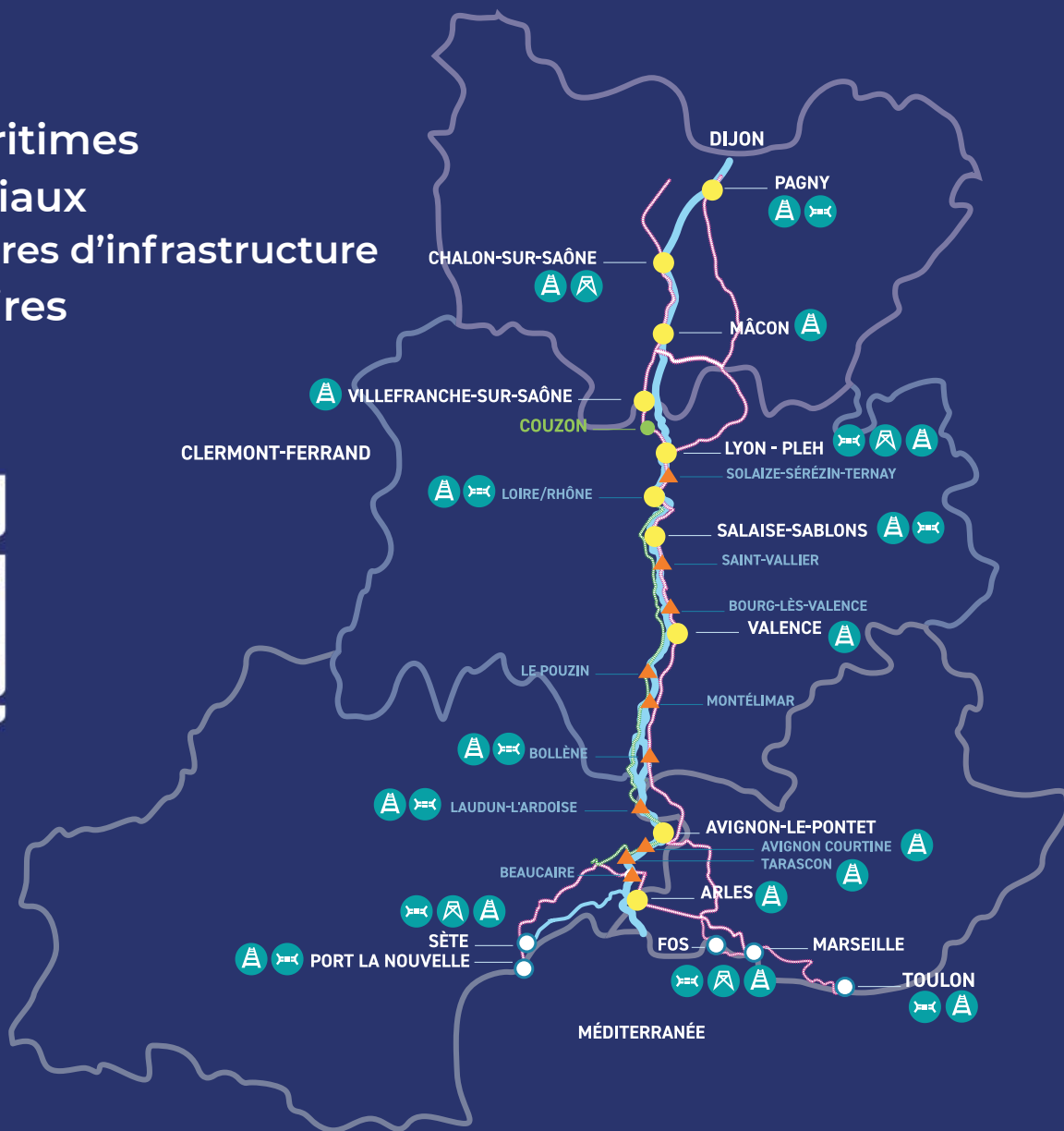


MEDLINK

PORTS ● ● ●

Des solutions concrètes pour des flux exigeants

- 4 ports maritimes
- 9 ports fluviaux
- 3 gestionnaires d'infrastructure
- 80 partenaires



Rejoignez le réseau des acteurs engagés dans la multimodalité



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes



Cofinancé par
l'Union européenne

**Plan
Rhône
Saône**

LA LOGISTIQUE À LA CONQUÊTE DE NOUVEAUX TERRITOIRES

LOGISTICS SETS OUT TO CONQUER NEW TERRITORIES

À quelques jours de l'ouverture du SITL 2026, le thème retenu pour cette 43^e édition (« Nouveaux territoires à conquérir ») mérite qu'on s'y arrête. Pas comme une formule de communication, mais comme un état des lieux.

Le mot « territoire » porte en lui une tension que la filière connaît bien. Les guerres commerciales, les droits de douane américains, la puissance économique chinoise qui reconfigure les flux mondiaux, les corridors maritimes sous pression permanente, sans parler des conflits militaires qui embrasent les côtes et engendrent une incertitude qu'on pensait à jamais résolue, à tout le moins dans nos régions... Eh oui : la géographie reste une contrainte brutale. Le cabinet KYU le mesure dans son dernier baromètre : plus de la moitié des professionnels de la supply chain placent désormais la géopolitique en tête de leurs risques. Ce n'est plus un aléa : c'est la nouvelle norme.

Mais la filière refuse le repli. Et c'est là qu'elle surprend : elle élargit la définition du territoire. Les nouvelles frontières à conquérir ne sont pas toutes physiques. Il y a celle de la décarbonation : chaque flotte convertie, chaque entrepôt optimisé, chaque colis préparé sans vide inutile. Il y a celle de l'inclusion, aussi, qui rend les métiers du transport accessibles à ceux qu'on en tenait éloignés. Il y a celle du numérique, enfin, où l'intelligence artificielle ne vaut pas seulement comme argument marketing, mais comme accélérateur concret : elle permet à des idées d'aboutir plus vite, à des équipes réduites de produire davantage, à des acteurs modestes d'investir des marchés qui leur étaient fermés.

C'est précisément ce que le SITL 2026 entend démontrer. La conquête, en 2026, ressemble moins à une expédition qu'à une accumulation patiente de victoires discrètes. Et la filière, dotée de nouveaux outils, de démontrer une fois encore sa stupéfiante capacité de résilience.

With just a few days to go before the opening of SITL 2026, the theme chosen for this 43rd edition ("New Territories to Conquer") deserves our attention. Not merely as a marketing slogan, but as a snapshot of the current landscape.

The word "territory" carries a tension that the industry knows all too well. Trade wars, U.S. tariffs, China's economic power reshaping global flows, maritime corridors under constant pressure—not to mention military conflicts that drive up costs and create uncertainty we thought was a thing of the past, at least in our regions... Indeed: geography remains a brutal constraint. The consulting firm KYU highlights this in its latest barometer: more than half of supply chain professionals now rank geopolitics as their top risk. It is no longer a risk: it is the new norm.

But the industry refuses to retreat. And this is where it surprises us: it is broadening the definition of territory. The new frontiers to be conquered are not all physical. There is the frontier of decarbonization: every fleet converted, every warehouse optimized, every package prepared without unnecessary empty space. There is also the frontier of inclusion, which makes careers in transportation accessible to those who were previously excluded. Finally, there is the digital frontier, where artificial intelligence serves not merely as a marketing pitch but as a concrete accelerator: it enables ideas to come to fruition faster, smaller teams to produce more, and smaller players to enter markets that were previously closed to them. This is precisely what SITL 2026 aims to demonstrate. The conquest, in 2026, resembles less an expedition than a patient accumulation of quiet victories. And the industry, equipped with new tools, will once again demonstrate its astonishing capacity for resilience.



Eric SENABRE
RÉDACTEUR EN CHEF
EDITOR IN CHIEF



© Freepik

Sommaire

Table of Contents

08 Actus / News

36 Handicap et logistique : quand AFTRAL ouvre les portes de la formation / Disability and logistics: when AFTRAL opens the doors to training



hwb

FRANCE

Ports & Connections for Logistics



BREAKBULK
EUROPE

Meet us at
BREAKBULK
ROTTERDAM
Stand 1M30 Hall 1
16-18 June 2026

44 **Difope : L'expertise française au service de la sécurité environnementale /**
Difope: French expertise at the service of environmental safety

52 **Delta 3 : quand le multimodal embrasse la biodiversité /**
Delta 3: when multimodal transport embraces biodiversity

60 **Medlink Ports : dix ans au service du report modal /**
Medlink Ports: ten years promoting modal shift

80 **Inotec : l'étiquette, maillon discret de la logistique /**
Inotec: labels, the discreet link in logistics

98 **MGI : 40 ans de données portuaires, et une ambition intacte /**
MGI: 40 years of port data, and an undiminished ambition

106 **Al Cargo : une boucle ferroviaire nationale pour décarboner le fret routier /**
Al Cargo: a national rail loop to decarbonize road freight



© Freepik



© Freepik

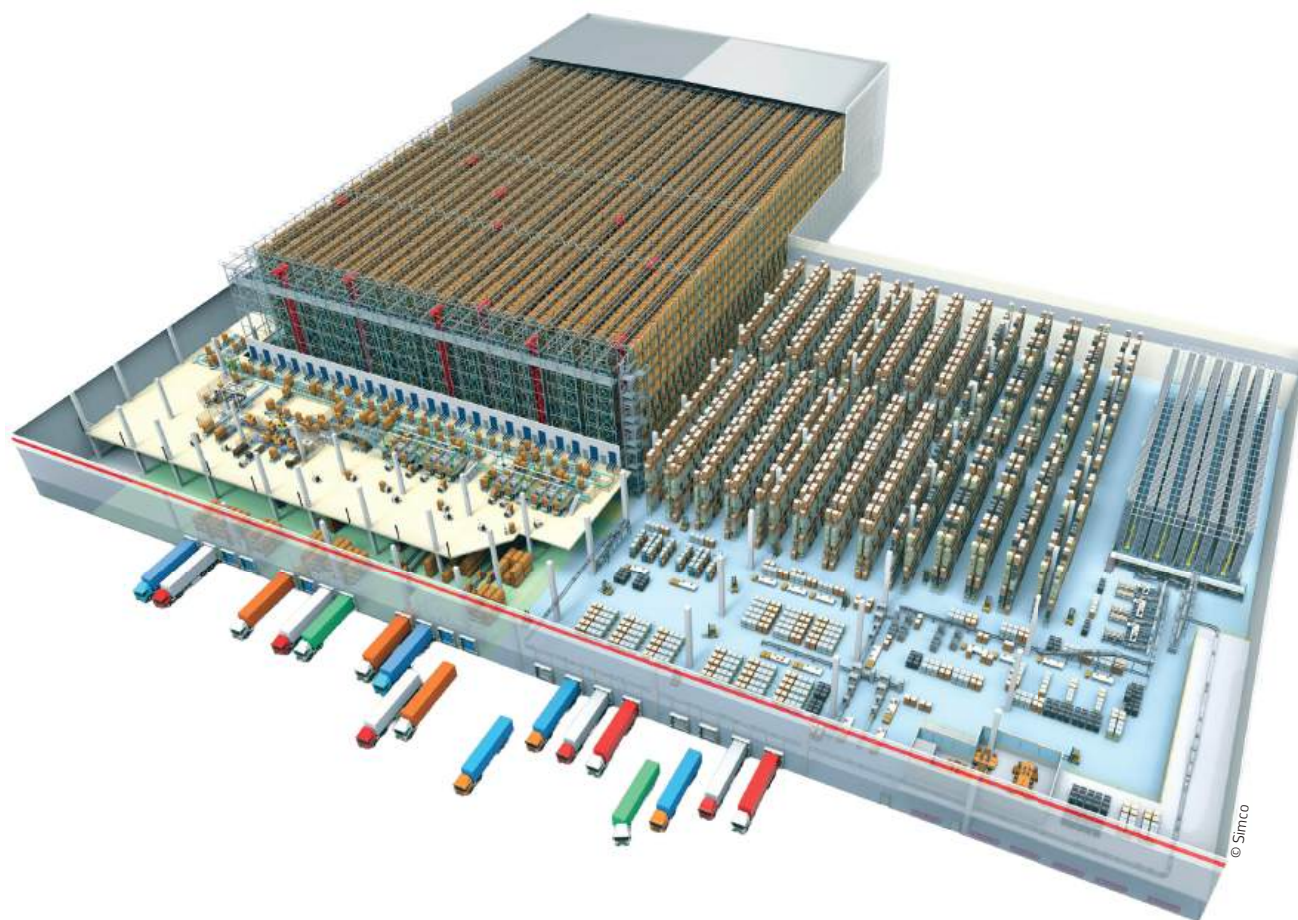
Boostez votre logistique e-commerce



Think global, Act local



contact@staci.com ► www.staci.com



SIMCO CONSULTING FRANCE FÊTE SES 5 ANS



Fondée fin 2020 à l'initiative de Marco Cernuschi, CEO de Simco Consulting Italie, et de Benoît Cudel, Simco Consulting France marque cette année son cinquième anniversaire. L'entité tricolore s'est construite autour du conseil en supply chain et en logistique industrielle, avec une approche ancrée dans les réalités opérationnelles du terrain.

Le cabinet accompagne les entreprises industrielles sur un spectre large de problématiques : optimisation des coûts intralogistiques, meilleure utilisation des surfaces disponibles, fiabilisation et fluidification des flux, flexibilité des organisations, qualité de service aux lignes de production et évaluation de la pertinence d'un projet d'automatisation.

L'idée maîtresse ? Dans un contexte économique sous tension, la logistique ne se réduit plus à la gestion des stocks ou des mètres carrés — elle constitue un levier concret et mesurable de compétitivité pour les

industriels. C'est sur cette équation performance-coût-service que Simco Consulting France concentre son action.

Le groupe, présent en France et en Italie depuis plus de 45 ans, affiche un bilan conséquent : 2 500 missions menées, une trentaine de consultants et 650 entreprises clientes dans des secteurs aussi divers que l'agroalimentaire, le luxe, la pharmacie ou le transport. Coca-Cola Europacific Partners, Nestlé, L'Oréal, SNCF Réseau ou Pfizer figurent parmi les références récentes.

Pour marquer cet anniversaire et poursuivre son développement, Simco Consulting France sera présente au salon Global Industrie Paris, avec un stand dédié à l'innovation et à l'excellence opérationnelle. Au programme : présentation du savoir-faire du cabinet et mise en lumière de retours d'expérience clients autour des grands enjeux logistiques industriels. ■

Accédez à l'essentiel avec le guide douanier de l'Axe Méditerranée Rhône Saône : votre allié logistique

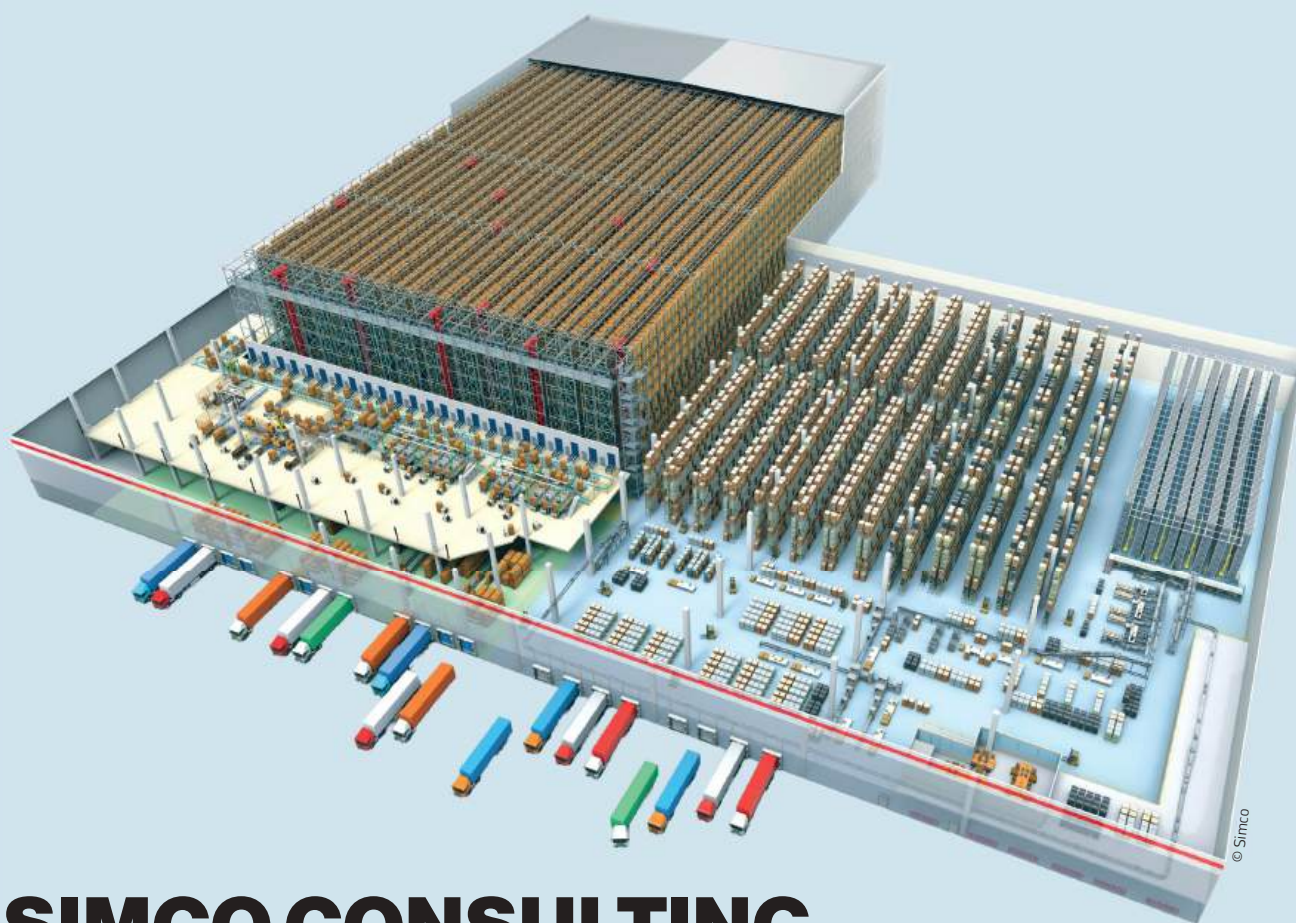
Dédouanement
100 % dématérialisé
Accompagnement
personnalisé

Toutes les explications sur les formalités douanières le long de l'Axe Méditerranée Rhône Saône dans un seul guide. Les procédures, les conseils et les contacts utiles.



Ce guide est rédigé
en partenariat avec la DGDDI





SIMCO CONSULTING FRANCE CELEBRATES ITS 5TH ANNIVERSARY



Founded in late 2020 by Marco Cernuschi, CEO of Simco Consulting Italy, and Benoit Cudel, Simco Consulting France is celebrating its fifth anniversary this year. The French subsidiary has built its business around supply chain and industrial logistics consulting, with an approach rooted in the operational realities on the ground.

The firm supports industrial companies across a wide range of challenges: optimizing intralogistics costs, improving the use of available space, enhancing the reliability and flow of operations, increasing organizational flexibility, ensuring quality of service to production lines, and evaluating the feasibility of automation projects. The guiding principle? In a challenging economic climate, logistics is no longer limited to managing inventory or floor space—it serves as a concrete and measurable driver of

competitiveness for manufacturers. It is on this performance-cost-service equation that Simco Consulting France focuses its efforts.

The group, which has been operating in France and Italy for over 45 years, boasts a substantial track record: 2,500 projects completed, some 30 consultants, and 650 client companies across sectors as diverse as food and beverage, luxury goods, pharmaceuticals, and transportation. Coca-Cola Europacific Partners, Nestlé, L'Oréal, SNCF Réseau, and Pfizer are among its recent clients. To mark this anniversary and continue its growth, Simco Consulting France will be present at the Global Industrie Paris trade show, with a booth dedicated to innovation and operational excellence. On the agenda: a presentation of the firm's expertise and a spotlight on client feedback regarding major industrial logistics challenges. ■

AI CARGO

FOUNDATION

L'intelligence artificielle pour une logistique durable

nos solutions numériques



APPEL D'AIR
Plateforme de
mutualisation des flux



ECLIMATIC
Collecte & calculs
de votre CO2



INGEST IA
Intégration
et formatage
des données



JUMEAUX NUMÉRIQUES
Optimisation IA de vos plans
de transport



CARGOCHAT
Automatisation des
processus logistiques

UN CLUB POUR ACCÉLÉRER LA DÉCARBONATION



© ecoco2

Le transport représente 31 % des émissions nationales de gaz à effet de serre en France. Si le secteur a réduit ses émissions de 4,4 MtCO₂ en 2023, le Haut Conseil pour le Climat est formel : il faudrait multiplier par 3,2 le rythme actuel de baisse pour respecter la trajectoire de la Stratégie Nationale Bas-Carbone d'ici 2030. C'est dans ce contexte qu'ecoco2 a lancé officiellement en janvier 2026 le Club Transport & Logistique ecoco2, destiné à fédérer chargeurs, transporteurs et commissionnaires ayant déjà engagé un plan structuré de décarbonation. Reconnu par l'ADEME et Bpifrance, ecoco2 anime le réseau autour de trois axes : networking et valorisation des bonnes pratiques, montée en compétences via webinaires et workshops, et outils de pilotage incluant des benchmarks exclusifs de performance. L'initiative prend également le relais de la fin du programme CEE EVE pour maintenir la dynamique collective du secteur. ■



VITE DIT

ZEBRA ET BOGGI : UNE IDYLLE CHIC !

Boggi Milano, la célèbre enseigne italienne de prêt-à-porter masculin haut de gamme (même Hugo Boggi, notre « M. Élégance » national la plébiscite), présente dans 60 pays avec 290 magasins, a déployé les solutions RFID de Zebra Technologies dans 105 de ses 130 points de vente en propre. Résultat : un taux de précision des stocks qui dépasse désormais 99 %, contre 90 % avec l'inventaire manuel précédent.

Le projet s'appuie sur les imprimantes d'étiquettes ZD621R et les pistolets RFD40 RFID UHF, associés aux terminaux mobiles TC2, le tout piloté via le logiciel Zebra VisibilityIQ Foresight. La société SAIT, partenaire Premier Solution, utilise la blockchain pour sérialiser et tracer chaque étiquette. En supprimant les tâches répétitives d'inventaire manuel, la solution libère les équipes terrain et fournit à l'IA de réassort — déployée depuis 2019 — des données suffisamment fiables pour fonctionner efficacement. La prochaine étape : intégrer les terminaux TC53e-RFID dans le nouveau centre logistique de l'enseigne. ■



BIEN PLUS QUE DES BÂTIMENTS

Des solutions clés en main pour gagner en efficacité

Optimisation des flux et aménagements sur mesure.

Mise en service rapide et accompagnement dédié.

Retrouvez-nous sur le stand :

N009-2

 **PROLOGIS**[®]
ESSENTIALS

www.prologis.fr/essentials-solutions

A CLUB TO ACCELERATE DECARBONIZATION



© ecoco2

Transportation accounts for 31% of France's national greenhouse gas emissions. While the sector reduced its emissions by 4.4 MtCO₂ in 2023, the High Council for Climate is clear: the current rate of reduction must be increased by a factor of 3.2 to stay on track with the National Low-Carbon Strategy by 2030.

It is in this context that ecoco2 officially launched the ecoco2 Transport & Logistics Club in January 2026, designed to bring together shippers, carriers, and freight forwarders who have already committed to a structured decarbonization plan.

Recognized by ADEME and Bpifrance, ecoco2 drives the network through three key areas: networking and promotion of best practices, skills development via webinars and workshops, and management tools including exclusive performance benchmarks. The initiative also takes over from the CEE EVE program to maintain the sector's collective momentum. ■



IN A NUTSHELL

ZEBRA AND BOGGI: A CHIC PARTNERSHIP!

Boggi Milano, the famous Italian high-end men's ready-to-wear brand (even Hugo Jacomet, our national "Mr. Elegance," is a fan), with a presence in 60 countries and 290 stores, has deployed Zebra Technologies' RFID solutions in 105 of its 130 company-owned retail locations. Result: an inventory accuracy rate that now exceeds 99%, compared to 90% with the previous manual inventory system.

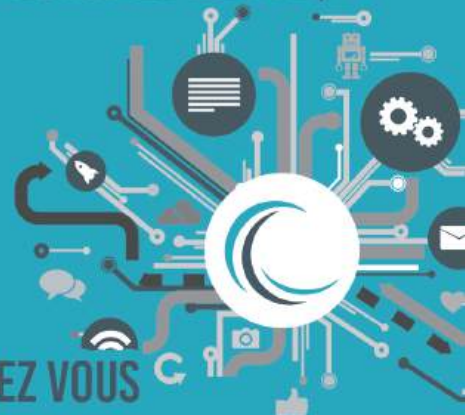
The project relies on ZD621R label printers and RFD40 UHF RFID readers, paired with TC2 mobile terminals, all managed via Zebra VisibilityIQ Foresight software. SAIT, a Premier Solution partner, uses blockchain to serialize and track each label. By eliminating repetitive manual inventory tasks, the solution frees up field teams and provides the AI-powered restocking system—deployed since 2019—with data reliable enough to operate effectively. The next step: integrating TC53e-RFID terminals into the retailer's new logistics center. ■



SPODWARE EST VOTRE INTÉGRATEUR POUR LA FRANCE DE LA SOLUTION WACS FLEET

WACS FLEET EST LA SOLUTION DE GESTION DE PARC DANS LE CLOUD, DESTINÉE AUX TRANSPORTEURS.

- NE SUBISSEZ PLUS LA PLANIFICATION DES INTERVENTIONS DE VOS VÉHICULES.
- ANTICIPEZ LES ENTRÉES ATELIER AVEC LA GESTION DES ALERTES, ET INTERFACES AVEC VOS VÉHICULES.
- GÉREZ AU PLUS JUSTE LE BUDGET DE VOTRE FLOTTE.
- INTERFACE AVEC LES LOGICIELS EMBARQUÉS POUR LA REMONTÉ KILOMÉTRIQUE.



BÉNÉCIEZ D'UNE PRÉSENCE PROCHE DE CHEZ VOUS POUR VOUS ASSURER LA VENTE, MAIS AUSSI LA FORMATION ET LE SUPPORT À WACS FLEET.



BESOIN D'UNE PRÉSENTATION GRATUITE, CONTACTEZ-NOUS : CONTACT@SPODWARE.FR

Contacts Véhicules Demande Liste des factures Portail de messages Codes de planification [+ Fiche de travail](#) [+ Offre](#) [+ Ordre du plan](#) [+ Client](#) [+ Véhicule](#)

Date de début 28/07/2025 Entreprise nordconseil Emplacement Nordconseil Département MECA Rechercher véhicule

Nouvel ordre Liste de jour Liste de semaine Créer exception Rendez-vous en ligne (0) **Ordres clients (1)** Actualiser Ordre de tri Entrée véhicule Qté 6 Sam Dim 14:43

Aperçu des employés	lun. 28-07-25	mar. 29-07-25	mer. 30-07-25	jeu. 31-07-25	ven. 01-08-25	lun. 05-08-25
Tout	2.5 13.5 CTA 0 1	8.0 8.0 CTA 1 0	0.0 16.0 CTA 0 0	4.5 11.5 CTA 0 1	0.0 16.0 CTA 0 0	0.0 16.0 CTA 0 0
Pierre • carrosserie • mécanique • peinture	DR-348-KN MONIER I 1 h. 08:00 > 09:00			4194YQ62 SASU NOR 1 h. 11:32 > 11:32		
Olivier • diagnostic • électronique • mécanique	DN-935-SC 13 1.5 h. 08:00 > 17:00	DF1234ET MOREL FA 2 h. 08:00 > 17:00 DN-935-SC 13 2 h. 08:00 > 17:00		123az123 DUCHEMIN 1 h. 08:00 > 17:00 FP287PJ KEVIN BR 2.5 h. 08:00 > 10:00		
+ Non planifié	0 Heures non affectées	0 Heures non affectées	4 Heures non affectées	0 Heures non affectées	0 Heures non affectées	0 Heures non affectées
AD-490-ET SAS MNS 4 h. 19:35 > 15:35						
Identification véh. remplacement	lun. 28/07/2025	mar. 29/07/2025	mer. 30/07/2025	jeu. 31/07/2025	ven. 01/08/2025	lun. 05/08/2025
1HSP295 I			OLIVIER DOUBLET 08:00 > 11:35		DUCHEMIN Albert 08:00 > 17:00	
1XV2123 Astra	OLIVIER DOUBLET 08:00 > 17:00	MOREL fabrice 08:00 > 11:28				
Nom fournisseur	lun. 28/07/2025	mar. 29/07/2025	mer. 30/07/2025	jeu. 31/07/2025	ven. 01/08/2025	lun. 05/08/2025

INTERLUD+ : DEUX FORMATIONS GRATUITES POUR SORTIR DU

DIESEL



Le programme InTerLUD+ propose un cycle de deux formations gratuites destinées aux professionnels qui accompagnent entreprises ou territoires dans leurs choix énergétiques : fédérations, collectivités, consultants, acteurs du transport et de la logistique. La première, en e-learning individuel (4 heures minimum sur un mois), porte sur les alternatives au diesel — électricité, gaz naturel, biocarburants, hydrogène et rétrofit — et a été élaborée avec la contribution de l'université Gustave Eiffel et de l'ADEME. La seconde (7 heures, en groupe, présentiel ou distanciel) propose une méthodologie pratique pour guider une entreprise dans sa transition, avec prise en main des outils JOPTIMIZ et RoulerOvert. Des sessions sont prévues d'avril à juillet 2026.

Les deux formations sont financées à 100 % dans le cadre du programme, jusqu'à fin 2026. InTerLUD+ est porté par le Cerema, Logistic Low Carbon et Rozo, avec le soutien de l'ADEME. Une soixantaine de collectivités participent déjà au programme. ■



© InTerLUD+



VITE DIT

SQRUPS OUVRE UN ENTREPÔT DE 9 120 M² AVEC AR RACKING

Retail de Impacto, société mère de la chaîne de distribution SQRUPS, a mis en service un nouvel entrepôt de 9 120 m² à Madrid, entièrement équipé de solutions AR Racking. Le projet, réalisé en seulement six semaines entre approvisionnement et montage, consiste en l'installation d'un système de palettisation conventionnelle AR PAL offrant 10 844 emplacements pour palettes Europe, sur des structures de plus de 10 mètres de hauteur. Conçue pour optimiser l'espace disponible et faciliter la gestion des stocks comme la préparation des commandes, l'installation est également dimensionnée pour permettre de futures extensions si le rythme d'expansion de l'enseigne le nécessite. SQRUPS distribue une large gamme de produits alimentaires et de bazar à prix compétitifs, un positionnement qui exige une logistique à forte rotation. AR Racking, qui appartient au groupe industriel Arania, actif dans la transformation de l'acier depuis plus de 85 ans, se positionne sur ce projet comme partenaire stratégique du secteur retail. ■

BOA CONCEPT



Une nouvelle tour de contrôle d'entrepôt pour BOA Concept

À l'occasion de la SITL 2026 (31 mars – 2 avril, Paris Nord Villepinte, stand L012), BOA Concept présentera en avant-première BOA Central Suite, une plateforme modulaire 100 % web conçue pour superviser l'ensemble des équipements intralogistiques d'un entrepôt et synchroniser les missions en temps réel, du picking colis jusqu'à l'expédition. La solution s'interface nativement aux systèmes existants (ERP, WMS) et repose sur une architecture en micro-services. Elle vise à transformer les données opérationnelles en leviers de productivité, en offrant aux responsables d'entrepôt une vision centralisée et en temps réel de leurs flux. Ce lancement intervient dans un contexte de forte dynamique commerciale pour l'entreprise, qui a enregistré plus de 6 millions d'euros de commandes en janvier 2026 en France.

Tout au long de l'événement, BOA Concept animera également six conférences thématiques portant sur l'automatisation, l'intralogistique agile, la robotique embarquée, la donnée comme levier de performance continue et le WCS. ■

A new warehouse control tower for BOA Concept

At SITL 2026 (March 31–April 2, Paris Nord Villepinte, booth L012), BOA Concept will preview BOA Central Suite, a 100% web-based modular platform designed to supervise all intralogistics equipment in a warehouse and synchronize tasks in real time, from parcel picking to shipping. The solution interfaces natively with existing systems (ERP, WMS) and is based on a micro-services architecture. It aims to transform operational data into productivity levers by offering warehouse managers a centralized, real-time view of their flows. This launch comes at a time of strong commercial momentum for the company, which recorded more than €6 million in orders in January 2026 in France. Throughout the event, BOA Concept will also host six thematic conferences on automation, agile intralogistics, embedded robotics, data as a lever for continuous performance, and WCS. ■

Votre partenaire de référence en solutions Auto ID

Réservez votre
démonstration ici



TSC Auto ID [tscprinters.com](https://www.tscprinters.com)

INTERLUD+: TWO FREE TRAINING COURSES TO MOVE AWAY FROM DIESEL



The InTerLUD+ program offers a cycle of two free training courses for professionals who support companies or regions in their energy choices: federations, local authorities, consultants, and transport and logistics players.

The first, an individual e-learning course (minimum 4 hours over one month), focuses on alternatives to diesel—electricity, natural gas, biofuels, hydrogen, and retrofitting—and was developed with the contribution of Gustave Eiffel University and ADEME. The second (7 hours, in a group, face-to-face or remote) offers a practical methodology to guide a company through its transition, with training in the use of the JOPTIMIZ and RoulerOvert tools. Sessions are scheduled from April to July 2026.

Both training courses are 100% funded under the program until the end of 2026. InTerLUD+ is supported by Cerema, Logistic Low Carbon, and Rozo, with the support of ADEME. Around 60 local authorities are already participating in the program. ■



© InTerLUD+



IN A NUTSHELL

SQRUPS OPENS A 9,120 M² WAREHOUSE WITH AR RACKING

Retail de Impacto, parent company of the SQRUPS retail chain, has opened a new 9,120 m² warehouse in Madrid, fully equipped with AR Racking solutions. The project, completed in just six weeks from supply to assembly, consists of the installation of a conventional AR PAL pallet racking system offering 10,844 spaces for Euro pallets, on structures over 10 meters high.

Designed to optimize the available space and facilitate stock management and order preparation, the installation is also sized to allow for future extensions if the brand's expansion rate requires it. SQRUPS distributes a wide range of food and general merchandise at competitive prices, a positioning that requires high-turnover logistics. AR Racking, which belongs to the Arania industrial group, active in steel processing for over 85 years, is positioning itself on this project as a strategic partner in the retail sector. ■

Ensemble préservons notre environnement !

BACS DE RÉTENTION POUR RAYONNAGES



Bacs en ACIER à encastrer entre les lisses ou à poser



Bacs souples en PVC à poser au sol pour les niveaux 0 des rayonnages



Bacs en PEHD à poser au sol

Équipez vos rayonnages existants avec des bacs de rétention adaptés aux produits stockés (bacs en acier galvanisé, PEHD ou PVC)

- À encastrer entre les lisses ou à poser
- Mise en conformité des rayonnages existants
- Avec ou sans caillebotis
- En acier galvanisé à chaud (revêtement PE pour corrosifs), en PEHD ou en PVC

BACS DE RÉTENTION SOUPLES PLIABLES ET AMOVIBLES - Multifonctions



Stockage en extérieur

- Usages permanents ou ponctuels
- Pour intérieur ou extérieur
- Compatibles multiples produits
- Fabrication française sur-mesure



Stockage pour rayonnages



Stockage pour entrepôts

Protégez vos sols des déversements accidentels de liquides polluants (zones de stockage, entrepôts, rayonnages, ateliers, ...)

CONTENEURS ET BUNGALOWS DE STOCKAGE AVEC RÉTENTION INTÉGRÉE



- Armoires 1 ou 2 niveaux, de 2 à 8 ML
- Stockage sur rétention jusqu'à 6000 L
- Adaptés pour milieux ATEX & non-ATEX
- Nombreux équipements au choix



Modules de rétention en ACIER galvanisé à chaud

Entreposez et sécurisez vos produits dangereux en extérieur à l'abri des intempéries et du vandalisme (fûts, cuves, palettes d'IBC ...)





SITL 2026 : cap sur de nouveaux territoires

Du 31 mars au 2 avril 2026, le Salon international du transport et de la logistique ouvre ses portes à Paris Nord Villepinte avec une ambition affirmée : dépasser le simple rendez-vous sectoriel pour s'imposer comme un carrefour d'influence. Autour du fil rouge « Nouveaux territoires à conquérir », quelque 550 exposants et 25 000 professionnels attendus vont explorer cinq grandes thématiques : digitalisation, développement durable, mobilité et infrastructures, gestion des talents et international. Catherine Rousselot, directrice marketing, communication et conférences chez RX France, nous a guidés dans les allées d'un événement... conquérant !



© SITL



L'intitulé de l'édition 2026, « Nouveaux territoires à conquérir », prolonge la dynamique de métamorphose amorcée deux ans plus tôt. « On voulait s'inscrire encore davantage dans le mouvement que les autres années », explique Catherine Rousselot. Le mot « conquérir » n'est pas anodin : il traduit une volonté d'engagement, une posture active face aux mutations qui traversent la filière. Si l'édition 2025 avait permis de renouer la confiance avec les exposants — cette année, le salon a battu son record de candidatures aux SITL Awards avec 99 dossiers reçus —, l'édition 2026 franchit un cap supplémentaire en élargissant son spectre thématique et géographique.

CINQ PILIERS POUR CARTOGRAPHIER LES MUTATIONS

Le programme se structure autour de cinq grands axes. Le premier, la digitalisation, place l'intelligence artificielle au cœur des débats. « Il y a beaucoup de débats et c'est de plus en plus concret », relève Catherine Rousselot, qui note que les plateformes collaboratives — ouvertes aussi bien aux transporteurs, aux logisticiens qu'aux chargeurs — occupent une place grandissante dans l'optimisation des chaînes logistiques. Le deuxième pilier, le développement durable, se décline en solutions écoresponsables, réduction de l'empreinte carbone et déploiement d'infrastructures vertes. Les écoemballages et les territoires partenaires du salon en constitueront les vitrines les plus visibles.

Le troisième pilier, mobilité et infrastructures, porte sur l'exploitation des hubs multimodaux, une thématique en nette croissance sur cette session, la mobilité électrique et les énergies alternatives. Un

village dédié aux énergies alternatives sera présent, accompagné de conférences sur l'électrique et au-delà. La logistique du dernier kilomètre sera également représentée, avec la présentation du rapport de la DGITM sur la logistique urbaine. Le quatrième pilier, moins attendu dans un salon à vocation commerciale, concerne la gestion des talents et des organisations : comment repenser les compétences dans un secteur en tension, former aux nouveaux métiers, favoriser l'agilité opérationnelle à l'heure de la robotisation. « Tout le monde ne va pas exceller en matière d'IA, et il va donc falloir trouver des évolutions », souligne sobrement Catherine Rousselot.

UN CAMPUS POUR L'EMPLOI ET LES COMPÉTENCES

C'est précisément pour répondre à cette tension que le salon s'est doté d'un espace Campus. En partenariat avec France Travail, des séances de job dating seront organisées tout au long des trois jours, ainsi que des formations. L'AFT (Association pour le développement de la Formation professionnelle dans les Transports) interviendra également sur les nouvelles formations et l'évolution des parcours professionnels. Dans un secteur où les recrutements restent structurellement difficiles, cet espace constitue une réponse concrète à une préoccupation partagée par l'ensemble de la filière.

L'INTERNATIONAL COMME NOUVEAU CHANTIER

Le cinquième pilier - et peut-être le plus structurant pour l'avenir du salon - est l'ouverture internationale. Après s'être concentré sur le marché domestique ces dernières années, le SITL amorce un repositionnement ■■■

**“ Autour du fil rouge
« Nouveaux territoires à conquérir »,
quelque 550 exposants et
25 000 professionnels attendus vont
explorer cinq grandes thématiques. ”**



/// délibéré. Cette édition accueillera 27 % d'exposants internationaux issus de 21 pays. Plutôt que de diluer les efforts sur un grand nombre de marchés, l'organisation a fait le choix d'une approche ciblée : « On a préféré se concentrer sur l'Espagne, l'Italie et la Belgique », précise Catherine Rousselot. Des délégations de chargeurs de grandes entreprises issues de ces trois pays seront présentes, certaines sur des conférences.

Pour marquer cette orientation, un European Day figure au programme, avec trois conférences en anglais animées par des intervenants internationaux. « Notre objectif, ce n'est pas de faire de la masse sur l'international, c'est vraiment d'alimenter les marchés

de nos exposants », résume la directrice marketing, qui décrit cette démarche comme « une conquête européenne plutôt qu'un grand export ». La dynamique est enclenchée : préinscriptions, partenariats presse internationaux, présence en conférence, les fondations sont posées pour les éditions suivantes.

UN PROGRAMME DE CONFÉRENCES EN « DAYS »

Pour rendre lisible un programme comptant plus de 150 conférences et ateliers, l'organisation a généralisé le format « Day » expérimenté avec succès en 2025. « On s'est aperçu que dans la salle, on avait des





communautés qui se rejoignent autour d'une thématique », observe Catherine Rousselot. Le résultat : un European Day, un Green Day, un Innovation & Digital Day, un Logistic Day, un Maritime Day, un Multimodal Day et un Resilience & Risk Day. Ce dernier thème mérite une attention particulière : dans un contexte de tensions géopolitiques et de fragilisation des chaînes d'approvisionnement mondiales, la résilience s'impose comme une préoccupation de premier rang.

Le programme de conférences est construit avec les organisations professionnelles, via un comité éditorial réuni chaque septembre. « On invite les organisations professionnelles, qu'elles soient exposantes ou pas »,

précise Catherine Rousselot. Cette méthode garantit un programme ancré dans les réalités opérationnelles du secteur, et non dans les seules logiques commerciales des exposants.

LA LOGISTIQUE HUMANITAIRE SON ENTRÉE

Parmi les nouveautés de cette édition, la logistique humanitaire occupe une place symbolique mais réelle. À l'initiative d'Aviation Sans Frontières, qui avait sollicité la visibilité du salon l'année précédente, un stand partagé baptisé « Humanitarian Logistics » sera installé sur le Metamorphose Center. Aviation Sans Frontières, Bioport — dont les entrepôts lyonnais ■





/// font de l'organisation un véritable opérateur logistique — et l'Agence Dons en Nature y seront présents. Une conférence leur sera consacrée, en miroir d'une session sur la logistique de crise où interviendra un représentant des armées. « La logistique, c'est aussi l'humanitaire, et c'est un modèle d'agilité qui peut inspirer les entreprises », souligne Catherine Rousselot.

LE METAMORPHOSE CENTER : S'INFORMER, S'INSPIRER, SE RENCONTRER

Pièce maîtresse du dispositif événementiel, le Metamorphose Center se décline autour de trois fonctions : s'informer, s'inspirer, se rencontrer. Parmi ses espaces, les Tech Explorations proposent une expérience inédite : des groupes de visiteurs partent en « mission » avec un expert, pendant une heure à

une heure et demie, pour repérer les innovations les plus marquantes sur les stands — emballages biosourcés, solutions robotiques, outils de traçabilité. « C'est le salon inversé : ce sont les visiteurs qui parlent aux visiteurs », résume Catherine Rousselot. Les trois solutions retenues sont ensuite présentées en restitution sur le plateau télé du Metamorphose Center l'après-midi.

Le Centre propose également des fresques collaboratives — sur la livraison urbaine, sur l'IA notamment — et des jeux de cartes développés avec des fédérations professionnelles. Ces formats de gamification visent à aborder collectivement des sujets complexes, en favorisant l'intelligence collective.

« On veut favoriser les échanges, les discussions, se mettre en position d'intelligence collective pour résoudre des problèmes complexes », explique la directrice. ///



© Freepik

SOLUTION ÉVOLUTIVE PICKING & KITTING

saved
SPACE



ESPACE
gagné

flexible &
MODULAR



MODULAIRE
& flexible

optimal
ERGONOMY



ERGONOMIE
optimale

high
PERFORMANCE



PERFORMANCE
haute

SCALLOG, SOLUTION ROBOTIQUE DE PICKING ET DE KITTING QUI COMBINE ÉVOLUTIVITÉ ET AGILITÉ POUR RÉPONDRE À VOS ENJEUX LOGISTIQUES

- Solution de micro-fulfillment optimisé pour les petits espaces.
- Solution sous et sur mezzanine avec convoyeurs et picking manuel.
- Solution sous racks à palettes pour maximiser le stockage.
- Solution automatisée de palettes pour gagner en productivité



 **Scallog**[®]
SCALABLE LOGISTICS

WWW.SCALLOG.COM

MADE IN FRANCE



© Freepik

/// INNOVATION AWARDS ET STARTUP CONTEST : DEUX LOGIQUES COMPLÉMENTAIRES

Le volet innovation se décline en deux dispositifs distincts. Les Innovation Awards, ouverts aux exposants, récompensent les innovations les plus significatives de l'année, évaluées par un jury de chargeurs sur dossier. Avec 99 candidatures reçues — un record —, l'engouement est tangible. Les lauréats ont été révélés lors de la conférence de presse du 12 mars, et les prix remis le premier soir à 18h sur le Metamorphose Center.

Le Startup Contest obéit à une logique différente : les start-up retenues — issues de l'Innovation Festival du Metamorphose Center mais, nouveauté 2026, aussi des solutions « non-exposantes » — pitchent devant jury le deuxième jour. « On a décidé d'ouvrir le concours à des non-exposants qui n'ont pas forcément les moyens d'exposer, mais dont les solutions présentent de la valeur pour les visiteurs », explique Catherine Rousselot. Sept à huit candidatures sont sélectionnées et viennent enrichir un Startup Contest que cette ouverture rend plus représentatif de l'écosystème de l'innovation logistique.

MY SITL ET LES OUTILS DE MISE EN RELATION

Pour maximiser le retour sur investissement des exposants et des visiteurs, le salon s'appuie sur une plateforme de rendez-vous, My SITL, réservée aux chargeurs, prestataires du transport et de la logistique, et collectivités locales — les prestataires commerciaux n'y ont pas accès. L'an dernier, 3 500 rendez-vous ont été effectués via la plateforme. Un espace physique sur le Metamorphose Center permet de tenir ces rendez-vous dans des conditions de confidentialité optimales.

Le dispositif de mise en relation se prolonge par un système de QR codes sur chaque stand, permettant aux exposants de collecter les coordonnées des visiteurs et aux visiteurs de constituer un carnet de visite numérique. « Le visiteur peut scanner le QR code de l'exposant pour laisser ses coordonnées, ou pour avoir un résumé de sa journée et des exposants qu'il a vus », précise Catherine Rousselot. Ces outils répondent à une demande croissante de mesurabilité : « Nos exposants sont de plus en plus attachés à un retour sur investissement, on leur donne tous les outils nécessaires pour le mesurer. »



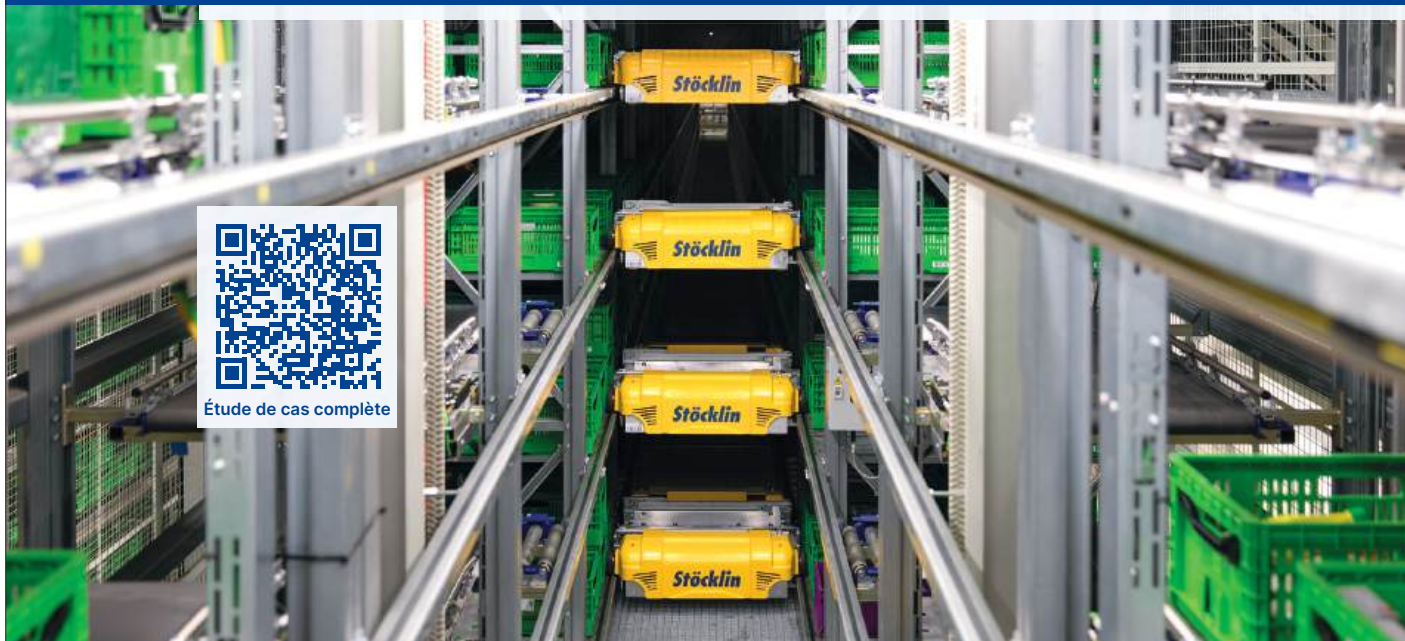
UN PORTE-VOIX DE LA FILIÈRE

Au-delà de la mécanique événementielle, Catherine Rousselot insiste sur le positionnement stratégique du salon : « Nous sommes le porte-voix de la filière. » Le comité éditorial co-construit avec les organisations professionnelles, les baromètres sectoriels annuels, les Smart Solutions Tours organisés en partenariat avec Bearing Point et Wavestone pour accompagner les chargeurs dans leur visite — tout concourt à faire du SITL un outil d'anticipation et de lecture du marché. Pour les décideurs qui ont des investissements à planifier, « on peut organiser un tour, prendre des rendez-vous avec des exposants pour permettre une visite particulièrement ciblée », explique-t-elle. Dans un secteur traversé par des mutations profondes — transition énergétique, révolution numérique, tensions sur les compétences, recomposition des flux internationaux — le SITL 2026 se veut moins un salon qu'une plateforme active de transformation. « Nouveaux territoires à conquérir » : la formule ne saurait être davantage explicite. ■



© SITL

Just-in-Time logistique fraîche



Étude de cas complète

Stöcklin
Home of Intralogistics

Venez nous rendre visite!
SITL hall 7 | stand J108





Découvrez l'intralogistique intelligente : Stöcklin au salon SITL 2026

Discover Smart Intralogistics: Stöcklin at SITL 2026

Le groupe Stöcklin présente son « Home of Intralogistics » comme plateforme pour des solutions intralogistiques intégrées et tournées vers l'avenir, sous la devise « Nouveaux territoires à conquérir », au salon SITL 2026. Conformément à son leitmotiv « Découvrez l'intralogistique intelligente », l'entreprise montre comment l'automatisation, les logiciels et les services intelligents s'intègrent pour former des systèmes globaux performants permettant d'assurer des processus logistiques durables.

La présentation au salon se concentre sur les solutions logicielles et d'automatisation évolutives pour la logistique d'entreposage et de production. Des systèmes de navettes performants, des commandes de flux de matériaux continues et des plateformes logicielles intégrées permettent d'assurer des flux de matériaux transparents, efficaces et hautement disponibles. Les entreprises disposent ainsi d'une base leur permettant d'adapter leur intralogistique de manière flexible à des exigences croissantes, à une complexité accrue et à des conditions de marché dynamiques.

Stöcklin adopte une approche holistique : de la phase initiale de conception à l'exploitation à long terme, en passant par la simulation, la planification et la réalisation, l'entreprise accompagne ses clients tout au long du cycle de vie d'une installation. L'objectif est de fournir des solutions sur mesure garantissant une sécurité de fonctionnement à long terme, une évolutivité et une efficacité économique.

Une attention particulière est accordée aux concepts de systèmes durables et pérennes. Des technologies d'entraînement optimisées sur le plan énergétique, des constructions robustes et une optimisation des processus assistée par logiciel contribuent à réduire la

consommation d'énergie et les besoins en ressources tout en augmentant les performances des installations. À cela s'ajoutent des outils numériques de surveillance, de maintenance et de maintenance prédictive qui garantissent une disponibilité élevée des installations.

Lors d'échanges personnels avec les experts de Stöcklin, les visiteurs professionnels auront un aperçu des projets en cours, des développements technologiques et des solutions éprouvées issues de différents secteurs. L'accent sera mis en particulier sur les questions d'évolutivité, d'intégration des systèmes et de concepts d'exploitation et de service à long terme. L'un des points forts de la présence au salon sera la conférence spécialisée qui se tiendra le deuxième jour, mercredi 1er avril, à 15h20 : « Automation and 24/7 Service: The New Challenges Facing Critical Hospital Logistics » (Automatisation et service 24h/24, 7j/7 : les nouveaux défis auxquels est confrontée la logistique hospitalière critique). Cette étude de cas montre comment deux hôpitaux universitaires ont entièrement modernisé leur logistique afin de garantir l'approvisionnement à long terme en consommables médicaux. Elle illustre la manière dont l'automatisation et les structures logistiques centralisées améliorent la transparence, réduisent les risques opérationnels et renforcent durablement la sécurité d'approvisionnement dans les infrastructures critiques. La logistique hospitalière devient ainsi de plus en plus une plateforme d'approvisionnement gérée de manière stratégique.

Sur son stand J108 dans le hall 7 du salon SITL 2026, le groupe Stöcklin montre comment les entreprises peuvent exploiter de nouveaux potentiels logistiques et comment des solutions intralogistiques intelligentes contribuent à conquérir avec succès les « nouveaux territoires » de la logistique.



The Stöcklin Group is presenting its “Home of Intralogistics” as a platform for integrated, future-oriented intralogistics solutions under the motto “New Frontiers to Explore” at SITL 2026. In line with its motto “Discover intelligent intralogistics,” the company will demonstrate how automation, software, and intelligent services can be integrated to form high-performance, comprehensive systems that ensure sustainable logistics processes.

The trade fair presentation will focus on scalable software and automation solutions for warehouse and production logistics. High-performance shuttle systems, continuous material flow control, and integrated software platforms ensure transparent, efficient, and highly available material flows. This provides companies with a foundation to flexibly adapt their intralogistics to growing demands, increased complexity, and dynamic market conditions.

Stöcklin takes a holistic approach: from the initial design phase to simulation, planning, and implementation, right through to long-term operation, the company supports its customers throughout the entire life cycle of a system. The aim is to provide tailor-made solutions that guarantee long-term operational reliability, scalability, and economic efficiency.

Particular attention is paid to sustainable and future-proof system concepts. Energy-optimized drive technologies, robust designs, and software-assisted

process optimization help reduce energy consumption and resource requirements while increasing plant performance. In addition, digital tools for monitoring, maintenance, and predictive maintenance ensure high plant availability.

During personal discussions with Stöcklin experts, trade visitors will gain insight into current projects, technological developments, and proven solutions from various industries. Particular emphasis will be placed on issues of scalability, system integration, and long-term operating and service concepts.

One of the highlights of the trade fair will be the specialist conference on the second day, Wednesday, April 1, at 3:20 p.m.: “Automation and 24/7 Service: The New Challenges Facing Critical Hospital Logistics.” This case study shows how two university hospitals have completely modernized their logistics to ensure the long-term supply of medical consumables. It illustrates how automation and centralized logistics structures improve transparency, reduce operational risks, and sustainably strengthen supply security in critical infrastructures. Hospital logistics is thus increasingly becoming a strategically managed supply platform.

At its booth J108 in Hall 7 at SITL 2026, the Stöcklin Group demonstrates how companies can tap into new logistics potential and how intelligent intralogistics solutions help successfully conquer the “new frontiers” of logistics. ■



© Stöcklin



SITL 2026 : setting sail for new territories

From March 31 to April 2, 2026, the International Transport and Logistics Exhibition will open its doors at Paris Nord Villepinte with a clear ambition: to go beyond being a simple industry gathering and establish itself as a hub of influence. Under the theme “New territories to conquer,” some 550 exhibitors and 25,000 professionals are expected to explore five major topics: digitalization, sustainable development, mobility and infrastructure, talent management, and internationalization. Catherine Rousselot, Director of Marketing, Communications, and Conferences at RX France, guided us through the aisles of this conquering event!



© SITL



The title of the 2026 edition, “New territories to conquer,” continues the momentum of transformation that began two years earlier. “We wanted to be even more in tune with the movement than in previous years,” explains Catherine Rousselot. The word “conquer” is not insignificant: it reflects a desire for commitment, an active stance in the face of the changes sweeping through the industry. While the 2025 edition helped to rebuild confidence among exhibitors—this year, the show broke its record for SITL Award submissions with 99 entries received—the 2026 edition goes a step further by broadening its thematic and geographical scope.

FIVE PILLARS TO MAP THE CHANGES

The program is structured around five main themes. The first, digitalization, places artificial intelligence at the heart of the debate. “There is a lot of debate and it is becoming increasingly concrete,” notes Catherine Rousselot, who points out that collaborative platforms — open to carriers, logisticians, and shippers alike — are playing an increasingly important role in optimizing supply chains. The second pillar, sustainable development, includes eco-responsible solutions, reducing the carbon footprint, and deploying green infrastructure. Eco-packaging and the show’s partner regions will be the most visible showcases for this.

The third pillar, mobility and infrastructure, focuses on the operation of multimodal hubs—a topic that is clearly growing in importance at this session—electric mobility, and alternative energies. There will be a village dedicated to alternative energies, accompanied by conferences on electric vehicles and beyond. Last-mile logistics will also be represented, with the presentation of the DGITM report on urban logistics. The fourth pillar, less expected in a trade show,

concerns talent and organizational management: how to rethink skills in a sector under pressure, train for new professions, and promote operational agility in the age of robotization. “Not everyone is going to excel at AI, so we’re going to have to find ways to evolve,” Catherine Rousselot soberly points out.

A CAMPUS FOR EMPLOYMENT AND SKILLS

It is precisely to respond to this pressure that the trade show has created a Campus area. In partnership with France Travail, job dating sessions will be organized throughout the three days, as well as training courses. The AFT (Association for the Development of Professional Training in Transport) will also be involved in new training courses and career development. In a sector where recruitment remains structurally difficult, this space is a concrete response to a concern shared by the entire industry.

INTERNATIONALIZATION AS A NEW FOCUS

The fifth pillar—and perhaps the most important for the future of the trade show—is internationalization. After focusing on the domestic market in recent years, SITL is deliberately repositioning itself. This year’s show will welcome 27% international exhibitors from 21 countries. Rather than spreading its efforts across a large number of markets, the organization has opted for a targeted approach: “We have chosen to focus on Spain, Italy, and Belgium,” explains Catherine Rousselot. Delegations of shippers from large companies in these three countries will be present, some of them at conferences.

To mark this new direction, a European Day is included in the program, with three conferences in English led by international speakers. “Our goal is not to go global on a large scale, but rather to fuel the markets of 

“Under the theme “New territories to conquer,” some 550 exhibitors and 25,000 professionals are expected to explore five major topics.”



our exhibitors,” summarizes the marketing director, who describes this approach as “a European conquest rather than a major export.” The momentum is building: pre-registrations, international press partnerships, conference attendance—the foundations have been laid for future editions.

A PROGRAM OF CONFERENCES ORGANIZED INTO “DAYS”

To make a program of more than 150 conferences and workshops more accessible, the organization has generalized the ‘Day’ format, which was successfully tested in 2025. “We noticed that in the room, we had communities that came together around a theme,” observes Catherine Rousselot. The result: a European Day, a Green Day, an Innovation & Digital Day, a Logistics Day, a Maritime Day, a Multimodal Day, and a Resilience & Risk Day. The latter theme deserves special attention: in a context of geopolitical tensions and the fragility of global supply chains, resilience is

a key concern.

The conference program is developed with professional organizations through an editorial committee that meets every September. “We invite professional organizations, whether they are exhibitors or not,” explains Catherine Rousselot. This method ensures that the program is rooted in the operational realities of the sector, rather than solely in the commercial interests of exhibitors.

HUMANITARIAN LOGISTICS MAKES ITS DEBUT

Among the new features of this edition, humanitarian logistics occupies a symbolic but real place. On the initiative of Aviation Sans Frontières, which sought visibility at last year’s show, a shared stand called “Humanitarian Logistics” will be set up at the Metamorphose Center. Aviation Sans Frontières, Bioport—whose warehouses in Lyon make the organization a true logistics operator—and Agence



© Freepik

METAMORPHOSE

NOUVEAUX TERRITOIRES
À CONQUÉRIR

SITL

SALON INTERNATIONAL DU TRANSPORT ET DE LA LOGISTIQUE
31 MARS - 2 AVRIL 2026
PARIS NORD VILLEPINTE - HALL 7



COMMANDEZ
VOTRE
BADGE



Built by
RX In the business of
building businesses

www.sitl.eu



/// Dons en Nature will be present. A conference will be dedicated to them, mirroring a session on crisis logistics featuring a representative from the armed forces. “Logistics is also humanitarian, and it is a model of agility that can inspire businesses,” emphasizes Catherine Rousselot.

THE METAMORPHOSE CENTER: LEARN, BE INSPIRED, MEET

The centerpiece of the event, the Metamorphose Center has three functions: learn, be inspired, meet. Among its spaces, Tech Explorations offers a unique experience: groups of visitors go on a “mission” with an expert for an hour to an hour and a half to identify the most striking innovations on the stands—bio-based packaging, robotic solutions, traceability tools. “It’s the reverse trade show: visitors talk to visitors,” summarizes Catherine Rousselot. The three selected

solutions are then presented on the Metamorphose Center’s TV set in the afternoon.

The Center also offers collaborative frescoes—on urban delivery and AI in particular—and card games developed with professional federations. These gamification formats aim to collectively address complex topics by promoting collective intelligence. “We want to encourage exchanges and discussions, and put ourselves in a position of collective intelligence to solve complex problems,” explains the director.

INNOVATION AWARDS AND STARTUP CONTEST: TWO COMPLEMENTARY APPROACHES

The innovation component consists of two distinct programs. The Innovation Awards, open to exhibitors, recognize the most significant innovations of the year, as evaluated by a jury of shippers based on their



© Freepik



© Freepik

applications. With a record 99 applications received, the enthusiasm is palpable. The winners will be announced at the press conference on March 12, and the awards will be presented on the first evening at 6 p.m. at the Metamorphose Center.

The Startup Contest follows a different logic: the selected startups—from the Metamorphose Center’s Innovation Festival but, new for 2026, also “non-exhibiting” solutions — pitch to a jury on the second day. “We decided to open the competition to non-exhibitors who may not necessarily have the means to exhibit, but whose solutions are of value to visitors,” explains Catherine Rousselot. Seven to eight applications are selected to enrich the Startup Contest, which this opening makes more representative of the logistics innovation ecosystem.

MY SITL AND NETWORKING TOOLS

To maximize the return on investment for exhibitors and visitors, the show relies on a meeting platform, MySITL, reserved for shippers, transport and logistics providers, and local authorities—commercial providers do not have access to it. Last year, 3,500 meetings were held via the platform. A physical space at the Metamorphose Center allows these meetings to be held in optimal conditions of confidentiality.

The networking system is extended by a system of QR codes on each stand, allowing exhibitors to collect visitors’ contact details and visitors to create a digital

visitor log. “Visitors can scan the exhibitor’s QR code to leave their contact details or to get a summary of their day and the exhibitors they have seen,” explains Catherine Rousselot. These tools respond to a growing demand for measurability: «Our exhibitors are increasingly focused on return on investment, and we give them all the tools they need to measure it.”

A MOUTHPIECE FOR THE INDUSTRY

Beyond the mechanics of the event, Catherine Rousselot emphasizes the strategic positioning of the show: “We are the mouthpiece for the industry. « The editorial committee, which is jointly run with professional organizations, the annual sector barometers, and the Smart Solutions Tours organized in partnership with Bearing Point and Wavestone to support shippers during their visit— all of this contributes to making SITL a tool for anticipating and interpreting the market. For decision-makers who have investments to plan, “we can organize a tour and arrange appointments with exhibitors to enable a particularly targeted visit,” she explains.

In a sector undergoing profound changes—energy transition, digital revolution, skills shortages, and the reshaping of international flows—SITL 2026 aims to be less of a trade show and more of an active platform for transformation. “New territories to conquer”: the phrase could not be more explicit. ■



© Aftral

Handicap et logistique : quand **AFTRAL** ouvre les portes de la formation

Caristes sourds, conducteurs amputés, apprentis porteurs de troubles dys : le secteur du transport et de la logistique accueille de plus en plus de personnes en situation de handicap. Valérie Lardière, chargée de mission nationale handicap AFTRAL, détaille une stratégie portée par une Direction Générale très impliquée, et construite sur une décennie de partenariats avec l'Agefiph, d'outils d'évaluation innovants et d'adaptations techniques concrètes — dont deux camions-écoles uniques en leur genre.

En 2022, près de 50 000 demandeurs d'emploi en situation de handicap recherchaient un poste dans les métiers du transport et de la logistique, soit 10,5 % de l'ensemble des demandeurs d'emploi handicapés, selon les données de l'Agefiph. Un chiffre qui illustre à la fois l'ampleur

des besoins et la réalité d'un secteur déjà confronté à des tensions de recrutement importantes : les offres d'emploi diffusées par France Travail dans le transport et la logistique ont progressé de plus de 60 % ces dernières années. Pour AFTRAL, premier organisme de formation du secteur avec plus de 170 centres de

formation continue, 35 écoles ISTEI et 85 CFA répartis sur l'ensemble du territoire, ces deux dynamiques se rejoignent naturellement. « Nous proposons des formations à tous les niveaux de responsabilités, et si on souhaite intégrer les métiers de préparateur de commandes, magasinier, cariste par exemple, on peut également se qualifier rapidement pour répondre aux compétences attendues dans les entreprises », résume Valérie Lardière.

Un partenariat au long cours avec l'Agefiph

La démarche inclusive d'AFTRAL ne date pas d'hier. Depuis 2020, l'organisme de formation a signé avec l'Agefiph — Association en charge du développement de l'emploi des personnes en situation de handicap et de la gestion des contributions versées par les entreprises qui ne comptent pas au minimum 6% de PSH dans leur effectif — une première convention de partenariat. La troisième, en cours depuis juillet 2025, prolonge un travail collectif entamé bien plus tôt, dès 2012, autour d'un premier cas concret : un conducteur routier monomanuel, accidenté, contraint d'abandonner son métier faute de pouvoir conduire avec une boîte manuelle. « Laurent Pottier de l'Agefiph a mis autour de la table les acteurs du transport — AFTRAL, les branches professionnelles, l'AFT, les médecins de médecine physique et de réadaptation, les inspecteurs de la DDT — pour se demander si vraiment, pour ce monsieur, on ne pouvait rien faire », retrace Valérie Lardière. La réponse est venue avec l'essor des boîtes automatiques : le conducteur a pu régulariser ses permis poids lourds sur l'un des premiers camions équipés de cette technologie et d'une boule au volant avec toutes les commandes centralisées. De cette première rencontre est née une méthode. Au fil des années, d'autres types de handicaps ont été intégrés à la réflexion, d'autres équipementiers ont proposé des adaptations, et un outil d'évaluation spécifique a vu le jour : la PECF, ou « Pré-Évaluation des Capacités à la Formation ». Portée par l'Agefiph et

mise en œuvre par AFTRAL, cette prestation associe un ergothérapeute et un formateur pour évaluer, sur une journée, les capacités d'une personne en situation de handicap à suivre une formation dans les métiers de la conduite ou de la logistique ou bien à être maintenu en emploi dans ce secteur. Plus de 700 personnes en ont déjà bénéficié depuis la mise en place du dispositif.

La PECF : évaluer pour orienter, pas pour exclure

L'objectif de la PECF n'est pas de valider ou d'invalider une candidature, mais de produire un bilan argumenté, utile à chacune des parties prenantes. « La personne est mise en situation professionnelle sur les outils, elle démontre ce qu'elle sait faire, ce qu'elle peut faire de manière occasionnelle ou avec une adaptation », explique Valérie Lardière. Le bilan qui en résulte accompagne ensuite le candidat dans ses démarches auprès du médecin agréé préfecture, de l'inspecteur chargé de la codification du permis, et de l'organisme de formation pour l'adapter en conséquence. Il sert également à l'employeur et au médecin de santé au travail pour anticiper les besoins d'aménagement de poste.

Quand les adaptations connues ne suffisent pas, la PECF joue un autre rôle : accompagner la personne vers une réorientation. « Quand ce n'est pas possible, ce n'est pas possible. Mais au moins, la personne s'en aperçoit elle-même au cours de l'évaluation, et ça permet à chacun de se positionner avec une vraie réponse plutôt qu'un « non », ou un « on ne sait pas », souligne Valérie Lardière. Un arrêté du 28 mars 2022 a élargi le champ des possibles en ouvrant la conduite des poids lourds et autocars aux personnes présentant un déficit moteur important ou une déficience auditive sévère ou profonde — une avancée réglementaire obtenue après des années de mobilisation collective portée par la Délégation à la Sécurité Routière.

La PECF couvre aujourd'hui le transport de marchandises, le transport de voyageurs et la logistique (chariots élévateurs). Une extension aux engins de chantier est en cours d'expérimentation, avec ■■■

Des capteurs transmettent sur l'écran l'illustration de toute alerte sonore extérieure et de sa provenance.



Les consignes de conduite du formateur s'illustrent sur l'écran à hauteur de vue du conducteur en situation de handicap auditif.



/// l'ambition de construire un dispositif équivalent adapté aux spécificités de ce secteur.

Les Handi TRUCKS :

la démonstration concrète des possibles

Emblème de cette démarche, le Handi TRUCK est un camion-école conçu pour accueillir des candidats porteurs de handicaps moteurs ou auditifs. Le premier véhicule, un Renault, a été inauguré en mars 2024 à l'Université des Réseaux des Référénts Handicaps au Havre. Il est cofinancé par AFTRAL, l'Agefiph et l'OPCO Mobilités. Le second, un Iveco, a été présenté lors du salon Solutrans en novembre 2025, avec le soutien financier complémentaire de la CARCEPT Prev. Les deux véhicules embarquent un ensemble d'adaptations techniques permettant de répondre à des situations de handicap très diverses. Pour les personnes à mobilité réduite : un marchepied escamotable qui se déploie à l'ouverture de la porte en lieu et place du marchepied fixe, une plateforme élévatrice Dyn'Acces de chez Gaillard permettant à un conducteur en fauteuil roulant d'accéder à son poste de conduite en autonomie, des boules au volant — simples ou avec commandes centralisées — et des pédales inversées pour les personnes ne pouvant utiliser leur pied droit. Pour les personnes sourdes ou malentendantes : le dispositif SAM (Smart Assistant Monitor) de la société Pimas, qui retranscrit visuellement sur un écran en cabine les consignes du formateur et signale, via des icônes, l'origine et la nature des bruits extérieurs. Le choix de deux marques différentes — Renault pour le premier, Iveco pour le second — est délibéré : il s'agit de démontrer aux entreprises que ces adaptations ne sont pas l'apanage d'un constructeur, mais peuvent être déployées sur l'ensemble du parc. Sur le Handi Truck 2, la plateforme élévatrice a en outre été allégée de 200 kilogrammes et son mécanisme d'ouverture rendu plus fluide. Autre évolution notable : le dispositif SAM est désormais mobile, ce qui signifie qu'il peut être transféré d'un véhicule à un autre par les organismes de formation ou les entreprises qui le sollicitent. L'agenda du premier Handi Truck était complet dès les mois suivant sa mise en service, ce qui a justifié la création d'un second exemplaire.

Une nouvelle étape pour les caristes sourds

Depuis le 1^{er} mars 2026, une évolution attendue de longue date s'applique aux tests CACES R485 et R489 — ceux qui concernent les chariots de manutention logistique. Les personnes en situation de handicap auditif peuvent désormais bénéficier de la présence d'un interprète en langue des signes française (LSF) ou en langue française parlée complétée (LfPC) lors de ces examens. Cette adaptation, fruit d'une collaboration entre l'INRS, la CNAM, l'Agefiph et la DGEFP, lève un frein majeur pour des caristes sourds dont le renouvellement de CACES se trouvait bloqué

par l'absence de dispositions spécifiques. « Des structures nous disaient : je ne peux plus faire passer son CACES à mon cariste, comment je vais faire ? Dans certains cas, c'était problématique parce que c'était obligatoire », rappelle Valérie Lardière. Et de souligner l'enjeu concret pour l'emploi : « Que ce soit pour de l'emploi fixe ou de l'intérim, quand on n'a pas son CACES, on se ferme des portes. »

Cette avancée s'inscrit dans un contexte plus large d'adaptation des outils d'entrepôt aux situations de handicap auditif. Des solutions techniques existent déjà pour équiper les environnements de travail : le remplacement des klaxons par des signaux lumineux sur les chariots permet, par exemple, à un opérateur sourd de percevoir les déplacements des engins environnants sans dépendre de l'audition. Valérie Lardière cite également des caméras et d'autres dispositifs de signalisation adaptés, qui participent d'une logistique plus inclusive sans nécessiter de transformation profonde des infrastructures.



© Aftral

“ Les offres d’emploi diffusées par France Travail dans le transport et la logistique ont progressé de plus de 60 % ces dernières années. ”

Sensibiliser pour mieux recruter

Au-delà des outils techniques, AFTRAL a structuré sa démarche inclusive autour d’un réseau de référents handicaps déployés dans chacun de ses 170 centres. Ces chargés de recrutement, formés et accompagnés par Valérie Lardière, constituent le premier point de contact pour les entreprises qui s’interrogent sur le maintien en emploi de l’un de leurs salariés ou sur des démarches d’inclusion à l’embauche. « On est à leurs côtés sur ce point-là », affirme-t-elle. Des permanences individuelles permettent de traiter les situations les plus complexes au cas par cas.

La formation interne fait également partie du dispositif. Tous les salariés et formateurs de AFTRAL suivent, dans le cadre de leur plan d’intégration, une e-formation diversité et inclusion destinée à les sensibiliser à l’approche globale du handicap. Un module de sensibilisation analogue est par ailleurs intégré aux formations dispensées aux apprenants.

Les profils accueillis en formation sont variés : handicaps moteurs et auditifs représentent les cas les plus fréquents dans les métiers de la conduite et de la manutention, mais les troubles dys sont également très présents et notamment parmi les candidats aux formations de niveau bac et supérieur à l’ISTELL. « Chaque situation est différente et nécessite une analyse des besoins préalables à l’entrée en formation idéalement. Ainsi, en sollicitant des experts à nos côtés au travers de la Ressource Handicap Formation (Agefiph) lorsque cela est nécessaire, ou en mobilisant la PECF, nous favorisons pour le candidat et l’équipe pédagogique une bonne compréhension des attendus respectifs. De fait, la formation se déroule dans de bonnes conditions pour l’apprenant concerné au même titre que les autres apprenants, et la méthode peut être partagée à l’entreprise dans le cadre de l’alternance notamment », note simplement Valérie Lardière.

Des engins de chantier aux horizons neurocognitifs

Si les acquis sont réels, les chantiers ouverts le sont tout autant. AFTRAL et l’Agefiph travaillent actuellement à l’extension de la PECF aux engins de chantier, en tenant compte des spécificités de ces métiers — notamment la mobilité des sites de travail, qui distingue les chantiers des environnements plus statiques comme les carrières. Un exemple concret a déjà été mené à bien : l’accompagnement d’un salarié souhaitant conduire des bulldozers dans une carrière, dont l’évaluation a permis à l’entreprise d’identifier et de mettre en place

les adaptations nécessaires avec l’appui de l’Agefiph. Un autre horizon se dessine : celui du handicap neurocognitif et du neurodéveloppement. Dans les métiers logistiques, la question de l’accessibilité pour des personnes présentant des troubles de ce type commence à être posée. « On nous le demande. Est-ce qu’il y a des adaptations possibles ? Lesquelles ? Nous allons y travailler en collaboration avec l’Agefiph sur les deux ans à venir », indique Valérie Lardière. L’automatisation croissante des entrepôts, qui modifie profondément la nature des tâches, pourrait d’ailleurs ouvrir de nouvelles perspectives : la conduite d’engins à distance, par exemple, est une piste que l’on peut légitimement envisager pour des profils aujourd’hui écartés des postes de conduite classique. Ce cheminement progressif — de la réglementation à la formation, de la formation aux outils, des outils aux pratiques d’entreprise — illustre ce qu’une stratégie d’inclusion cohérente et outillée peut produire sur le long terme. Les secteurs du transport et de la logistique, souvent perçus comme peu accessibles, disposent aujourd’hui d’un arsenal de solutions qui n’attendaient, pour l’essentiel, que d’être mieux connus. ■



Avant déploiement



Après déploiement



© Aftral

Disability and logistics: when **AFTRAL** opens the doors to training

Deaf forklift operators, amputee drivers, apprentices with dys disorders: the transport and logistics sector is welcoming more and more people with disabilities. Valérie Lardière, AFTRAL's national disability officer, details a strategy supported by a highly involved senior management team and built on a decade of partnerships with Agefiph, innovative assessment tools, and practical technical adaptations—including two unique training trucks.

In 2022, nearly 50,000 job seekers with disabilities were looking for work in the transport and logistics sector, representing 10.5% of all job seekers with disabilities, according to Agefiph data. This figure illustrates both the scale of the needs and the reality of a sector already facing significant

recruitment pressures: job offers posted by France Travail in transport and logistics have increased by more than 60% in recent years. For AFTRAL, the leading training organization in the sector with more than 170 continuing education centers, 35 ISTEELI schools, and 85 CFA training centers throughout

France, these two dynamics naturally converge. “We offer training at all levels of responsibility, and if you want to enter the professions of order picker, warehouse worker, or forklift operator, for example, you can also quickly qualify to meet the skills expected in companies,” summarizes Valérie Lardière.

A long-term partnership with Agefiph

AFTRAL's inclusive approach is nothing new. In 2020, the training organization signed an initial partnership agreement with Agefiph, an association responsible for promoting the employment of people with disabilities and managing contributions paid by companies that do not have at least 6% of people with disabilities in their workforce. The third agreement, in place since July 2025, extends a collective effort that began much earlier, in 2012, with a first concrete case: a one-handed truck driver who had been in an accident and was forced to give up his job because he could not drive a manual transmission vehicle. “Laurent Pottier from Agefiph brought together the key players in the transport sector—AFTRAL, the professional branches, the AFT, physical medicine and rehabilitation doctors, and DDT inspectors—to discuss whether there was really nothing that could be done for this man,” recalls Valérie Lardière. The answer came with the rise of automatic transmissions: the driver was able to regularize his heavy goods vehicle license on one of the first trucks equipped with this technology and a steering wheel knob with all the controls centralized.

This first encounter gave rise to a method. Over the years, other types of disabilities have been included in the discussion, other equipment manufacturers have proposed adaptations, and a specific assessment tool has been developed: the PECF, or “Pre-Assessment

of Training Abilities.” Supported by Agefiph and implemented by AFTRAL, this service brings together an occupational therapist and a trainer to spend a day assessing the ability of a person with a disability to undergo training in the driving or logistics professions or to remain employed in this sector. More than 700 people have already benefited from this scheme since its introduction.

The PECF: assessing to guide, not to exclude

The aim of the PECF is not to validate or invalidate an application, but to produce a reasoned assessment that is useful to all stakeholders. “The person is placed in a professional situation using the tools, demonstrating what they know how to do, what they can do on an occasional basis or with some adaptation,” explains Valérie Lardière. The resulting assessment then accompanies the candidate in their dealings with the prefecture-approved doctor, the inspector responsible for codifying the license, and the training organization to adapt it accordingly. It also helps the employer and the occupational health physician to anticipate any workplace adjustments that may be needed.

When known adaptations are not enough, the PECF plays another role: helping the person to find a new career path. “When it's not possible, it's not possible. But at least the person realizes this for themselves during the assessment, and it allows everyone to take a position with a real answer rather than a ‘no’ or ‘we don't know,’” emphasizes Valérie Lardière. A decree dated March 28, 2022, broadened the scope of possibilities by opening up the driving of heavy goods vehicles and coaches to people with significant motor deficits or severe or profound hearing impairments—a regulatory breakthrough

Sensors transmit the illustration of any external audible alert and its source to the screen.



The instructor's driving instructions are displayed on the screen at the driver's eye level for drivers with hearing impairments.

/// achieved after years of collective mobilization led by the Road Safety Delegation.

The PECF now covers freight transport, passenger transport, and logistics (forklift trucks). An extension to construction machinery is currently being tested, with the aim of developing an equivalent system adapted to the specific characteristics of this sector.

Handi TRUCKS: a concrete demonstration of what is possible

The symbol of this initiative, the Handi TRUCK is a training truck designed to accommodate candidates with motor or hearing disabilities. The first vehicle, a Renault, was inaugurated in March 2024 at the University of Disability Referral Networks in Le Havre. It is co-financed by AFTRAL, Agefiph, and OPCO Mobilités.

The second, an Iveco, was presented at the Solutrans trade show in November 2025, with additional financial support from CARCEPT Prev.

Both vehicles are equipped with a range of technical adaptations to accommodate a wide variety of disabilities. For people with reduced mobility: a retractable step that deploys when the door is opened, replacing the fixed step; a Dyn'Acces lifting platform from Gaillard, allowing a driver in a wheelchair to access the driver's seat independently; steering wheel knobs—simple or with centralized controls—and inverted pedals for people who cannot use their right foot. For deaf or hard-of-hearing people: the SAM (Smart Assistant Monitor) device from Pimas, which visually displays the trainer's instructions on a screen in the cab and uses icons to indicate the source and nature of external noises.

The choice of two different brands—Renault for the first, Iveco for the second—is deliberate: the aim is to show companies that these adaptations are not the preserve of a single manufacturer, but can be rolled out across their entire fleet. On the Handi Truck 2, the lifting platform has also been made 200 kilograms lighter and its opening mechanism smoother.

Another notable development is that the SAM device is now mobile, meaning that it can be transferred from one vehicle to another by training organizations or companies that request it. The schedule for the first Handi Truck was fully booked within months of its launch, which justified the creation of a second model.

A new milestone for deaf forklift operators

Since March 1, 2026, a long-awaited change has been applied to the CACES R485 and R489 tests—those relating to logistics handling trucks. People with hearing impairments can now benefit from the presence of an interpreter in French Sign Language (LSF) or French Spoken Language with

Sign Complementation (LfPC) during these exams. This change, the result of collaboration between INRS, CNAM, Agefiph, and DGEFP, removes a major obstacle for deaf forklift operators whose CACES renewal was blocked by the lack of specific provisions. «Organizations were telling us: I can no longer get my forklift operator's CACES, what am I going to do? In some cases, it was problematic because it was mandatory,» recalls Valérie Lardière. She emphasizes the concrete implications for employment: "Whether for permanent or temporary work, if you don't have your CACES, doors are closed to you. «

This advance is part of a broader effort to adapt warehouse equipment to hearing impairments. Technical solutions already exist to equip work environments: replacing horns with light signals on forklifts, for example, allows a deaf operator to perceive the movements of surrounding vehicles without relying on hearing. Valérie Lardière also cites cameras and other adapted signaling devices, which contribute to more inclusive logistics without requiring major infrastructure changes.



© Aftral

“ Job offers posted by France Travail in transport and logistics have increased by more than 60% in recent years. ”

Raising awareness for better recruitment

Beyond technical tools, AFTRAL has structured its inclusive approach around a network of disability advisors deployed in each of its 170 centers.

These recruitment officers, trained and supported by Valérie Lardière, are the first point of contact for companies wondering about keeping one of their employees in work or about inclusive hiring practices. “We’re there to support them on this issue,” she says. Individual consultations allow the most complex situations to be dealt with on a case-by-case basis.

Internal training is also part of the program. As part of their integration plan, all AFTRAL employees and trainers take an e-learning course on diversity and inclusion designed to raise their awareness of the overall approach to disability. A similar awareness-raising module is also included in the training provided to learners.

The profiles of those enrolled in training are varied: motor and hearing disabilities are the most common cases in driving and handling professions, but dys disorders are also very prevalent, particularly among candidates for high school and higher education training at ISTEELI. «Each situation is different and ideally requires an analysis of needs prior to entering training. Thus, by calling on experts from the Ressource Handicap Formation (Agefiph) when necessary, or by mobilizing the PECF, we promote a good understanding of the respective expectations for the candidate and the teaching team. As a result, the training takes place in conditions that are as favorable for the learner concerned as for the other learners, and the method can be shared with the company, particularly in the context of work-study programs,» notes Valérie Lardière.

From construction machinery to neurocognitive horizons

While the gains are real, so are the opportunities. AFTRAL and Agefiph are currently working on extending the PECF to construction machinery, taking into account the specificities of these professions—in particular the mobility of work sites, which distinguishes construction sites from more static environments such as quarries. One concrete example has already been successfully completed: support for an employee who wanted to drive bulldozers in a quarry, whose assessment enabled the company to identify and implement the

necessary adaptations with the support of Agefiph. Another horizon is emerging: that of neurocognitive and neurodevelopmental disabilities. In logistics professions, the issue of accessibility for people with these types of disorders is beginning to be raised. “We are being asked about it. Are there any possible adaptations? Which ones? We will be working on this in collaboration with Agefiph over the next two years,” says Valérie Lardière. The increasing automation of warehouses, which is profoundly changing the nature of tasks, could also open up new opportunities: remote vehicle operation, for example, is a legitimate option for people who are currently excluded from traditional driving jobs. This gradual progression—from regulation to training, from training to tools, from tools to business practices—illustrates what a coherent and well-equipped inclusion strategy can achieve in the long term. The transport and logistics sectors, often perceived as inaccessible, now have an arsenal of solutions at their disposal that, for the most part, were just waiting to be better known. ■



Before deployment



After deployment

Difope : L'expertise française au service de la sécurité environnementale



© Difope

Entreprise indépendante et familiale créée en 2008, Difope s'est imposée comme un acteur majeur dans la fourniture de matériels pour la protection de l'environnement. Son gérant, Pascal David, nous présente l'entreprise, ses produits et ses perspectives d'évolution.

U

ne expertise française dans les équipements de protection environnementale

Difope propose aux professionnels (industries, PME, PMI, services techniques des collectivités locales, entreprises du BTP) des solutions pour absorber tous les liquides à risque qu'ils peuvent stocker dans leurs installations ou sur leurs chantiers. « Il s'agit de produits absorbants pour hydrocarbures ou produits chimiques, de kits anti-pollution et de tout le matériel nécessaire au stockage des matières dangereuses », précise Pascal David, gérant de Difope depuis sa création en 2008. Avant de créer Difope, Pascal David évoluait déjà dans ce secteur depuis 1997, acquérant ainsi une solide expertise qu'il a mise au service de sa propre entreprise en 2008.

Une large gamme de solutions de rétention

La société propose une gamme étendue de produits, allant de simples bacs de rétention jusqu'à des conteneurs de stockage complexes.

« Dans notre gamme de matériel, nous proposons des solutions simples comme des petits bacs de rétention en acier ou en polyéthylène selon la nature des produits à stocker. Nous proposons également des abris de stockage en extérieur, toujours avec des rétentions intégrées, puis des solutions plus importantes tels que des conteneurs de stockage permettant d'accueillir de 2 à 12 palettes. » Ces solutions sont personnalisables selon les besoins des clients et les contraintes spécifiques liées aux produits stockés : « Certains clients ont besoin de revêtements polyéthylène pour des produits corrosifs. D'autres produits craignent le gel, ce qui nous amène à isoler les conteneurs. Nous pouvons également les équiper de systèmes de chauffage. Toutes ces options sont ajoutées en fonction des contraintes spécifiques. » La réglementation impose également des solutions adaptées : « La réglementation exige que certains produits, notamment les inflammables, soient stockés dans des conteneurs coupe-feu. »

Un bureau d'études intégré pour des solutions sur mesure

L'une des forces de Difope réside dans sa capacité à proposer des solutions sur mesure, notamment pour l'adaptation de bacs de rétention aux installations existantes des clients.

« Pour les stockages intérieurs, nous proposons des petits bacs, mais également de plus en plus de bacs sur mesure adaptés aux rayonnages existants. Un grand nombre d'entreprises, de logisticiens et d'industriels stockent leurs produits sur des racks dépourvus de rétention intégrée. C'est précisément là que nous intervenons, en proposant des bacs adaptés aux spécificités de leurs installations, qui dépendent des types de racks, des produits stockés et des volumes concernés. Nous devons systématiquement nous conformer à la réglementation qui impose d'avoir une capacité de rétention équivalente à 50% des volumes stockés. »

Pour renforcer cette capacité d'adaptation, l'entreprise a créé son propre bureau d'études : « Depuis deux ans, nous avons recruté des techniciens et créé notre bureau d'études. Celui-ci a pour mission de prendre en compte l'ensemble des contraintes auxquelles font face les industriels et de leur proposer des solutions personnalisées. C'est aujourd'hui l'un de nos principaux atouts. »

Un marché en expansion

Si Difope se concentre essentiellement sur le marché français (80% de son activité), l'entreprise se développe à l'international : « Nous réalisons environ 10% de notre activité sur le marché européen, notamment en Belgique, au Luxembourg, en Suisse, en Italie et en Espagne, et 10% à l'export vers d'autres destinations. » L'entreprise connaît une croissance soutenue, comme le souligne son dirigeant : « Nous sommes en plein développement. Notre activité progresse d'environ 20 à 25% chaque année. »

Cette expansion se traduit par des besoins d'agrandissement : « J'ai démarré l'activité à mon domicile pendant environ un an et demi, puis nous avons acquis un terrain. Nous avons commencé avec un petit bureau et un petit entrepôt, avant d'agrandir nos bureaux et de tripler nos surfaces de stockage en 2018. Aujourd'hui, nous arrivons à saturation car nous commençons à manquer d'espace. Nous envisageons ■■■



© Difope

« donc, pour poursuivre notre développement, l'acquisition d'un nouveau terrain et l'agrandissement de nos bureaux et de notre entrepôt. »

Une fabrication majoritairement française

Difope privilégie la fabrication française pour ses produits : « Actuellement, environ 80% de notre chiffre d'affaires provient de fabrications françaises. C'est un aspect auquel j'accorde une importance particulière. Nous privilégions les circuits courts et nous nous efforçons de contribuer au dynamisme de l'industrie française. »

Ce choix présente plusieurs avantages, notamment en termes de réactivité : « La crise du COVID a clairement démontré les limites de l'approvisionnement de produits venant de plusieurs milliers kilomètres, avec des retards très conséquents. Les circuits courts nous permettent de réduire significativement les délais par rapport à certains concurrents. Quand les approvisionnements depuis l'autre bout du monde nécessitent souvent entre 3 et 5 mois, nous pouvons être beaucoup plus réactifs, même pour du sur-mesure, grâce à notre réseau de fabricants régionaux et nationaux. »

Le secteur logistique, un marché important

Les entreprises logistiques représentent une part significative des clients de Difope : « Je dirais qu'elles représentent environ 25 à 30% de notre activité. Ce secteur est devenu très important pour nous, avec

des projets de mise en conformité conséquents. Ces clients n'ont généralement pas besoin d'un ou deux bacs, mais plutôt de dizaines de bacs pour se mettre en conformité. Même si, en nombre, ces clients sont peut-être moins nombreux que dans d'autres secteurs, ils génèrent un volume d'affaires beaucoup plus élevé. »

Une demande croissante liée aux contraintes environnementales

L'intérêt pour les produits de Difope augmente, portée par la notoriété grandissante de l'entreprise mais aussi par le renforcement des contraintes environnementales : « La demande est effectivement en croissance. Est-ce dû à une augmentation générale de la demande ou au fait que notre notoriété accrue nous amène à être davantage sollicités ? Je pense que c'est un peu des deux. Notre entreprise commence à être véritablement reconnue sur le marché, ce qui nous permet de faire partie des sociétés systématiquement consultées, contrairement à nos débuts. »

Les événements ont également joué un rôle dans cette évolution : « L'incendie de Lubrizol a également modifié la donne. Cet événement a mis en évidence que de nombreux stockages de grandes quantités de produits se trouvaient dans des entrepôts potentiellement dépourvus de systèmes de rétention adéquats. Depuis, les DREAL sont devenues beaucoup plus vigilantes et ont intensifié leurs contrôles auprès des entreprises. Cela a stimulé la demande pour nos solutions. De même,

“ Nous sommes en plein développement. Notre activité progresse d'environ 20 à 25% chaque année. ”

les assureurs sont devenus nettement plus exigeants concernant la mise aux normes des installations de stockage. »

L'innovation au cœur de la stratégie

Difope mise sur l'innovation pour se démarquer, notamment avec le développement de bacs de rétention souples et pliables : « L'une de nos principales innovations concerne la fabrication croissante de bacs de rétention souples et pliables, qui offrent une grande polyvalence.

Ces bacs sont généralement conçus en PVC avec des systèmes d'équerre sur les quatre côtés. Leur principal avantage réside dans la possibilité de les réaliser dans pratiquement toutes les dimensions souhaitées. Ils présentent également l'avantage d'être très rapides à fabriquer, contrairement aux conteneurs de stockage ou aux bacs de rétention en acier qui nécessitent des délais de 4 à 12 semaines. Avec nos solutions,

nous pouvons livrer le produit fini en quelques jours seulement. »

Ces produits offrent également un avantage économique significatif : « Ces solutions sont très économiques comparées à l'acier, qui représente un coût important. Pour les bacs de grande taille en acier, la galvanisation à chaud est nécessaire, ce qui augmente considérablement le prix. Pour les projets importants, nos solutions permettent de diviser le coût jusqu'à trois fois par rapport aux bacs en acier. » Cette innovation prend une place croissante sur le marché : « Il s'agit d'un produit relativement nouveau sur le marché, qui était très peu répandu il y a encore 4 ou 5 ans, mais qui commence désormais à gagner des parts de marché significatives. » Avec son approche sur mesure, sa réactivité et son innovation constante, Difope s'inscrit comme un partenaire de choix pour les entreprises soucieuses de respecter les contraintes environnementales tout en optimisant leurs espaces de stockage. ■



© Difope

Difope: French expertise at the service of environmental safety



© Difope

An independent family business founded in 2008, Difope has established itself as a major player in the supply of environmental protection equipment. Its manager, Pascal David, introduces us to the company, its products and its prospects for development.



French expertise in environmental protection equipment

Difope offers professionals (industries, SMEs, SMIs, technical services of local authorities, construction companies) solutions to absorb all the hazardous liquids that they may store in their facilities or on their construction sites.

«These are absorbent products for hydrocarbons or chemicals, anti-pollution kits and all the equipment necessary for the storage of hazardous materials,» explains Pascal David, manager of Difope since its creation in 2008.

Before setting up Difope, Pascal David had already been working in this sector since 1997, acquiring solid expertise that he put to use in his own company in 2008.

A wide range of containment solutions

The company offers a wide range of products, from simple containment tanks to complex storage containers.

«In our range of equipment, we offer simple solutions such as small steel or polyethylene retention tanks, depending on the nature of the products to be stored. We also offer outdoor storage shelters, always with integrated retention, and then larger solutions such as storage containers that can hold from 2 to 12 pallets.»

These solutions can be customised according to the needs of the customers and the specific constraints related to the products stored: *«Some customers need polyethylene coatings for corrosive products. Other products are sensitive to frost, which means we have to insulate the containers. We can also equip them with heating systems. All these options are added according to the specific constraints.»*

The regulations also impose suitable solutions: *«The regulations require that certain products, particularly flammable ones, be stored in fireproof containers.»*

An integrated design office for customised solutions

One of Difope's strengths lies in its ability to offer customised solutions, particularly for the adaptation of retention tanks to customers' existing installations.

«For indoor storage, we offer small tanks, but also increasingly customised tanks adapted to existing shelving. A large number of companies, logisticians and manufacturers store their products on racks without integrated retention. This is precisely where we come in, by offering bins adapted to the specificities of their installations, which depend on the types of racks, the products stored and the volumes concerned. We must systematically comply with the regulations, which require a retention capacity equivalent to 50% of the stored volumes.»

To strengthen this adaptability, the company has set up its own design office: *«Over the last two years, we have recruited technicians and set up our design office. Its mission is to take into account all the constraints faced by manufacturers and to offer them customised solutions. Today, it is one of our main assets.»*

An expanding market

Although Difope focuses mainly on the French market (80% of its business), the company is expanding internationally: *«We do about 10% of our business in the European market, particularly in Belgium, Luxembourg, Switzerland, Italy and Spain, and 10% is exported to other destinations.»*

The company is experiencing sustained growth, as its manager emphasises: *«We are in full development. Our activity is growing by about 20 to 25% every year.»*

This expansion means that we need to expand: *«I started the business at home for about a year and a half, then we acquired a piece of land. We started with a small office and a small warehouse, before expanding our offices and tripling our storage space in 2018. Today, we are reaching saturation point because we are starting to run out of space. In order to continue our development, we are therefore considering acquiring new land and expanding our offices and warehouse.»*

Mostly French manufacturing

Difope favours French manufacturing for its products: *«Currently, around 80% of our turnover comes from French manufacturing. This is an aspect to which I attach particular importance. We favour short supply ■■■*



© Difofo

“... chains and strive to contribute to the dynamism of French industry.” This choice has several advantages, particularly in terms of responsiveness: “The COVID crisis has clearly demonstrated the limitations of sourcing products from several thousand kilometres away, with very significant delays. Short supply chains allow us to significantly reduce lead times compared to some of our competitors. Whereas supplies from the other side of the world often take between 3 and 5 months, we can be much more responsive, even for customised orders, thanks to our network of regional and national manufacturers.”

The logistics sector, an important market

Logistics companies represent a significant proportion of Difofo’s customers: “I’d say they represent around 25 to 30% of our business. This sector has become very important for us, with significant compliance projects. These customers generally don’t need one or two bins, but rather dozens of bins to comply with regulations. Even if, in terms of numbers, these customers may be fewer than in other sectors, they generate a much higher volume of business.”

Growing demand linked to environmental constraints

Interest in Difofo products is increasing, driven by

the growing reputation of the company but also by the strengthening of environmental constraints: “Demand is indeed growing. Is this due to a general increase in demand or to the fact that our increased reputation leads to more requests? I think it’s a bit of both. Our company is starting to be truly recognised on the market, which means that we are one of the companies that are systematically consulted, unlike when we first started out.”

Events have also played a role in this development: “The Lubrizol fire also changed the game. This event highlighted the fact that many large quantities of products were stored in warehouses that potentially lacked adequate retention systems. Since then, the DREALs have become much more vigilant and have stepped up their inspections of companies. This has stimulated demand for our solutions. Similarly, insurers have become much more demanding with regard to bringing storage facilities up to standard.”

Innovation at the heart of the strategy

Difofo is banking on innovation to set itself apart, particularly with the development of flexible and foldable retention tanks: “One of our main innovations is the increasing manufacture of flexible and foldable retention tanks, which are highly versatile. These

“We are in full development. Our activity is growing by about 20 to 25% every year.”

tanks are generally made of PVC with corner systems on all four sides. Their main advantage is that they can be made in virtually any size. They also have the advantage of being very quick to manufacture, unlike steel storage containers or bunds, which take 4 to 12 weeks. With our solutions, we can deliver the finished product in just a few days.»

These products also offer a significant economic advantage: «These solutions are very economical compared to steel, which represents a significant cost. For large steel tanks, hot-dip galvanisation is

necessary, which considerably increases the price. For large projects, our solutions can reduce the cost by up to three times compared to steel tanks.’ This innovation is gaining ground on the market: ‘It is a relatively new product on the market, which was not very widespread even just 4 or 5 years ago, but which is now starting to gain significant market share.»

With its customised approach, responsiveness and constant innovation, Difope is a partner of choice for companies that are keen to respect environmental constraints while optimising their storage space. ■





Delta 3 : quand le multimodal embrasse la biodiversité

Vingt-deux ans après l'ouverture de son terminal de transport combiné, la plateforme multimodale Delta 3, implantée à Dourges dans le Pas-de-Calais, se développe sur tous les fronts. Son directeur général, Emmanuel Favreuil, revient pour Profession Logistique sur l'expansion en cours, avec notamment la livraison d'un bâtiment XXL de 136 000 m² accueillant PepsiCo, sans oublier les efforts entrepris en faveur de la biodiversité et de la gestion des eaux.

Delta 3 est né d'un contexte bien particulier. Au début des années 1990, le terminal rail-route de la gare de Lille-Saint-Sauveur était arrivé à saturation, contraint par des voies courtes qui obligeaient à couper les trains en deux pour les charger. S'y ajoutaient les nuisances apportées aux riverains et la perspective d'y installer le village olympique en vue des Jeux de 2004, que Lille candidatait à organiser. La Ville de Lille et la Communauté urbaine ont signé dès 1991 une convention avec la SNCF pour un déménagement du terminal. Le projet a ensuite été porté par les collectivités locales - région et intercommunalités - regroupées dans un syndicat mixte

“ Le nom Delta 3 a été choisi pour refléter le caractère trimodal des installations : rail, route et voie d’eau. ”

créé en 1999, qui a confié l’aménagement à la Société Publique Locale Delta 3.

La recherche d’un nouveau site s’est articulée autour de trois critères : une desserte trimodale de premier ordre, une localisation proche du barycentre des flux régionaux, et une emprise suffisante pour accueillir à la fois un terminal et des zones logistiques à échelle européenne. Une étude comparant une dizaine de sites a conclu, en 1993, que celui de Dourges, Oignies et Hénin-Beaumont répondait le mieux à ces exigences. Comme le résume Emmanuel Favreuil, « le premier critère, c’était de trouver un site bénéficiant d’excellentes conditions de raccordement aux trois modes de transport. Nous sommes directement branchés sur deux voies ferrées électrifiées en double sens, la voie Paris-Lille et la voie Lens-Ostricourt. Le site est traversé par le canal de la Haute-Deûle à grand gabarit (classe B5 – 3.200 tonnes) et un échangeur dédié donne un accès direct à l’autoroute A1. »

Implantée en partie sur l’ancienne fosse n° 10 du groupe d’Oignies, dont l’extraction de houille avait cessé en décembre 1990, la plateforme a vu ses travaux démarrer en avril 2001. Le terminal de transport combiné a été mis en service en décembre 2003, en remplacement de la gare de Lille-Saint-Sauveur. Le nom Delta 3 a été choisi pour refléter le caractère trimodal des installations : rail, route et voie d’eau. La même année, la plateforme recevait le prix de l’innovation logistique dans la catégorie « installations et sites logistiques ».

Un terminal trimodal au cœur de l’Europe du Nord

Les infrastructures de transport de Delta 3 constituent le socle de sa singularité. Le terminal dispose de six voies de transbordement de 750 mètres et d’un quai fluvial de 500 mètres.

L’activité est aujourd’hui soutenue : le terminal traite chaque semaine environ 80 trains en transport combiné, desservant Lyon, Avignon, Marseille, Perpignan, Bordeaux, Toulouse, Mouguerre, Dunkerque, Zeebrugge et Rennes, et 20 trains en conventionnel vers Avignon et Ambérieu. Il reçoit par ailleurs environ 600 barges par an, pour un trafic global d’environ 120 000 UTI en passages chantier. Emmanuel Favreuil note que « la proximité immédiate du terminal réduit l’impact du pré et post-acheminement. C’est un choix de localisation extrêmement important pour nos clients. »

La vocation multimodale de Delta 3 est concrètement mise en œuvre par la grande majorité de ses occupants. A titre d’exemple, Danone reçoit ses palettes d’eau Evian et Volvic par trains conventionnels, à raison de quatre convois hebdomadaires. Kiabi fait acheminer ses

conteneurs par voie fluviale jusqu’au quai de la plateforme. Leroy Merlin utilise le transport fluvial et redirige une partie de ses marchandises en caisse mobile vers Valence. La Foire Fougère recourt également au fluvial. Le terminal dessert par ailleurs une zone de chalandise d’environ cent kilomètres autour de Dourges, alimentant des distributeurs non implantés sur le site, comme Royal Canin.

Pour accompagner la croissance du trafic, un projet d’extension du terminal est en cours d’études : une troisième cour de transbordement composée de cinq voies de 850 mètres, avec un objectif de mise en service en 2029.

Un développement immobilier en deux phases

SPL depuis 2015, Delta 3 présente une particularité structurelle notable : elle est à la fois aménageur du site et promoteur immobilier de tous les bâtiments logistiques, avec des actionnaires exclusivement publics, la Région Hauts-de-France majoritaire, aux côtés de quatre intercommunalités riveraines. Cette nature publique n’est pas sans conséquences sur ses priorités. « Notre objectif, c’est de faire du développement local, pas uniquement de créer de la valeur financière. Et cela nous impose une sensibilité beaucoup plus marquée sur le développement réel du report modal et la limitation des impacts à l’environnement », souligne Emmanuel Favreuil.

À partir de 2004, les entrepôts logistiques ont été construits progressivement autour des infrastructures de transport, d’abord sur deux zones, puis dans le cadre d’une phase d’extension engagée à partir de 2014. Tous les bâtiments ont été construits par Delta 3 et vendus soit aux exploitants souhaitant être propriétaires, soit à des investisseurs dans le cadre d’un bail négocié avec le locataire. Avec quatre zones logistiques représentant à terme 800 000 m², et quelque 2 300 salariés en équivalent temps plein sur le site, la plateforme s’affirme comme l’un des hubs logistiques majeurs du nord de la France.

Le campus Euralogistic, un outil de formation unique

Le centre de services vient compléter cet ensemble : parking poids lourds sécurisé H24, 7j/7, avec atelier de réparation, trois stations d’énergie alternatives (GNL, GNC, bornes électriques, hydrogène), et le campus de formation Euralogistic. Présent sur le site depuis une quinzaine d’années, ce dernier constitue un équipement unique en France. Sous maîtrise d’ouvrage de la CCI Artois, cofinancé par l’Union européenne, l’État et le Conseil régional des Hauts-de-France, il forme près ///



© Jérôme Pouille

/// de 2 500 personnes par an aux métiers du transport et de la logistique, du CAP au master. Les stagiaires sont formés dans des conditions réelles d'exploitation, au sein d'un entrepôt-école adossé aux flux du site. La proximité de ce campus constitue un atout stratégique pour les entreprises qui s'implantent sur la plateforme : il peut proposer des formations sur mesure, « lorsqu'on a notamment un nombre important de salariés à recruter et à former », précise Emmanuel Favreuil.

Le plus grand deal unitaire de l'année : PepsiCo sur 136 000 m²

L'événement marquant de l'année écoulée est la livraison du bâtiment LD2, d'une surface de 136 000 m² de catégorie AAA, le plus vaste jamais développé par Delta 3. Qualifiée de plus grand deal unitaire de l'immobilier logistique en France pour 2025, la transaction a été intermédiée par CBRE et financée via un green loan par Helaba. L'actif a été acquis par Episo 6, fonds géré par Tristan Capital Partners, avec Edmond de Rothschild REIM en co-investisseur, pour une valorisation de 122 M€. Sur les douze cellules que compte l'entrepôt, cinq — représentant quelque 56 000 m² — sont louées par PepsiCo France, qui y a transféré les opérations logistiques de ses marques d'épicerie salée (Lay's, Doritos, Cheetos, Benenuts), auparavant assurées sur le site voisin de Libercourt. Le site, exploité par ID Logistics pour le compte de PepsiCo, est opérationnel depuis octobre 2025 et a été inauguré le 12 février 2026. « La première phase a été livrée fin septembre 2025 pour être exploitée par PepsiCo. La deuxième partie a été livrée début mars. Au moment où cet article paraîtra, ce sera effectif », précise Emmanuel Favreuil.

Pour PepsiCo, l'emplacement au sein de la plateforme multimodale présente un avantage décisif : environ 20 % de ses flux transitent déjà par voie ferroviaire, et le groupe envisage de recourir à terme au transport fluvial,

notamment dans la perspective de la mise en service du canal Seine-Nord Europe prévue pour 2030, qui permettrait de relier Dourges à l'usine de Veurne en Belgique. À ce jour, près de 70 % des transports de PepsiCo en France sont bas carbone, générant une économie de 14 254 tonnes de CO₂ en 2025 par rapport à un plan de transport entièrement routier.

Un bâtiment conçu pour l'excellence environnementale

Au-delà de ses dimensions, le bâtiment LD2 se distingue par ses performances environnementales. Labellisé BREEAM Excellent et Biodiversity Performing, il intègre une isolation renforcée et une conception énergétique pensée dans les moindres détails. Emmanuel Favreuil insiste : « on a voulu faire un bâtiment exemplaire sur le plan de la limitation des impacts en matière de consommation d'énergie. L'éclairage des cellules est très intelligent : une détection de présence permet une gradation en fonction de la luminosité extérieure, et chaque luminaire LED est autonome. On peut difficilement faire mieux en termes de performance d'éclairage et d'économie d'énergie. »

Les eaux pluviales collectées sur les toitures alimentent les chasses d'eau, limitant ainsi la consommation d'eau potable. L'électromobilité est également au cœur du projet : le bâtiment est équipé de bornes de recharge pour les véhicules légers des salariés et visiteurs, mais aussi de cinq bornes de recharge grande puissance pour les poids lourds, permettant aux locataires d'organiser leur pré et post-acheminement en véhicules électriques. L'élément le plus remarquable demeure la centrale photovoltaïque en toiture. Avec 128 568 m² de panneaux solaires d'un seul tenant — la plus grande installation solaire en toiture d'Europe sur un unique bâtiment — sa puissance installée atteint 17,4 mégawatts crête, dont 16,4 MW injectés sur le réseau et 1 MW en

autoconsommation. Le bâtiment est ainsi « à énergie très positive : il va produire beaucoup plus d'énergie qu'il n'en consomme », résume Emmanuel Favreuil.

**Biodiversité et gestion des eaux :
au-delà des obligations réglementaires**

C'est sur le terrain de la biodiversité et de la gestion environnementale qu'Emmanuel Favreuil tient à attirer l'attention en priorité. Car si la mission première de Delta 3 est logistique, la société a engagé depuis plusieurs années des actions qui dépassent largement les seules mesures compensatoires exigées par la réglementation. « Un opérateur privé se limitera à faire ce que la réglementation lui impose ; nous, nous y consacrons davantage de temps et d'investissement », affirme-t-il. Parmi les réalisations les plus concrètes : la création d'un gîte à chiroptères comprenant un dispositif d'été et d'hiver ; l'aménagement d'une falaise artificielle pour favoriser la nidification des hirondelles de rivage (*Riparia riparia*), espèce protégée absente du site depuis plusieurs décennies. Delta 3 a ainsi accompagné son retour et favorisé son développement ; la création de zones humides ; la plantation de haies ; et l'aménagement des espaces libres en vue de favoriser l'éco-pâturage. Autant d'actions qui, dans un bassin industriel encore marqué par son passé minier, contribuent à reconstituer une trame écologique que l'extraction houillère avait oblitérée.

L'engagement s'étend également à la gestion des eaux et à la lutte contre les risques d'inondation, y compris pour les zones urbaines situées au-delà du périmètre de la plateforme. « On a créé une zone d'expansion des crues de 4 hectares pour tamponner les eaux pluviales

urbaines et éviter les inondations dans les quartiers avoisinants. Ces efforts ont été engagés pour accompagner les intercommunalités dans la lutte contre ces risques », explique Emmanuel Favreuil. En interne, l'ensemble des bassins de rétention du site ont été surdimensionnés pour anticiper des épisodes pluviométriques de plus en plus intenses. « On n'a pas voulu se limiter aux ratios habituels. On a surdimensionné tous ces ouvrages pour ne pas se retrouver dans dix ou quinze ans à devoir en créer de nouveaux sur un foncier qui ne serait plus disponible. On a réellement anticipé le changement climatique. De plus, ces espaces favorisent l'évapotranspiration et se révèlent favorables à l'accueil des espèces. »

Pour Emmanuel Favreuil, ces efforts méritent d'être davantage mis en lumière. Delta 3 communique habituellement sur ses trafics, ses surfaces et ses locataires. Rarement sur ses actions en faveur du vivant. « On parle toujours du trafic du terminal, des surfaces d'entrepôt, des emplois : c'est important, mais il n'y a pas que cela. On fait ces choses aussi parce que ça conditionne notre capacité à continuer de vivre sur cette planète. Ce sont des sujets qu'on se doit également de mettre en avant. » Le report modal contribue à réduire l'empreinte carbone des flux logistiques ; mais l'engagement de Delta 3 va plus loin — il englobe la gestion durable des écosystèmes, le cycle de l'eau, la reconstruction de corridors écologiques et le retour d'espèces protégées. Une démarche qui, dans un territoire où l'industrie minière a laissé ses traces pendant un siècle, représente aussi une façon de restituer au vivant ce que l'activité humaine lui avait pris. ■



© Thomas - lelab360



© Thomas - lelab360

Delta 3: when multimodal transport embraces biodiversity

Twenty-two years after the opening of its combined transport terminal, the Delta 3 multimodal platform, located in Dourges in the Pas-de-Calais region, is expanding on all fronts. Its CEO, Emmanuel Favreuille, talks to Profession Logistique about the ongoing expansion, including the delivery of a 136,000 m² XXL building to house PepsiCo, not to mention the efforts being made to promote biodiversity and water management.

Delta 3 was born out of a very specific context. In the early 1990s, the rail-road terminal at Lille-Saint-Sauveur station had reached saturation point, constrained by short tracks that meant trains had to be split in two for loading. Added to this were the nuisances caused to local residents and the prospect of installing the Olympic Village there for the 2004 Games, which Lille was bidding to host. In 1991, the City of Lille and the Urban Community signed an agreement with the SNCF to relocate the terminal. The project was then taken up by the local authorities—the region and inter-municipal communities—grouped together in a

“The name Delta 3 was chosen to reflect the trimodal nature of the facilities: rail, road, and waterway.”

joint association created in 1999, which entrusted the development to the local public company Delta 3. The search for a new site was based on three criteria: first-class trimodal transport links, a location close to the center of regional traffic flows, and sufficient space to accommodate both a terminal and logistics areas on a European scale. A study comparing ten sites concluded in 1993 that Dourges, Oignies, and Hénin-Beaumont best met these requirements. As Emmanuel Favreuilte summarizes, «The first criterion was to find a site with excellent connections to all three modes of transport. We are directly connected to two electrified double-track rail lines, the Paris-Lille line and the Lens-Ostricourt line. The site is crossed by the Haute-Deûle canal, which has a large gauge (class B5 – 3,200 tons), and a dedicated interchange provides direct access to the A1 motorway.»

Located partly on the former pit No. 10 of the Oignies group, where coal mining ceased in December 1990, work on the platform began in April 2001. The combined transport terminal was commissioned in December 2003, replacing the Lille-Saint-Sauveur station. The name Delta 3 was chosen to reflect the trimodal nature of the facilities: rail, road, and waterway. In the same year, the platform received the logistics innovation award in the “logistics facilities and sites” category.

A trimodal terminal in the heart of Northern Europe

Delta 3’s transport infrastructure is the foundation of its uniqueness. The terminal has six 750-meter transshipment tracks and a 500-meter river quay.

Business is booming today: the terminal handles around 80 combined transport trains per week, serving Lyon, Avignon, Marseille, Perpignan, Bordeaux, Toulouse, Mouguerre, Dunkirk, Zeebrugge, and Rennes, and 20 conventional trains to Avignon and Ambérieu. It also receives around 600 barges per year, for a total traffic volume of around 120,000 ITUs in construction site passages. Emmanuel Favreuilte notes that «the immediate proximity of the terminal reduces the impact of pre- and post-transport. This is an extremely important location choice for our customers. «

The multimodal vocation of Delta 3 is put into practice by the vast majority of its occupants. For example, Danone receives its Evian and Volvic water pallets by conventional trains, at a rate of four convoys per week. Kiabi has its containers transported by river to the platform’s quay. Leroy Merlin uses river transport and redirects some of its goods in swap bodies to

Valence. La Foir’Fouille also uses river transport. The terminal also serves a catchment area of around 100 kilometers around Dourges, supplying distributors not located on the site, such as Royal Canin.

To support the growth in traffic, a project to extend the terminal is currently being studied: a third transshipment yard consisting of five 850-meter tracks, with a target commissioning date of 2029.

A two-phase real estate development

A public limited company since 2015, Delta 3 has a notable structural feature: it is both the site developer and the real estate developer for all the logistics buildings, with exclusively public shareholders—the Hauts-de-France region as the majority shareholder, alongside four neighboring intermunicipal communities. This public nature has an impact on its priorities. “Our goal is to promote local development, not just to create financial value. And that requires us to be much more sensitive to the real development of modal shift and the limitation of environmental impacts,” emphasizes Emmanuel Favreuilte.

Starting in 2004, logistics warehouses were gradually built around the transport infrastructure, first in two areas, then as part of an expansion phase that began in 2014. All the buildings were constructed by Delta 3 and sold either to operators wishing to become owners or to investors under a lease negotiated with the tenant. With four logistics zones representing a total of 800,000 m² and some 2,300 full-time equivalent employees on site, the platform is establishing itself as one of the major logistics hubs in northern France.

The Euralogistic campus, a unique training facility

The service center completes the complex: a secure 24/7 truck parking lot with a repair shop, three alternative energy stations (LNG, CNG, electric charging stations, hydrogen), and the Euralogistic training campus.

The campus has been on the site for around 15 years and is the only one of its kind in France. Managed by the Artois Chamber of Commerce and Industry and co-financed by the European Union, the French government, and the Hauts-de-France Regional Council, it trains nearly 2,500 people a year in transport and logistics professions, from CAP (vocational training certificate) to master’s degree level. Trainees are trained in real operating conditions, in a warehouse-school linked to the site’s flows. ■■■



© Jérôme Pouille

/// The proximity of this campus is a strategic asset for companies setting up on the platform: it can offer tailor-made training courses, “particularly when there are a large number of employees to recruit and train,” explains Emmanuel Favreuille.

**The biggest single deal of the year:
PepsiCo on 136,000 m²**

The highlight of the past year was the delivery of the LD2 building, with a surface area of 136,000 m² and AAA rating, the largest ever developed by Delta 3. Described as the largest single deal in the French logistics real estate market for 2025, the transaction was brokered by CBRE and financed via a green loan from Helaba. The asset was acquired by Episo 6, a fund managed by Tristan Capital Partners, with Edmond de Rothschild REIM as co-investor, for a valuation of €122 million.

Of the warehouse’s twelve units, five—representing some 56,000 m²—are leased by PepsiCo France, which has transferred the logistics operations for its savory snack brands (Lay’s, Doritos, Cheetos, Benenuts) there from the neighboring Libercourt site. The site, operated by ID Logistics on behalf of PepsiCo, has been operational since October 2025 and was inaugurated on February 12, 2026. “The first phase was delivered at the end of September 2025 to be operated by PepsiCo. The second part was delivered at the beginning of March. By the time this article is published, it will be up and running,” says Emmanuel Favreuille.

For PepsiCo, the location within the multimodal platform offers a decisive advantage: around 20% of its flows already travel by rail, and the group plans

to eventually use river transport, particularly with a view to the commissioning of the Seine-Nord Europe canal scheduled for 2030, which would connect Douarges to the Veurne plant in Belgium. To date, nearly 70% of PepsiCo’s transport in France is low-carbon, generating a saving of 14,254 tons of CO₂ in 2025 compared to a fully road-based transport plan.

A building designed for environmental excellence

Beyond its size, the LD2 building stands out for its environmental performance. Certified BREEAM Excellent and Biodiversity Performant, it features reinforced insulation and an energy design that has been thought out down to the smallest detail. Emmanuel Favreuille emphasizes: “We wanted to create a building that sets an example in terms of limiting the impact of energy consumption. The lighting in the cells is very intelligent: presence detection allows dimming according to the outside light level, and each LED light is autonomous. It would be difficult to do better in terms of lighting performance and energy savings.”

Rainwater collected from the roofs is used to flush the toilets, thus limiting the consumption of drinking water. Electromobility is also at the heart of the project: the building is equipped with charging stations for employees’ and visitors’ light vehicles, as well as five high-power charging stations for heavy goods vehicles, enabling tenants to organize their pre- and post-delivery transport using electric vehicles.

The most remarkable feature remains the rooftop photovoltaic power plant. With 1,160 square meters of solar panels in a single piece—the largest rooftop

solar installation in Europe on a single building—its installed capacity reaches 17.4 megawatts peak, of which 16.4 MW is fed into the grid and 1 MW is used for self-consumption. The building is therefore “very energy positive: it will produce much more energy than it consumes,” summarizes Emmanuel Favreuil.

Biodiversity and water management: beyond regulatory requirements

Emmanuel Favreuil is keen to draw attention first and foremost to the areas of biodiversity and environmental management. Although Delta 3’s primary mission is logistics, for several years the company has been undertaking actions that go well beyond the compensatory measures required by regulations. “A private operator will limit itself to doing what the regulations require; we devote more time and investment to this,” he says.

Among the most concrete achievements are: the creation of a bat roost with summer and winter facilities; the construction of an artificial cliff to encourage the nesting of sand martins (*Riparia riparia*), a protected species that had been absent from the site for several decades—Delta 3 has thus supported its return and encouraged its development; the creation of wetlands; the planting of hedges; and the development of open spaces to encourage eco-grazing. All these actions, in an industrial basin still marked by its mining past, are helping to rebuild an ecological network that coal mining had destroyed. The commitment also extends to water management and flood risk mitigation, including for urban areas beyond the platform’s perimeter. «We have created

a 4-hectare flood expansion area to buffer urban stormwater and prevent flooding in neighboring neighborhoods. These efforts have been undertaken to support inter-municipal authorities in combating these risks,” explains Emmanuel Favreuil. Internally, all of the site’s retention basins have been oversized to anticipate increasingly intense rainfall events. “We didn’t want to limit ourselves to the usual ratios. We oversized all these structures so that we wouldn’t find ourselves in ten or fifteen years’ time having to build new ones on land that would no longer be available. We really anticipated climate change. What’s more, these spaces promote evapotranspiration and are conducive to welcoming species.»

For Emmanuel Favreuil, these efforts deserve to be highlighted more. Delta 3 usually communicates about its traffic, its surface areas, and its tenants. Rarely about its actions in favor of living things. «We always talk about terminal traffic, warehouse space, jobs: these are important, but they are not the only things that matter. We also do these things because they determine our ability to continue living on this planet.

These are issues that we must also highlight.» The modal shift helps reduce the carbon footprint of logistics flows, but Delta 3’s commitment goes further—it encompasses sustainable ecosystem management, the water cycle, the reconstruction of ecological corridors, and the return of protected species. In a region where mining has left its mark for a century, this approach is also a way of restoring to living organisms what human activity has taken away. ■



© Thomas - lelab360



MedLink : dix ans au service du report modal

Née le 21 janvier 2015/ 19 février 2015 (date de la déclaration au JO) au port de Lyon Édouard Herriot, l'agence de développement Medlink Ports fête cette année ses dix ans d'existence. En une décennie, la structure est passée d'une poignée de membres fondateurs à un écosystème de 120 entités, réunissant ports fluviaux et maritimes, gestionnaires d'infrastructures et partenaires privés. Mathieu Gleizes, délégué général de l'association, revient sur les jalons de cette montée en puissance et détaille les ambitions d'un axe Méditerranée-Rhône-Saône qui regarde désormais bien au-delà de ses rives.

Fin janvier 2026, Medlink Ports a réuni ses membres et partenaires pour célébrer une décennie d'engagement en faveur du report modal dans le sud de la France. La soirée du 19 janvier, ouverte par la préfète de région Fabienne Buccio, s'est tenue à l'image de l'association : sobre, directe et ancrée dans le concret. Des tables rondes réunissant d'anciens présidents, des témoignages d'opérateurs — Geodis, Groupe Combronde, Pradier,

Sogestran Port de Marseille, VNF, Transports Michaud, entre autres —, et un film accessible en ligne sur le site de l'association et sur YouTube ont rythmé la soirée. S'il ne fallait en retenir qu'une petite phrase, ce serait celle-ci : « Pour chaque dossier, ils se battront de la même manière », a résumé l'un des intervenants en évoquant l'équipe permanente. Une formule qui dit beaucoup sur la culture d'une association qui a su conquérir sa légitimité sans jamais perdre son caractère opérationnel.

De l'association embryonnaire à l'agence de développement

Il faut replacer la naissance de Medlink Ports dans son contexte. En janvier 2015, sous l'égide du préfet coordonnateur du bassin Rhône-Méditerranée Jean-François Carencu, le Grand Port Maritime de Marseille, le port de Sète, CNR, VNF et les ports du bassin Rhône-Saône signaient les statuts d'une nouvelle entité, chargée de promouvoir le transport fluvial de marchandises et de développer l'offre multimodale des plateformes portuaires. La structure comptait alors un salarié permanent. Elle en compte aujourd'hui trois. Elle rassemblait une dizaine de membres partenaires. Elle en fédère désormais près de 90, pour un total de 120 entités toutes catégories confondues — ports fluviaux et maritimes, gestionnaires d'infrastructures, opérateurs de transport, commissionnaires, chargeurs, fédérations professionnelles etc.

Ce passage d'une association embryonnaire à une agence de développement économique à part entière constitue, aux yeux de Mathieu Gleizes, la première fierté des dix ans écoulés. Et cette structuration s'est accompagnée d'élargissements significatifs : l'entrée d'un quatrième port maritime, le renforcement des collectivités territoriales — régions Auvergne-Rhône-Alpes et PACA, métropole de Lyon — parmi les soutiens de l'association, et l'intégration en 2022 des grandes compagnies maritimes, qui « donnent aujourd'hui le tempo international », selon Mathieu Gleizes. Une étape décisive, à l'heure où les armateurs se positionnent en intégrateurs de chaînes logistiques complètes et affichent des engagements de neutralité carbone à horizon 2050.

Le deuxième volet de la décennie tient à la production d'outils structurants. Le rapport Medlink, confié à Cécile Avezard, a fourni une feuille de route opérationnelle aux collectivités comme aux membres permanents, posant des obligations à chaque maillon de la chaîne. Mathieu Gleizes reconnaît que « des avancées ont eu lieu, mais des défis restent à relever » — signe que le document garde toute sa pertinence. Sur le plan de la promotion et sous l'impulsion du président actuel, Thomas San Marco, le Medlink Solution Day s'est imposé comme un rendez-vous annuel de business meetings en format speed meeting, alternant entre nord et sud de l'axe. Le prochain se tiendra en février 2027 à Marseille. Enfin, le catalogue foncier, conçu pour identifier les terrains disponibles en bord de voie d'eau à destination des promoteurs et des industriels souhaitant s'implanter, constitue un outil de relance économique qui dépasse le seul secteur du transport.

Un bassin pesant 35 % du PIB national

L'une des données que Mathieu Gleizes met volontiers en avant pour qualifier le poids de l'axe : le bassin représenté par Medlink Ports représente environ 35 % du PIB français. Quatre régions — de la Bourgogne à

l'Occitanie —, une façade maritime de premier plan avec les ports de Marseille-Fos, Sète, Toulon et Port-La Nouvelle, 330 kilomètres de voies navigables à grand gabarit gérées par CNR sur le Rhône, un réseau ferroviaire structuré par SNCF Réseau : l'écosystème est là. Ce qui manquait — et que Medlink Ports s'est attaché à construire — c'est la lisibilité, la coordination et la capacité à parler d'une seule voix vers les donneurs d'ordre, les chargeurs et les instances publiques.


Cette légitimité d'axe a aussi une dimension nationale. Medlink Ports a contribué à la création de Hub France - Ports and Connections for Logistics, un collectif réunissant l'ensemble des hinterlands et des ports français pour assurer une représentation unifiée sur les salons internationaux. « Tous les autres pays — l'Espagne, le Portugal, la Pologne, les Pays-Bas, la Slovénie — disposent de leur stand national commun pour la promotion portuaire », souligne Mathieu Gleizes. La France rattrapait ainsi un retard symboliquement important dans la compétition internationale pour l'attractivité logistique.

La soirée CMA CGM et la dynamique institutionnelle retrouvée

L'autre actualité majeure qui a marqué le début de l'année 2026 pour l'axe MeRS, c'est l'annonce faite par CMA CGM lors d'une soirée organisée à Lyon début février : la mise en service, à l'horizon 2028, d'une barge hybride électrique de 185 mètres capable de transporter 156 EVP, soit environ 12 000 EVP par an, sur le Rhône. Un investissement estimé à près de 20 millions d'euros, accompagné de la création de stations de recharge par CNR à Lyon et à Arles.

Au-delà de l'annonce technique, ce qui a frappé Mathieu Gleizes, c'est la nature de l'événement lui-même : « Il y avait le ministre des Transports, le Grand Port Maritime de Marseille, les élus locaux, les CCI, la préfète. C'était une dynamique institutionnelle forte, instaurée à l'initiative du secteur privé. » Un signal qui tranche avec les habituelles réunions de gouvernance institutionnelle, et qui démontre que l'engagement de CMA CGM à Lyon — avec la prise en sous-concession de Lyon Rhône Terminal au 1er avril 2025, pour une durée de 30 ans — est en train de passer à une vitesse supérieure. La compagnie a d'ores et déjà commercialisé des connaissements rendus Lyon depuis l'Asie, positionnant le port fluvial lyonnais comme une destination finale à part entière dans ses offres de transport. L'ambition affichée : doubler les volumes multimodaux traités à Lyon d'ici 2030, en portant le fluvial à 100 000 EVP par an et le ferroviaire à 60 000 EVP par an.

La question des aides : efficaces, mais à encadrer dans le temps

Parmi les actualités relayées par Medlink Ports en ce début 2026, figure également le dispositif d'aide conjoint porté par le Grand Port Maritime de 



© Medlink Ports

/// Marseille, CNR et VNF pour soutenir la régularité des services fluviaux sur l'axe. L'enveloppe totale s'élève à 250 000 euros — 100 000 euros du port de Marseille-Fos, 100 000 euros de CNR, 50 000 euros de VNF —, versés sous forme d'aides forfaitaires par rotation aux opérateurs, sur une durée de six mois renouvelables. Mathieu Gleizes reconnaît la valeur du signal politique, mais pointe une limite structurelle du système d'aides en général : la multiplicité des dispositifs — certificats d'économie d'énergie, programme ADEME ReMoVe, PARM et PAMI de VNF, plans synchrones CNR-État — crée un paysage peu lisible pour des chargeurs dont la priorité n'est pas de monter des dossiers administratifs. « Les chefs d'entreprise n'ont pas forcément le temps de s'y retrouver. Dès qu'on leur parle de dossier à constituer, ils perçoivent cela comme un obstacle insurmontable », résume-t-il. Medlink Ports organise d'ailleurs chaque année en fin de mois de janvier un atelier dédié à la présentation des aides disponibles. Et Mathieu Gleizes plaide pour une meilleure harmonisation, voire un guichet commun — une piste qui pourrait être travaillée avec le GNTC (Groupement National des Transports Combinés). Sur le fond, sa position est tranchée : les aides sont utiles pour initier une transition, mais doivent rester limitées dans le temps. « Si on s'habitue aux subventions, on finit par en devenir dépendant, comme certains secteurs qui ne peuvent plus s'en passer. »

Sur le programme REMOVE de l'ADEME, Mathieu Gleizes souligne une évolution positive : le dispositif, révisé chaque année, prend désormais mieux en compte le coût d'organisation interne pour les chargeurs qui souhaitent basculer sur le fluvial — c'est-à-dire le temps et les ressources humaines consacrés à structurer une nouvelle filière transport, indépendamment du coût de la prestation elle-même. Un changement de paradigme bienvenu, qui reflète une compréhension plus fine des freins réels au report modal.

Convaincre les chargeurs : un travail de fourmi

La journée de découverte du transport fluvial organisée fin avril à Lyon par VNF — le Rivertraining — illustre bien la persistance d'un défi central : faire venir des chargeurs qui ne connaissent pas ou plus le mode fluvial. Entre 25 et 50 participants sont attendus pour une demi-journée alliant présentation des outils, témoignages d'opérateurs et visite d'une barge sur le port de Lyon. L'occasion de rappeler des réalités concrètes : une barge de 135 mètres peut embarquer 123 conteneurs, soit l'équivalent d'une centaine de camions. Le bilan carbone du fluvial est cinq à six fois inférieur à celui du transport routier à tonnage équivalent, selon l'ADEME.

Mais Mathieu Gleizes est lucide sur la limite de ce type d'initiative et pour lui, la conversion finale passe par les pairs. « Un chargeur convaincra mieux un autre chargeur que n'importe quel institutionnel. Un directeur supply chain parlera plus facilement à un autre directeur supply chain. » C'est pourquoi Medlink Ports s'attache à faire témoigner ceux qui ont déjà franchi le pas, et mène en parallèle un travail de prospection directe, appel par appel, secteur par secteur. La chimie, le conteneur, le colis exceptionnel, le transport de véhicules, le vrac conditionné en conteneur : les filières potentielles sont nombreuses, et la vingtaine de chargeurs labellisés Medlink ne représente qu'une fraction du potentiel.

La décision de basculer sur le fluvial ou le ferroviaire ne se prend jamais à un seul niveau dans l'entreprise. « Le chargeur, ce n'est pas une personne. C'est à la fois un directeur général, un directeur RSE, un directeur supply chain et un directeur des achats. Ce sont quatre métiers, quatre logiques de décision, qui doivent se parler. » Là réside peut-être le frein le plus profond : non pas l'absence de solution, mais la difficulté à aligner les décideurs autour d'une même vision.

Cap sur les corridors européens

Au-delà du périmètre historique de l'axe Rhône-Saône,

Medlink Ports engage désormais sa réflexion dans une dimension franchement européenne. Le chantier du tunnel Lyon-Turin — maillon central du corridor ferroviaire transeuropéen Lisbonne-Kiev, retenu depuis 1994 dans les projets prioritaires du réseau transeuropéen de transport (RTE-T) — place l'hinterland méditerranéen français en situation de concurrence directe avec les ports italiens, et notamment Gênes. « Les Italiens sont très impliqués dans ce corridor jusqu'à leur façade maritime. La compétition entre les ports de la Méditerranée occidentale est réelle », souligne Mathieu Gleizes.

La réponse ne peut être que collective. Elle implique d'accélérer les aménagements ferroviaires dans l'est lyonnais et dans les hinterlands Rhône-Saône pour accueillir les flux supplémentaires que générera le tunnel, de développer des plateformes rail-route dans le pays, et de travailler de manière plus concertée avec les régions, les commissionnaires, les transitaires, les opérateurs ferroviaires et fluviaux.

« Il faut se projeter vers l'Allemagne, vers l'Italie, vers la Suisse. C'est ensemble, avec les autres hinterlands français et les autres ports, que cela se construira », affirme Mathieu Gleizes.

Ce travail de positionnement s'inscrit dans un contexte institutionnel en cours de restructuration. En décembre 2025, le Conseil de coordination interportuaire et logistique (CCIL) de l'axe MeRS, réuni à Lyon sous la présidence de Fabienne Buccio, a examiné les propositions d'Augustin de Romanet, missionné en juin 2025 par le Premier ministre François Bayrou pour proposer un schéma de gouvernance unifié pour l'axe. Le rapport préconise la création d'un directoire associant État, opérateurs et collectivités. Medlink Ports est bien entendu impliqué dans ce comité consultatif interportuaire et logistique.

Géopolitique et massification

La flambée des tensions géopolitiques au Moyen-Orient, et leur impact potentiel sur le prix des carburants, constitue selon Mathieu Gleizes un argument supplémentaire — si c'était encore nécessaire — en faveur des modes massifiés. « Le premier concerné dans la chaîne, c'est le routier. Quand les prix du carburant s'envolent, certains opérateurs absorbent la hausse, d'autres la répercutent. Dans tous les cas, c'est l'ensemble de la chaîne qui en paye le prix, jusqu'au chargeur final. »

Ce contexte peut-il accélérer le basculement vers le fluvial et le ferroviaire ? « Oui, si les acheteurs comprennent que massifier leurs flux génère des économies, et s'ils ont l'accompagnement pour franchir ce cap. » Mais Mathieu Gleizes se garde de tout triomphalisme. La décision d'un chargeur ne se prend pas dans l'urgence, et les mauvais réflexes — rester sur ce qu'on sait faire — résistent aux chocs extérieurs. C'est précisément pour cela que la mission de Medlink Ports reste une mission d'écosystème : « La faute n'est à personne en particulier, et c'est l'affaire de tous. Chaque acteur — opérateur fluvial, ferroviaire, routier, port, logisticien, transitaire, commissionnaire — a son maillon à tenir. Et c'est en jouant collectif que le report modal deviendra une évidence. »

Dans un secteur où les mots « massification » et « report modal » résonnent depuis des décennies sans toujours se traduire en flux concrets, Medlink Ports fait figure d'exception : celle d'une structure légère, neutre et obstinément opérationnelle, qui a su transformer un écosystème fragmenté en une force collective capable de peser sur les décisions publiques comme sur les stratégies privées. Dix ans après sa fondation, l'association n'a peut-être pas encore gagné la bataille du report modal, mais elle en a posé, méthodiquement, toutes les conditions. ■



© Medlink Ports



© Medlink Ports

MedLink: ten years promoting modal shift

Founded on January 21, 2015/February 19, 2015 (date of declaration in the Official Journal) at the Port of Lyon Édouard Herriot, the Medlink Ports development agency is celebrating its tenth anniversary this year. In a decade, the organization has grown from a handful of founding members to an ecosystem of 120 entities, bringing together river and sea ports, infrastructure managers, and private partners. Mathieu Gleizes, the association's general delegate, looks back on the milestones of this rise to prominence and details the ambitions of a Mediterranean-Rhône-Saône axis that now looks far beyond its shores.

At the end of January 2026, Medlink Ports brought together its members and partners to celebrate a decade of commitment to modal shift in the south of France. The evening of January 19, opened by regional prefect Fabienne Buccio, was held in the spirit of the association: sober, direct, and grounded in reality. The evening featured roundtable discussions with former presidents, testimonials from operators—including Geodis, Groupe

Combronde, Pradier, Sogestran Port de Marseille, VNF, and Transports Michaud—and a film available online on the association's website and on YouTube. If there were one sentence to remember, it would be this: "They will fight for every case in the same way," summarized one of the speakers, referring to the permanent team. This phrase says a lot about the culture of an association that has earned its legitimacy without ever losing its operational character.

From embryonic association to development agency

The birth of Medlink Ports must be placed in context. In January 2015, under the aegis of Jean-François Carencu, the coordinating prefect for the Rhône-Mediterranean basin, the Grand Port Maritime de Marseille, the port of Sète, CNR, VNF, and the ports of the Rhône-Saône basin signed the statutes of a new entity responsible for promoting river freight transport and developing the multimodal offering of port platforms. At the time, the structure had one permanent employee. Today, it has three. It brought together a dozen partner members. It now federates nearly 90, for a total of 120 entities of all categories—river and sea ports, infrastructure managers, transport operators, freight forwarders, shippers, professional federations, etc.

This transition from an embryonic association to a fully-fledged economic development agency is, in Mathieu Gleizes's view, the greatest source of pride over the past ten years. And this restructuring has been accompanied by significant expansion: the addition of a fourth seaport, the strengthening of local authorities—the Auvergne-Rhône-Alpes and PACA regions, the Lyon metropolitan area—among the association's supporters, and the integration in 2022 of the major shipping companies, which "are now setting the international pace," according to Mathieu Gleizes. This is a decisive step at a time when shipowners are positioning themselves as integrators of complete logistics chains and are committing to carbon neutrality by 2050.

The second part of the decade focuses on the production of structuring tools. The Medlink report, entrusted to Cécile Avezard, provided an operational roadmap for local authorities and permanent members, setting out obligations for each link in the chain. Mathieu Gleizes acknowledges that "progress has been made, but challenges remain" — a sign that the document remains highly relevant. In terms of promotion, and under the impetus of the current president, Thomas San Marco, Medlink Solution Day has established itself as an annual event for speed meetings, alternating between the north and south of the axis. The next one will be held in February 2027 in Marseille. Finally, the land catalog, designed to identify available waterfront land for developers and manufacturers wishing to set up operations, is an economic recovery tool that extends beyond the transport sector alone.

A basin accounting for 35% of national GDP

One of the figures that Mathieu Gleizes likes to highlight to illustrate the importance of the axis is that the basin represented by Medlink Ports accounts for around 35% of French GDP. Four regions—from Burgundy to Occitanie—a major seafront with the ports of Marseille-Fos, Sète, Toulon, and Port-La Nouvelle, 330 kilometers of wide-gauge waterways managed by CNR on the Rhône, and a rail network structured by SNCF Réseau: the ecosystem is there. What was missing—and what

Medlink Ports set out to build—was clarity, coordination, and the ability to speak with one voice to contractors, shippers, and public authorities.

This legitimacy also has a national dimension. Medlink Ports contributed to the creation of Hub France - Ports and Connections for Logistics, a collective bringing together all French hinterlands and ports to ensure unified representation at international trade shows. "All other countries—Spain, Portugal, Poland, the Netherlands, Slovenia—have their own joint national stand for port promotion," points out Mathieu Gleizes. France has thus made up for a symbolically important delay in the international competition for logistics attractiveness.

The CMA CGM evening and renewed institutional momentum

The other major news that marked the beginning of 2026 for the MeRS axis was the announcement made by CMA CGM at an evening event organized in Lyon in early February: the commissioning, by 2028, of a 185-meter hybrid electric barge capable of transporting 156 TEU, or approximately 12,000 TEU per year, on the Rhône. An investment estimated at nearly €20 million, accompanied by the creation of charging stations by CNR in Lyon and Arles.

Beyond the technical announcement, what struck Mathieu Gleizes was the nature of the event itself: «The Minister of Transport, the Grand Port Maritime de Marseille, local elected officials, the CCIs, and the prefect were all there. It was a strong institutional dynamic, established on the initiative of the private sector.

« This signals a departure from the usual institutional governance meetings and demonstrates that CMA CGM's commitment to Lyon—with the sub-concession of Lyon Rhône Terminal on April 1, 2025, for a period of 30 years—is moving into high gear. The company has already marketed bills of lading from Asia to Lyon, positioning the Lyon river port as a final destination in its own right in its transport offerings. The stated ambition is to double the multimodal volumes handled in Lyon by 2030, bringing river transport to 100,000 TEU per year and rail transport to 60,000 TEU per year.

The question of subsidies: effective, but to be limited in time

Among the news items reported by Medlink Ports at the beginning of 2026 is the joint subsidy scheme supported by the Grand Port Maritime de Marseille, CNR, and VNF to support the regularity of river services on the route. The total budget amounts to €250,000 — €100,000 from the Port of Marseille-Fos, €100,000 from CNR, and €50,000 from VNF — paid in the form of lump-sum subsidies per rotation to operators, for a renewable period of six months. Mathieu Gleizes recognizes the value of the political signal, but points to a structural limitation of the aid system in general: the multiplicity ■■■

MEDLINK SOLUTION DAY 2025



© Medlink Ports

/// of schemes—energy saving certificates, the ADEME ReMoVe program, VNF’s PARM and PAMI, CNR-State synchronized plans—creates a landscape that is difficult to navigate for shippers whose priority is not to put together administrative files.

“Business leaders don’t necessarily have the time to figure it all out. As soon as you mention paperwork, they see it as an insurmountable obstacle,” he summarizes. Medlink Ports organizes an annual workshop at the end of January to present the available subsidies. Mathieu Gleizes advocates for greater harmonization, or even a single point of contact—an idea that could be explored with the GNTC (Groupement National des Transports Combinés, or National Combined Transport Group). Fundamentally, his position is clear: aid is useful for initiating a transition, but must remain limited in time. «If we get used to subsidies, we end up becoming dependent on them, like certain sectors that can no longer do without them. «

Mathieu Gleizes highlights a positive development in ADEME’s REMOVE program: the scheme, which is revised annually, now takes better account of the internal organizational costs for shippers wishing to switch to river transport—i.e., the time and human resources devoted to structuring a new transport sector, independently of the cost of the service itself. This is a welcome paradigm shift, reflecting a more nuanced understanding of the real barriers to modal shift.

Convincing shippers: a painstaking task

The river transport discovery day organized at the end

of April in Lyon by VNF—Rivertraining—illustrates the persistence of a key challenge: attracting shippers who are unfamiliar or no longer familiar with river transport. Between 25 and 50 participants are expected to attend a half-day event combining a presentation of the tools, testimonials from operators, and a visit to a barge in the port of Lyon. This is an opportunity to highlight some concrete realities: a 135-meter barge can carry 123 containers, the equivalent of around 100 trucks. According to ADEME, the carbon footprint of river transport is five to six times lower than that of road transport carrying an equivalent tonnage.

But Mathieu Gleizes is clear-eyed about the limits of this type of initiative and, for him, the final conversion will come through peer influence. «A shipper will be more convincing to another shipper than any institutional body. A supply chain director will find it easier to talk to another supply chain director. « That is why Medlink Ports is committed to sharing the experiences of those who have already taken the plunge, while at the same time conducting direct prospecting, call by call, sector by sector. Chemicals, containers, exceptional parcels, vehicle transport, bulk goods packaged in containers: there are many potential sectors, and the twenty or so Medlink-certified shippers represent only a fraction of the potential.

The decision to switch to river or rail transport is never taken at a single level within a company. «The shipper is not just one person. It is the CEO, the CSR director, the supply chain director, and the purchasing director all at once. These are four different professions, four different

decision-making processes, which must all be coordinated. « This is perhaps the biggest obstacle: not the lack of solutions, but the difficulty of aligning decision-makers around a single vision.

Focus on European corridors

Beyond the historical scope of the Rhône-Saône axis, Medlink Ports is now taking its thinking to a truly European level. The Lyon-Turin tunnel project—a central link in the Lisbon-Kiev trans-European rail corridor, which has been included in the priority projects of the trans-European transport network (TEN-T) since 1994—places the French Mediterranean hinterland in direct competition with Italian ports, particularly Genoa. “The Italians are very involved in this corridor up to their coastline. Competition between the ports of the western Mediterranean is real,” emphasizes Mathieu Gleizes. The response can only be collective. It involves accelerating rail development in eastern Lyon and the Rhône-Saône hinterlands to accommodate the additional traffic that the tunnel will generate, developing rail-road platforms in the country, and working more closely with regions, freight forwarders, rail and river operators. “We need to look towards Germany, Italy, and Switzerland. It is together, with other French hinterlands and other ports, that this will be built,” says Mathieu Gleizes.

This positioning work is taking place in an institutional context that is currently undergoing restructuring. In December 2025, the MeRS Interport and Logistics Coordination Council (CCIL), meeting in Lyon under the chairmanship of Fabienne Buccio, examined the proposals of Augustin de Romanet, who was commissioned in June 2025 by Prime Minister François Bayrou to propose a unified governance plan for the axis. The report recommends the creation of a board of directors bringing together the State, operators, and

local authorities. Medlink Ports is, of course, involved in this inter-port and logistics advisory committee.

Geopolitics and massification

The surge in geopolitical tensions in the Middle East and their potential impact on fuel prices is, according to Mathieu Gleizes, an additional argument—if one were still needed—in favor of mass transportation modes. «The first to be affected in the chain is road transport. When fuel prices skyrocket, some operators absorb the increase, while others pass it on. In any case, it is the entire chain that pays the price, right down to the final shipper.»

Could this context accelerate the shift to river and rail transport? “Yes, if buyers understand that massifying their flows generates savings, and if they have the support to take this step. “ But Mathieu Gleizes refrains from any triumphalism. A shipper’s decision is not made in a hurry, and bad habits—sticking to what you know how to do—resist external shocks. This is precisely why Medlink Ports’ mission remains an ecosystem mission: “No one in particular is to blame, and it’s everyone’s business. Each player—river, rail, and road operators, ports, logistics providers, freight forwarders, and commission agents—has a link in the chain to maintain. And it is by working together that modal shift will become a reality. “

In a sector where the words ‘massification’ and “modal shift» have been bandied about for decades without ever translating into concrete flows, Medlink Ports is an exception: a lightweight, neutral, and stubbornly operational structure that has managed to transform a fragmented ecosystem into a collective force capable of influencing both public decisions and private strategies. Ten years after its founding, the association may not yet have won the battle for modal shift, but it has methodically laid the groundwork for success. ■



© Medlink Ports

SUPPLY CHAIN & GÉOPOLITIQUE



SUPPLY CHAIN & GEOPOLITICS





Quand la géopolitique force la logistique à se réinventer

Depuis le déclenchement du conflit entre Israël, les États-Unis et l'Iran fin février 2026, le détroit d'Ormuz, par lequel transitent environ 20 % des approvisionnements mondiaux en pétrole et en gaz naturel liquéfié, est de facto fermé au commerce international. Cette nouvelle crise s'inscrit dans une séquence de perturbations maritimes qui se succèdent depuis 2023, et vient confirmer une réalité que le secteur logistique peine encore à intégrer dans ses modèles : la chaîne d'approvisionnement mondiale est structurellement vulnérable, et cette vulnérabilité est géopolitique autant qu'opérationnelle. Tour d'horizon des enjeux, et des réponses que le secteur peut mobiliser.

Le 28 février 2026, les premières frappes américano-israéliennes sur l'Iran ont suffi à paralyser instantanément l'un des nœuds les plus critiques du commerce mondial. En quarante-huit heures, plus de 240 navires — pétroliers, méthaniers, porte-conteneurs — se sont immobilisés de part et d'autre du détroit d'Ormuz, dans l'attente d'une évolution sécuritaire. MSC, premier armateur mondial, a ordonné à tous ses navires présents dans le Golfe de rejoindre des zones d'abri et suspendu l'ensemble des réservations de fret vers le Moyen-Orient. Maersk, le deuxième armateur mondial, a à son tour suspendu tout passage par le détroit. Les États-Unis ont appelé les navires commerciaux à se tenir à l'écart du Golfe. Selon Dirk Siebels, de l'agence Risk Intelligence, la situation est « sans précédent depuis la guerre des tankers des années 1980 ». Ce détroit de 50 kilomètres de large à peine, niché entre l'Iran et le sultanat d'Oman, concentre à lui seul une part vertigineuse des flux énergétiques mondiaux. Selon l'Agence internationale de l'énergie (AIE), environ 20 % des approvisionnements mondiaux en pétrole et en gaz naturel liquéfié y transitent chaque jour. Les pipelines de contournement ne peuvent prendre le relais que de 40 % des barils destinés à l'export — et le gaz, lui, n'a aucune alternative logistique. Conséquence immédiate : dès l'ouverture des marchés le 2 mars

2026, le cours du Brent bondissait de plus de 8,69 %, pour s'afficher à environ 115 dollars le baril le 9 mars, contre 63 euros avant les frappes.

UNE CRISE DE PLUS DANS UNE SÉRIE INÉDITE

Cette paralysie d'Ormuz n'est pas un événement isolé. Comme nous le disions en préambule, elle s'inscrit dans une succession de perturbations maritimes qui ont déjà profondément reconfiguré la logistique mondiale depuis 2023. Les attaques des rebelles houthistes en mer Rouge, alliés de l'Iran, avaient dès fin 2023 contraint les armateurs à détourner leurs routes par le cap de Bonne-Espérance, allongeant les délais de transit de quinze à vingt jours avec à la clé une augmentation spectaculaire des coûts de transport à l'échelle mondiale. Le canal de Suez avait enregistré une chute de près de 60 % de ses revenus sur l'ensemble de l'année 2024, représentant un manque à gagner estimé à près de 7 milliards de dollars pour l'Égypte.

La crise actuelle vient se superposer à cette situation déjà dégradée. Les stocks européens de gaz sont tombés à environ 30 % début mars 2026, contre 54 % habituellement à cette période de l'année. Selon les analystes de The Conversation, la situation présente plusieurs facteurs aggravants par rapport à la crise de 2022 : les stocks de gaz s'établissaient à



environ 46 milliards de mètres cubes fin février 2026, contre 60 et 77 milliards les deux exercices précédents. La marge d'amortissement est donc plus limitée en entrée de crise.

Paul Tourret, directeur de l'Institut supérieur d'économie maritime (Isemar), l'identifie clairement : « La problématique numéro 1, c'est le volume d'hydrocarbure qui sort de cette zone. » Plus d'un quart du commerce maritime pétrolier circule par le détroit d'Ormuz, ce qui représente environ 20 % de la consommation mondiale. Et les primes d'assurance pour les navires transitant dans la zone ont bondi d'au moins 50 % selon Bloomberg, certains contrats ayant été purement et simplement résiliés.

TROIS CANAUX DE PROPAGATION VERS LES SUPPLY CHAINS

Pour les logisticiens européens et leurs clients industriels, la fermeture ou la perturbation durable du détroit d'Ormuz se propage selon trois canaux distincts, bien identifiés par les économistes. Le premier est la hausse des prix de l'énergie : une interruption du trafic pétrolier et gazier se répercute immédiatement sur les cours du pétrole brut et du gaz naturel, et par ricochet sur les prix de l'électricité. Le deuxième canal concerne les intrants non énergétiques — minéraux, produits chimiques, engrais — dont dépend étroitement l'industrie européenne, fragilisant la continuité des processus de production. Le troisième canal est celui de la désorganisation logistique elle-même : si les tensions à Ormuz se doublent de perturbations en mer Rouge,

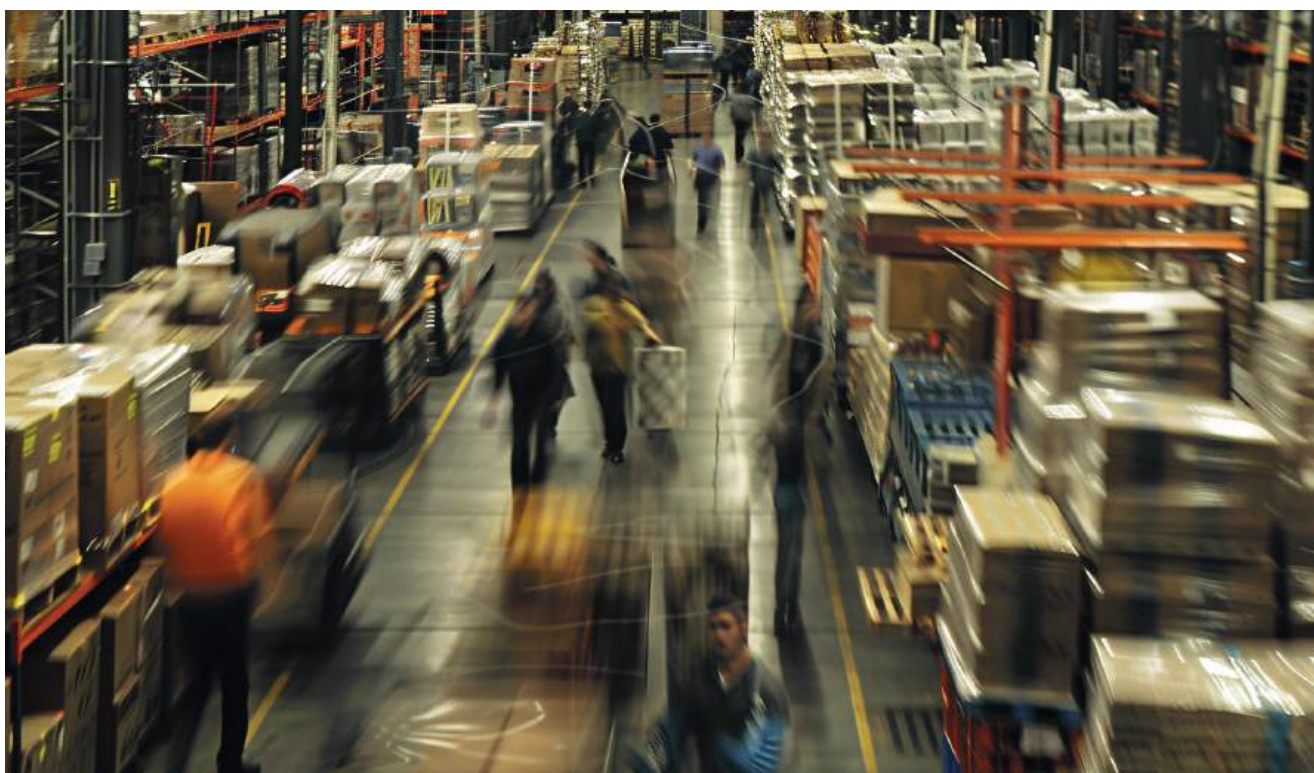
le trafic est dévié par le cap de Bonne-Espérance, alourdissant les délais et les coûts de plusieurs centaines de milliers de dollars par voyage. L'industrie automobile, premier secteur exportateur de l'Union européenne, se retrouve alors simultanément frappée par la hausse des matières premières, les perturbations logistiques et la contraction de la demande.

Dans le septième baromètre des risques supply chain du cabinet Kyu, les entreprises européennes sondées indiquaient déjà subir, en 2025, une hausse des coûts logistiques de 10 à 15 % et un allongement des délais d'approvisionnement de 20 à 30 % selon les régions. Ce que Thierry Blein, directeur des risques supply chain chez Renault, résumait en une formule : « Alors que 2024 était dominée par les enjeux climatiques, 2025 a vu la géopolitique prendre clairement le relais. »

LA FIN DU MYTHE DU FLUX TENDU

Ces crises à répétition signent l'acte de décès du modèle logistique qui avait dominé les trente dernières années : le flux tendu, le just-in-time, l'optimisation tous azimuts au détriment de la résilience. Selon l'Organisation mondiale du commerce, le commerce mondial a même enregistré une contraction de 0,2 % en 2025 — un recul inédit en dehors des périodes de récession mondiale.

Le cabinet Kyu conclut dans son baromètre que « la supply chain n'est plus simplement un levier de réduction des coûts mais un facteur stratégique de souveraineté, de compétitivité et de résilience ». Cette mutation conceptuelle s'impose avec une clarté croissante. L'hyper-mondialisation, fondée sur ■■■



© Freepik



/// l'optimisation permanente des coûts à travers des chaînes d'approvisionnement tentaculaires et hautement spécialisées, a démontré sa fragilité intrinsèque face aux chocs exogènes — qu'ils soient sanitaires, climatiques ou géopolitiques. La pandémie de Covid-19, la guerre en Ukraine, les crises maritimes successives : chaque épisode a révélé la même vulnérabilité structurelle.

France Supply Chain by Aslog, qui organisait en janvier 2026 une soirée d'échanges intitulée « Géopolitique et reconfiguration des Supply Chains », pointait plusieurs évolutions structurantes en cours. Parmi elles : la restructuration des routes du commerce mondial, la réintégration verticale d'activités précédemment externalisées, et la reconnaissance des ports et corridors logistiques comme « actifs stratégiques majeurs, conditionnant à la fois la souveraineté et la résilience des économies ». Le corridor fluvial Rhône-Saône, avec son objectif d'augmenter de 30 % les volumes transportés d'ici 2030, ou le canal Seine-Nord illustrent en France cette volonté de favoriser des modes de transport moins exposés aux aléas maritimes internationaux.

LA LOGISTIQUE SOUS CONTRAINTE : DES RÉPONSES OPÉRATIONNELLES

Face à ces turbulences, les entreprises les plus avancées ont transformé la gestion des risques géopolitiques d'une posture défensive en levier stratégique. La diversification des fournisseurs et la régionalisation des opérations s'accélèrent. Les modèles de nearshoring se consolident, créant des opportunités pour des régions comme l'Europe de l'Est de développer des écosystèmes productifs plus autonomes. Un industriel automobile ayant relocalisé 30 % de ses approvisionnements vers l'Europe de l'Est témoignait d'un surcoût matière de 12 %, plus que compensé par une réduction de 8 % du coût complet grâce aux gains logistiques et à l'élimination de ruptures coûteuses.

La digitalisation constitue un autre levier de résilience. Des modules dédiés à la prévision et à la gestion des risques, incluant des alertes de perturbation et une analyse de l'impact géopolitique, permettent des ajustements rapides des politiques de stock et des itinéraires. Les jumeaux numériques de supply chain, pour leurs fonctions de simulation de scénarios, deviennent des outils de pilotage stratégique autant qu'opérationnel. Les gestionnaires logistiques doivent désormais, comme le note le cabinet Slimstock, « anticiper les perturbations plutôt que simplement y répondre ». La reconstitution de stocks de sécurité ciblés — sans retomber dans une gestion dispendieuse généralisée — s'impose également comme un arbitrage raisonné : identifier les références présentant le plus fort risque de rupture, celles



provenant de zones instables ou à long délai de transit, et calculer le niveau de stock de protection approprié. La leçon de la crise des semi-conducteurs de 2020-2021, qui avait paralysé des lignes de production entières pour des composants dont la valeur représentait une fraction infime du produit fini, reste gravée dans les mémoires des directeurs industriels.

SOUVERAINETÉ ÉNERGÉTIQUE : LA RÉPONSE DE FOND

Mais les réponses opérationnelles à court terme ne sauront pas seules suffire. La crise d'Ormuz révèle une vulnérabilité qui est d'abord énergétique : une économie dont les transports dépendent quasi-exclusivement des hydrocarbures importés ne peut pas se prétendre souveraine. Cette réalité invite à reconsidérer sous un angle nouveau la question des énergies alternatives pour la mobilité — non plus uniquement comme réponse à l'urgence climatique, mais comme réduction stratégique des risques.

Le général Tom Middendorp, président du Conseil militaire international sur le climat et la sécurité, formulait cette perspective avec une franchise militaire : « Développer une énergie propre et sûre au niveau national n'est pas une politique climatique, c'est une réduction stratégique des risques. » Le Clean Industrial



© Freepik



la crise actuelle rend soudain particulièrement éloquent. La France est le premier producteur européen de bioéthanol, avec 55 000 agriculteurs contribuant à la filière et près de 9 000 emplois industriels directs ou indirects. Bolloré Energy, par exemple, travaille avec Centre Ouest Céréales et Valtris Champlor autour d'un biocarburant 100 % français. Le HVO100 — gazole de synthèse produit par hydrotraitement d'huiles végétales ou résiduelles, dont ceux que commercialise Bolloré Energy sont issus de déchets et d'huiles résiduelles — présente quant à lui l'avantage d'être parfaitement interchangeable avec le gazole traditionnel. « Demain, vous pouvez rouler avec du gazole puis passer au HVO100, puis revenir au gazole sans aucun problème », rappelle Julien Hérou, directeur supply & biocarburants chez Bolloré Energy. Cette flexibilité en fait une solution de choix pour les flottes mixtes ou les entreprises qui souhaitent une transition progressive, sans contrainte technique et sans immobilisation. Ces deux produits répondent à des cas d'usage distincts au sein de la chaîne logistique. « Un transporteur qui effectue de longues distances aura plutôt intérêt à se tourner vers le HVO100 », précise Julien Hérou. « Pour des utilisations en rotation — transports scolaires, ramassage d'ordures, où l'on part d'un point A pour revenir au point A — la solution du B100 est tout à fait pertinente. » Les flottes captives, qui disposent de leurs propres infrastructures de ravitaillement et dont les véhicules suivent des circuits prédéfinis, constituent le cœur de cible naturel du B100. « Chaque acteur aura finalement une utilisation qui fera qu'il s'orientera plutôt vers l'un ou l'autre des produits. Mais nous ne voyons vraiment pas une compétition entre les deux, nous voyons plutôt une complémentarité. »

La FNTR estimait en 2024 à environ 20 000 le nombre de poids lourds circulant au B100 en France, soit près de 3 % de la flotte nationale de camions. La même année, le B100 est devenu la première motorisation alternative au diesel chez les nouveaux poids lourds, représentant 6 % des immatriculations. CEVA Logistics a converti en 2023 quatorze poids lourds au HVO pour des flux réalisés dans le nord de la France pour le compte de Toyota, économisant plus de 1 200 tonnes de CO₂ par an sur 6 400 kilomètres quotidiens. Le logisticien du froid STEF a pour sa part conclu au second semestre 2025 un contrat d'approvisionnement avec Bolloré Energy pour alimenter la flotte de camions réfrigérés de son site de Tours Parçay-Meslay avec 300 m³ de biocarburant.

Deal adopté par la Commission européenne en 2025 articule explicitement décarbonation et résilience industrielle, reconnaissant que réduire la dépendance aux hydrocarbures importés est à la fois un objectif climatique et un levier de compétitivité et de sécurité. C'est ici que le débat sur les biocarburants prend une dimension nouvelle. La transition énergétique du transport, trop souvent réduite à l'opposition binaire entre le fossile et l'électrique, dispose en réalité d'une troisième voie — et celle-ci présente l'avantage inestimable d'être disponible immédiatement, sur les flottes existantes.

LES BIOCARBURANTS : UNE TROISIÈME VOIE SOUVERAINE

Dans ce contexte de fragilité des approvisionnements fossiles, le B100 et le HVO100 s'imposent comme des réponses logistiques d'une pertinence renouvelée. Non pas seulement parce qu'ils décarbonent — même si la réduction des émissions de CO₂ est réelle et documentée —, mais parce qu'ils permettent de substituer une part des approvisionnements fossiles importés par une production issue des territoires européens.

Le B100, produit à partir de colza ou de betteraves français, est à 77 % d'origine nationale. Il s'inscrit dans une logique de circuits courts énergétiques que

L'INCERTITUDE FISCALE, FREIN À LA TRANSITION

Il faut dire les choses clairement : dans ce contexte de crise énergétique internationale, la trajectoire ■■■



/// fiscale française sur les biocarburants constitue un signal stratégique particulièrement contre-productif. Fin 2025, le secteur tout entier naviguait à vue. Julien Hérou le formulait sans détour à Profession Logistique: « À ce jour, un client qui souhaiterait commander du B100 ou du HVO pour 2026 ne connaît pas la fiscalité du carburant. C'est une incertitude majeure qui pèse sur nos clients et leurs activités. »

Le gouvernement avait initialement proposé une augmentation de la fiscalité sur le B100 et l'E85 — respectivement 400 % et 380 % — une mesure massivement rejetée par l'Assemblée nationale le 4 novembre 2025, par 147 voix contre 43. La commission mixte paritaire, réunie le 19 décembre, n'est pas parvenue à un compromis. C'est finalement une loi spéciale adoptée le 23 décembre qui a reconduit provisoirement les dispositions fiscales de 2025, préservant temporairement les avantages fiscaux dont bénéficient B100 et E85. En attendant une clarification définitive, les acteurs de la filière ont préparé plusieurs scénarios de tarification « pour faire face à toutes les éventualités », selon Julien Hérou, mais l'absence de décision politique empêche toute communication claire vers les clients.

Cette instabilité fiscale est d'autant plus dommageable que les biocarburants constituent un levier d'action immédiat pour les entreprises souhaitant accélérer leur transition. « Cela permettrait aux entreprises qui ont initié cette transition énergétique d'aller plus loin », estime Julien Hérou. « Et pour ceux qui hésitent pour des questions financières légitimes, cela leur permettrait peut-être de franchir ce cap et d'accélérer leur transition énergétique, qui est une nécessité et un besoin pour tout le monde. »

COMMUNICATION, SENSIBILISATION : DES RETARDS À COMBLER

La crise actuelle révèle aussi un déficit de sensibilisation préoccupant. Une large part du public ignore encore

que des alternatives liquides bas carbone existent, fonctionnent, et propulsent des camions depuis des années. « En discutant autour de nous avec des gens qui travaillent dans des métiers très différents de la logistique pétrolière ou de la distribution, on se rend compte qu'ils ne sont pas forcément sensibilisés à ces solutions liquides bas carbone », constate Julien Hérou. « Amener peut-être ces produits vers un plus grand public permettrait de dédramatiser ces carburants et de parler un peu plus d'autre chose que de l'électrique pour le particulier, qui ne convient pas à tout le monde. »

L'E85 illustre parfaitement cette problématique communicationnelle. Disponible depuis longtemps avec une fiscalité spécifique, « il reste un produit dont on entend peu parler, qui est peu mis en avant », regrette le directeur supply & biocarburants de Bolloré Energy. L'élan médiatique de la période où le prix de l'essence dépassait les 2 euros le litre est retombé, alors même que ce biocarburant d'origine française continue d'offrir une alternative compétitive et décarbonée.

Dans un contexte où l'actualité géopolitique martèle chaque jour la dépendance de l'économie française aux hydrocarbures importés, la dimension de souveraineté énergétique des biocarburants devrait pourtant constituer un argument de communication puissant. La crise d'Ormuz démontre, de la façon la plus concrète (et, hélas, brutale) qui soit, que décarboner les transports n'est pas une contrainte réglementaire abstraite, mais une stratégie de résilience économique. Pour le secteur logistique, qui est en première ligne à chaque choc fossile, c'est peut-être l'occasion d'élargir le récit de la transition énergétique au-delà du seul prisme climatique, en y intégrant pleinement la question de la souveraineté et de la sécurité d'approvisionnement. Deux notions que la géopolitique du début 2026 a rendues soudainement très concrètes. ■



© Freepik



When geopolitics forces logistics to reinvent itself

Since the outbreak of conflict between Israel, the United States, and Iran in late February 2026, the Strait of Hormuz—through which approximately 20% of the world's oil and liquefied natural gas supplies pass—has been effectively closed to international trade. This new crisis is part of a series of maritime disruptions that have been occurring since 2023, confirming a reality that the logistics sector is still struggling to integrate into its models: the global supply chain is structurally vulnerable, and this vulnerability is as much geopolitical as it is operational. Here is an overview of the challenges and the responses that the sector can mobilize.

On February 28, 2026, the first US-Israeli strikes on Iran were enough to instantly paralyze one of the most critical hubs of global trade. Within 48 hours, more than 240 ships—oil tankers, LNG carriers, container ships—were immobilized on both sides of the Strait of Hormuz, awaiting developments in the security situation. MSC, the world's largest shipping company, ordered all its ships in the Gulf to move to safe areas and suspended all freight bookings to the Middle East. Maersk, the world's second-largest shipping company, also suspended all passage through the strait. The US called on commercial ships to stay away from the Gulf. According to Dirk Siebels of Risk Intelligence, the situation is “unprecedented since the tanker war of the 1980s.” This strait, barely 50 kilometers wide, nestled between Iran and the Sultanate of Oman, accounts for a staggering share of global energy flows. According to the International Energy Agency (IEA), around 20% of the world's oil and liquefied natural gas supplies pass through it every day. Bypass pipelines can only take over 40% of the barrels destined for export—and there is no logistical alternative for gas. The immediate consequence: as soon as the markets opened on March 2, 2026, the price of Brent crude jumped by more than 8.69%, reaching around \$115 per barrel on March 9, compared to €63 before the strikes.

One more crisis in an unprecedented series

This paralysis of Hormuz is not an isolated event. As we said in the introduction, it is part of a series of maritime disruptions that have already profoundly reconfigured global logistics since 2023. Attacks by Iran-allied Houthi rebels in the Red Sea had already forced shipowners to divert their routes via the Cape of Good Hope at the end of 2023, extending transit times by 15 to 20 days and leading to a spectacular increase in global transport costs.

The Suez Canal recorded a drop of nearly 60% in its revenues for the whole of 2024, representing an estimated loss of nearly \$7 billion for Egypt.

The current crisis is compounding this already dire situation. European gas stocks fell to around 30% in early March 2026, compared with the usual 54% at this time of year. According to analysts at The Conversation, the current situation has several aggravating factors compared to the 2022 crisis: gas stocks stood at around 46 billion cubic meters at the end of February 2026, compared to 60 and 77 billion in the two previous years. The margin for amortization is therefore more limited at the onset of the crisis.

Paul Tourret, director of the Institut supérieur d'économie maritime (Isemar), clearly identifies this: «The number one issue is the volume of hydrocarbons leaving this area. « More than a quarter of maritime



/// oil trade passes through the Strait of Hormuz, representing around 20% of global consumption. And insurance premiums for ships transiting the area have jumped by at least 50% according to Bloomberg, with some contracts being terminated outright.

Three channels of propagation to supply chains

For European logisticians and their industrial customers, the closure or sustained disruption of the Strait of Hormuz spreads through three distinct channels, clearly identified by economists. The first is rising energy prices: an interruption in oil and gas traffic has an immediate impact on crude oil and natural gas prices, and in turn on electricity prices. The second channel concerns non-energy inputs—minerals, chemicals, fertilizers—on which European industry is heavily dependent, undermining the continuity of production processes. The third channel is the disruption to logistics itself: if tensions in Hormuz are compounded by disruptions in the Red Sea, traffic is diverted via the Cape of Good Hope, increasing delays and costs by several hundred thousand dollars per trip. The automotive industry, the European Union's leading export sector, would then find itself simultaneously hit by rising raw material prices, logistical disruptions, and shrinking demand.

In the seventh supply chain risk barometer published by Kyu, the European companies surveyed already indicated that, in 2025, they would experience a 10-15% increase in logistics costs and a 20-30% increase in supply lead times, depending on the region. Thierry Blein, Director of Supply Chain Risk at Renault, summed it up as follows: «While 2024 was dominated by climate issues, 2025 saw geopolitics clearly take over.»

The end of the just-in-time myth

These repeated crises spell the end of the logistics model that has dominated the last thirty years: just-in-time, just-in-time, all-out optimization at the expense of resilience. According to the World Trade Organization, global trade even contracted by 0.2% in 2025—an unprecedented decline outside of periods of global recession.

In its barometer, the Kyu consultancy concludes that “the supply chain is no longer simply a lever for cost reduction but a strategic factor in sovereignty, competitiveness, and resilience.” This conceptual shift is becoming increasingly clear. Hyper-globalization, based on the constant optimization of costs through sprawling and highly specialized supply chains, has demonstrated its intrinsic fragility in the face of exogenous shocks—whether health-related, climatic, or geopolitical. The Covid-19 pandemic, the war in Ukraine, successive maritime crises: each episode



has revealed the same structural vulnerability. France Supply Chain by Aslog, which organized an evening of discussions in January 2026 entitled “Geopolitics and the Reconfiguration of Supply Chains,” highlighted several ongoing structural changes. These included the restructuring of global trade routes, the vertical reintegration of previously outsourced activities, and the recognition of ports and logistics corridors as “major strategic assets, conditioning both the sovereignty and resilience of economies.” The Rhône-Saône river corridor, with its goal of increasing transport volumes by 30% by 2030, and the Seine-Nord canal are examples in France of this desire to promote modes of transport that are less exposed to international maritime risks.

Logistics under pressure: operational responses

Faced with these turbulences, the most advanced companies have transformed the management of geopolitical risks from a defensive posture into a strategic lever. Supplier diversification and regionalization of operations are accelerating. Nearshoring models are consolidating, creating opportunities for regions such as Eastern Europe to develop more autonomous productive ecosystems. An automotive manufacturer that relocated 30% of



© Freepik



its supplies to Eastern Europe reported a 12% increase in material costs, which was more than offset by an 8% reduction in total costs thanks to logistical gains and the elimination of costly disruptions.

Digitalization is another lever for resilience. Modules dedicated to forecasting and risk management, including disruption alerts and geopolitical impact analysis, enable rapid adjustments to inventory policies and routes.

Supply chain digital twins, with their scenario simulation capabilities, are becoming tools for both strategic and operational management. Logistics managers must now, as noted by the Slimstock consultancy, “anticipate disruptions rather than simply respond to them.” Rebuilding targeted safety stocks—without falling back into costly generalized management—is also a matter of rational decision-making: identifying the items most at risk of disruption, those coming from unstable areas or with long transit times, and calculating the appropriate level of protective stock. The lesson of the 2020-2021 semiconductor crisis, which paralyzed entire production lines for components whose value represented a tiny fraction of the finished product, remains etched in the memories of industrial managers.

Energy sovereignty: the fundamental response

But short-term operational responses alone will not suffice. The Ormuz crisis reveals a vulnerability that is primarily energy-related: an economy whose transport depends almost exclusively on imported hydrocarbons cannot claim to be sovereign. This reality calls for a new perspective on the issue of alternative energies for mobility—no longer solely as a response to the climate emergency, but as a strategic risk reduction measure.

General Tom Middendorp, chairman of the International Military Council on Climate and Security, expressed this perspective with military candor: «Developing clean and secure energy at the national level is not climate policy, it is strategic risk reduction. « The Clean Industrial Deal adopted by the European Commission in 2025 explicitly links decarbonization and industrial resilience, recognizing that reducing dependence on imported hydrocarbons is both a climate goal and a lever for competitiveness and security. This is where the debate on biofuels takes on a new dimension. The energy transition in transport, too often reduced to a binary opposition between fossil fuels and electricity, actually has a third way—and this one has the invaluable advantage of being immediately available for existing fleets.

Biofuels: a sovereign third way

In this context of fragile fossil fuel supplies, B100 and HVO100 are emerging as logistical solutions with renewed relevance. Not only because they decarbonize—even if the reduction in CO₂ emissions is real and documented—but because they make it possible to replace a portion of imported fossil fuel supplies with production from European territories. B100, produced from French rapeseed or beet, is 77% domestically sourced. It is part of a short energy supply chain approach that the current crisis has suddenly made particularly relevant. France is Europe’s leading producer of bioethanol, with 55,000 farmers contributing to the sector and nearly 9,000 direct or indirect industrial jobs. Bolloré Energy, for example, is working with Centre Ouest Céréales and Valtris Champlor on a 100% French biofuel.

HVO100—a synthetic diesel produced by hydrotreating vegetable or residual oils, including those marketed by Bolloré Energy, which are derived from waste and residual oils—has the advantage of being perfectly interchangeable with traditional diesel. “Tomorrow, you can drive on diesel, then switch to HVO100, then switch back to diesel without any problems,” says Julien Hérou, Director of Supply & Biofuels at Bolloré Energy. This flexibility makes it an ideal solution for mixed fleets or companies that want a gradual transition, without technical constraints or downtime. ■■



© Freepik

/// These two products are designed for different uses within the logistics chain. “A carrier that travels long distances would be better off switching to HVO100,” says Julien Hérou. «For round-trip uses—school transportation, garbage collection, where you leave from point A and return to point A—the B100 solution is entirely appropriate. “Captive fleets, which have their own refueling infrastructure and whose vehicles follow predefined routes, are the natural target market for B100. ”Each player will ultimately have a use case that will lead them to choose one product over the other. But we don’t really see competition between the two; we see them as complementary.»

In 2024, the FNTR estimated that there were around 20,000 heavy goods vehicles running on B100 in France, representing nearly 3% of the national truck fleet. In the same year, B100 became the leading alternative to diesel in new heavy goods vehicles, accounting for 6% of registrations. In 2023, CEVA Logistics converted fourteen heavy goods vehicles to HVO for transport operations in northern France on behalf of Toyota, saving more than 1,200 tons of CO₂ per year over 6,400 kilometers per day. In the second half of 2025, cold chain logistics provider STEF signed a supply contract with Bolloré Energy to supply its fleet of refrigerated trucks at its Tours Parçay-Meslay site with 300 m³ of biofuel.

Fiscal uncertainty hindering the transition

Let’s be clear: in the context of the international energy crisis, France’s fiscal trajectory on biofuels is a particularly counterproductive strategic signal. At the end of 2025, the entire sector was navigating by sight. Julien Hérou put it bluntly to Profession Logistique: «To date, a customer who would like to order B100 or HVO for 2026 does not know the fuel tax regime. This is a major uncertainty weighing on our customers and their businesses. «

The government had initially proposed an increase in taxation on B100 and E85—400% and 380% respectively—a measure that was overwhelmingly rejected by the National Assembly on November 4, 2025, by 147 votes to 43. The joint committee, which met on December 19, failed to reach a compromise. Finally, a special law passed on December 23 temporarily renewed the 2025 tax provisions, temporarily preserving the tax advantages enjoyed by B100 and E85. Pending a definitive clarification, industry players have prepared several pricing scenarios “to deal with all eventualities,” according to Julien Hérou, but the lack of a political decision prevents any clear communication to customers.

This fiscal instability is all the more damaging given that biofuels are an immediate lever for action for companies wishing to accelerate their transition. “This



would enable companies that have initiated this energy transition to go further,” says Julien Hérou. «And for those who are hesitant for legitimate financial reasons, it might enable them to take the plunge and accelerate their energy transition, which is a necessity and a need for everyone.»

Communication, awareness: gaps to be filled

The current crisis also reveals a worrying lack of awareness. A large part of the public is still unaware that low-carbon liquid alternatives exist, work, and have been powering trucks for years. “When we talk to people who work in fields very different from oil logistics or distribution, we realize that they are not necessarily aware of these low-carbon liquid solutions,” notes Julien Hérou. “Perhaps bringing these products to a wider audience would help to demystify these fuels and allow us to talk about something other than electric vehicles for private individuals, which are not suitable for everyone.”

E85 is a perfect example of this communication problem. Available for a long time with specific tax treatment, “it remains a product that we hear little

about and that is rarely promoted,” regrets the director of supply and biofuels at Bolloré Energy. The media hype surrounding the period when gasoline prices exceeded €2 per liter has died down, even though this French-made biofuel continues to offer a competitive, carbon-free alternative.

In a context where geopolitical events hammer home the French economy’s dependence on imported hydrocarbons on a daily basis, the energy sovereignty aspect of biofuels should nevertheless be a powerful communication argument.

The crisis in Hormuz demonstrates in the most concrete (and, unfortunately, brutal) way possible that decarbonizing transport is not an abstract regulatory constraint, but a strategy for economic resilience. For the logistics sector, which is on the front line of every fossil fuel crisis, this may be an opportunity to broaden the narrative of the energy transition beyond the climate alone, by fully integrating the issues of sovereignty and security of supply.

These are two concepts that the geopolitical situation at the beginning of 2026 has suddenly made very concrete. ■





INOTEC : L'ÉTIQUETTE, MAILLON DISCRET DE LA LOGISTIQUE

Codes-barres, QR codes, RFID, étiquettes IML... Derrière chaque palette stockée et chaque bac tracé, il y a une étiquette. Et bien souvent, elle vient d'inotec. Serge Lanot, directeur commercial d'inotec France, revient sur les évolutions technologiques qui transforment le marché de l'identification et de la traçabilité en logistique.

Dans le monde de la logistique, certains acteurs opèrent loin des projecteurs mais n'en sont pas moins essentiels. C'est le cas d'inotec, fabricant allemand d'étiquettes d'identification spécialisé dans les solutions code-barres et RFID pour les environnements les plus exigeants. L'entreprise, qui emploie une centaine de personnes en Allemagne où elle concentre l'intégralité de sa R&D et de sa production, rayonne à travers l'Europe via ses filiales en France, en Angleterre, aux Pays-Bas et en République tchèque. La filiale française, qui compte

une dizaine de collaborateurs, assure exclusivement la commercialisation. « Les étiquettes sont fabriquées en Allemagne et livrées directement chez nos clients », résume Serge Lanot.

Codes 2D et RFID : complémentarité plutôt que concurrence

L'univers de l'identification connaît une double mutation. D'un côté, les codes 2D (QR codes, DataMatrix) remplacent progressivement les codes-barres traditionnels. De l'autre, la RFID ouvre des possibilités entièrement nouvelles. Le passage au

code 2D constitue avant tout un enrichissement informationnel. « Dans un code 2D, on peut encoder davantage d'informations que dans les codes-barres EAN13 qui ont fait leur travail pendant une cinquantaine d'années », explique Serge Lanot. L'autre avantage, décisif, réside dans la robustesse de lecture : les codes 2D intègrent une redondance d'information qui tolère les défauts d'impression. « Pour qu'un code 2D soit illisible, il faut aller un cran plus loin dans la mauvaise qualité », souligne-t-il. La RFID, elle, représente une rupture d'un autre ordre. « La seule véritable différence entre le code-barres et la RFID, c'est l'acquisition », résume Serge Lanot. L'information codée reste la même ; c'est la manière de la capturer qui change tout. Là où un code-barres exige une lecture visuelle unitaire, la RFID permet une lecture en masse, à distance et sans visibilité directe. « Quand vous avez 200 bacs empilés sur une palette, vous les lisez d'un seul coup sous un portique », illustre-t-il. L'exemple de Decathlon et de ses caisses automatiques, où le client pose l'ensemble de ses articles et où tout est lu simultanément, incarne parfaitement cette capacité de lecture en masse.

Deux marchés historiques en pleine mutation

Le cœur de métier d'inotec s'articule autour de deux marchés fondamentaux. Le premier : l'identification des emplacements de stockage en entrepôt. « S'il y a 5 000 emplacements, il faut proposer au client

5 000 étiquettes à 100 %. Il n'y a aucune raison qu'il en manque une ou qu'il y en ait une en trop », précise Serge Lanot. Pour les racks en hauteur, inotec a inventé les bandeaux inocode, qui ramènent les codes d'une colonne de stockage sur la première lisse, à hauteur d'homme, évitant aux opérateurs de devoir scanner des étiquettes situées à six ou dix mètres du sol. Pour le stockage de masse au sol, l'entreprise propose des étiquettes conçues pour résister au passage des chariots. Le second marché, celui de la traçabilité des contenants, connaît une véritable accélération. « Autrefois, les livraisons se faisaient dans des cartons que l'on jetait. Avec le passage aux bacs plastiques réutilisables, il devient indispensable de les tracer », observe Serge Lanot. Des enseignes comme la Fnac, Norauto ou Decathlon doivent désormais suivre leurs bacs depuis le centre logistique jusqu'au magasin et retour. « Tout le monde passe en RFID parce que c'est là que la lecture en masse prend tout son intérêt », confirme-t-il. Les étiquettes équipent ainsi indirectement les bacs de sociétés comme Exotec, via leurs fabricants de contenants.

Le reuse et l'IML-RFID : réemploi et durabilité

L'économie dite du « réemploi » constitue un puissant moteur de croissance pour inotec. La loi AGECE a accéléré la transition vers des contenants réutilisables dans de nombreux secteurs. Le fabricant travaille notamment avec le groupement européen



© Inotec



© Inotec

/// EuroPlantTray, qui a développé des bacs réutilisables pour la jardinerie. « Tout ce qui partait autrefois en déchetterie est remplacé par des bacs réutilisables qui nécessitent une traçabilité rigoureuse », détaille Serge Lanot. Pour y répondre, inotec a développé des étiquettes IML (In-Mold Labeling) combinant code 2D et RFID : l'étiquette est placée dans le moule avant l'injection du plastique et fusionne avec le contenant, pour une durée de vie identique. Pourquoi tant d'efforts ? Parce que l'étiquette adhésive classique a ses limites ! « L'étiquette indécollable n'existe pas. Avec de la persévérance, on finit toujours par la décoller », reconnaît Serge Lanot. L'IML contourne le problème en éliminant l'adhésif. Le résultat : une identification solidaire à 100 % du support. La combinaison avec la RFID soulève toutefois un défi inédit : la compatibilité avec le micro-ondes. « Si le contenant comporte une étiquette RFID, le passage au micro-ondes risque de la faire fondre. Ce qui est incompatible avec le principe même du réemploi », explique-t-il. Ce verrou, qui a freiné le développement de nombreuses applications pendant deux à trois ans, est en passe d'être levé : inotec finalise une étiquette RFID compatible avec de multiples passages au micro-ondes. Le secteur de l'événementiel est lui aussi une belle illustration de cette dynamique du réemploi. Gobelets consignés dans les stades, systèmes de cartes rechargeables dans les festivals : les besoins d'identification se multiplient. L'entreprise a également développé une solution avec la société Réutec, spécialisée dans les pochettes d'envoi

réutilisables en textile. Un projet qui a nécessité de concevoir une étiquette à la fois souple, fine et dotée d'un adhésif ultra-résistant. « Ce marché du réemploi nous pousse à développer des solutions qui n'existaient pas. C'est l'avantage d'être une société allemande : la R&D adore aller chercher de nouveaux adhésifs, de nouvelles techniques », sourit Serge Lanot.

Des tuyaux en fonte : l'expertise en conditions extrêmes

Si inotec se définit modestement comme « un fabricant d'étiquettes », certaines réalisations témoignent d'une expertise poussée. Le partenariat avec Saint-Gobain, à Pont-à-Mousson, pour la traçabilité des tuyaux de canalisation en fonte en est l'illustration la plus spectaculaire. Le défi : identifier des pièces de cinq à six mètres de long et de 30 à 50 centimètres de diamètre, dans un environnement où les températures dépassent 1 000 degrés Celsius en début de chaîne. « Nous avons des solutions pour plus de 1 000 degrés, mais le coût unitaire les rendait inapplicables dans ce contexte », se souvient Serge Lanot. Il a fallu trouver, sur la ligne de production, une zone où la température descendait à une centaine de degrés et où aucun galet ne risquait d'écraser l'étiquette. « On est hors des spécifications officielles, aucun fabricant d'adhésif ne s'engage à cette température. Mais après de longs tests, Saint-Gobain a validé la solution RFID on-metal ». Résultat : une traçabilité complète de chaque tuyau, éliminant toute perte d'information en cours de production.

**IA : un outil de production,
pas un argument marketing**

Sur l'intelligence artificielle, Serge Lanot adopte une posture pragmatique. « Sur nos étiquettes, il n'y a ni plus ni moins d'IA. Il n'y aura jamais un tampon marqué 'IA' dessus », pose-t-il. En revanche, inotec utilise l'IA dans ses postes de contrôle qualité et dans le développement de nouveaux produits RFID. Côté lecture, ce sont les fabricants de lecteurs partenaires qui intègrent l'IA pour améliorer le décodage.

Un maillon stratégique trop souvent négligé

« On fabrique 'juste' des étiquettes, c'est assez basique en apparence. Mais quand un entrepôt est livré sans ses étiquettes d'emplacement, c'est une belle structure dans laquelle personne ne sait où stocker quoi que ce soit », observe Serge Lanot.

L'identification intervient souvent en fin de projet, quand tout le reste a été pensé. Et c'est précisément à ce moment que l'urgence s'installe. « Les clients ne peuvent pas mettre de palettes s'il n'y a pas d'étiquettes d'emplacement. On se retrouve avec de la pression sur les délais. Mais on arrive à faire des miracles », sourit le directeur commercial d'inotec France.

Entre la montée en puissance de la RFID, l'essor de l'économie du réemploi et le développement de technologies IML de plus en plus sophistiquées, le marché de l'étiquette d'identification se révèle bien plus dynamique et stratégique qu'il n'y paraît. Pour les 3PL comme pour les chargeurs, la traçabilité est devenue un impératif auquel l'étiquette, dans toutes ses déclinaisons, apporte une réponse concrète et immédiatement opérationnelle. ■



© Inotec



INOTEC: LABELS, THE DISCREET LINK IN LOGISTICS

Barcodes, QR codes, RFID, IML labels... Behind every stored pallet and every tracked bin, there is a label. And very often, it comes from inotec. Serge Lanot, Sales Director at inotec France, discusses the technological developments that are transforming the identification and traceability market in logistics.

Ians le monde de la logistique, certains acteurs opèrent loin des projecteurs mais n'en sont pas moins essentiels. C'est le cas d'inotec, fabricant allemand. In the world of logistics, some players operate far from the spotlight but are nonetheless essential. This is the case with inotec, a German manufacturer of identification labels specializing in barcode and RFID solutions for the most demanding environments. The company, which employs around 100 people in Germany, where all its R&D and production is concentrated, has a presence throughout Europe via its subsidiaries in

France, England, the Netherlands, and the Czech Republic. The French subsidiary, which has around ten employees, is exclusively responsible for marketing. "The labels are manufactured in Germany and delivered directly to our customers," summarizes Serge Lanot.

2D codes and RFID: complementary rather than competitive

The world of identification is undergoing a double transformation. On the one hand, 2D codes (QR codes, DataMatrix) are gradually replacing traditional

barcodes. On the other hand, RFID is opening up entirely new possibilities. The transition to 2D codes is primarily an enrichment of information. "A 2D code can encode more information than EAN13 barcodes, which have served their purpose for around 50 years," explains Serge Lanot. The other decisive advantage lies in the robustness of reading: 2D codes incorporate information redundancy that tolerates printing defects. "For a 2D code to be unreadable, you have to go a step further in terms of poor quality," he points out.

RFID, on the other hand, represents a breakthrough of a different order. "The only real difference between barcodes and RFID is the acquisition," summarizes Serge Lanot. The encoded information remains the same; it's the way it is captured that changes everything. Where a barcode requires individual visual reading, RFID allows for mass reading, remotely and without direct visibility. "When you have 200 bins stacked on a pallet, you can read them all at once under a gate," he explains. The example of Decathlon and its automatic checkouts, where customers place all their items on the conveyor belt and everything is scanned simultaneously, perfectly illustrates this mass reading capability.

Two historic markets undergoing major change
 inotec's core business revolves around two fundamental markets. The first is the identification of storage locations in warehouses. «If there are

5,000 locations, the customer must be offered 5,000 labels, 100% of the time. There is no reason for there to be one missing or one too many,» explains Serge Lanot. For high racks, inotec has invented inocode strips, which bring the codes from a storage column down to the first rail, at eye level, so that operators do not have to scan labels located six or ten meters above the ground. For mass storage on the ground, the company offers labels designed to withstand the passage of forklifts. The second market, that of container traceability, is experiencing rapid growth. "In the past, deliveries were made in cardboard boxes that were thrown away. With the switch to reusable plastic bins, it has become essential to track them," observes Serge Lanot. Retailers such as Fnac, Norauto, and Decathlon now have to track their bins from the logistics center to the store and back. "Everyone is switching to RFID because that's where mass reading comes into its own," he confirms. The labels are thus indirectly fitted to the bins of companies such as Exotec, via their container manufacturers.

Reuse and IML-RFID: reuse and sustainability

The so-called "reuse" economy is a powerful growth driver for inotec. The AGEC law has accelerated the transition to reusable containers in many sectors. The manufacturer works in particular with the European group EuroPlantTray, which has developed reusable bins for garden centers. "Everything that used



© Inotec



© Inotec

/// to go to the landfill is now replaced by reusable trays that require rigorous traceability,” explains Serge Lanot. To address this, inotec has developed IML (In-Mold Labeling) labels combining 2D codes and RFID: the label is placed in the mold before the plastic is injected and fuses with the container, giving it the same lifespan.

Why go to all this effort? Because traditional adhesive labels have their limitations! “There is no such thing as a label that cannot be removed. With enough perseverance, you can always peel it off,” admits Serge Lanot. IML gets around this problem by eliminating the adhesive. The result is identification that is 100% integral to the container. However, combining this with RFID raises a new challenge: microwave compatibility. “If the container has an RFID label, microwaving it may cause it to melt. This is incompatible with the very principle of reuse,” he explains. This obstacle, which has slowed the development of many applications for two to three years, is about to be removed: inotec is finalizing an RFID label that is compatible with multiple microwave cycles. The events sector is another good example of this reuse dynamic. Returnable cups in stadiums, rechargeable card systems at festivals: the need for identification is growing. The company has also developed a solution with Réutec, a company specializing in reusable textile

shipping pouches. This project required the design of a label that was flexible, thin, and equipped with an ultra-resistant adhesive. “This reuse market is pushing us to develop solutions that didn’t exist before. That’s the advantage of being a German company: R&D loves to seek out new adhesives and new techniques,” smiles Serge Lanot.

Cast iron pipes: expertise in extreme conditions

Although inotec modestly defines itself as “a label manufacturer,” some of its achievements demonstrate its advanced expertise. The partnership with Saint-Gobain in Pont-à-Mousson for the traceability of cast iron pipes is the most spectacular example of this. The challenge was to identify parts measuring five to six meters long and 30 to 50 centimeters in diameter, in an environment where temperatures exceed 1,000 degrees Celsius at the start of the production line. “We have solutions for temperatures above 1,000 degrees, but the unit cost made them unfeasible in this context,” recalls Serge Lanot. It was necessary to find an area on the production line where the temperature dropped to around 100 degrees and where there was no risk of the label being crushed by a roller. “We are outside the official specifications; no adhesive manufacturer will commit to this temperature. But after extensive testing, Saint-Gobain approved the RFID on-metal

solution.” The result: complete traceability of each pipe, eliminating any loss of information during production.

AI: a production tool, not a marketing argument

Serge Lanot takes a pragmatic stance on artificial intelligence. “Our labels contain neither more nor less than AI. There will never be a stamp marked ‘AI’ on them,” he says. However, inotec uses AI in its quality control stations and in the development of new RFID products. On the reading side, it is the partner reader manufacturers who integrate AI to improve decoding.

A strategic link that is too often overlooked

“We ‘just’ manufacture labels, which seems fairly basic. But when a warehouse is delivered without

its location labels, it’s a beautiful structure in which no one knows where to store anything,” observes Serge Lanot. Identification often comes at the end of a project, when everything else has been thought out. And that’s precisely when the urgency sets in. “Customers can’t put pallets in if there are no location labels. We end up under pressure to meet deadlines. But we manage to work miracles,” smiles the sales director of inotec France.

Between the rise of RFID, the boom in the reuse economy, and the development of increasingly sophisticated IML technologies, the identification label market is proving to be much more dynamic and strategic than it appears. For 3PLs and shippers alike, traceability has become an imperative to which labels, in all their forms, provide a concrete and immediately operational solution. ■



© Inotec



IA, automatisation et logistique : entre promesses mesurables et risques à maîtriser

L'intelligence artificielle s'est imposée dans la logistique bien avant que le terme ne devienne un argument marketing. Des algorithmes de prévision de la demande à la maintenance prédictive des flottes, des robots de picking aux systèmes de gestion d'entrepôt augmentés, ses applications sont aujourd'hui documentées, chiffrées, et parfois spectaculaires. Mais cette transformation soulève aussi des questions que l'on ne peut éluder. Tour d'horizon d'une révolution en cours, entre gains opérationnels réels et enjeux de souveraineté.

Parmi les innombrables « memes » qui circulent sur les réseaux sociaux, certains peuvent se révéler effroyablement clairvoyants. L'un d'entre, tout récent, eux montre Leonardo di Caprio dans Le Loup de Wall Street qui pose à son auditoire la fameuse question « Vendez-moi ce stylo », rite initié des « marketers » de tout calibre. Et, on vous le donne en mille, il se trouve quelqu'un pour répondre : « Il fonctionne avec l'IA ».

Eh oui : l'IA est devenu l'argument marketing suprême. Pourtant, lorsque Maxence Eyraud, président du directoire de MGI (Marseille Gyptis International), éditeur de Cargo Community Systems et partenaire des principales places portuaires françaises, évoque l'intelligence artificielle, c'est pour désamorcer les principales idées reçues : « Les technologies ne sont pas des fins. Quand on déploie une technologie, c'est pour avoir un impact logistique sur nos clients. » Cette posture pragmatique résume bien l'ambivalence du secteur face à l'IA : un enthousiasme réel pour les gains opérationnels, teinté d'une méfiance croissante envers l'effet de mode. Car dans la logistique, contrairement à d'autres secteurs, le faux-semblant se paie cash : une panne de CCS en port, c'est la productivité de tout un terminal qui s'effondre. « Le jour où notre CCS plante, la productivité

des ports français est dégradée instantanément », résume Maxence Eyraud. C'est pourquoi l'IA, ici, doit faire ses preuves et non sa publicité.

Pourtant, le marché avance vite. Selon le cabinet IDC, 48 % des entreprises ayant déployé l'IA dans leur supply chain rapportent une réduction de leurs coûts logistiques d'au moins 10 %. McKinsey, de son côté, évalue les gains de productivité en entrepôt liés à l'automatisation par l'IA entre 25 et 40 %. Deloitte chiffre à 30 % l'amélioration de la productivité logistique globale lorsque l'IA est intégrée aux opérations de transport. Ce ne sont pas des promesses : ce sont des mesures sur des déploiements réels. Reste à comprendre où, comment, et à quel prix ces gains se matérialisent.

L'ENTREPÔT, PREMIER LABORATOIRE DE L'IA LOGISTIQUE

C'est en entrepôt que les applications de l'IA sont les plus visibles et les plus matures. Selon Shiptify, les entrepôts automatisés enregistrent en moyenne plus de 40 % de gains de productivité, notamment grâce à la capacité des systèmes à tourner 24 h/24 sans fatigue ni interruption. L'objectif n'est pas de supprimer l'humain, mais de lui permettre de se concentrer sur des missions à plus forte valeur ajoutée. Les erreurs d'inventaire, qui atteignent couramment 10 à 15 % dans



© Freepik

les entrepôts manuels, tombent à moins de 1 % dans les installations automatisées. La productivité par opérateur peut quadrupler, passant de 50 à 200 lignes préparées par heure.

Ces gains reposent sur plusieurs briques technologiques complémentaires. Les WMS (Warehouse Management Systems) de nouvelle génération intègrent des algorithmes d'optimisation du slotting — le placement optimal des articles selon leur rotation — et des parcours de picking. Les robots mobiles autonomes (AMR), couplés à l'IA, automatisent le prélèvement, le stockage et l'inventaire. Chez GEODIS, le déploiement de robots autonomes travaillant en flotte aux côtés des préparateurs a permis de doubler la productivité des équipes tout en réduisant leur fatigue. L'exemple de Cdiscount est tout aussi parlant : l'intégration des robots Exotec, capables de se déplacer en trois dimensions dans les racks, a multiplié la capacité de stockage par cinq, pour une productivité trois à quatre fois supérieure à celle d'une opération manuelle.

La maintenance prédictive constitue une autre application emblématique. Des capteurs embarqués sur les équipements — chariots, convoyeurs, robots — collectent en temps réel des données sur la température, les vibrations, l'usure. Des algorithmes d'apprentissage automatique analysent ces flux pour détecter les signes précurseurs d'une panne avant qu'elle ne survienne. FedEx, qui a généralisé ce dispositif à sa flotte, a constaté une amélioration de 15 % de la disponibilité de ses véhicules. DHL, de son côté, a réduit ses retards de 30 % grâce à des algorithmes prédictifs intégrés à la gestion de ses camions. Dans les entrepôts, cette approche permet de planifier les interventions en

dehors des heures de pointe, supprimant la plupart des immobilisations non programmées.

AU-DELÀ DES MURS DE L'ENTREPÔT

Au-delà de l'entrepôt, l'IA reconfigure également les opérations de transport. L'optimisation des tournées en est l'application la plus répandue. Des algorithmes évaluent en quelques secondes des milliers de combinaisons d'itinéraires, en intégrant le trafic en temps réel, les contraintes horaires, les capacités des véhicules et les préférences clients. Résultat : des coûts de transport réduits de 15 à 25 % selon *Logistique Magazine*, et une réduction proportionnelle des émissions de CO₂, dans un secteur qui concentre l'essentiel de l'empreinte carbone logistique.

La prévision de la demande est une autre application à fort impact. En croisant les historiques de ventes, la saisonnalité, les données météo ou les tendances du marché, les systèmes d'IA permettent d'anticiper avec précision les volumes à traiter, d'ajuster les commandes fournisseurs en conséquence et de piloter les stocks avec un niveau de précision que les méthodes manuelles ne peuvent atteindre. Chez Engie, le recours à des algorithmes de machine learning développés par Vekia pour automatiser les commandes de pièces de rechange auprès de 230 agences a transformé la gestion de stocks d'un million de références.

Dans le transport routier, la maintenance prédictive des véhicules prend une dimension supplémentaire. Des capteurs surveillent en permanence la température des moteurs, la pression des pneus, l'usure des freins. L'IA détecte les signes de dégradation et déclenche des alertes avant la panne, permettant une intervention ■■■



/// au bon moment plutôt qu'une immobilisation d'urgence. Pour une flotte de plusieurs centaines de poids lourds, les économies sur les coûts d'entretien et les gains de disponibilité sont considérables.

L'IA DANS LES COULISSES DU DÉVELOPPEMENT

Un impact de l'IA souvent négligé dans le débat public est celui qu'elle exerce non pas sur les produits livrés aux clients, mais sur les processus internes de développement logiciel. Dans les éditeurs de solutions logistiques, l'IA est en train de modifier structurellement la façon dont le code est écrit, testé et mis en production. Le gain de productivité pour les équipes de développement dépasse largement les 5 à 10 % auxquels on pourrait s'attendre d'une optimisation marginale : certains acteurs évoquent des gains de « quelques dizaines de pourcents », avec une trajectoire haussière, qui font selon eux « tomber beaucoup de barrières à l'entrée ».

Pour les PME du secteur logiciel logistique, cette démultiplication de la capacité de développement est particulièrement structurante. Elle permet d'investir de nouveaux blocs fonctionnels sans augmenter proportionnellement les effectifs, de raccourcir les cycles de mise sur le marché, et d'aborder avec moins d'appréhension des projets qui auraient autrefois nécessité des ressources hors de portée. L'IA générative, en particulier, s'est imposée comme un copilote quasi-systématique dans les environnements de développement : selon Capgemini, la proportion d'entreprises utilisant l'IA générative est passée de 6 % en 2023 à 30 % en 2025, et 93 % des organisations l'appliquent désormais ou envisagent de le faire.

Ce phénomène va de pair avec une mise en garde que les éditeurs les plus sérieux formulent unanimement : la fiabilité ne se négocie pas. Déployer des interfaces conversationnelles en langage naturel pour des systèmes critiques — gestion portuaire, pilotage de flotte, orchestration d'entrepôt — parce que « ça fait joli » serait une erreur stratégique majeure. Dans ces environnements, une défaillance du système ne se traduit pas par un message d'erreur : elle se traduit par une paralysie opérationnelle immédiate et mesurable. L'IA doit y être un outil de fiabilité, pas un argument marketing.

EMPLOI : DESTRUCTION OU TRANSFORMATION ?

La question de l'impact de l'IA sur l'emploi logistique est l'une des plus débattues, et l'une des plus mal posées. Les chiffres alarmants abondent : le rapport de mars 2024 de la Commission de l'intelligence artificielle souligne que 15 % des heures de travail mondiales pourraient être automatisées d'ici 2030. En France, selon une analyse croisant les données de l'INSEE, de l'OCDE

et de France Stratégie, jusqu'à 27 % des emplois français, soit plus de 4 millions de postes, pourraient être exposés à une forte réduction d'ici 2030, avec une concentration dans les secteurs administratifs et logistiques.

Mais ces projections méritent d'être nuancées. Le World Economic Forum estimait dès 2020 que l'IA pourrait générer 97 millions de nouveaux emplois à l'horizon 2025, principalement dans les domaines de la technologie, des données et de la cybersécurité. Dans la logistique, la réalité observable est moins celle d'une destruction que d'une transformation : les postes les plus exposés sont ceux fondés sur des tâches répétitives et prévisibles — agents de saisie, caristes sur des parcours standards, préparateurs de commandes manuels. En contrepartie, de nouveaux profils émergent, qui n'existaient pas il y a dix ans.

La gestion des algorithmes devient une expertise incontournable ; les techniciens doivent maîtriser la mécanique et l'informatique embarquée pour entretenir des flottes de robots collaboratifs ; les gestionnaires logistiques doivent désormais lire des tableaux de bord de Business Intelligence en temps réel. Les data scientists spécialisés en supply chain connaissent une demande explosive, selon Transportlogistique360. Enfin, la cybersécurité des systèmes logistiques devient un domaine d'expertise critique à mesure que les infrastructures se numérisent et que leur criticité augmente.

Le défi n'est pas tant la suppression d'emplois que le décalage temporel entre la disparition de certains postes et l'émergence des compétences nouvelles requises. Les entreprises qui accompagnent cette transition par la formation continue observent que les opérateurs libérés des tâches répétitives se concentrent sur des missions à plus forte valeur ajoutée. Bien sûr, tout le monde ne peut pas devenir ingénieur ou développeur : mais le pilotage des flux, le contrôle qualité ou la gestion des exceptions sont autant de domaines où des collaborateurs jusqu'à présent dévolus à des tâches répétitives peuvent tirer leur épingle du jeu. Parallèlement, ceux qui n'investissent pas dans la montée en compétences de leurs équipes risquent de se retrouver avec des systèmes performants et des équipes dépassées.

SOUVERAINETÉ NUMÉRIQUE : UN RISQUE STRUCTUREL

Derrière l'enthousiasme pour les gains opérationnels, une question de fond monte en puissance dans le secteur : celle de la souveraineté des données. La logistique est un secteur massivement dépendant de plateformes technologiques — ERP, WMS, TMS, systèmes de gestion de flotte — dont une large majorité est éditée par des acteurs non-européens. Cloud, outils d'optimisation, modules d'IA : autant de briques qui



transitent par des infrastructures soumises au droit américain, y compris le Cloud Act, qui autorise les autorités des États-Unis à accéder aux données hébergées à l'étranger par des entreprises américaines, même sur sol européen.

Cette dépendance n'est pas théorique. France 24 rapportait début 2026 les inquiétudes croissantes des entreprises européennes face aux tensions géopolitiques transatlantiques : « On peut se demander ce qu'il se passerait si les éditeurs américains de logiciels venaient à suspendre les licences fournies aux entreprises européennes », pointait Bertrand Trastour (directeur des ventes monde pour Stormshield, filiale d'Airbus) pour France24. Sans ces solutions, des usines et des chaînes logistiques seraient contraintes de réduire brutalement leur activité. Dans une supply chain où chaque heure d'arrêt se chiffre, cette dépendance structurelle constitue un risque opérationnel de premier ordre.

Maxence Eyraud, chez MGI, a intériorisé cette réalité : ses clients portuaires « challengent énormément sur la cybersécurité, sur le lieu d'hébergement des données, sur les solutions de contournement en cas de conflit ». La certification ISO 27001 de MGI est une réponse à cette exigence. Mais il reconnaît les limites de tout acteur souhaitant maintenir une souveraineté absolue : « Un

acteur purement français qui fait tout en France sur du digital, ça a toujours des limites ».

BIAIS ALGORITHMIQUES ET CRITICITÉ : LES RISQUES DE L'AUTOMATISATION AVEUGLE

Au-delà de la souveraineté, l'intégration de l'IA dans les processus logistiques soulève une question que l'on ose rarement formuler : que se passe-t-il quand l'algorithme se trompe ? Les systèmes d'IA sont sensibles aux erreurs d'entraînement, aux biais intrinsèques des données et aux manipulations adversariales, note le cabinet Onlynnov sur son site Internet. Dans la logistique, les conséquences peuvent être concrètes : une prévision de demande erronée génère une rupture de stock ou un surstockage coûteux ; un algorithme de tournées mal calibré sur des données atypiques peut engendrer des retards en cascade ; un système de maintenance prédictive trop conservateur immobilise inutilement des véhicules.

La qualité des données d'entrée est le premier facteur de succès, et aussi le premier facteur d'échec. Un modèle d'IA n'est performant que si les données qui l'alimentent sont fiables, complètes et représentatives. Or, la logistique est un secteur où les données restent ■■■

TRANSPORTEURS ROUTIERS

REPRENEZ LE CONTRÔLE DE VOS OPÉRATIONS PORTUAIRES

CiS Road

La solution digitale MGI dédiée
aux transporteurs routiers

- ✓ Simplification des process
- ✓ Anticipation des opérations
- ✓ Optimisation des tournées
- ✓ Centralisation du suivi, quel que soit le terminal de traitement de la marchandise



DEMANDEZ UNE DÉMO





/// encore souvent hétérogènes, cloisonnées entre systèmes, et de qualité variable selon les acteurs. Les entrepôts les mieux équipés coexistent avec des transporteurs indépendants travaillant encore sur papier. Dans ce contexte, déployer de l'IA sans avoir préalablement structuré et qualifié les données est une promesse d'échec coûteux.

Le cabinet Findle, spécialisé dans les projets IA pour la supply chain, formule ce principe de façon nette sur son site : « Un cas d'usage est opérationnel lorsqu'il est durable, utilisé de façon pérenne, et viable économiquement ». Un rappel utile dans un secteur où les expérimentations sont nombreuses, mais les déploiements à grande échelle encore limités. Les jumeaux numériques de supply chain, souvent présentés comme la prochaine révolution, en sont un exemple : la promesse est grande — vision de bout en bout, simulation de scénarios, recommandations en temps réel —, mais leur mise en œuvre reste complexe et les projets peinent souvent à dépasser le stade du proof of concept. L'effet de mode est lui-même un risque. Des solutions présentées aujourd'hui sous l'étiquette de l'IA générative existaient parfois depuis une décennie sous d'autres appellations. On ne parlait, alors, que d'algorithmique. La démythification est nécessaire pour que les décideurs logistiques investissent dans des outils dont la valeur est réelle, et non dans du marketing technologique. Car rappelons-le si c'était encore nécessaire : le propre de l'IA est d'apprendre des règles à partir de données, là où l'algorithmique se contente d'appliquer des règles établies par des humains. Dans un cas comme dans l'autre, on est encore loin des cerveaux positroniques rêvés par Asimov, mais l'IA présente toutefois une avancée bien réelle... tant que cet « auto-apprentissage » est bien réel.

VERS UNE IA LOGISTIQUE À IMPACT MESURÉ

Face à ces enjeux, les acteurs les plus avancés adoptent une approche structurée : identifier d'abord les goulots

d'étranglement, quantifier l'impact potentiel de l'automatisation sur chacun d'eux, puis déployer progressivement en validant les résultats à chaque étape. Mecalux, éditeur de WMS, résume cette dynamique en s'appuyant sur l'analyse McKinsey : « à l'ère de l'IA et du SaaS, un logiciel n'est plus un outil statique, mais une plateforme pour l'exécution et l'orchestration des tâches ». La supply chain de 2026 est celle qui combine l'intelligence artificielle analytique — pour la prédiction et l'optimisation —, l'IA générative — pour accélérer la productivité humaine — et l'IA agentique — pour des réponses autonomes plus rapides. Ensemble, ces trois couches créent une opération plus capable et plus réactive, à condition d'être intégrées dans une infrastructure cohérente.

Le rapport de MHI (Mitsubishi Heavy Industries) de 2024 sur la chaîne d'approvisionnement collaborative indiquait que 80 % des entreprises logistiques prévoient d'adopter la robotisation et l'automatisation d'ici 2025. Ce mouvement est irréversible. Mais sa réussite dépend moins des technologies elles-mêmes que de la capacité des organisations à les intégrer avec discernement : des données bien structurées en amont, des équipes formées à les exploiter, des architectures souveraines pour les protéger, et des mécanismes de contrôle humain pour corriger les algorithmes quand ils se trompent. C'est peut-être la leçon la plus importante que la logistique peut tirer de ses pionniers. MGI en est un exemple : quarante ans après sa création, la PME marseillaise démontre qu'il est possible de déployer des technologies de pointe au service d'une mission opérationnelle précise, sans jamais perdre de vue l'impact concret sur le terrain.

« Notre métier, c'est d'être un partenaire de la compétitivité des places portuaires dans lesquelles on est déployé », résume Maxence Eyraud. La formule vaut pour l'ensemble de la filière : l'IA ne vaut que ce qu'elle apporte à la fluidité des flux, à la réduction des coûts, et à la performance de la chaîne. Tout le reste est littérature. ■



© Freepik



AI, automation, and logistics: between measurable promises and risks to be managed

Artificial intelligence had already established itself in logistics long before the term became a marketing buzzword. From demand forecasting algorithms to predictive fleet maintenance, from picking robots to augmented warehouse management systems, its applications are now documented, quantified, and sometimes spectacular. But this transformation also raises questions that cannot be ignored. Here is an overview of a revolution in progress, between real operational gains and sovereignty issues.

Among the countless memes circulating on social media, some can prove to be frighteningly prescient. One of the most recent shows Leonardo DiCaprio in *The Wolf of Wall Street* asking his audience the famous question, “Sell me this pen,” an initiation rite for marketers of all stripes. And, sure enough, someone responds: “It works with AI.”

Yes, AI has become the ultimate marketing argument. However, when Maxence Eyraud, CEO of MGI (Marseille Gyptis International), publisher of Cargo Community Systems and partner of the main French ports, talks about artificial intelligence, it is to dispel the main preconceptions: «Technologies are not ends in themselves. When we deploy a technology, it is to have a logistical impact on our customers. “ This pragmatic stance sums up the sector’s ambivalence towards AI: genuine enthusiasm for operational gains, tinged with growing mistrust of the hype. Because in logistics, unlike other sectors, pretense comes at a high price: a CCS failure in a port means the productivity of an entire terminal collapses.

” The day our CCS crashes, the productivity of French ports will be instantly degraded,» summarizes Maxence Eyraud. That’s why AI, here, has to prove itself and not advertise itself.

Yet the market is moving fast. According to IDC, 48% of companies that have deployed AI in their supply chain report a reduction in logistics costs of at least 10%. McKinsey, for its part, estimates that AI-driven automation can boost warehouse productivity by between 25% and 40%. Deloitte puts the improvement in overall logistics productivity at 30% when AI is integrated into transport operations. These are not promises: they are measurements based on actual deployments. The question remains as to where, how, and at what cost these gains are materializing.

THE WAREHOUSE: THE FIRST LABORATORY FOR LOGISTICS AI

It is in warehouses that AI applications are most visible and mature. According to Shiptify, automated warehouses achieve an average productivity gain of more than 40%, thanks in particular to the ability of the systems to run 24 hours a day without fatigue or interruption. The goal is not to eliminate humans, but to allow them to focus on higher value-added tasks.

Inventory errors, which commonly reach 10 to 15% in manual warehouses, fall to less than 1% in automated facilities. Productivity per operator can quadruple, from 50 to 200 lines prepared per hour. These gains are based on several complementary technological building ■■■



© Freepik

/// blocks. Next-generation Warehouse Management Systems (WMS) incorporate algorithms for optimizing slotting—the optimal placement of items according to their turnover—and picking routes. Autonomous mobile robots (AMRs), coupled with AI, automate picking, storage, and inventory. At GEODIS, the deployment of autonomous robots working in fleets alongside pickers has doubled team productivity while reducing fatigue. The example of Cdiscount is equally telling: the integration of Exotec robots, capable of moving in three dimensions within the racks, has increased storage capacity fivefold, with productivity three to four times higher than that of a manual operation. Predictive maintenance is another emblematic application. Sensors embedded in equipment—forklifts, conveyors, robots—collect real-time data on temperature, vibrations, and wear and tear. Machine learning algorithms analyze these data streams to detect the early signs of a breakdown before it occurs. FedEx, which has rolled out this system across its fleet, has seen a 15% improvement in vehicle availability. DHL, for its part, has reduced delays by 30% thanks to predictive algorithms integrated into its truck management system. In warehouses, this approach allows maintenance to be scheduled outside peak hours, eliminating most unscheduled downtime.

BEYOND THE WAREHOUSE WALLS

Beyond the warehouse, AI is also reconfiguring transportation operations. Route optimization is the most widespread application. Algorithms evaluate thousands of route combinations in seconds, incorporating real-time traffic, time constraints, vehicle capacities, and customer

preferences. The result: transportation costs reduced by 15 to 25% according to Logistique Magazine, and a proportional reduction in CO2 emissions in a sector that accounts for the bulk of the logistics carbon footprint. Demand forecasting is another high-impact application. By cross-referencing sales history, seasonality, weather data, and market trends, AI systems can accurately anticipate the volumes to be processed, adjust supplier orders accordingly, and manage inventory with a level of precision that manual methods cannot achieve. At Engie, the use of machine learning algorithms developed by Vekia to automate spare parts orders from 230 agencies has transformed the management of a million inventory items. In road transport, predictive vehicle maintenance takes on an additional dimension. Sensors continuously monitor engine temperature, tire pressure, and brake wear. AI detects signs of deterioration and triggers alerts before a breakdown occurs, allowing for timely intervention rather than emergency immobilization. For a fleet of several hundred heavy trucks, the savings in maintenance costs and gains in availability are considerable.

AI BEHIND THE SCENES OF DEVELOPMENT

One impact of AI that is often overlooked in public debate is not on the products delivered to customers, but on internal software development processes. In logistics solution publishers, AI is structurally changing the way code is written, tested, and put into production. The productivity gains for development teams far exceed the 5 to 10% that might be expected from marginal optimization: some players cite gains of “several tens of



percent,” with an upward trajectory, which they say “break down many barriers to entry.”

For SMEs in the logistics software sector, this multiplication of development capacity is particularly transformative. It allows them to invest in new functional blocks without proportionally increasing their workforce, shorten time-to-market cycles, and approach projects that would previously have required resources beyond their reach with less apprehension. Generative AI, in particular, has established itself as a quasi-systematic co-pilot in development environments: according to Capgemini, the proportion of companies using generative AI has risen from 6% in 2023 to 30% in 2025, and 93% of organizations now apply it or plan to do so.

This phenomenon goes hand in hand with a warning that the most serious publishers unanimously agree on: reliability is non-negotiable. Deploying natural language conversational interfaces for critical systems—port management, fleet management, warehouse orchestration—because “it looks nice” would be a major strategic mistake. In these environments, a system failure does not result in an error message: it results in immediate and measurable operational paralysis. AI must be a tool for reliability, not a marketing argument.

EMPLOYMENT: DESTRUCTION OR TRANSFORMATION?

The question of AI’s impact on logistics jobs is one of the most debated, and one of the most poorly framed. Alarming figures abound: the March 2024 report by the Artificial Intelligence Commission highlights that 15% of global working hours could be automated by 2030. In France, according to an analysis combining data from INSEE, the OECD, and France Stratégie, up to 27% of French jobs, or more than 4 million positions, could be exposed to a sharp reduction by 2030, with a concentration in the administrative and logistics sectors. But these projections need to be qualified. The World

Economic Forum estimated in 2020 that AI could generate 97 million new jobs by 2025, mainly in the fields of technology, data and cybersecurity. In logistics, the observable reality is less one of destruction than of transformation: the jobs most at risk are those based on repetitive and predictable tasks—data entry clerks, forklift operators on standard routes, manual order pickers. On the other hand, new job profiles are emerging that did not exist ten years ago.

Algorithm management is becoming an essential skill; technicians must master mechatronics and embedded computing to maintain fleets of collaborative robots; logistics managers must now be able to read real-time business intelligence dashboards. Data scientists specializing in supply chains are in explosive demand, according to Transportlogistique360. Finally, cybersecurity for logistics systems is becoming a critical area of expertise as infrastructure becomes more digitized and increasingly critical.

The challenge is not so much the elimination of jobs as the time lag between the disappearance of certain positions and the emergence of the new skills required. Companies that are supporting this transition through continuing education are finding that operators freed from repetitive tasks are focusing on higher value-added assignments. Of course, not everyone can become an engineer or developer, but flow management, quality control, and exception management are all areas where employees who have previously been assigned repetitive tasks can excel. At the same time, those who do not invest in upskilling their teams risk ending up with high-performance systems and overwhelmed teams.

DIGITAL SOVEREIGNTY: A STRUCTURAL RISK

Behind the enthusiasm for operational gains, a fundamental issue is gaining momentum in the sector: that of data sovereignty. Logistics is a sector that is ///



© Freepik



/// heavily dependent on technology platforms—ERP, WMS, TMS, fleet management systems—the vast majority of which are produced by non-European players. Cloud, optimization tools, AI modules: these are all building blocks that pass through infrastructures subject to US law, including the Cloud Act, which allows US authorities to access data hosted abroad by American companies, even on European soil.

This dependence is not theoretical. In early 2026, France 24 reported on the growing concerns of European companies in the face of transatlantic geopolitical tensions: “One wonders what would happen if American software publishers were to suspend the licenses provided to European companies,” Bertrand Trastour (global sales director for Stormshield, a subsidiary of Airbus) pointed out to France24. Without these solutions, factories and supply chains would be forced to drastically reduce their activity. In a supply chain where every hour of downtime counts, this structural dependence constitutes a major operational risk. Maxence Eyraud, at MGI, has internalized this reality: his port customers “are extremely challenging when it comes to cybersecurity, data hosting locations, and workarounds in the event of conflict.” MGI’s ISO 27001 certification is a response to this requirement. But he recognizes the limitations of any player wishing to maintain absolute sovereignty: “A purely French player that does everything digitally in France will always have limitations.”

ALGORITHMIC BIASES AND CRITICALITY: THE RISKS OF BLIND AUTOMATION

Beyond sovereignty, the integration of AI into logistics processes raises a question that is rarely asked: what happens when the algorithm makes a mistake?

AI systems are sensitive to training errors, intrinsic data biases, and adversarial manipulation, notes the firm Onlynnov on its website. In logistics, the consequences can be concrete: an erroneous demand forecast leads to stockouts or costly overstocking; an algorithm for delivery routes that is poorly calibrated on atypical data can cause cascading delays; a predictive maintenance system that is too conservative unnecessarily immobilizes vehicles.

The quality of the input data is the primary factor for success, and also the primary factor for failure. An AI model is only effective if the data it uses is reliable, complete, and representative. However, logistics is a sector where data is often still heterogeneous, compartmentalized between systems, and of varying quality depending on the players involved. The best-equipped warehouses coexist with independent carriers still working on paper. In this context, deploying AI without first structuring and qualifying the data is a recipe for costly failure.

Findle, a firm specializing in AI projects for the supply chain, clearly states this principle on its website: “A use case is operational when it is sustainable, used on a long-term basis, and economically viable.” This is a useful reminder in a sector where experimentation is rife, but large-scale deployments are still limited. Supply chain digital twins, often touted as the next revolution, are a case in point: the promise is great—end-to-end visibility, scenario simulation, real-time recommendations—but their implementation remains complex and projects often struggle to move beyond the proof-of-concept stage.

The hype itself is a risk. Solutions presented today under the label of generative AI have sometimes existed for a



© Freepik



decade under other names. At the time, the talk was all about algorithms. Demystification is necessary for logistics decision-makers to invest in tools that offer real value, rather than technological marketing. Because, let's not forget, if it's still necessary to do so: the essence of AI is to learn rules from data, whereas algorithms simply apply rules established by humans. In either case, we are still a long way from the positronic brains dreamed up by Asimov, but AI nevertheless represents a very real advance... as long as this "self-learning" is genuine.

TOWARDS LOGISTICS AI WITH A MEASURED IMPACT

Faced with these challenges, the most advanced players are adopting a structured approach: first identifying bottlenecks, quantifying the potential impact of automation on each of them, then gradually deploying the technology while validating the results at each stage. Mecalux, a WMS publisher, sums up this dynamic based on McKinsey's analysis: "In the age of AI and SaaS, software is no longer a static tool, but a platform for executing and orchestrating tasks."

The supply chain of 2026 is one that combines analytical artificial intelligence—for prediction and optimization—generative AI—to accelerate human productivity—and agentic AI—for faster autonomous responses. Together, these three layers create a more capable and responsive operation, provided they are integrated into a coherent infrastructure.

The 2024 MHI (Mitsubishi Heavy Industries) report on the collaborative supply chain indicates that 80% of logistics companies plan to adopt robotization and automation by 2025. This movement is irreversible. But its success depends less on the technologies themselves than on the ability of organizations to integrate them wisely: well-structured data upstream, teams trained to exploit it, sovereign architectures to protect it, and human control mechanisms to correct algorithms when they make mistakes.

This is perhaps the most important lesson that logistics can learn from its pioneers. MGI is one example: forty years after its creation, the Marseille-based SME is demonstrating that it is possible to deploy cutting-edge technologies in the service of a specific operational mission, without ever losing sight of the concrete impact on the ground. "Our job is to be a partner in the competitiveness of the ports where we operate," sums up Maxence Eyraud. The formula applies to the entire sector: AI is only as good as its contribution to the fluidity of flows, cost reduction, and supply chain performance. Everything else is just theory. ■

ELISA INDUSTRIQ

Operational Intelligence for your Supply Chain Excellence

Integrated Supply Chain Planning & Execution

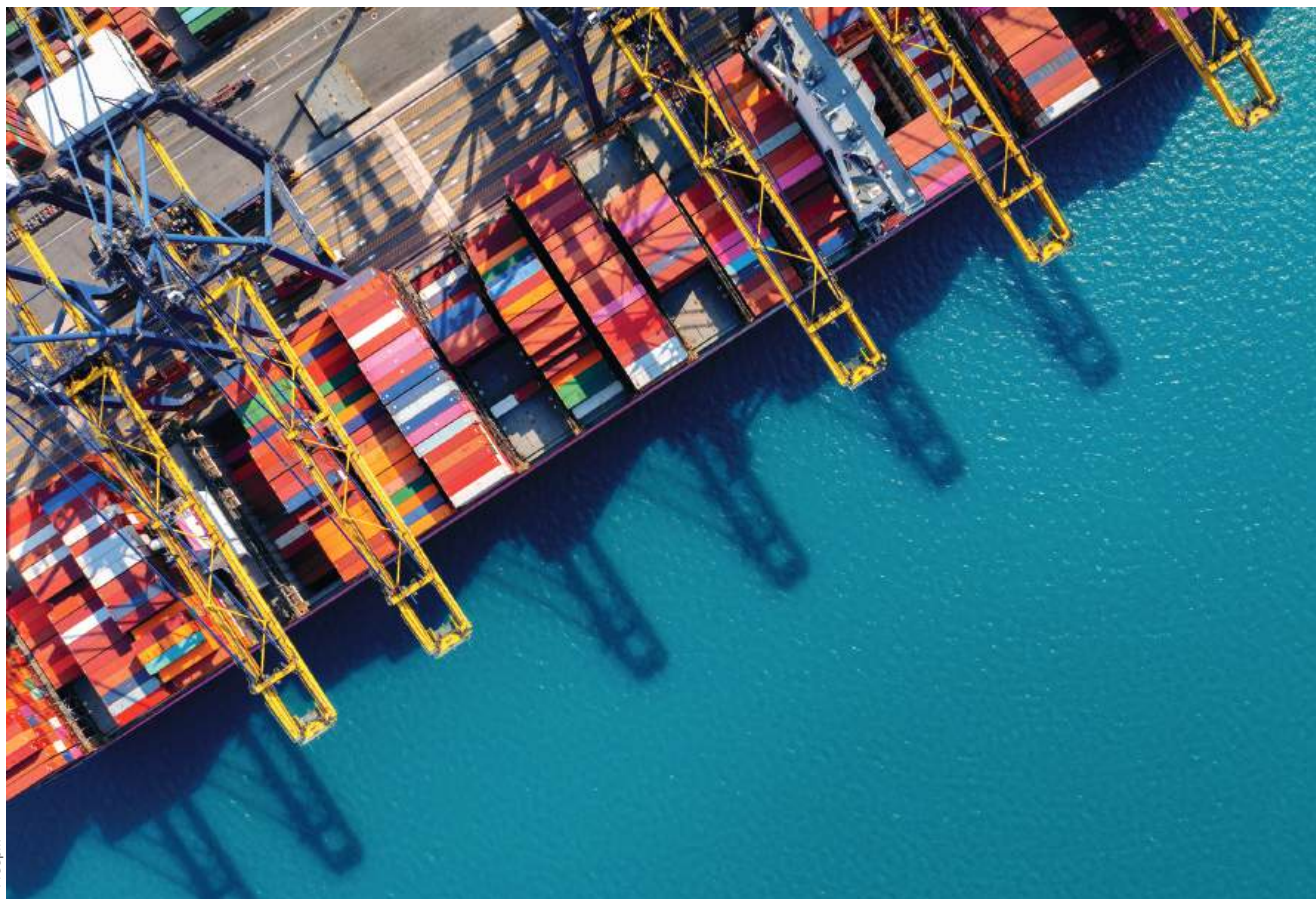
- Demand Management
- Inventory Management
- Order Promising
- Production Planning & Scheduling
- Supplier Portal
- MES
- TMS
- LumiVM Virtual Manager

SITL 2026
Stand
G186

+25 YEARS OF EXPERIENCE
+1000 CLIENTS
+500 INTERNATIONAL PROJECTS
+230 INDUSTRY 5.0 CONSULTANTS

www.elisaindustriq.fr - Phone: 02 43 49 54 54

MGI : 40 ans de données portuaires, et une ambition intacte



© Freepik

Maxence Eyraud,
Président du Directoire



© MGI

Fondée il y a quarante ans par la communauté portuaire de Marseille-Fos, MGI (Marseille Gyptis International) s'est imposée comme l'un des deux acteurs français de référence dans la digitalisation du passage portuaire. Aujourd'hui présidée par Maxence Eyraud, la PME marseillaise de 51 collaborateurs déploie son CCS Ci5 sur une douzaine de places portuaires françaises. Elle élargit désormais son périmètre vers l'inland avec le lancement de Ci5 Road et la digitalisation de l'axe Méditerranée-Rhône-Saône. Entretien avec un dirigeant qui préfère l'impact mesurable au marketing technologique.

Lest toujours tentant (et facile) de penser que l'ère de la numérisation a débuté avec l'explosion d'Internet à la fin des années 1990. Et pourtant : MGI a déjà quarante ans d'existence, soit treize de plus que Google. Fondée en 1985 sous le nom de Gyptis S.A. (le clin d'œil n'aura pas échappé aux amateurs de mythologie) par la communauté portuaire de Marseille-Fos, elle a traversé trois générations de Cargo Community Systems (CCS), passant de plusieurs jours à quelques minutes pour traiter les formalités administratives liées au passage d'une marchandise en port. « Avant le digital, ça se traduisait par beaucoup de papier et beaucoup de lenteur », rappelle Maxence Eyraud, qui dirige l'entreprise depuis septembre 2024. « Au cours de ces trois générations de CCS, on est passé de plusieurs jours à maintenant quelques minutes. C'est la puissance du digital alliée à plusieurs dizaines d'années d'expérience. »

Depuis 2018, le CCS de MGI s'appelle Ci5 — pour les cinq continents et les cinq modes de transport. Il est aujourd'hui déployé sur une douzaine de places portuaires françaises, des Antilles à Dunkerque en passant par Bordeaux, Sète et Papeete. Plus de 10 000 utilisateurs s'y connectent quotidiennement, représentant quinze métiers différents : transitaires, agents maritimes, manutentionnaires, douaniers, opérateurs de terminaux. C'est précisément cette position de carrefour qui fonde la singularité de l'entreprise.

Un tiers de confiance au cœur de la place portuaire

La valeur de MGI tient autant à la sophistication de ses algorithmes qu'à son positionnement. « Le passage portuaire est un processus qui nécessite la collaboration entre beaucoup d'acteurs, et le digital est très fort pour ça », explique Maxence Eyraud. « Il permet beaucoup d'efficacité dans des relations qui ne sont pas bilatérales, mais multilatérales. »

Ces acteurs n'ont ni la même culture ni le même vocabulaire : on ne fait pas dialoguer des douaniers, des armateurs, des manutentionnaires et des transitaires comme s'ils appartenaient à un monde homogène. Certains entretiennent même des relations de client à fournisseur, avec ce que cela suppose de tensions potentielles. C'est là

que réside le cœur de métier de l'entreprise : « Nous avons l'expertise qui nous permet de parler le métier de chacun et d'arriver à les faire collaborer. Ce positionnement s'est acquis dans la durée, il crée énormément de valeur. » Sur le marché français des CCS et PCS (Port Community Systems), deux acteurs structurent l'essentiel de l'offre : MGI, basée à Marseille, et Soget, implantée au Havre. Les deux sociétés ont formalisé leur coopération au sein du GIE France PCS, constitué en décembre 2020. Ce groupement d'intérêt économique leur permet de collaborer sur les sujets où la compétition cède la place à l'intérêt commun — la cybersécurité, les démarches institutionnelles, l'interopérabilité avec les douanes françaises et européennes. « Sur des sujets de sécurité, on est en pleine collaboration. Et sur des approches institutionnelles, le GIE permet d'assurer une forme d'interopérabilité et une cohérence au niveau du territoire », résume Maxence Eyraud.

Des ports français sous pression compétitive

Derrière la mission technique de MGI se joue un enjeu économique considérable : la compétitivité des places portuaires françaises. « Aujourd'hui, on considère qu'il y a à peu près la moitié des volumes à destination ou au départ de France qui passent par des places portuaires étrangères », constate Maxence Eyraud. Ce chiffre dit beaucoup sur l'état d'une compétition que les grandes places du Northern Range — Rotterdam, Anvers, Hambourg — exercent de façon structurelle sur leurs homologues français.

Dans ce contexte, le digital constitue un levier de compétitivité d'un type particulier : plus rapide à activer qu'un investissement en infrastructure, moins coûteux, et parfois décisif. « Un port qui ne maîtrise pas ses données n'est pas compétitif et va perdre des clients qui iront sur les ports voisins », tranche le Président du Directoire.

« La place portuaire doit maîtriser sa donnée, la mettre à disposition de tous, pour en tirer un meilleur parti. »

C'est dans cette logique que s'inscrit le positionnement de MGI : « Notre métier, c'est d'être un partenaire de la compétitivité des places portuaires dans lesquelles on est déployé », insiste Maxence Eyraud. Un positionnement d'autant plus stratégique que MGI, avec ses 51 collaborateurs, se trouve au centre d'un écosystème ■■■



© Freepik

/// qui brasse des volumes logistiques sans commune mesure avec sa propre taille.

**La souveraineté numérique :
une exigence, pas un argument**

La question de la souveraineté numérique n'est pas, pour les clients de MGI, une considération abstraite. C'est une exigence contractuelle. « Ils nous challengent énormément sur la cybersécurité, sur le lieu d'hébergement des données, sur les solutions de contournement en cas de conflit. L'ensemble du passage portuaire devient dépendant de cet outil qui n'est pas gigantesque, mais qui devient extrêmement critique. »

Cette criticité est la raison pour laquelle MGI a fait de la certification ISO 27001 (management de la sécurité de l'information) un pilier de son positionnement. Mais la souveraineté numérique reste, dans les faits, un exercice d'équilibrisme permanent. « Un acteur purement français qui fait tout en France sur du digital, ça a toujours des limites », concède Maxence Eyraud. Les chaînes technologiques sont intégrées, et il est illusoire de prétendre s'affranchir totalement d'acteurs étrangers. « C'est là où notre expertise digitale intervient : on comprend ces technologies, on sait quel curseur mettre en fonction des gains technologiques et des aspects de souveraineté, et on met en place toutes les mesures nécessaires pour contrôler cette souveraineté plutôt que la subir. »

Avec une douzaine de places portuaires sous gestion, MGI dispose selon son dirigeant d'une taille suffisante pour « avoir une solution parée à toutes les éventualités, avec une gestion des risques extrêmement bien documentée ».

L'inland, parent pauvre du digital portuaire

Si les métiers du passage portuaire stricto sensu -

transitaires, agents maritimes, manutentionnaires, douaniers - sont aujourd'hui très bien intégrés dans Ci5, il en va différemment des opérateurs qui interviennent sur la partie terrestre. « Il y a d'autres types de métiers qu'il faut qu'on intègre mieux. C'est généralement tous les métiers qui sont sur la partie inland », reconnaît Maxence Eyraud. Transporteurs routiers, opérateurs de barge, exploitants ferroviaires : leur niveau de maturité numérique est hétérogène, et leur connexion aux données du CCS reste partielle.

C'est précisément pour combler ce déficit d'intégration que MGI a lancé, en décembre 2025, Ci5 Road. Développée en collaboration avec les principales fédérations du secteur (TLF, OTRE, FNTR, STMRA), la solution est conçue comme un module indépendant, complémentaire de Ci5 et intégré dans l'abonnement existant. Son objectif : permettre aux transporteurs routiers de consulter en temps réel les statuts de disponibilité des marchandises, d'organiser leurs tournées en évitant les déplacements à vide vers un terminal où la marchandise n'est pas encore accessible, et de réduire les temps d'attente à la gate. « Ils vont pouvoir organiser leur journée en synergie pour que chaque déplacement soit optimisé », résume le Président du Directoire.

Le lancement de Ci5 Road s'inscrit dans un mouvement plus large d'extension du périmètre de Ci5 vers l'hinterland. L'année précédente, MGI avait finalisé la digitalisation de l'axe Méditerranée-Rhône-Saône (MeRS), en intégrant dans Ci5 le suivi des opérations portuaires non plus seulement au niveau de la place maritime, mais jusqu'aux ports intérieurs du Rhône et de la Saône, en Bourgogne. Ce projet, porté par le Conseil de coordination interportuaire et logistique (CCIL) dans le cadre du plan « Marseille en Grand », associe le Grand Port Maritime de Marseille-Fos, la Compagnie nationale du Rhône (CNR), le port

de Sète et MGI. Il permet désormais un tracking des conteneurs du littoral méditerranéen jusqu'aux terminaux fluviaux intérieurs. « Le fait de faire grossir cet écosystème, d'intégrer l'ensemble des processus, c'est ce qui permet d'avoir plus d'impact sur la fluidité du passage portuaire », explique Maxence Eyraud.

L'IA comme accélérateur de développement

L'intelligence artificielle occupe dans le discours de Maxence Eyraud une place qui détone avec les discours actuels : centrale dans la stratégie, mais discrète dans les produits. Loin du marketing technologique qui habille de LLM et de chatbots n'importe quelle interface, MGI adopte une posture résolument pragmatique. « Les technologies ne sont pas des fins. Quand on déploie une technologie, c'est pour avoir un impact logistique sur nos clients. »

En matière d'IA, l'impact le plus significatif pour MGI n'est pas celui qui se voit dans l'outil, mais celui qui s'exerce dans les coulisses du développement. « Aujourd'hui, on n'a plus un développeur qui écrit une ligne de code sans IA », constate le dirigeant. Le gain de productivité sur le développement logiciel atteint selon lui « quelques dizaines de pourcents » aujourd'hui, avec une trajectoire vers des niveaux bien supérieurs. « Ce n'est pas 5-10 % — c'est des gains qui viennent changer notre stratégie d'une certaine manière, parce que ça fait tomber beaucoup de barrières à l'entrée. »

Cette démultiplication de la capacité à développer est particulièrement structurante pour une PME comme MGI : elle permet d'investir de nouveaux blocs fonctionnels sans doubler les effectifs. C15 Road en est une illustration directe. « On l'aurait probablement fait sans l'IA, mais avec l'IA on le fait plus vite, et avec moins d'appréhension », résume Maxence Eyraud.

L'IA fait également l'objet d'une utilisation plus ancienne et plus discrète dans le produit lui-même : des fonctions prédictives, intégrées depuis plusieurs années dans les outils d'aide à la décision de MGI, sans que l'entreprise ait jamais communiqué sur ce registre sous la bannière de l'IA.

Quant aux interfaces conversationnelles en langage naturel que les éditeurs de logiciels déploient avec entrain, Maxence Eyraud les regarde sans urgence. Le sujet est suivi, mais la maturité des cas d'usage ne justifie pas encore une mise en production. « Mettre des LLM dans notre application pour que ça soit joli et pour qu'on fasse du marketing, ça ne marchera pas dans notre activité. On doit être extrêmement fiable — le jour où notre CCS plante, la productivité des ports français est dégradée instantanément. »

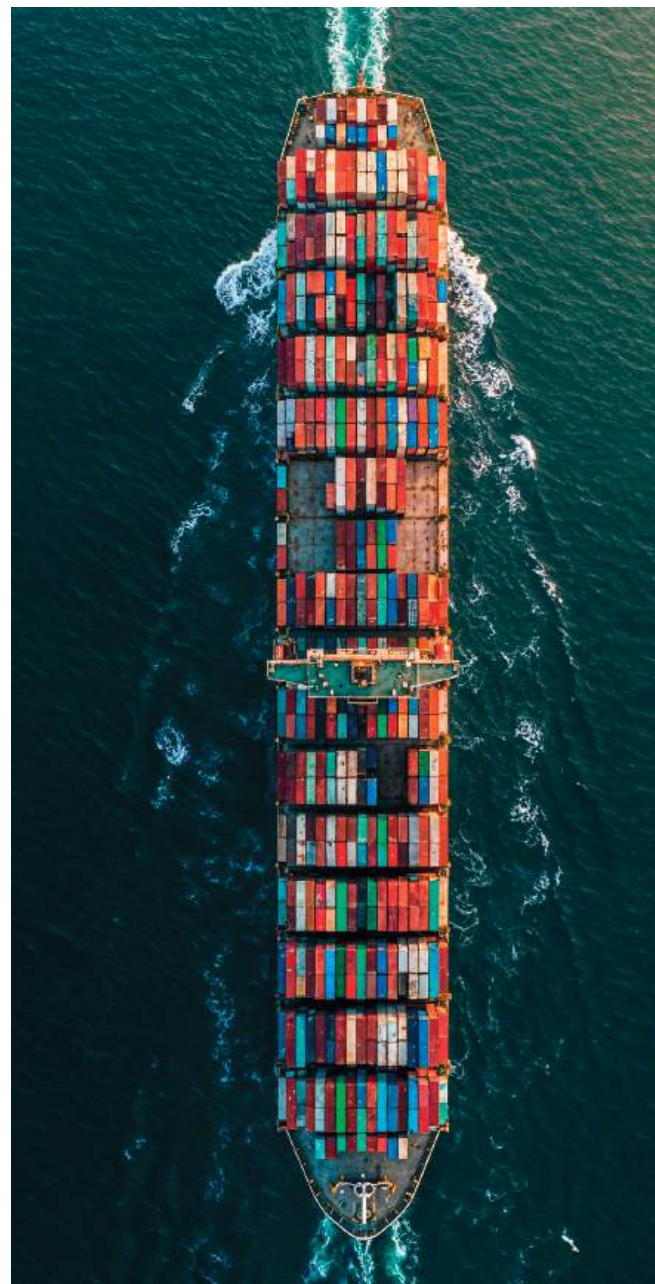
Priorité à la profondeur, pas à l'internationalisation

La question de l'expansion géographique a fait l'objet de débats internes chez MGI. La réponse de Maxence Eyraud est claire : pour l'heure, les priorités sont ailleurs. « Notre mission est large et critique : améliorer la compétitivité

des places portuaires où on est. Et sur ces places, il y a encore beaucoup de choses à faire. »

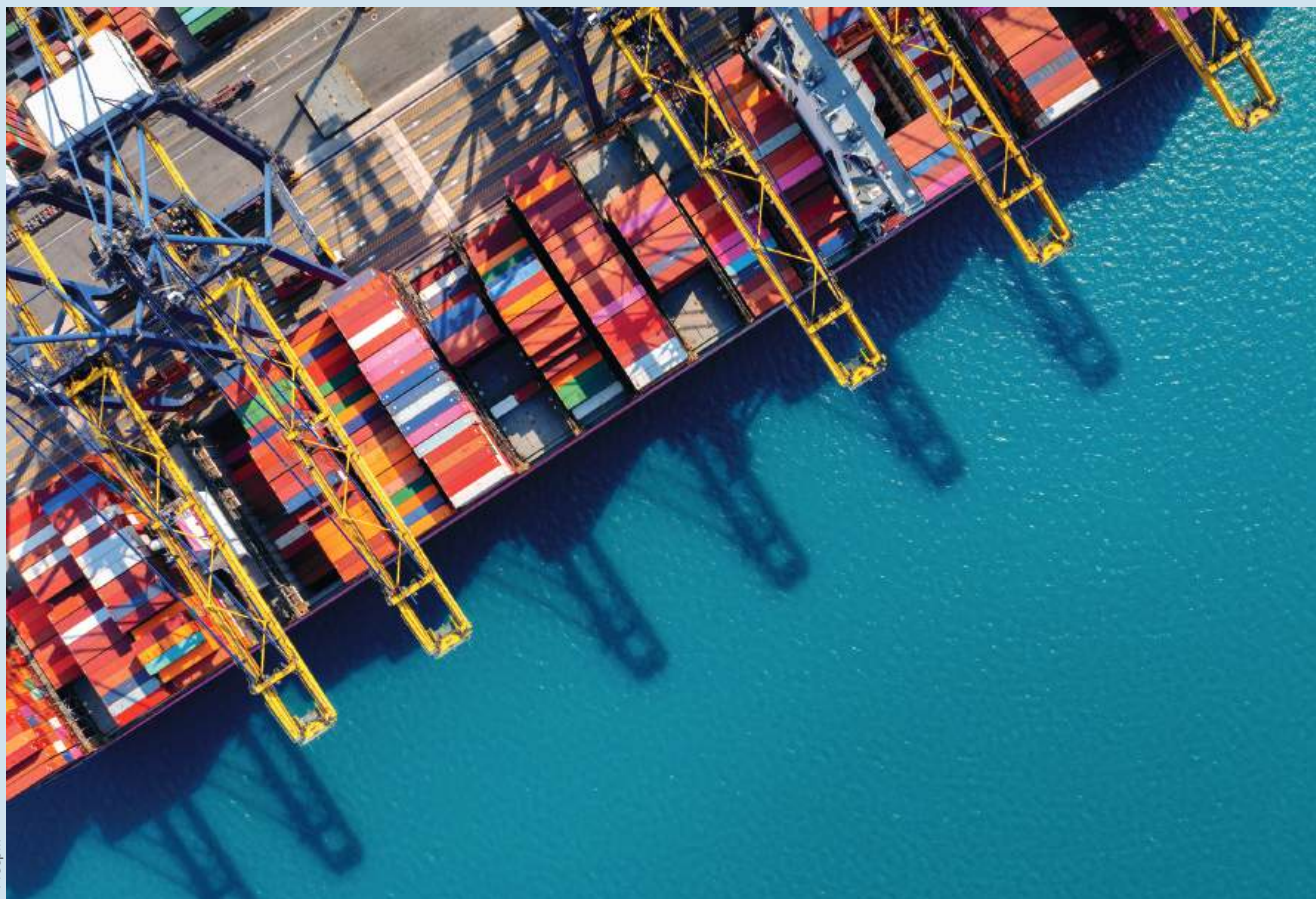
L'intégration des acteurs inland — transporteurs routiers, barges, trains — reste un chantier partiellement à conquérir. La couverture fonctionnelle du passage portuaire peut encore s'étoffer. Ce sont ces sujets-là qui mobilisent les ressources de l'entreprise en 2026. « Ça ne veut pas dire que si demain vous nous voyez à l'international, on a changé de stratégie — ça voudrait juste dire qu'on a saisi une opportunité. »

En quarante ans d'existence, MGI aura traversé la préhistoire d'internet, trois générations de CCS et plusieurs révolutions technologiques. Sa longévité tient peut-être à cette capacité à rester au service d'une mission concrète : que les marchandises passent vite, bien, et que personne ne s'en aperçoive. ■



© Freepik

MGI: 40 years of port data, and an undiminished ambition



© Freepik

Maxence Eyraud,
Chairman of the Board



© MGI

Founded forty years ago by the Marseille-Fos port community, MGI (Marseille Gyptis International) has established itself as one of the two leading French players in the digitization of port transit. Now chaired by Maxence Eyraud, the Marseille-based SME with 51 employees is rolling out its CCS Ci5 system in a dozen French ports. It is now expanding its scope inland with the launch of Ci5 Road and the digitization of the Mediterranean-Rhône-Saône axis. Interview with a leader who prefers measurable impact to technological marketing.



It is always tempting (and easy) to think that the era of digitization began with the explosion of the Internet in the late 1990s. And yet: MGI has been around for forty years, thirteen more than Google. Founded in 1985 under the name Gypsis

S.A. (a nod to mythology that will not have escaped the attention of enthusiasts) by the port community of Marseille-Fos, it has gone through three generations of Cargo Community Systems (CCS), reducing the time it takes to process the administrative formalities associated with the passage of goods through port from several days to a few minutes. “Before digital technology, this meant a lot of paperwork and a lot of delays,” recalls Maxence Eyraud, who has been running the company since September 2024. “Over the course of these three generations of CCS, we’ve gone from several days to just a few minutes. That’s the power of digital technology combined with decades of experience.”

Since 2018, MGI’s CCS has been called Ci5—for the five continents and five modes of transport. It is now deployed in a dozen French ports, from the West Indies to Dunkirk, via Bordeaux, Sète, and Papeete. More than 10,000 users log on to it every day, representing fifteen different professions: freight forwarders, shipping agents, stevedores, customs officers, and terminal operators. It is precisely this position at the crossroads that makes the company unique.

A trusted third party at the heart of the port

MGI’s value lies as much in the sophistication of its algorithms as in its positioning. “Port transit is a process that requires collaboration between many players, and digital technology is very good at that,” explains Maxence Eyraud. It allows for a great deal of efficiency in relationships that are not bilateral, but multilateral. These players do not share the same culture or vocabulary: we don’t bring customs officers, shipowners, stevedores, and freight forwarders together as if they belonged to a homogeneous world. Some even have customer-supplier relationships, with all the potential tensions that this entails. This is where the company’s core business lies: “We have the expertise

that allows us to speak each party’s language and get them to work together. This positioning has been acquired over time and creates enormous value.”

On the French CCS and PCS (Port Community Systems) market, two players structure the bulk of the offering: MGI, based in Marseille, and Soget, based in Le Havre. The two companies formalized their cooperation within the France PCS economic interest group (GIE), formed in December 2020. This economic interest group allows them to collaborate on issues where competition gives way to common interest—cybersecurity, institutional procedures, and interoperability with French and European customs. “We are working closely together on security issues. And on institutional approaches, the GIE ensures a form of interoperability and consistency across the territory,” summarizes Maxence Eyraud.

French ports under competitive pressure

Behind MGI’s technical mission lies a considerable economic challenge: the competitiveness of French ports. “Today, we estimate that around half of the volumes destined for or departing from France pass through foreign ports,” notes Maxence Eyraud. This figure speaks volumes about the state of competition that the major Northern Range ports—Rotterdam, Antwerp, Hamburg—exert structurally on their French counterparts. In this context, digital technology is a particularly powerful lever for competitiveness: faster to activate than infrastructure investment, less costly, and sometimes decisive. “A port that does not control its data is not competitive and will lose customers to neighboring ports,” says the Chairman of the Executive Board. “The port must control its data and make it available to all in order to get the most out of it.”

This is the logic behind MGI’s positioning: “Our job is to be a partner in the competitiveness of the ports in which we operate,” insists Maxence Eyraud. This positioning is all the more strategic given that MGI, with its 51 employees, is at the center of an ecosystem that handles logistics volumes that are disproportionate to its own size.

Digital sovereignty: a requirement, not an argument

For MGI’s customers, the issue of digital sovereignty **///**



© Freepik

/// is not an abstract consideration. It is a contractual requirement. «They challenge us enormously on cybersecurity, data hosting locations, and workarounds in the event of conflict. The entire port passage becomes dependent on this tool, which is not huge, but which is becoming extremely critical. »

This criticality is why MGI has made ISO 27001 certification (information security management) a pillar of its positioning. But digital sovereignty remains, in reality, a constant balancing act. "A purely French player that does everything in France in the digital sphere always has limitations,» admits Maxence Eyraud. Technology chains are integrated, and it is illusory to claim to be completely independent of foreign players. "This is where our digital expertise comes in: we understand these technologies, we know what slider to use depending on technological gains and sovereignty aspects, and we put in place all the necessary measures to control this sovereignty rather than suffer it."

With a dozen ports under management, MGI is, according to its CEO, large enough to "have a solution ready for all eventualities, with extremely well-documented risk management."

Inland transport, the poor relation of digital port technology

While port-related professions in the strict sense of the term—freight forwarders, shipping agents, stevedores, customs officers—are now very well integrated into Ci5, the same cannot be said for operators working on

the land side. "There are other types of businesses that need to be better integrated. These are generally all the businesses involved in inland transport," acknowledges Maxence Eyraud. Road hauliers, barge operators, and rail operators: their level of digital maturity is varied, and their connection to CCS data remains partial.

It was precisely to address this integration gap that MGI launched Ci5 Road in December 2025. Developed in collaboration with the sector's main federations (TLF, OTRE, FNTR, STMRA), the solution is designed as an independent module, complementary to Ci5 and integrated into the existing subscription. Its objective: to enable road hauliers to consult the availability status of goods in real time, organize their routes to avoid empty trips to terminals where goods are not yet accessible, and reduce waiting times at the gate. "They will be able to organize their day in synergy so that each trip is optimized," summarizes the Chairman of the Management Board.

The launch of Ci5 Road is part of a broader move to extend Ci5's scope to the hinterland. Last year, MGI completed the digitization of the Mediterranean-Rhône-Saône (MeRS) axis, integrating into Ci5 the tracking of port operations not only at the maritime level, but also at the inland ports of the Rhône and Saône rivers in Burgundy. This project, led by the Interport and Logistics Coordination Council (CCIL) as part of the "Marseille en Grand" plan, brings together the Grand Port Maritime de Marseille-Fos, the Compagnie Nationale du Rhône (CNR), the port of Sète, and MGI. It now enables containers to be tracked from the Mediterranean coast

to inland river terminals. “Expanding this ecosystem and integrating all processes is what allows us to have a greater impact on the fluidity of port traffic,” explains Maxence Eyraud.

AI as a catalyst for development

Artificial intelligence occupies a place in Maxence Eyraud’s discourse that contrasts with current discourse: central to strategy, but discreet in products. Far from the technological marketing that dresses up any interface with LLM and chatbots, MGI adopts a resolutely pragmatic stance. «Technologies are not ends in themselves. When we deploy a technology, it is to have a logistical impact on our clients.»

When it comes to AI, the most significant impact for MGI is not the one seen in the tool, but the one that takes place behind the scenes of development. “Today, we no longer have a developer who writes a line of code without AI,» notes the executive. He estimates that productivity gains in software development currently stand at “several tens of percent,” with the trajectory pointing to much higher levels. «It’s not 5-10%—these are gains that are changing our strategy in a way, because they break down a lot of barriers to entry. “ This multiplication of development capacity is particularly important for an SME like MGI: it allows it to invest in new functional blocks without doubling its workforce. Ci5 Road is a direct illustration of this. “We would probably have done it without AI, but with AI we can do it faster and with less apprehension,» summarizes Maxence Eyraud.

AI has also been used for longer and more discreetly in the product itself: predictive functions have been integrated into MGI’s decision-making tools for several years, without the company ever communicating about this under the banner of AI.

As for the natural language conversational interfaces that software publishers are eagerly deploying, Maxence Eyraud is taking a relaxed view. The subject is being monitored, but the maturity of the use cases does not yet justify putting them into production. «Putting LLMs in our application just to make it look good and for marketing purposes won’t work in our business. We have to be extremely reliable—the day our CCS crashes, the productivity of French ports will be instantly degraded.»

Priority to depth, not internationalization

The issue of geographic expansion has been the subject of internal debate at MGI. Maxence Eyraud’s response is clear: for now, the priorities lie elsewhere. “Our mission is broad and critical: to improve the competitiveness of the ports where we operate. And in these ports, there is still a lot to be done.”

The integration of inland players—road hauliers, barges, trains—remains a partially unfinished project. The functional coverage of port transit can still be

expanded. These are the issues that will mobilize the company’s resources in 2026. «That doesn’t mean that if you see us internationally tomorrow, we’ve changed our strategy—it just means we’ve seized an opportunity. «

In its forty years of existence, MGI has lived through the prehistory of the internet, three generations of CCS, and several technological revolutions. Its longevity may be due to its ability to remain focused on a concrete mission: to ensure that goods move quickly and efficiently, without anyone noticing. ■



© Freepik

AI Cargo : une boucle ferroviaire nationale pour décarboner le fret routier



Bernard Guilbot, directeur du programme Appel d'aiR

Le programme Appel d'aiR, porté par AI Cargo Foundation et soutenu par les certificats d'économie d'énergie, a permis d'agréger et d'analyser les flux logistiques de certaines d'entreprises françaises, au sein d'une plateforme neutre et confidentielle. De cette collecte inédite est né le projet d'une boucle ferroviaire nationale disposant de sept terminaux, conçue pour offrir 42 services de transport combiné là où le marché ne propose aujourd'hui aucune alternative crédible à la route. Bernard Guilbot, directeur du programme Appel d'aiR, en décrit les ressorts et les ambitions.

À

l'origine du programme Appel d'aiR se trouve un constat simple mais structurant : les données permettant d'identifier les potentiels de report modal du fret vers le ferroviaire ou le fluvial n'existent pas, ou n'existent que sous forme de grandes statistiques régionales, trop agrégées

pour être opérationnellement utiles.

Il y a des morceaux de statistiques... mais qui ne sont, au fond, 'que' des statistiques : « on vous dit par exemple que X millions de tonnes partent de la région Lorraine à destination de la région PACA. Cependant, on ne vous dit jamais ce qu'il y a dedans, ni comment ça part. On n'a qu'une idée assez générale des grands flux qui vont de région en région », résume Bernard Guilbot, directeur du programme Appel d'aiR et Président d'honneur d'Al Cargo Foundation. L'absence d'une vision consolidée des flux logistiques réels empêchait jusqu'ici toute massification pertinente, condition pourtant indispensable pour qu'un service ferroviaire soit économiquement viable.

C'est dans ce contexte qu'est né en 2022 le programme Appel d'aiR, éligible au dispositif des certificats d'économie d'énergie (CEE) et porté par Al Cargo Foundation, association loi 1901 issue du Hub France IA. Son objectif : constituer une plateforme souveraine, neutre, jouant le rôle de tiers de confiance entre des chargeurs qui ne souhaitent pas exposer leurs données commerciales. Arrivé à son terme au 31 décembre 2025, le programme a permis de sensibiliser quelque 700 entreprises et d'en engager activement environ 400 dans la démarche. Parmi elles figurent de grands industriels comme Michelin, Renault ou Danone, déjà gros utilisateurs du fret ferroviaire et en quête de contre-flux pour équilibrer leurs trains et réduire leurs coûts.

CUMULUS : la data au service du report modal

L'outil central du programme est CUMULUS, une plateforme d'analyse permettant à un chargeur de soumettre son fichier de flux de transport — un historique d'expéditions ou un plan de transport — et d'identifier automatiquement les liaisons reportables vers le ferroviaire ou le fluvial, avec

pour chacune un bilan carbone associé. Concrètement, un chargeur renseigne le point de départ, le point d'arrivée, la date et le tonnage de chaque expédition. L'outil identifie ensuite les gares les plus proches disposant de services existants, calcule les pré- et post-acheminements routiers, et présente les opérateurs ferroviaires à contacter.

Un chargeur ayant introduit jusqu'à 650 000 lignes dans l'outil illustre la capacité industrielle du dispositif. Mais la vraie innovation tient dans la mutualisation : lorsqu'aucun service n'existe sur une liaison donnée, CUMULUS agrège les flux de plusieurs chargeurs pour évaluer si la masse critique permettrait d'en créer un. Ce faisant, il préserve l'anonymat de chaque acteur : les flux sont ramenés aux gares de départ et d'arrivée, effaçant toute information commerciale sur les origines et destinations réelles. Bernard Guilbot image ainsi le processus : « On affiche simplement gare de départ Poitiers, gare d'arrivée Colmar. Et on demande aux chargeurs s'ils sont d'accord pour participer à un groupe de travail avec des opérateurs ferroviaires pour créer ce train ».

La question de la co-présence de chargeurs concurrents dans le dispositif se pose inévitablement. La réponse de Bernard Guilbot est pragmatique : si certains acteurs rechignent à partager un train avec leur principal concurrent, d'autres n'y voient aucun inconvénient, au motif que la concurrence se joue sur le produit, le prix ou la notoriété, certainement pas sur le moyen de transport. Les grands groupes, en particulier, ont rapidement compris l'intérêt du dispositif pour résoudre un problème bien connu du ferroviaire : selon Fret SNCF, 85 % des trains reviendraient à vide. Trouver des contre-flux permet de diviser les coûts par deux, un levier bien plus puissant que n'importe quelle négociation tarifaire.

Une boucle nationale inédite

C'est de cette logique de massification et d'équilibrage des flux que naît le projet Lotus. L'idée, que Bernard Guilbot porte depuis 2010, est de concevoir un service ferroviaire de type « métro combiné », organisé en boucle et opéré en sens horaire et anti-horaire avec des départs quotidiens. CUMULUS a permis de valider que les ■■■

Boucle Ferroviaire Nationale



/// volumes, la fréquence et la récurrence nécessaires à la viabilité d'un tel service existaient bel et bien dans les données collectées.

La boucle retenue relie sept terminaux : Paris, Dijon, Lyon, Miramas (près d'Aix-en-Provence), Toulouse, Bordeaux et Tours. Elle permet de proposer 42 services distincts, dont plusieurs sur des liaisons aujourd'hui totalement absentes du marché. Bernard Guilbot cite notamment Dijon-Tours, Lyon-Toulouse ou encore Paris-Lyon (« Entre Paris et Lyon, il y a très peu de services alors qu'il y a un volume considérable », rappelle-t-il). La structure en boucle est précisément ce qui rend ces liaisons viables : des territoires qui ne disposent pas, pris isolément, de volumes suffisants bénéficient des flux en transit sur leur parcours, créant l'effet de massification indispensable. Sur le plan des volumes, l'analyse de CUMULUS a identifié, après épuration des flux trop saisonniers ou irréguliers, l'équivalent de 109 000 camions contributifs à la boucle, soit 50 millions de tonnes-kilomètres. L'ambition du projet est de reporter un tiers de ces flux, ce qui représenterait environ 36 000 camions retirés des routes. Le bilan carbone est particulièrement favorable : le fret ferroviaire émet 7 grammes de CO₂ par tonne-kilomètre, contre 86 grammes pour le transport routier, soit un rapport de 1 à 9 environ, confirmé par les données de l'ADEME et de plusieurs sources sectorielles. En application de ce rapport, le report d'un tiers des flux identifiés représenterait une économie de l'ordre de plusieurs millions de tonnes de CO₂.

Les freins infrastructurels

La viabilité opérationnelle du projet se heurte cependant à plusieurs contraintes liées à l'état du réseau ferroviaire français. La première tient à l'intense programme de rénovation mené par SNCF Réseau, dont les travaux nocturnes pénalisent prioritairement le fret : les trains

de marchandises, qui circulent à 90 % de nuit, sont les premières victimes des interruptions de chantier, le trafic voyageurs étant, par nature, prioritaire. La future construction de la LGV Bordeaux-Toulouse imposera une contrainte supplémentaire : pendant la durée des travaux, estimée à plusieurs années, les trains de marchandises ne pourront plus transiter par cet axe, ni vers Toulouse par l'ouest, ni vers Bordeaux par le sud.

Le second frein est technique : le transport combiné repose principalement sur des caisses mobiles ou des semi-remorques chargées sur des wagons plats. Or, les semi-remorques standard de type P400 (dont le nom désigne la hauteur de 400 centimètres), plébiscitées par les transporteurs routiers pour leur polyvalence, ne peuvent pas circuler sur l'axe atlantique, faute de gabarit suffisant. Bernard Guilbot insiste sur ce point : la mise au gabarit P400 de l'ensemble du réseau, et notamment de l'axe atlantique jusqu'à Bayonne, est une condition déterminante pour la compétitivité du transport combiné. Des frets venant d'Espagne à destination de la Pologne sont aujourd'hui contraints de remonter jusqu'à Paris pour accéder à un réseau compatible.

Troisième levier d'amélioration attendu : le déploiement de l'ERTMS (European Rail Traffic Management System), un système de signalisation numérique embarquée permettant d'améliorer le cadencement des trains. Son déploiement à grande échelle permettrait d'augmenter la capacité du réseau d'environ 30 %. À cela s'ajoute l'enjeu de la longueur et du tonnage des trains : la plupart des lignes sont limitées à 1 800 tonnes, quand quelques corridors spécifiques autorisent des convois allant jusqu'à 3 000 tonnes. Augmenter cette capacité permettrait de réduire le coût de revient par tonne transportée sans multiplier les sillons. Sur la question de l'électrification, Bernard Guilbot relativise : les grands axes sont bien électrifiés,

mais les dessertes terminales vers les embranchements industriels ou les chantiers de transport combiné restent souvent thermiques.

L'apparition de locomotives bi-mode diesel-électrique apporte néanmoins une réponse partielle, en supprimant la nécessité de changer de motrice lors des transitions entre réseau électrifié et dessertes locales.

Vers une mise en service progressive

Face à ces contraintes, l'équipe du projet Lotus adopte une stratégie progressive. La demande de sillons — les créneaux horaires attribués par SNCF Réseau aux trains de marchandises — impose un délai de 15 mois entre le dépôt et l'utilisation effective. Ce calendrier, combiné aux incertitudes liées aux travaux sur l'axe Bordeaux-Toulouse, pousse à différencier la phase de test de la mise en service définitive de la boucle complète.

Une première série d'expérimentations pourrait être lancée dès avant l'été 2026, en s'appuyant sur des services ferroviaires déjà existants, mais opérés dans la logique de la boucle : flux équilibrés. L'objectif de ces tests est double : habituer des chargeurs n'ayant jamais eu recours au transport combiné et à ses contraintes pratiques, et tester la réactivité des destinataires — notamment dans la grande distribution — face à des délais de livraison légèrement décalés par rapport à la route.

La grande distribution constitue précisément l'un des principaux défis logistiques du projet. Ses exigences en matière de rendez-vous de livraison, souvent en tout début de matinée, sont difficilement compatibles avec les délais de déchargement d'un train arrivé à 6 heures en gare, redistribué en camion, et livré au plus tôt vers 9 heures. C'est pourquoi le projet associe le Club Déméter, qui réunit industriels et grande distribution, dans une

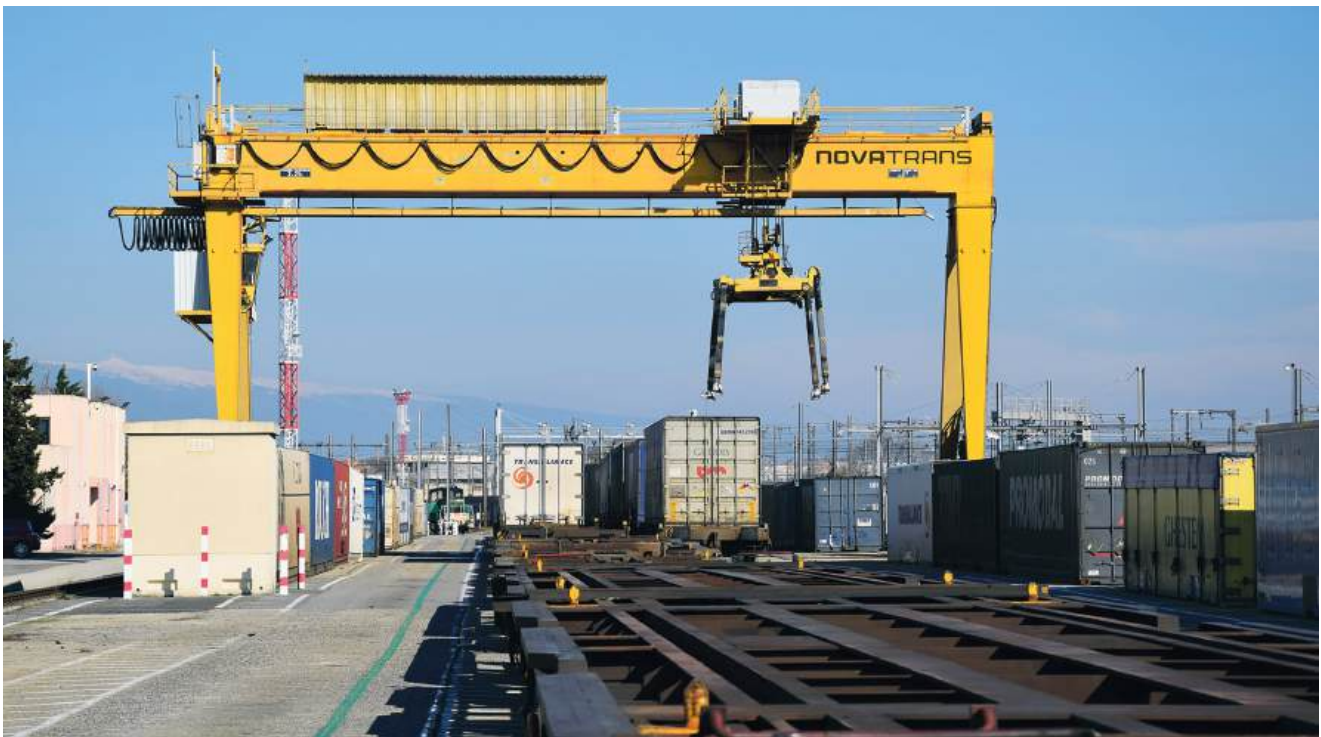
démarche visant à assouplir ces contraintes habituelles : passage d'une livraison en 24 heures à une livraison en 48 heures, décalage des créneaux horaires. « Si on ne les fait pas participer ou qu'ils n'acceptent pas de le faire, certains risquent de mettre le doigt dans un engrenage sans fin avec, à la clé, des pénalités », résume M. Guilbot.

Une dimension européenne

Au-delà du marché français, le programme Appel d'aiR ambitionne de devenir une référence à l'échelle européenne. CUMULUS recense aujourd'hui 2 896 services de transport combiné opérés sur l'ensemble de l'Europe, intégrés et mis à jour dans sa base de données. Cette couverture continentale (unique, selon Bernard Guilbot), permet à des chargeurs réalisant des opérations d'import-export de tester leurs flux sur un périmètre bien plus large que le territoire national.

À titre de comparaison, la plateforme Routescanner, développée par le port de Rotterdam, offre une fonctionnalité similaire au premier cas d'usage de CUMULUS – à savoir, identifier un service existant sur une liaison – mais ne propose ni l'analyse de masse de fichiers de flux, ni la logique de massification entre chargeurs, ni la conception de services prospectifs. Ce positionnement différencié constitue la principale valeur ajoutée commerciale qu'AI Cargo Foundation entend faire valoir dans les mois à venir, en s'appuyant sur des cabinets-conseils étrangers pour diffuser la solution dans plusieurs pays européens.

Grâce au projet d'AI Cargo, la logistique française se dote d'un prototype de ce que pourrait être une infrastructure de données logistiques d'intérêt général : neutre, souveraine, capable de rendre visibles des flux que l'éparpillement des acteurs condamnait à l'invisibilité. ■



© AI Cargo

AI Cargo: a national rail loop to decarbonize road freight



Bernard Guilbot, director of the Appel d'aiR program

The Appel d'aiR program, led by the AI Cargo Foundation and supported by energy savings certificates, has enabled the aggregation and analysis of logistics flows from hundreds of French companies on a neutral and confidential platform. From this unprecedented data collection emerged the project for a national rail loop with seven terminals, designed to offer 42 combined transport services in areas where the market currently offers no credible alternative to road transport. Bernard Guilbot, director of the Appel d'aiR program, describes its driving forces and ambitions.

A

t the heart of the Appel d'aiR program lies a simple yet fundamental observation: the data needed to identify the potential for shifting freight from road to rail or river transport does not exist, or exists only in the form of broad regional statistics that are too aggregated to be operationally useful.

There are mountains of statistics... but they are, at the end of the day, 'just' statistics: for example, you're told that X million tons leave the Lorraine region bound for the PACA region. However, you're never told what's in them, or how they're transported. We only have a fairly general idea of the major flows moving from region to region," summarizes Bernard Guilbot, director of the Appel d'aiR program and Honorary President of the AI Cargo Foundation. The lack of a consolidated view of actual logistics flows has, until now, prevented any meaningful consolidation—a condition that is nevertheless essential for a rail service to be economically viable.

It was in this context that the Appel d'aiR program was launched in 2022, eligible for the Energy Saving Certificates (CEE) scheme and led by the AI Cargo Foundation, a non-profit association under the French Law of 1901 originating from the Hub France IA. Its objective: to establish a sovereign, neutral platform acting as a trusted third party between shippers who do not wish to disclose their commercial data. Set to conclude on December 31, 2025, the program has raised awareness among some 700 companies and actively engaged approximately 400 of them in the initiative. Among them are major manufacturers such as Michelin, Renault, and Danone, already heavy users of rail freight and seeking return loads to balance their trains and reduce costs.

CUMULUS: Data Driving Modal Shift

The program's central tool is CUMULUS, an analytics platform that allows a shipper to upload their transport flow file—a shipment history or transport plan—and automatically identify routes that can be shifted to rail or river transport, with a corresponding carbon footprint for each. In practice, a shipper enters the departure point, destination, date, and tonnage for each shipment. The tool then identifies the nearest stations with existing services, calculates the pre- and post-transportation road

legs, and lists the rail operators to contact. A shipper who has entered up to 650,000 lines into the tool illustrates the system's industrial capacity. But the real innovation lies in pooling: when no service exists on a given route, CUMULUS aggregates the flows from multiple shippers to assess whether the critical mass would allow for the creation of one. In doing so, it preserves the anonymity of each participant: the flows are traced back to the departure and arrival stations, erasing all commercial information regarding the actual origins and destinations. Bernard Guilbot illustrates the process as follows: "We simply display the departure station as Poitiers and the arrival station as Colmar. And we ask the shippers if they agree to participate in a working group with rail operators to create this train?"

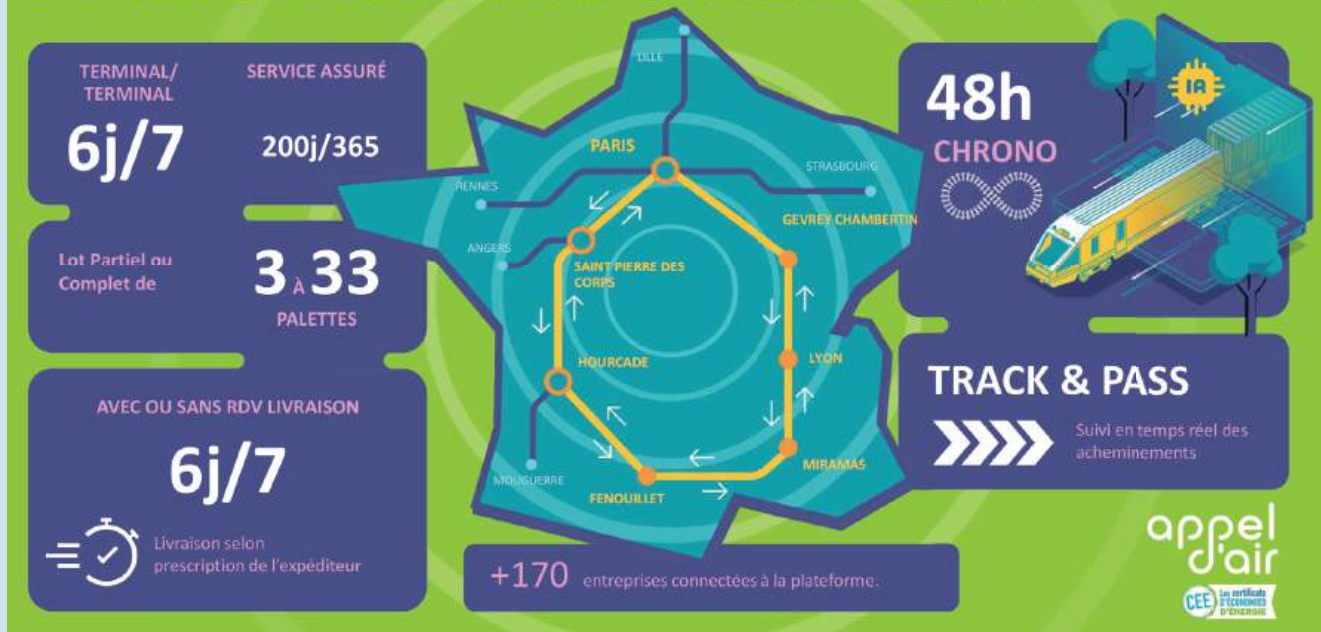
The question of competing shippers sharing the same train inevitably arises. Bernard Guilbot's response is pragmatic: while some players are reluctant to share a train with their main competitor, others see no issue with it, arguing that competition centers on the product, price, or brand reputation—certainly not on the mode of transport. Large corporations, in particular, quickly grasped the value of the system in solving a well-known problem in the rail industry: according to Fret SNCF, 85% of trains return empty. Finding return loads allows costs to be cut in half—a lever far more powerful than any rate negotiation.

A unique national loop

The Lotus project was born from this logic of consolidating and balancing traffic flows. The idea, which Bernard Guilbot has been championing since 2010, is to design a "combined metro"-style rail service, organized as a loop and operated in both clockwise and counterclockwise directions with daily departures. CUMULUS confirmed that the volumes, frequency, and regularity necessary for the viability of such a service were indeed present in the collected data.

The selected loop connects seven terminals: Paris, Dijon, Lyon, Miramas (near Aix-en-Provence), Toulouse, Bordeaux, and Tours. It enables the offering of 42 distinct services, several of which operate on routes currently completely absent from the market. Bernard Guilbot specifically mentions Dijon-Tours, Lyon-Toulouse, and ■■■

Boucle Ferroviaire Nationale



Paris-Lyon (“Between Paris and Lyon, there are very few services, even though there is considerable volume,” he notes). The loop structure is precisely what makes these routes viable: regions that, taken individually, do not have sufficient volume benefit from transit traffic along their routes, creating the essential massification effect. In terms of volume, the CUMULUS analysis identified—after filtering out flows that are too seasonal or irregular—the equivalent of 109,000 trucks contributing to the loop, or 50 million ton-kilometers. The project’s goal is to shift one-third of these flows, which would represent approximately 36,000 trucks removed from the roads. The carbon footprint is particularly favorable: rail freight emits 7 grams of CO₂ per ton-kilometer, compared to 86 grams for road transport—a ratio of approximately 1 to 9—as confirmed by data from ADEME and several sector-specific sources. Based on this ratio, shifting one-third of the identified freight flows would result in savings of several million tons of CO₂.

Infrastructure Constraints

However, the project’s operational viability faces several constraints related to the condition of the French rail network. The first relates to the intensive renovation program carried out by SNCF Réseau, whose nighttime work primarily impacts freight: freight trains, 90% of which operate at night, are the first to be affected by construction disruptions, as passenger traffic is, by nature, given priority.

The future construction of the Bordeaux-Toulouse high-speed line will impose an additional constraint: during the construction period, estimated to last several years, freight trains will no longer be able to travel along this

route, neither toward Toulouse via the west nor toward Bordeaux via the south.

The second obstacle is technical: combined transport relies primarily on swap bodies or semi-trailers loaded onto flatcars. However, standard P400-type semi-trailers (whose name refers to a height of 400 centimeters), favored by road hauliers for their versatility, cannot travel on the Atlantic route due to insufficient clearance. Bernard Guilbot emphasizes this point: bringing the entire network up to P400 gauge, particularly the Atlantic corridor up to Bayonne, is a key requirement for the competitiveness of combined transport. Freight coming from Spain bound for Poland is currently forced to travel all the way back to Paris to access a compatible network.

A third expected driver of improvement: the deployment of ERTMS (European Rail Traffic Management System), an on-board digital signaling system that improves train scheduling. Its large-scale deployment would increase network capacity by approximately 30%. Added to this is the issue of train length and tonnage: most lines are limited to 1,800 tons, while a few specific corridors allow trains of up to 3,000 tons. Increasing this capacity would reduce the cost per ton transported without increasing the number of train paths.

On the issue of electrification, Bernard Guilbot puts things into perspective:

the main lines are well electrified, but terminal services to industrial sidings or combined transport hubs often remain diesel-powered. The introduction of dual-mode diesel-electric locomotives, however, provides a partial solution by eliminating the need to change locomotives during transitions between the electrified network and local services.

Toward a phased rollout

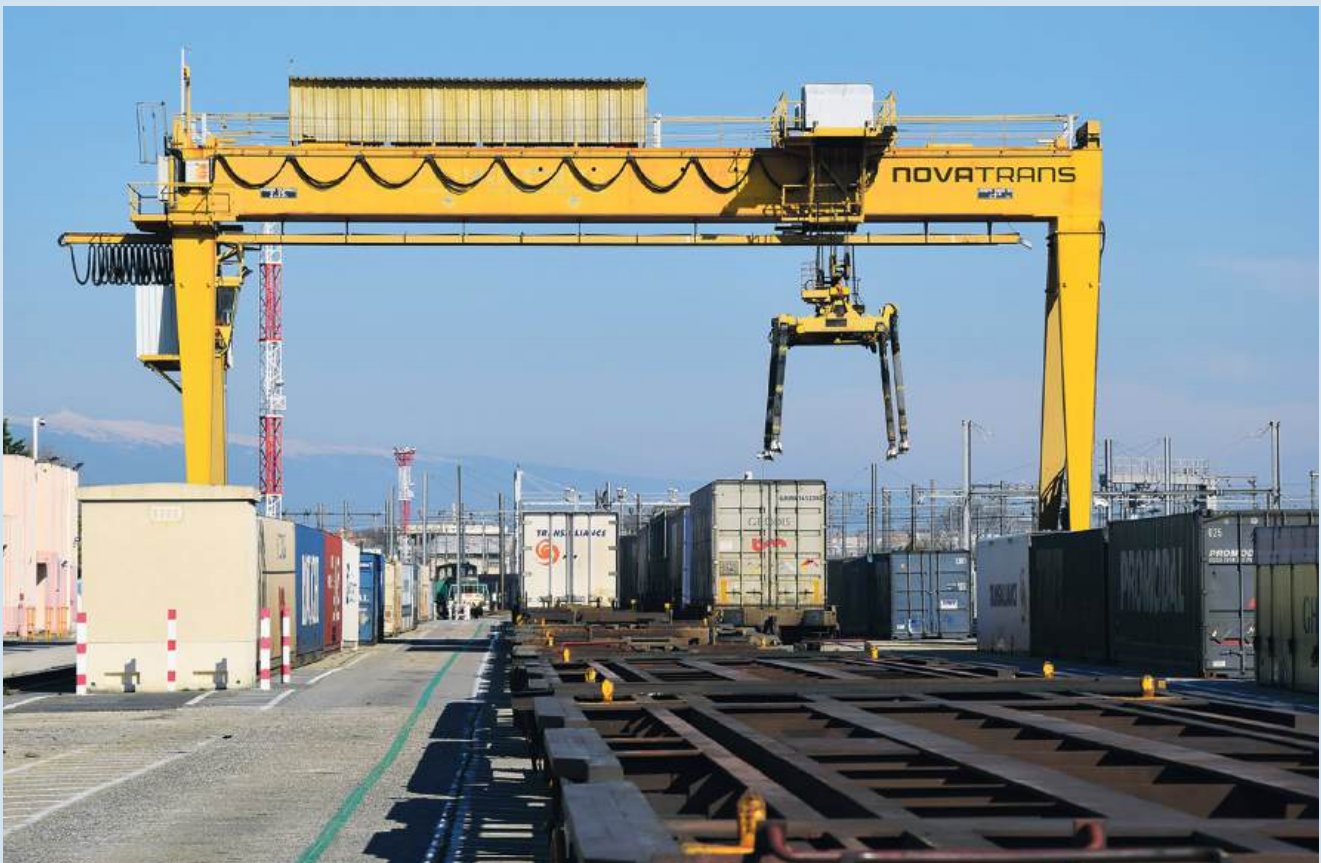
Faced with these constraints, the Lotus project team is adopting a phased strategy. The process for requesting train paths—the time slots allocated by SNCF Réseau to freight trains—requires a 15-month lead time between submission and actual use. This timeline, combined with uncertainties related to construction work on the Bordeaux-Toulouse line, necessitates separating the testing phase from the full-scale launch of the complete loop. An initial series of trials could be launched as early as before summer 2026, building on existing rail services but operated in line with the loop's logic: balanced flows. The objective of these tests is twofold: to familiarize shippers who have never used combined transport and its practical constraints, and to test the responsiveness of recipients—particularly in the retail sector—to delivery times that are slightly different from those of road transport. Mass retail is precisely one of the project's main logistical challenges. Its requirements regarding delivery times—often very early in the morning—are difficult to reconcile with the unloading times of a train arriving at the station at 6 a.m., redistributed by truck, and delivered no earlier than 9 a.m. This is why the project involves Club Déméter, which brings together manufacturers and mass retailers, in an effort to ease these usual constraints: shifting from 24-hour delivery to 48-hour delivery, and adjusting delivery windows. “If we don't get them involved or if they refuse to participate, some may find themselves

caught in a never-ending cycle, with penalties as the result,” summarizes Mr. Guilbot.

A European Dimension

Beyond the French market, the Appel d'air program aims to become a benchmark on a European scale. CUMULUS currently lists 2,896 combined transport services operating across Europe, all integrated and updated in its database. This continental coverage (unique, according to Bernard Guilbot) allows shippers engaged in import-export operations to test their logistics flows over a much broader scope than just the national territory. By way of comparison, the Routescanner platform, developed by the Port of Rotterdam, offers a feature similar to CUMULUS's primary use case—namely, identifying an existing service on a route—but does not provide mass analysis of flow files, consolidation logic between shippers, or the design of prospective services. This differentiated positioning constitutes the main commercial value-added that the AI Cargo Foundation intends to promote in the coming months, relying on foreign consulting firms to roll out the solution across several European countries.

Thanks to the AI Cargo project, the French logistics sector is gaining a prototype of what a logistics data infrastructure of general interest could look like: neutral, sovereign, and capable of making visible flows that the fragmentation of players had previously condemned to invisibility. ■



© AI Cargo

ABONNEMENT DIGITAL GRATUIT

Prix au numéro	24 €
Abonnement Print 1 an	72 €
Abonnement Print 2 ans	135 €

MES COORDONNÉES

NOM.....
PRÉNOM.....
ADRESSE.....
.....
CODE POSTAL.....
VILLE.....
TÉLÉPHONE.....
EMAIL.....

LES COORDONNÉES DU BÉNÉFICIAIRE DE L'ABONNEMENT

NOM.....
PRÉNOM.....
ADRESSE.....
.....
CODE POSTAL.....
VILLE.....
TÉLÉPHONE.....
EMAIL.....

JE RÉGLE MON ABONNEMENT PAR

- CHÈQUE À L'ORDRE DE **MÉDIARÉCLAME**
- PAYPAL frederic@mediareclame.fr
- VIREMENT BANCAIRE
- IBAN: FR7630004005810001008885720

Bulletin à renvoyer à

MediaRéclame
24bis rue Ernest Renan
93400 Saint-Ouen-sur-Seine



MediaRéclame Publishing

24bis, Rue Ernest-Renan
93400 Saint-Ouen-sur-Seine
Tél. 01 44 04 19 21
Fax. 09 70 62 99 54

RÉDACTION

Rédacteur en chef
Eric SENABRE
redaction@professionlogistique.com

Secrétaire de rédaction
Florence NÖEL

Rédactrice en chef digital
Céline BERNARD

Direction artistique &
Conception graphique
Louise LEBERT
Marie-Anne DEMANGE

Maquette
Vincent MONDARY

Ont collaboré à ce numéro

Joshua CLÉMENT, David LEBOFF,
Bruno ZUILI, Jean-Marc ZUILI,
Frédéric « Addo » ZYLBER

ADMINISTRATION

Gérant et Directeur de la publication
Frédéric « Addo » ZYLBER
frederic@mediareclame.fr

Éditeur associé
Joël DUPRAT

Direction
Jean-Marc ZUILI & David LEBOFF

Directeur de la publicité
Joël DUPRAT
joel@professionlogistique.com

DISTRIBUTION

La Poste
GL Routage

ABONNEMENTS

MediaRéclame Distribution
Abonnement page 101
1 an : 72 € + frais de port
2 ans : 135 € + frais de port

COMMISSION PARITAIRE
0524 T 95123

IMPRESSION
Printall (Estonie)





Maîtrisez vos flux logistiques, de la réception à la livraison

Des solutions d'impression et d'étiquetage pensées pour votre logistique

Une identification claire et durable est la clé d'une logistique performante. Brother propose une gamme complète de solutions d'étiquetage pour répondre aux enjeux du transport et de la supply chain : codes-barres et QR codes lisibles et résistants, RFID, des solutions mobiles jusqu'aux imprimantes industrielles, avec des formats de 2 à 6 pouces, pour assurer une traçabilité fiable à chaque étape de vos opérations.

Venez découvrir nos solutions sur le stand J146, au salon SITL.

SITL
SALON INTERNATIONAL DU TRANSPORT ET DE LA LOGISTIQUE
MARCH 31 - AVRIL 2, 2026
PARIS NORD VILLEPINTE - HALL 7



ET SI ON ROULAIT ENSEMBLE DANS LE BON SENS ?



Pour vous, Bolloré Energy élargit
sa gamme de carburants bas carbone

KOOLZA¹⁰⁰

Le carburant 100 % colza
issu de l'agriculture locale.⁽¹⁾

Jusqu'à - 60 % d'émissions de CO₂.⁽²⁾

IZIPURE

Le carburant 100 % issu
de matières recyclées.⁽³⁾

Jusqu'à - 90 % d'émissions de CO₂.⁽⁴⁾

⁽¹⁾ Produit certifié durable selon la réglementation européenne (RED II, 2018).

⁽²⁾ Étude : Mesures de performances environnementales sur un porteur MAN 26 tonnes EURO VI step C alimenté successivement en gazole et en B100 en région lyonnaise, réalisée par l'ADEME (agence de la transition écologique), www.ademe.fr.

⁽³⁾ Produit à partir de matières premières 100 % renouvelables, telles que les huiles usagées, résidus et autres déchets industriels.

⁽⁴⁾ La méthode utilisée pour calculer les émissions générées au cours du cycle de vie ainsi que le niveau de réduction des émissions est conforme à la directive européenne sur les énergies renouvelables (2009/28 /CE).

