

FROIDNEWS

LE MAGAZINE PREMIUM DE LA FILIÈRE LOGISTIQUE DU FROID

CARTES DE CARBURANTS ET DE PÉAGES : TOUJOURS PLUS DE SERVICES

ÉNERGIE

GUERRE EN IRAN : UNE OPPORTUNITÉ
POUR LES ÉNERGIES ALTERNATIVES ?

ENTRETIEN

LAURENCE LABRANQUE, DIRECTRICE
GÉNÉRALE DU GROUPE SOFRIGAM

ENTREPÔT FRIGORIFIQUE

STEF AGRANDIT SON SITE LOGISTIQUE
DE REICHSTETT DE 65 000 M³





FALAIZE
ÉNERGIES ALTERNATIVES

FIOUL83

BIODIESEL

B100

AVANTAGES & PERFORMANCES



-80 % de particules fines
-60 % d'émissions CO2



Colza **100% français**
et biodégradable



Booster votre RSE avec
des données tracées



Installation cuve et système
clef en main



Plus économique que le
gazole



Conversion de la
flotte captive rapide

Une flotte durable, des coûts optimisés et l'agilité d'une PME à vos côtés

**LIVRAISON FRANCE
ENTIÈRE**
Rapide & fiable

**1er distributeur
indépendant
de B100**



04 94 35 10 34



www.falaizeenergiesalternatives.fr

AUBINEAU EN REDRESSEMENT : LA FACTURE CACHÉE DE NOTRE DÉPENDANCE AU PÉTROLE

Nous avons appris, le 17 juin 2026, la mise en redressement judiciaire de la société Aubineau Constructeur, un fabricant de carrosseries frigorifiques pour véhicules utilitaires et poids lourds ayant rejoint en 2024 The Reefer, le groupe possédant l'expert de la carrosserie frigorifique Chéreau. Malgré les moyens importants mis en œuvre, les efforts des équipes et un soutien financier de près de 7 millions d'euros, l'augmentation brutale de 19 % du prix des matières premières depuis le début de la crise du détroit d'Ormuz, en Iran, a percuté de plein fouet un plan de relance entamé en 2022 dans un contexte de marché devenu difficile pour l'entreprise.

Implantée à La Petite-Boissière dans les Deux-Sèvres, en région Nouvelle-Aquitaine, Aubineau Constructeur a été placée sous la protection du Tribunal de Commerce de Niort à qui il appartient de statuer sur les suites à donner. « La décision de demande de mise en redressement judiciaire doit permettre de tout mettre en œuvre en vue de redonner des perspectives », a déclaré Jean-Yves Martinez, directeur général de la société. Nous souhaitons une issue positive

à cette entreprise fondée tout de même en 1959, ainsi qu'à l'ensemble de ses collaborateurs.

Cette annonce a mis une fois de plus en évidence la dépendance des acteurs du transport routier au pétrole, une source d'énergie d'origine fossile importée massivement en France car géologiquement absente du sous-sol national, et aux caprices de la géopolitique. Ormuz frappe jusqu'en Deux-Sèvres, pourrait-on dire. À côté des questions environnementales et de la décarbonation, il faudrait désormais envisager les énergies locales comme une solution pour réduire cette dépendance économique au pétrole. C'est la piste que nous explorons dans un de nos dossiers de ce numéro intitulé « Guerre en Iran : une opportunité pour les énergies alternatives ? ». L'autre dossier « Bornes électriques : des solutions sur mesure pour accompagner les usages » vient prolonger cette réflexion.

OLIVIER ROUSSARD
Directeur de la publication

FROIDNEWS

La revue de la chaîne du froid
dans le transport et la logistique.
Numéro 62 - Juillet 2026 (5 numéros par an)
www.froid-news.com

Froid News est une marque
déposée de Tema Media.

Editeur :
Tema Media S.A.S.
126, rue d'Alésia Cx 75685
75014 Paris
821 386 992 R.C.S. Paris

**Directeur de la publication
et Rédacteur en chef :**
Olivier Roussard
redaction@froidnews.com
Tél. : 06 89 96 57 77

Ont participé à ce numéro :
Laurent Meillaud, Olivier Roussard,
Guillaume Ferchaud.

**Editrice déléguée,
Publicité et Partenariats :**
Laurence Emery
froidnews@defis-regie.com
Tél. : 06 11 87 20 61

Directrice de clientèle :
Maëla Vercoustre
maela-froidnews@defis-regie.com
Tél. : 06 07 36 24 33

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

Conception graphique :
Philippe Arzur

Impression :
Imprimé en France par DB Print Nord
53, rue de la Lys
59250 Halluin

Photos et images :
Tous droits réservés (DR)

ISSN : 2492-6345
Date de parution : juillet 2026
Dépôt légal : à parution

✓ Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle des articles, textes, photos, images et illustrations parus dans la revue Froid News faite sans le consentement et l'accord préalable de l'éditeur est strictement interdite.

✓ Toute copie doit avoir l'accord du Centre Français d'exploitation du droit de Copie (CFC).

✓ Sauf stipulations contraires, tout document, reproduction, cliché ou photo, confié

à la rédaction devra être libre de toute contrainte (Y compris financières, redevance, droits...) pour lui en permettre l'édition sur tout support, y compris électronique.

✓ Sauf accords préalables, les manuscrits, textes et photos envoyés à la rédaction ne sont jamais restitués.

✓ Le magazine décline toute responsabilité quant aux manuscrits et aux photos qui lui sont envoyés.

✓ La direction et la rédaction se réservent le droit de refuser toute insertion d'articles, de publicités, d'annonces, etc., sans avoir à justifier de sa décision, en application de la loi de 1881 relative à la liberté de la Presse.

✓ Les informations contenues dans ce magazine sont placées sous la responsabilité de leurs auteurs. La revue n'est pas responsable des textes, photos, illustrations publiées qui engagent la seule responsabilité de leurs auteurs.

✓ L'annonceur est seul responsable des informations transmises au support.

✓ L'éditeur décline toute responsabilité en cas d'insertion erronée ou défectueuse. Malgré tout le soin apporté à l'élaboration de ce magazine, nous ne pouvons être tenus pour responsables d'éventuels problèmes résultant de l'application des conseils publiés.

ACTUALITÉS

Lahaye Global Logistics
et Sodiaal électrifiant
leurs flux
PAGE 05

Kermené automatise
son contrôle palette
grâce à Zetes
PAGE 05

Le module
d'éco-conduite
d'AddSecure réduit
la consommation de
carburant
PAGE 06

Bump vise 120 000
bornes de recharge BtoB
d'ici 2030
PAGE 06

Pallet shuttle
multidirectionnel
AgileStore
PAGE 07

**PAGE
05**

ENTRETIEN

Entretien avec
Laurence Labranque,
directrice générale
du groupe Sofrigam

**PAGE
10**



**PAGE
08**

SOLUTION FROID

La Carrosserie Cazau
amorce son virage vert

**PAGE
16**

DOSSIER CARTES CARBURANTS / PÉAGES

Cartes de carburants
et de péages : toujours
plus de services



**PAGE
22**

DOSSIER ÉNERGIES ALTERNATIVES

Guerre en Iran : une opportunité
pour les énergies alternatives ?



ENTREPÔT FRIGORIFIQUE

Le site logistique Stef Reichstett
s'agrandit de 65 000 m³ pour stocker
plus de glaces Mars Wrigley

**PAGE
28**



**PAGE
26**

DOSSIER BORNES DE RECHARGES ÉLECTRIQUES

Bornes électriques :
des solutions sur mesure
pour accompagner les usages



**AGENDA
PAGE 30**

> TRACTEURS ÉLECTRIQUES

LAHAYE GLOBAL LOGISTICS ET SODIAAL ÉLECTRIFIENT LEURS FLUX

© LAHAYE GLOBAL LOGISTICS



Lahaye Global Logistics, groupe spécialisé dans le transport routier et la logistique, et

Sodiaal, coopérative laitière française, déploient 30 tracteurs électriques sur les flux sous température dirigée d'ici 2028. Trois véhicules sont en service depuis fin 2025, affichant une réduction de l'intensité carbone jusqu'à - 94 % par rapport au diesel. Le déploiement atteindra 10 unités fin 2026, puis 20 en 2027. À terme, 2 500 tonnes de CO₂ eq/an seront évitées, d'après les deux entreprises.

Combinée au report modal et aux carburants alternatifs, l'électrification devrait réduire d'environ 33 % les émissions des flux confiés à Lahaye Global Logistics. Des infrastructures de recharge électrique accompagnent ce déploiement : 22 bornes poids lourds sont déjà en service sur les sites logistiques, pour un objectif de 36 bornes opérationnelles d'ici fin 2026. ■

> TRAÇABILITÉ

KERMENÉ AUTOMATISE SON CONTRÔLE PALETTE GRÂCE À ZETES

Industriel agroalimentaire et fournisseur exclusif de l'enseigne E.Leclerc, Kermené expédie chaque jour près de 100 000 cartons depuis ses sites industriels. Dans un environnement de produits ultra-frais, où la traçabilité constitue un impératif, l'entreprise approvisionne quotidiennement 1 400 points de vente et doit sécuriser l'ensemble de ses flux logistiques. Pour automatiser le contrôle des palettes et réduire les risques d'erreur, Kermené a déployé la solution de vérification d'expédition « ZetesMedea Shipping Verification » de Zetes. Le dispositif repose sur 11 portiques de contrôle automatique installés sur cinq

sites industriels. Grâce à la technologie ImageID, les deux faces d'une palette sont capturées en une seule prise de vue. La solution compare automatiquement le contenu réel des palettes aux données attendues issues du système MES (Manufacturing Execution System). Les informations recueillies sont transmises en temps réel au système d'information, permettant de valider la conformité des expéditions ou de détecter immédiatement une anomalie avant le départ de la marchandise.

Kermené et Zetes ont ensuite enrichi le dispositif avec un module d'intelligence

COOL NEWS !

Cojali présent au salon Automechanika de Francfort



© COJALI

Cojali, fournisseur de solutions et de composants technologiques pour les véhicules industriels, participera à nouveau à Automechanika Frankfurt, le salon international de l'industrie de la motorisation, qui se tiendra du 8 au 12 septembre 2026 à Francfort, en Allemagne. La société sera présente au stand E80 dans le Hall 3, où elle présentera son écosystème de solutions technologiques visant à promouvoir la numérisation des ateliers, la connectivité et l'économie circulaire. Lors de cette édition, Cojali présentera ses dernières innovations, renforçant ainsi son engagement en faveur d'une approche globale du marché de l'après-vente. Parmi celles-ci, sera mis en évidence Cojali Parts, sa gamme de composants pour véhicules industriels qui propose 16 000 références.



© DR ZETES/KERMENÉ

artificielle. Entraîné à partir d'images collectées sur les sites, celui-ci est capable d'identifier automatiquement les cartons étiquetés, non étiquetés ou manquants. Selon les deux sociétés, l'automatisation a permis de réduire le temps de contrôle d'une palette de plus d'une minute à cinq secondes. Les gains représenteraient l'équivalent de cinq ETP réaffectés à d'autres missions, tout en renforçant la maîtrise de la traçabilité et la fiabilité des expéditions. ■

> FLOTTES CONNECTÉES

LE MODULE D'ÉCO-CONDUITE D'ADDSECURE RÉDUIT LA CONSOMMATION DE CARBURANT



© ADDSECURE

AddSecure, fournisseur de connectivité IoT sécurisée et de solutions d'optimisation des opérations, propose un module d'éco-conduite intégré au FMS FleetVision Co-Driver, qui analyse le comportement des conducteurs sur six critères : ralenti, excès de vitesse, freinage brusque, inertie et énergie gaspillée. L'application Co-Driver attribue un score

et cible les axes d'amélioration. Selon Olivier Datry, vice-président Europe du Sud-Ouest Smart transport AddSecure, la consommation baisse d'1 à 2L/100 km par véhicule. Pour un poids lourd parcourant 100 000 km/an, l'économie peut atteindre 1 800 €/an. Le dispositif réduit aussi l'usure du matériel et les coûts de maintenance. ■

> ECONOMIE

TRANSPORT ROUTIER : LES PRIX SPOT EN HAUSSE EN FRANCE

Selon Transporeon (Trimble), les prix du fret ont connu une augmentation en avril et mai 2026. Plusieurs semaines ont connu une hausse de 30 % des tarifs spot par rapport aux mêmes semaines de 2025. Christian Dolderer, expert du marché du transport chez Transporeon, commente : « Avec deux indicateurs de capacité en baisse significative et des rejets inversés se maintenant en dessous des niveaux des années précédentes, le resserrement de la capacité est très certainement la raison de cette flambée des tarifs. Bien qu'il ne soit pas possible de dégager clairement l'impact du blocage du détroit d'Ormuz sur le marché spot en France, nous pouvons aussi quantifier l'impact direct du prix du diesel (+41 % en glissement annuel) : la

semaine 20 a affiché une bonification des prix spot de 35,6 % par rapport à 2025, alors que les prix du diesel ne devraient représenter que 10,8 points de pourcentage. » ■

France domestic 2026 YoY

Colored areas compare spot rates to same week of 2025 indicating a persistent premium (golden) // Indexed values (2021 : 100)

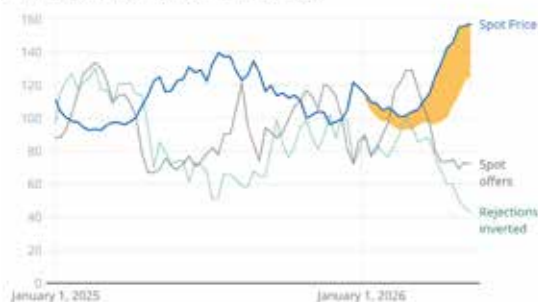


Chart: Freight Perspectives • Source: Transporeon Market Insights

© TRANSPOREON (TRIMBLE) - FREIGHT PERSPECTIVES

> ELECTRIFICATION

BUMP VISE 120 000 BORNES DE RECHARGE BTOB D'ICI 2030

Bump, opérateur de solutions de recharge pour les professionnels, s'est engagé dans le cadre du « Pacte de l'Équipe de France de l'Électrification », réuni à l'Élysée le 26 mai 2026 par Emmanuel Macron. L'objectif affiché : 120 000 bornes BtoB opérées en France d'ici 2030, soit environ 20 % du marché entreprise, pour un parc estimé de 5 millions de véhicules professionnels. Le contexte réglementaire structure cette ambition. Les flottes professionnelles devront intégrer 18 % de véhicules électriques dès 2026, et les flottes de l'État seront soumises à une obligation totale dès 2027.

L'entreprise, fondée en 2020, opère aujourd'hui 21 600 bornes sur le territoire national et couvre 450 000 véhicules professionnels. Elle affiche une hausse de 150 % de son chiffre d'affaires en 2025 et s'appuie sur 220 millions d'euros levés depuis sa création en 2020. À fin 2026, elle vise 23 000 bornes opérées. ■



© BUMP

> AUTOMATISATION

PALLET SHUTTLE MULTIDIRECTIONNEL AGILESTORE



Swisslog, concepteur et fabricant de solutions d'automatisation d'entrepôt, complète son offre de systèmes automatisés de stockage et de récupération de palettes (ASRS) avec AgileStore, un shuttle multidirectionnel de nouvelle génération. Évoluant sur quatre axes, il peut se déplacer longitudinalement, transversalement et verticalement entre les allées. Chaque shuttle circule ainsi de manière autonome dans l'ensemble du système, offrant davantage de flexibilité dans la gestion des flux de palettes.

Selon Swisslog, cette technologie multidirectionnelle répond aux contraintes des entrepôts complexes et permet de s'adapter plus facilement aux variations d'activité. Contrairement aux solutions reposant sur des allées fixes, elle optimise l'utilisation de l'espace et la circulation des charges.

La solution est développée en partenariat avec Eurofork, fournisseur de la technologie mobile multidirectionnelle et des systèmes associés. AgileStore prend en charge plusieurs formats de palettes, dont Euro, industrielles, Chep Block, CP1, CP2, CP3 et GMA. Le système est compatible avec des charges allant jusqu'à 1 500 kg.

Conçu pour fonctionner en température ambiante, comme en environnement frigorifique jusqu'à -30 °C, AgileStore cible notamment les secteurs de l'agroalimentaire, de la grande distribution et de la logistique contractuelle. Dans les entrepôts sous température dirigée, il contribue à optimiser les flux de palettes, à réduire les déplacements de chariots et à limiter les opérations de manutention manuelle. Le système vise également à renforcer la maîtrise des stocks grâce à une traçabilité précise des mouvements et des marchandises. ■

PRENEZ UN AVANTAGE CONCURRENTIEL

COÛTS OPÉRATIONNELS RÉDUITS

FLUX ACCÉLÉRÉS ET MAÎTRISÉS

RENTABILITÉ AUGMENTÉE

 **TOYOTA**
AUTOMATED LOGISTICS



SYSTÈMES SUR MESURE CLÉ EN MAIN

RÉNOVATION DE SYSTÈMES

MAINTENANCE ADAPTÉ AUX BESOINS CLIENT

© CARROSSERIE CAZAUX



> VÉHICULES FRIGORIFIQUES

LA CARROSSERIE CAZAUX AMORCE SON VIRAGE VERT

Entre éco-conception et nouvelles mobilités urbaines, la SCOP Carrosserie Cazaux, qui vient de livrer sa 20 000^{ème} cellule frigorifique sur véhicule, prend un nouveau tournant.

Implanté à Saint-Vincent-de-Paul dans les Landes (Nouvelle-Aquitaine), le carrossier constructeur Cazaux, précurseur dans le monde de la carrosserie isotherme en polyester, vient d'équiper son 20 000^{ème} véhicule. Présenté comme un « virage », le passage de cette barre symbolique est une satisfaction collective pour l'équipe. Rapporté aux 40 ans d'existence en tant que SCOP (Société coopérative ouvrière de production), cela représente en moyenne environ 500 véhicules par an. « Ce n'est pas un exploit », confesse Nicolas Capus, son PDG, « mais c'est un beau challenge pour une entreprise de stature modeste comme la nôtre. Ce jalon confirme une trajectoire solide et un effort soutenu des salariés depuis la reprise en 1983. » Pas de triomphalisme donc, mais une vraie fierté maîtrisée de bon augure.

© CARROSSERIE CAZAUX

NICOLAS CAPUS, LE STAGIAIRE DEVENU PDG

Nicolas Capus, 54 ans, est arrivé dans l'entreprise en 1994 pour un stage de fin d'études de l'IUP génie mécanique de Bordeaux. Il est devenu président-directeur général le 1^{er} avril 2015, succédant à Alain Cabannes, parti à la retraite. Embauché après son service militaire à Dax dans les Landes, dont il est originaire, il a très vite pris des responsabilités administratives et a modernisé l'entreprise. Son engagement lui a valu plusieurs renouvellements de mandat, le dernier en date jusqu'en 2028.



Nicolas Capus, PDG de la SCOP Carrosserie Cazaux.

CULTURE COOPÉRATIVE

Le long chemin de l'enseigne a débuté dans les années 1930 à Dax, à une dizaine de kilomètres de Saint-Vincent-de-Paul, avec les frères Cazaux qui à l'origine étaient charrons et ont évolué vers la carrosserie. Ils sont crédités de l'invention du panneau isolant (une mousse de polyuréthane prise en sandwich entre deux peaux de polyester) tel qu'on le connaît aujourd'hui.

L'innovation a soutenu la prospérité de l'entreprise familiale jusqu'aux années 1980. Puis, à la suite d'un dépôt de bilan en 1983, 27 anciens salariés ont décidé de reprendre



l'activité en SCOP en apportant leur prime de licenciement au capital, avec l'aide d'un partenaire financier qui a facilité le redémarrage avec des actifs. Ce tournant fondateur a ancré la culture coopérative et la résilience de l'entreprise.

Le site, en centre-ville, s'est avéré trop exigu. « Pour sortir les nouvelles cellules du hangar, il fallait bloquer la circulation dans la rue », se souvient Nicolas Capus, arrivé là comme stagiaire. En 1998, décision vitale pour la survie de l'entreprise, le conseil d'administration décide de déménager vers la zone du Basta à Saint-Vincent-de-Paul.

« UN EFFORT SOUTENU DES SALARIÉS DEPUIS LA REPRISE EN 1983 »

Le site dispose d'environ 20 000 m² de terrain dont 12 500 m² couverts, ainsi qu'un agrandissement d'environ 3 000 m² en 2019. L'effectif est aujourd'hui de 67 personnes et le chiffre d'affaires, qui a dépassé 11 millions d'euros en 2024, se maintient au-dessus de 10 millions d'euros depuis.

CAPITALISER SUR SES COMPÉTENCES

L'entreprise, qui selon son PDG, est « sur une trajectoire de progression, avec une marche franchie, traduisant un palier consolidé en volume et en valeur », vise des marchés plus impor-

tants en s'appuyant sur son savoir-faire et son orientation sur mesure. La stratégie consiste à capitaliser sur ses compétences pour capter de nouvelles opportunités et renforcer sa présence sectorielle. Les ZFE (Zones à Faibles Emissions dans lesquelles la circulation est restreinte, supprimées en avril en France) et les restrictions sur les gros tonnages, ont renforcé l'intérêt pour les véhicules légers (3,5 tonnes). Déjà positionnée sur ce segment, la société voit un levier de croissance dans le dernier kilomètre, en phase avec la montée des véhicules électriques et l'évolution réglementaire.

ÉCO-CONCEPTION

Cazaux a aussi mis en place des ombrières solaires photovoltaïques en autoproduction et autoconsommation, et a lancé un audit pour définir le cycle de vie des produits et identifier les composants à recycler ou à substituer. L'objectif est

de concevoir des panneaux plus écologiques et des produits recyclables, avec une feuille de route à préciser une fois l'audit abouti. Poussée par les futures réglementations RSE (Responsabilité sociétale des entreprises) et la demande du marché, l'entreprise a lancé un projet d'éco-conception pour trouver des alternatives à la mousse polyuréthane, qui atteint ses limites, en utilisant des matériaux plus écologiques et recyclables. La recherche de nouveaux matériaux doit concilier légèreté compte tenu de l'enjeu de la charge utile, solidité structurelle et coût (la laine de roche se tasse, et le carbone est trop cher), « tout en répondant aux exigences croissantes d'isolation liées au réchauffement climatique », souligne le carrossier constructeur. Un projet est mené en lien avec la chambre de commerce et d'industrie des Landes et l'ADEME, l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie. ■



20 route de la Gare - ZA du Basta - 40990 ST VINCENT DE PAUL

Tél. 05.58.55.91.91 - Fax 05.58.55.91.11

commerce @cazaux-sa.fr

www.carrosseriecazaux.fr



ENTRETIEN AVEC LAURENCE LABRANQUE, DIRECTRICE GÉNÉRALE DU GROUPE SOFRIGAM

Sofrigam, acteur historique de la chaîne du froid pharmaceutique internationale, avec plus de 45 ans d'expertise dans la sécurisation des produits thermosensibles, a engagé ces dernières années une extension stratégique vers la logistique urbaine sous température dirigée, portée notamment par l'intégration de Coldway Technologies en 2018. Laurence Labranque, directrice générale du groupe, nous présente son entreprise et nous en dit plus sur son évolution.



L'usine de fabrication de Sofrigam à Monchy-le-Preux, dans le Pas-de-Calais.

Froid News : Pouvez-vous nous présenter la société Sofrigam ?

Laurence Labranque : Depuis plus de 45 ans, Sofrigam est spécialisé dans la conception de solutions isothermes destinées à sécuriser le transport de produits thermosensibles pour les industries de la santé. Le groupe réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires d'environ 23 millions d'euros et emploie une centaine de collaborateurs.

Historiquement acteur de la chaîne du froid pharmaceutique internationale, nous avons engagé ces dernières années une extension stratégique vers la logistique urbaine sous température dirigée grâce à l'intégration de Coldway Technologies, spécialiste des solutions de froid autonome décarboné. Cette expertise nous permet aujourd'hui d'accompagner l'électrification des flottes et le développement de nouvelles solutions frigorifiques pour les circuits urbains et périurbains.

F. N. : Pouvez-vous nous raconter l'histoire de son développement depuis sa création ?

L. L. : L'histoire de Sofrigam est intimement liée à celle de la chaîne du froid. Depuis les débuts, notre mission est restée la même : protéger les produits les plus sensibles grâce à la maîtrise de la température.

Créée pour répondre aux enjeux de sécurisation des produits de santé, l'entreprise s'est développée en accompagnant l'évolution de l'industrie pharmaceutique. Cette culture pionnière nous a notamment conduits à développer le premier Pallet Shipper destiné aux expéditions pharmaceutiques internationales.

Au fil des années, nous avons renforcé nos capacités industrielles, développé notre présence à l'international et élargi nos expertises.

Une étape majeure a été franchie en 2018 avec l'intégration de Coldway Technologies. Cette acquisition nous a permis d'enrichir notre expertise avec une technologie de froid autonome fondée sur le stockage d'énergie thermique, offrant une alternative innovante aux systèmes frigorifiques traditionnels à compresseur.

Cette évolution marque une nouvelle étape dans le développement de Sofrigam et ouvre la voie à de nouvelles applications pour la chaîne du froid de demain.

F. N. : Comment votre entreprise est-elle organisée ?

L. L. : Sofrigam Group est un groupe français et familial spécialisé dans la chaîne du froid. Fondée par Gilles Labranque, qui en assure aujourd'hui la présidence, l'entreprise est désormais portée par une seconde génération avec ma prise de fonction à la direction générale. Cette continuité familiale nous permet de conjuguer vision de long terme, ancrage industriel et capacité d'innovation.

Le groupe compte une centaine de collaborateurs et s'appuie sur trois sites industriels en France : Monchy-le-Preux près d'Arras pour les solutions isothermes, Perpignan avec Coldway Technologies pour le froid autonome, et Nîmes avec Mirofret France pour les véhicules frigorifiques et la logistique urbaine.

Nous disposons également d'une présence internationale de longue date, notamment aux États-Unis où nous sommes implantés depuis plus de quinze ans avec une équipe basée au Texas.

Cette organisation reflète un choix stratégique constant : maîtriser l'ensemble de la chaîne de valeur, de la conception à la

production, afin de garantir à nos clients innovation, réactivité et proximité.

F. N. : Quelles sont les gammes de produits que vous proposez ?

L. L. : Notre offre couvre aujourd'hui l'ensemble des besoins de transport sous température dirigée, du premier au dernier kilomètre. Nous sommes capables d'accompagner nos clients sur des usages très variés, depuis le transport d'un vaccin ou d'un prélèvement unitaire, jusqu'à l'équipement de véhicules utilitaires frigorifiques de 12 m³ destinés à la distribution urbaine.

Cette largeur de gamme fait aujourd'hui de Sofrigam l'acteur le plus complet de la chaîne du froid sur ses marchés. Elle associe solutions isothermes, systèmes de froid autonome développés par Coldway Technologies et véhicules frigorifiques aménagés par Mirofret

« NOTRE OFFRE COUVRE L'ENSEMBLE DES BESOINS DE TRANSPORT SOUS TEMPÉRATURE DIRIGÉE, DU PREMIER AU DERNIER KILOMÈTRE »

France. Elle nous permet d'intervenir sur l'ensemble de la chaîne du froid, qu'il s'agisse de logistique pharmaceutique internationale, de distribution de proximité ou de livraison urbaine sous température dirigée.

C'est cette capacité à mobiliser différentes technologies et expertises qui nous permet de nous positionner comme des « architectes du froid ». Notre rôle est de proposer la solution la plus pertinente en fonction des usages, des contraintes logistiques, des exigences réglementaires et des objectifs environnementaux de nos clients.

Parmi les innovations qui illustrent cette démarche, ViKtor occupe une place particulière. Ce groupe froid autonome et décarboné pour véhicules utilitaires électriques apporte une réponse concrète

>>>

>>> aux enjeux d'électrification des flottes et de décarbonation des livraisons urbaines.

F. N. : Quelles sont les fourchettes des caractéristiques techniques de vos produits ?

L. L. : Nos solutions couvrent l'ensemble des besoins de transport sous température dirigée, des températures négatives aux températures positives réglementées.

Chez Sofrigam, nous défendons une vision exigeante de la chaîne du froid : au-delà de la conformité réglementaire, le froid doit être soumis à une véritable obligation de résultat.

Nos solutions répondent aux exigences applicables à chaque marché et chaque usage. Nous contribuons également à l'évolution des référentiels de la profession, notamment à travers notre participation aux travaux de normalisation, dont la norme NF S99-700 dédiée au transport des produits de santé.

Grâce à notre laboratoire ATER Métrologie, nous évaluons les performances de nos solutions dans des conditions représentatives des usages réels : tournées de livraison, ouvertures de portes répétées, variations climatiques ou scénarios logistiques spécifiques.

Notre objectif n'est pas seulement de respecter une norme, mais de garantir une performance sur le terrain.

F. N. : Dans quel pays vos produits sont-ils fabriqués ?

L. L. : Nos solutions sont conçues et fabriquées en France, sur nos différents sites industriels. Cet ancrage industriel fait partie intégrante de notre modèle depuis l'origine.

Il nous permet de maîtriser l'ensemble de la chaîne de valeur, de la conception

« GRÂCE À NOTRE LABORATOIRE, NOUS ÉVALUONS LES PERFORMANCES DE NOS SOLUTIONS DANS DES CONDITIONS REPRÉSENTATIVES DES USAGES RÉELS »

à la fabrication, tout en garantissant à nos clients un haut niveau de qualité, de traçabilité et de réactivité. C'est également un levier important d'innovation, puisque nos équipes de R&D, d'ingénierie et de production travaillent en étroite collaboration au quotidien.

F. N. : Vos produits sont-ils labélisés ?

L. L. : Nos solutions répondent aux exigences réglementaires et normatives des secteurs dans lesquels nous intervenons.

Pour les applications agroalimentaires et le transport sous température dirigée, nos équipements répondent notamment aux référentiels ATP et PIEK, reconnus pour leurs exigences en matière de performance thermique et acoustique.

Dans le domaine de la santé, nos solutions sont qualifiées et validées selon des référentiels reconnus par l'industrie pharmaceutique, notamment ISTA et CertiCold Pharma, qui garantissent la performance thermique des emballages et systèmes de transport dans des conditions représentatives des usages réels.

Enfin, notre engagement en matière de responsabilité sociale et environnementale a été reconnu par l'obtention de la médaille EcoVadis Gold pour la deuxième année consécutive.

F. N. : Proposez-vous un Service Après-Ventes (SAV) pour d'éventuelles réparations ?

L. L. : Oui. Nous disposons d'un département SAV intégré depuis plus de dix ans, chargé d'accompagner nos clients tout au long du cycle de vie de leurs équipements. Cet accompagnement comprend la mise en service, la formation des utilisateurs, le suivi opérationnel ainsi que les opérations de maintenance préventive et curative. Nous nous appuyons également sur un réseau national de partenaires techniques, notamment MCI, afin d'assurer des interventions rapides au plus près des besoins de nos clients.

L'un des atouts de la technologie Coldway réside toutefois dans sa simplicité de fonctionnement. Grâce à un nombre très limité de pièces mécaniques en mouvement, les besoins de maintenance sont fortement réduits par rapport aux systèmes frigorifiques traditionnels. Une intervention préventive annuelle suffit généralement à garantir son bon fonctionnement.

Cette conception contribue à la fiabilité, à la durabilité et à la maîtrise des coûts d'exploitation sur le long terme, des critères devenus essentiels pour les professionnels du transport sous température dirigée.

F. N. : Comment travaillez-vous avec les professionnels de la

Le Pallet Shipper FPMC de Sofrigam.



chaîne du froid dans le transport et la logistique ?

L. L. : Nous travaillons avant tout dans une logique de partenariat et de co-construction. Dans les secteurs où nous intervenons, la maîtrise de la température est un enjeu critique et chaque chaîne logistique présente ses propres contraintes.

Notre rôle consiste à accompagner nos clients dès l'amont des projets afin d'analyser leurs flux, leurs contraintes opérationnelles, leurs exigences réglementaires et leurs objectifs de performance. Cette approche nous permet de concevoir des solutions adaptées aux réalités du terrain plutôt que d'appliquer des modèles standardisés.

Grâce à nos expertises en ingénierie thermique, qualification et essais, nous sommes en mesure de valider les performances des solutions dans des conditions représentatives des usages réels avant leur déploiement opérationnel.

Au-delà de la fourniture d'équipements, nous accompagnons nos clients dans l'optimisation continue de leur chaîne du froid afin de concilier sécurité des produits, efficacité logistique et performance environnementale.

F. N. : Avez-vous une activité Export ?

L. L. : Oui, l'export constitue une dimension historique et stratégique de notre développement. Aujourd'hui, près de 80 % de notre chiffre d'affaires est réalisé à l'international et nos solutions sont utilisées dans de nombreux pays en Europe, en Amérique du Nord, en Asie et au Moyen-Orient, principalement auprès d'acteurs de la santé, des biotechnologies et de la logistique sous température dirigée.

Pour accompagner cette activité, le groupe Sofrigam s'appuie sur une présence internationale avec des équipes basées au Royaume-Uni, en Allemagne, en Belgique, aux États-Unis et en Inde. Cette proximité nous permet d'accompagner nos clients au plus près de leurs marchés tout en déployant nos innovations à l'échelle mondiale.

L'international fait partie de l'ADN de Sofrigam depuis de nombreuses années. Dans nos métiers, les flux de produits de



© DR SOFRIGAM

santé sont mondiaux et les exigences de qualité sont universelles. Cette présence nous permet à la fois d'accompagner nos clients dans leur développement et d'anticiper les évolutions de la chaîne du froid à l'échelle internationale.

F. N. : Comment se porte votre marché actuellement ?

L. L. : Notre marché est globalement en croissance, mais il traverse surtout une phase de transformation profonde.

Pendant longtemps, la performance de la chaîne du froid se mesurait principalement à sa capacité à maintenir les produits à la bonne température. Aujourd'hui, les entreprises doivent également répondre à des enjeux de décarbonation, de sobriété énergétique, d'efficacité opérationnelle et de maîtrise des coûts.

L'électrification des flottes constitue sans doute l'une des évolutions les plus structurantes pour les années à venir. Les zones à faibles émissions, les objectifs de réduction des émissions de CO₂ et la transformation des modèles de distribution urbaine poussent l'ensemble de la filière à repenser ses solutions de transport frigorifique.

Nous sommes convaincus que cette évolution va profondément redessiner le marché. C'est pourquoi nous investissons depuis plusieurs années dans des technologies capables d'accompagner cette

transition. Avec Coldway et des solutions comme Viktor, notre futur groupe froid autonome et décarboné pour véhicules utilitaires électriques, nous souhaitons contribuer à faire émerger une chaîne du froid plus sobre, plus durable et pleinement compatible avec les nouvelles exigences de la logistique urbaine.

Cette transformation représente un défi majeur pour la filière, mais aussi une formidable opportunité d'innovation et de création de valeur.

F. N. : Quelle est l'importance de la concurrence, et comment vous positionnez-vous vis-à-vis d'elle ?

L. L. : Notre marché est dynamique et fortement innovant. Sur nos marchés historiques, nous évoluons face à de grands acteurs internationaux, notamment américains. Sur les marchés de la logistique urbaine, notre principal concurrent est souvent une technologie largement installée depuis plusieurs décennies : le groupe frigorifique à compresseur.

Notre différenciation repose sur plusieurs atouts. D'abord, un modèle intégré unique qui réunit au sein du même groupe l'ingénierie, la qualification, les essais, la production et l'accompagnement opérationnel. Cette maîtrise de l'ensemble de la chaîne de valeur nous apporte une grande réactivité et une forte capacité d'adaptation aux besoins de nos clients.

>>>

© DR SOFRIGAM



Sofrigam étend son expertise du froid décarboné aux VUL de Ford Pro avec ViKtor, une solution basée sur sa technologie Coldway.

» Nous bénéficions également de l'agilité d'un groupe familial capable de prendre rapidement des décisions et d'investir sur le long terme dans des technologies d'avenir.

Enfin, nous avons fait le choix de l'innovation de rupture. Avec Coldway, nous avons développé une expertise unique autour du stockage d'énergie thermique, qui apporte une réponse particulièrement pertinente aux enjeux d'électrification des flottes et de décarbonation du transport frigorifique. Dans un contexte où les attentes environnementales et énergétiques redessinent progressivement le marché, cette capacité d'innovation constitue un avantage concurrentiel majeur.

C'est cette combinaison entre expertise métier, agilité, maîtrise industrielle et innovation disruptive qui constitue aujourd'hui notre principal facteur de différenciation.

F. N. : Quel est le poids du budget consacré à la Recherche et au Développement chez Sofrigam ?

L. L. : Nous consacrons environ 8 % de notre chiffre d'affaires à la recherche et au développement, un niveau d'investissement qui reflète la place centrale de l'innovation dans notre stratégie depuis l'origine. Nos travaux portent aujourd'hui sur trois grands enjeux : l'amélioration des per-

formances thermiques, la réduction de l'empreinte environnementale des solutions de transport sous température dirigée, et le développement de nouvelles applications autour du stockage d'énergie thermique. Concrètement, nous travaillons sur les matériaux et technologies isothermes de nouvelle génération, l'éco-conception de nos solutions ainsi que sur les technologies de froid autonome développées par Coldway. Ces innovations répondent à des défis majeurs pour notre secteur : décarbonation des transports, efficacité énergétique et électrification des flottes. Cette dynamique s'appuie sur notre Centre d'Expertise Technique et d'Ingénierie (CETI), qui nous permet de concevoir, tester et qualifier nos solutions en interne afin d'anticiper les évolutions technologiques et réglementaires du marché.

F. N. : Pouvez-vous nous en dire plus sur les prochaines innovations en cours de développement ?

L. L. : Notre principal axe d'innovation concerne aujourd'hui la décarbonation de la logistique urbaine et l'électrification des flottes frigorifiques.

À travers ViKtor, nous développons une nouvelle génération de groupe froid autonome destinée aux véhicules utilitaires électriques. Cette solution répond à un défi majeur du secteur : maintenir la performance frigorifique tout en préservant

pour les circuits de livraison urbains et périurbains.

Les prochains mois seront consacrés à la poursuite des essais terrain et à l'industrialisation de la solution, avec un objectif de commercialisation au premier semestre 2027. Nous sommes convaincus que l'électrification des flottes constitue l'une des transformations majeures de la chaîne du froid et nous souhaitons jouer un rôle de premier plan dans cette évolution.

F. N. : Comment voyez-vous le développement de votre activité dans les années à venir ?

L. L. : Nous sommes convaincus que les prochaines années seront marquées par une profonde transformation de la chaîne du froid sous l'effet des enjeux énergétiques et environnementaux.

Notre ambition est de jouer un rôle de premier plan dans cette évolution. Après avoir accompagné le développement de la chaîne du froid pharmaceutique internationale, nous souhaitons aujourd'hui contribuer à bâtir la chaîne du froid décarbonée qui accompagnera les nouvelles mobilités urbaines.

Avec Coldway et des solutions comme ViKtor, nous faisons le pari que les technologies qui répondront aux défis du XXI^e siècle seront plus sobres, plus durables et plus adaptées aux nouveaux usages. C'est sur cette vision que nous construisons l'avenir de Sofrigam.

F. N. : Auriez-vous un mot de conclusion ?

L. L. : Nous abordons les prochaines années avec enthousiasme et agilité, convaincus que la chaîne du froid entre dans une nouvelle phase de son histoire. À l'horizon 2027, nous mettrons sur le marché de nouvelles solutions capables d'accompagner durablement l'électrification des flottes et la décarbonation de la logistique urbaine. Avec une exigence qui ne changera jamais : proposer des technologies matures, éprouvées sur le terrain et sans compromis sur la qualité des produits transportés. ■

Propos recueillis par Olivier Roussard

« NOTRE PRINCIPAL AXE D'INNOVATION CONCERNE LA DÉCARBONATION DE LA LOGISTIQUE URBAINE ET L'ÉLECTRIFICATION DES FLOTTES FRIGORIFIQUES »

l'autonomie du véhicule et en réduisant son impact environnemental.

Le développement de ViKtor est mené en partenariat avec Ford dans le cadre d'un programme de tests et de validation en conditions réelles. Les premiers retours confirment la pertinence de cette approche

SOFRIGAM,

& COLDWAY TECHNOLOGIES®

VIKTOR

LE FROID QUI LIBÈRE L'AUTONOMIE
DES FLOTTES ÉLECTRIQUES

 **AUTONOME**
sans batterie externe

 **DÉCARBONÉ**
Zéro CO₂, zéro WGP,
zéro ODP

 **DURABLE**
> 12 ans



PERFORMANCE VALIDÉE EN CONDITIONS RÉELLES ESSAI EN CIRCUIT URBAIN ET PÉRI-URBAIN CHEZ OOFRAIS (ROUEN)

Température maintenue sur toute la durée du test.



193 Km
parcours



17
ouvertures
de portes



9 h
de tournée

OOFRAIS
Groupe Sofrilog



“ **Président de OOFRAIS, Stéphane Colin :**
« Rouler ou livrer : les solutions d'électrification pour les véhicules légers frigorifiques sont souvent bridées par des problématiques d'autonomie. L'offre technique Sofrigam + Ford nous permet de tester une solution innovante. »



**ACCÉLÉREZ LA
DÉCARBONATION DE VOTRE
FLOTTE FRIGORIFIQUE.**

**REJOIGNEZ LES PREMIERS
UTILISATEURS VIKTOR**



Programme de tests en
condition réelles : sept-janv 2027



Nombre de places limité



Retours d'expérience
partagés

FABRIQUÉ
EN FRANCE



sofrigam.com/fr   

SOFRIGAM
GROUP 

› TRANSPORT ROUTIER

CARTES DE CARBURANTS ET DE PÉAGES : TOUJOURS PLUS DE SERVICES

En raison de la hausse des carburants et des risques de fraude, les opérateurs renforcent la sécurité et l'authentification. La tendance est aussi au paiement avec une seule carte pour les énergies. De plus, il faut anticiper l'arrivée de nouveaux péages, dans l'Est de la France comme aux Pays-Bas.

Avec un gazole au plus haut, les risques de vol et de fraude sont grands. Il faut donc faire preuve de prudence (éviter par exemple le post-it collé sur la carte de paiement pour se rappeler du code PIN) sous peine de mauvaises surprises, au détriment de la trésorerie des transporteurs. Pour se prémunir de ce danger, DKV, spécialiste des cartes multi-énergies en Europe, permet de configurer des limites, en fonction des plages horaires et des montants. En cas de perte ou de vol, la carte peut être bloquée à distance. Une opération qui peut se faire depuis l'espace client en ligne. « Un plein de 1 000 litres représente un budget de 2 500 euros », rappelle Cédric Amiot, en charge de la communication chez AS 24, une filiale de TotalEnergies. C'est donc la raison pour laquelle l'enseigne de 1 800 stations renforce ses mesures de

sécurité. Elle utilise par exemple l'intelligence artificielle pour faire le lien avec les données de conduite du chauffeur (suivi de l'éco conduite) et la géolocalisation pour détecter les consommations anormales. En cas de plein suspect, il faut une confirmation par SMS pour s'assurer que c'est bien le titulaire de la carte qui est à la pompe. AS 24 a fait le choix d'une carte sécurisée, qu'elle juge plus fiable que la carte bancaire.

C2A : UNE SOLUTION ORIGINALE DE CARTE BANCAIRE

Ce n'est pas l'avis de Gilles d'Huitemau, le président de C2A (Compagnie de l'Arc Atlantique). Ce petit acteur indépendant, basé au Pays basque, propose une carte bancaire Mastercard, multi-énergies et multi-services. Et justement, la différence vient du fait que c'est une carte à puce et

non pas à bande (que l'on peut cloner). En cas de vol, elle est inactive. Elle est par ailleurs agréée auprès de la banque de France. L'autre astuce vient du fait que la carte bancaire est liée à l'immatriculation du véhicule, ce qui est unique en Europe. Selon la société, ce support cumule tous les avantages d'une carte de carburant et d'une carte bancaire. Elle est qualifiée de « carte intelligente » par C2A, qui ne demande ni caution, ni garantie. Par ailleurs, il est aussi possible de paramétrer d'autres frais comme le péage et l'hôtel. Il existe une carte Truck dédiée aux poids lourds. A ce jour, la société a émis 480 000 cartes et gère 500 millions de flux par an dans 27 pays européens.

UN PAIEMENT PAR L'APPLI DU SMARTPHONE

Le paiement pour les carburants peut aussi se faire par smartphone. Ainsi, le pétrolier Shell propose le système SmartPay dans son application (AppStore et Google Play). Le procédé est simple. Après avoir localisé les stations compatibles, il suffit de saisir le numéro

© AS 24

de pompe. Dès que le prépaiement est autorisé, après validation d'un code PIN, il suffit d'aller faire le plein, tout en laissant le smartphone dans le camion. Automatiquement, l'application remonte les données de la transaction. Un e-mail est par ailleurs envoyé à la suite du plein. Il n'y a que peu de stations compatibles en France, mais beaucoup plus en Allemagne et aux Pays-Bas, ce qui peut présenter un intérêt pour les transporteurs qui font de l'international. L'application permet aussi de payer la recharge sur une borne pour les camions électriques. Concrètement, l'application Shell est rattachée à une personne, alors que la carte éponyme est rattachée à un véhicule.

DES CARTES MULTI-SERVICES

Faut-il dépendre d'un seul réseau ou avoir le choix ? En ce qui concerne AS 24 et Shell, la réponse est claire : leur carte ne fonctionne que dans leurs

« POUR RÉGLER FACILEMENT LE PÉAGE, LES DIFFÉRENTS ACTEURS PROPOSENT DES SOLUTIONS FACILITANT LA VIE DES TRANSPORTEURS ET DE LEURS CHAUFFEURS »

réseaux respectifs. S'agissant du pétrolier anglo-néerlandais, il souhaiterait réduire sa présence en France. On lui prête l'intention de se séparer de son réseau de stations-service en France (implantées essentiellement sur les autoroutes) d'ici 2027. Mais, Shell est un acteur majeur en Europe avec 26 000 stations, dont 1 300 dédiées aux poids lourds. Ces acteurs proposent de régler avec la même carte les différents types de carburants proposés à la pompe. « Depuis 2017, nous avons entrepris une diversification des énergies », explique Cédric Amiot d'AS 24. « En plus du gazole, nous proposons aussi du HVO 100 et du gaz naturel »,

poursuit-il. En alternative, il y a DKV. Ce fournisseur de cartes pour carburants adresse un vaste réseau de stations multimarques, réunissant les plus grandes enseignes (E.Leclerc, Intermarché, Esso, Super U, IDS, TotalEnergies...) ; soit un réseau de 5 000 stations en France, dont 2 500 à prix bas. Le réseau est de 70 000 stations en Europe. La carte permet aussi de régler les réparations, le changement de pneus ou encore le lavage. Pour sa part, la C2A a pour vocation justement de sortir les transporteurs du monopole d'un seul prestataire en carburant. Cet acteur né en 2010 a des accords avec des acteurs comme Leclerc, Agip, Eni >>>



COMBILIFT
LIFTING INNOVATION

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

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

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

Adressez-vous à Combilift

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



© AS 24



© AS 24



© AS 24



© AS 24

» et Esso, sachant que la carte peut être utilisée ailleurs, dans la mesure où c'est une carte bancaire. « Le client peut choisir de payer ce qu'il veut avec, le carburant, comme les réparations ou le péage, et à la fin, il aura une facture centralisée », souligne Gilles d'Huâteau. La même carte peut servir aussi à régler le plein d'électricité sur les bornes, sachant que l'entreprise a un accord avec le réseau Chargemap. Il s'agirait d'un cas unique.

UNE CARTE DIFFÉRENCIÉE POUR L'ÉLECTRIQUE

AS 24, DKV et Shell proposent un support différencié pour la recharge électrique. La filiale de TotalEnergies revendique une quarantaine de stations pour les poids lourds. Elle propose la carte Charge+ Truck qui est spécialement conçue pour répondre aux besoins des transporteurs routiers. Elle permet d'accéder à un réseau de bornes de recharge, aussi bien en itinérance sur les trajets européens qu'au dépôt. Grâce à une carte unique, il est possible de piloter les sessions de recharge par camion et de bénéficier d'une facturation centralisée. La carte fonctionne avec la technologie RFID (Radio Frequency Identification), qui est la technologie de référence utilisée sur les bornes de recharge publiques. Avec sa puce sans contact, elle ne nécessite pas de transmettre un code PIN au chauffeur. Comme la carte classique, elle intègre un système de détection des anomalies (en cas de vol) avec une validation par SMS en cas de doute, tout comme une assistance et un accès à des parkings sécurisés. Du côté de DKV, la carte DKV + Charge Truck donne accès à 3 000 points de charge à travers l'Europe. Le service prévoit une planification d'itinéraire pour trouver de points de recharge adaptés aux camions, grâce à l'application DKV Maps. Et pour les transporteurs qui y sont sensibles, le prestataire peut aussi orienter vers les stations avec une électricité verte certifiée à 100 %. Pour sa part, Shell propose une carte dédiée à la recharge. Outre l'accès à des bornes qu'elle veut développer sur son réseau, en privilégiant les autoroutes,

l'enseigne vise à également à fédérer des partenaires pour donner l'accès à des bornes privées. Shell collabore par exemple en Allemagne avec Contargo, un acteur de la logistique important localement.

UNE ÉVOLUTION DANS LE PÉAGE

Pour régler facilement le péage, en France comme en Europe (avec les ponts et les tunnels), les différents acteurs proposent des solutions pour faciliter la vie des transporteurs et de leurs chauffeurs. C'est le cas par exemple d'AS 24 qui propose à la fois la carte Eurotrafic (carburants et péages dans 16 pays en Europe) et le système PASSango. Ce système embarqué se décline en une gamme selon les pays (France, France et péninsule ibérique,

« L'ÉCOTAXE N'A PAS PU SE METTRE EN PLACE AU NIVEAU NATIONAL, MAIS LES RÉGIONS VONT LE FAIRE »

**DEBORA MY,
CHEF PRODUIT CHEZ AXXÈS.**

extension vers l'Italie et l'Europe). Il existe aussi une version Europilot qui propose la géolocalisation en plus. On retrouve une offre similaire chez DKV avec sa Box (dont la DKV Box Flex avec technologie 4 G), ou encore chez Shell avec la EETS (European Electronic Toll Service) Box, qui offre la couverture la plus large avec 25 pays (plus les tunnels et les parkings). La jeune société Axxè, créée en 2005 à Lyon, entend également jouer la carte des nouvelles technologies avec un badge C'Moov fonctionnant sur le réseau 4 G. Il est important de suivre l'évolution, car il y a du nouveau. Depuis le 1er juillet, un nouveau système de péage est mis en place aux Pays-Bas, avec une taxe au km pour les véhicules de plus de 3,5 tonnes (ce qui marque aussi la fin de l'Eurovignette). Et les opérateurs ont dû anticiper ce changement de norme. AS 24 se félicite d'avoir été le premier à être

certifié pour son système PASSango par le RDW, l'autorité en charge des homologations dans ce pays. Il a été suivi ensuite par l'italien Telepass et l'allemand Toll4Europe. Axxès a aussi anticipé ce changement en déposant un dossier d'agrément auprès du RDW. Dans son pays d'origine, DKV Mobility a aussi préparé une réponse adaptée. La Hollande n'est pas un cas isolé, car le péage électronique va aussi faire son apparition dans l'Est de la France.



© AS 24

LE RETOUR DE L'ÉCOTAXE EN FRANCE ?

Fin 2024, les élus alsaciens se sont prononcés à l'unanimité en faveur de la mise en place d'une taxe poids lourds. Elle se matérialisera d'ici le 1^{er} janvier 2027 avec le dispositif R-PASS sur le territoire de la Collectivité Européenne d'Alsace (la structure qui réunit depuis 2021 les départements du Bas-Rhin et du Haut-Rhin). La gestion du dispositif a été

Le télébadge PASSango d'AS 24.

confiée à la société R-PASS Opérateur SAS, un consortium franco-allemand réunissant T-Systems expert reconnu en péage poids lourds, et GEA, spécialiste français des systèmes de péage. Et ce sera avec une technologie 4 G. La mesure vise à réduire le trafic poids lourds de transit entre l'Alsace et l'Allemagne, ainsi que la pollution atmosphérique et

sonore. Dans le cadre du projet R-PASS, la majorité des poids lourds circulant en Alsace utiliseront un équipement embarqué fourni par des sociétés de télépéage. Ces boîtiers transmettront les données de trajet par satellite à l'opérateur, de façon à établir une facturation basée sur l'usage réel du réseau routier taxé. Sans ce dispositif, les entreprises n'auraient >>>

RKair by Rkcom

RIDEAU D'AIR RKAIR POUR
CAMION FRIGORIFIQUE



RIDEAU D'AIR RKAIR INDUSTRIE POUR
ENTREPÔT À TEMPÉRATURE CONTRÔLÉE



Rkcom

Tél. : +33 (0) 632 15 41 84

email : roland.klingen@rk-com.fr

DOSSIER CARTES CARBURANTS/PÉAGES

© DKV



» d'autre choix que de réserver un ticket à chaque trajet, via une application. Il est fort à parier qu'il y aura des amendes. Les autorités alsaciennes ont prévu un système de contrôle et de sanction. « Il faut naturellement anticiper le renouvellement des équipements et on prévoit un pic sur le dernier trimestre 2026 », prévient Debora My, chef produit chez Axxès. Elle ajoute : « Avec le nouveau badge, il sera possible de payer l'auto-

route depuis Paris et de régler la taxe à Strasbourg, avec le même matériel ». Mais ce n'est pas tout, car la région Grand Est prévoit également de mettre en place une taxe poids lourds d'ici mi-2027. D'autres régions pourraient suivre dans la foulée.

DES CLIENTS À ACCOMPAGNER, ET PAS QUE SUR LE PÉAGE

« En France, l'écotaxe n'a pas pu se mettre en place au niveau national, mais



© C2A

C2A propose une carte bancaire Mastercard, multi-énergies et multi-services.

les régions vont le faire en profitant du changement de technologie », explique Debora My. « Avec la technologie 4 G, il n'est plus nécessaire de mettre en place des portiques, et tout se déroule par l'informatique ». « Notre rôle, c'est d'anticiper ces évolutions auprès de nos clients », poursuit-elle. En complément, Axxès essaie aussi de proposer des services en plus, comme la réservation en ligne des bons de passage dans les tunnels du Mont-Blanc et du Fréjus. L'entreprise assure également la géolocalisation des véhicules et le suivi des livraisons en temps réel, ainsi que le téléchargement à distance des données sociales des chauffeurs, et enfin l'accès à des parkings sécurisés accessibles via une application dédiée aux chauffeurs poids lourds. Que ce soit dans les carburants ou les péages, la volonté est de proposer des services unifiés à travers une carte ou un badge unique. ■

Laurent Meillaud

La carte DKV +Charge Truck est une carte de recharge pour camions électriques.



© DKV

SmartPay, le système de paiement par smartphone de Shell pour les carburants.



© SHELL

PASSango

Premier télébadge accrédité par les autorités néerlandaises pour la future taxe kilométrique pour poids lourds.

Commandez votre OBU 4G maintenant

- ▶ Une connectivité 4G ultra-fiable, validée sur le terrain depuis plus de 3 ans
- ▶ Un accompagnement de l'installation à l'utilisation



Soyez prêts pour la nouvelle taxe maintenant. Scannez et commandez maintenant !



À partir du 1^{er} juillet 2026, une taxe kilométrique remplacera l'Eurovignette aux Pays-Bas. Pour continuer à circuler, tous les poids lourds devront être équipés d'un télébadge agréé. PASSango est le tout premier télébadge à être officiellement accrédité pour la collecte de cette nouvelle taxe.

Dès aujourd'hui, avec PASSango :

- ▶ Votre véhicule est en conformité pour rouler aux Pays-Bas
- ▶ Vous suivez vos transactions liées à la nouvelle taxe, sans facturation jusqu'au 30/06, directement sur vos relevés AS 24.



> ENERGIE

GUERRE EN IRAN : UNE OPPORTUNITÉ POUR LES ÉNERGIES ALTERNATIVES ?

Le conflit au Moyen-Orient a renchéri le prix des carburants, avec un gazole au plus haut. De quoi inciter les transporteurs à explorer d'autres alternatives, avec les biocarburants, le gaz et l'électrique. Et ce, d'autant que le retour des ZFE vient compliquer la donne. Mais, le choix n'est pas si simple.

Rarement un conflit aura autant pesé autant sur l'économie. La guerre déclenchée contre l'Iran par les Etats-Unis et Israël a eu pour conséquence de bloquer le détroit d'Ormuz, par lequel transite un cinquième du trafic mondial de pétrole. Ce corridor stratégique voit aussi passer du gaz naturel liquéfié et d'autres produits indispensables, ce qui entraîne des augmentations de prix. Et même si un accord venait à être conclu avec l'Iran, la tension reste très élevée dans la région, où la moindre étincelle peut rallumer un véritable brasier. Sur le papier, la flambée des prix du gazole est un levier puissant pour reconsidérer les choix énergétiques. « Ça ne sert pas forcément nos intérêts à court terme », glisse Etienne Valtel, le directeur général d'Altens, fournisseur d'une gamme de carburants alternatifs pour le secteur du transport. « On note une approche de repli de nos clients, qui sont dans l'attente alors qu'ils ont pourtant la volonté d'opérer une transition énergétique ». Au contraire, Bastien Le Bouhellec, directeur d'Oleo estime que le conflit « va dans le sens de la transition » et qu'il y a « un regain d'intérêt de la part des transporteurs depuis fin février ». Mais, tout dépend de quel carburant on parle et de la fiscalité qui s'y rapporte.

LE B100 : UN PRIX COMPÉTITIF ET LA CARTE DE LA SOUVERAINETÉ

Le grand gagnant semble être le B100, un carburant constitué à 100 % de biomasse, et en particulier de colza. Il a la particularité de bénéficier d'une détaxe fiscale et d'être plus abordable, avec un prix autour de 1,50 € le litre. L'Etat était pourtant tenté de mettre fin à ce coup de pouce, ce qui aurait



Camion fonctionnant au biocarburant B100.



Cuve de biocarburant B100.

pu renchérir de 30 centimes son prix. Une tentative de rabot fiscal qui a ulcéré les organisations de transporteurs, dénonçant un risque de report vers le Diesel. Le B100 ne fonctionne que sur des véhicules équipés d'un moteur compatible (un retrofit est possible), avec un soutien également au suramortissement qui devrait durer jusqu'en 2030. Ce carburant n'est pas disponible à la pompe, mais livré dans une cuve directement chez les clients. Et les volumes augmentent. Les principaux fournisseurs sont Avril/Saipol (Oleo100), Bolloré, Falaize Energies Alternatives et Targray. Son autre point fort est la souveraineté énergétique. C'est « le facteur numéro 1 » dit-on chez Oleo, où l'on met en avant la volonté de « dérisquer les approvisionnements ». C'est un agrocarburant made in France, avec des usines qui s'approvisionnent en colza local dans un rayon de 200 à 300 km. « La réduction du CO₂ est de 60 % et nous proposons des certificats de traçabilité », ajoute Bastien Le Bouhellec. Mais, la guerre en Iran pèse aussi sur la filière. « Nous avons des surcoûts liés à l'emploi des engrais azotés, qui passent à 40 % par le détroit d'Ormuz », indique Raphaël Biscarias, de la coopérative COC (Centre Ouest Céréales). « Avant, il y avait des usines en Europe, mais maintenant les engrais viennent d'ailleurs », regrette-t-il.

HVO, UN DIESEL BIO MAIS PLUS CHER

Une autre alternative au Diesel est le HVO (Hydrotreated Vegetable Oil, huile végétale hydrogénée), un diesel de nouvelle génération issu de résidus alimentaires ou d'huiles végétales transformées. Il est plus vertueux que le gazole, avec

une réduction de 90 % du CO₂, et peut être utilisé surtout sans modifications sur un moteur Diesel. Plus cher que le B100, ce carburant est moins local, car « il y a des imports d'Asie en raison d'une chaîne d'approvisionnement plus étendue au niveau mondial », précise Bastien Le Bouhellec d'Oleo. La bonne nouvelle vient du fait qu'il n'y a pas d'usine de HVO au Moyen-Orient, ce qui évite les mauvaises surprises. Le HVO progresse en France, mais moins que prévu, relève pour sa part Oleo. Sa compétitivité va dépendre des choix fiscaux que fera le gouvernement. Or, justement il tarde à mettre en place le nouveau dispositif IRIIC (Incitation à la Réduction de l'Intensité Carbone des Carburants), qui remplace la TIRUERT (Taxe Incitative relative à l'Utilisation des Energies Renouvelables dans le Transport). « Tout le monde attend avec impatience un soutien clair », souligne Etienne Valtel d'Altens, qui précise que ce mécanisme va aussi rendre plus abordable d'autres énergies alternatives comme le bioGNV et l'hydrogène.

L'AVENIR : UNE APPROCHE MULTI-ÉNERGIES ?

« Il ne faut pas oublier le biogaz naturel, qui résiste bien et ne voit pas son prix s'envoler », rappelle Etienne Valtel. « C'est une vraie alternative avec des circuits courts, provenant de fermes qui font de la méthanisation ». Alors que le gouvernement joue la carte de l'électricité, avec un objectif de 30 000 camions électriques en circulation d'ici 2030, et avec des aides pouvant atteindre 100 000 euros par véhicule, les acteurs de l'énergie plaident

pour une approche plus neutre. Et ce message est encore plus porté par les agriculteurs, qui plaident pour une juste rémunération. « Il ne faut pas opposer les énergies et apporter un soutien massif à tout ce qui peut décarboner le transport, aussi bien le B100 que le HVO, le gaz et l'électrique », martèle Raphaël Biscarias, de la coopérative COC. « Le problème est que les pouvoirs publics avancent et reculent, aussi bien sur la

« IL NE FAUT PAS OUBLIER LE BIOGAZ NATUREL, QUI NE VOIT PAS SON PRIX S'ENVOLER »

ETIENNE VALTEL,
DIRECTEUR GÉNÉRAL
D'ALTENS.

fiscalité que sur les ZFE, alors qu'un transporteur doit avoir de la visibilité pour s'engager sur un leasing de 48 à 60 mois », poursuit-il. Pour sa part, Altens anticipe la cohabitation de plusieurs énergies dans le transport routier. Le distributeur prépare justement l'arrivée à Toul, en Meurthe-et-Moselle, d'une station multi-énergies, où les camions pourront se ravitailler aussi bien en HVO qu'en bio-GNV et en électrique. Etienne Valtel estime que « l'avenir est au mix énergétique ». C'est ce que pense aussi Oleo, qui espère que l'Union européenne va prolonger le moteur thermique et continuer de pousser les biocarburants. ■

Laurent Meillaud

> ENTRETIEN

TROIS QUESTIONS À LAURENT FALAIZE, DIRIGEANT DE FALAIZE ENERGIES ALTERNATIVES

Joint par Froid News, Laurent Falaize, directeur général de Falaize Energies Alternatives, revient sur le développement du biocarburant B100, l'extension nationale de son activité et l'évolution de la demande dans un contexte géopolitique incertain.



© FALAIZE ENERGIES ALTERNATIVES

Laurent Falaize, directeur général de Falaize Energies Alternatives.

Froid News : Quelles solutions énergétiques proposez-vous, et pour qui ?

Laurent Falaize : Falaize Énergies Alternatives est une société familiale, filiale de Fioul 83, fondée en 2020 dans le prolongement de plus de 30 ans d'expérience dans la distribution d'énergie.

Nous nous sommes positionnés très tôt sur la distribution de biocarburant B100, un carburant 100 % renouvelable fabriqué à partir d'huile de colza française, qui ne nécessite aucune modification mécanique des moteurs compatibles.

Notre produit phare, le Cristal Power 100, s'adresse principalement aux professionnels du transport de marchandises – transporteurs routiers, logisticiens, flottes de véhicules utilitaires – qui cherchent à décarboner leurs activités sans rupture

opérationnelle. Ses avantages environnementaux sont significatifs : jusqu'à - 80 % de particules fines et - 60 % de CO₂ par rapport au gazole fossile, tout en valorisant la filière agricole française.

Nous nous adressons aussi bien aux PME du secteur qu'aux grands groupes nationaux souhaitant s'engager dans une démarche de décarbonation crédible, mesurable et compatible avec leurs contraintes opérationnelles. À ce jour, plus de 40 entreprises de transport font confiance à Cristal Power 100, avec plusieurs millions de litres consommés.

F. N. : Quelle zone géographique couvrez-vous en France ?

L. F. : Bien que notre ancrage historique soit dans le Var, avec notre siège social situé à La Crau (83), notre couverture est aujourd'hui pleinement nationale. En cinq ans, nous avons bâti une infrastructure logistique solide qui nous permet de livrer des clients sur l'ensemble du territoire français, des grandes métropoles aux zones périurbaines et rurales.

80 % de nos livraisons nationales sont effectuées par nos conducteurs basés à la Crau. Nous disposons notamment de camions de petite taille spécifiquement adaptés à la géographie urbaine dense, comme celle de la Côte d'Azur, ce qui nous permet d'intervenir dans des environnements où la logistique de livraison de carburant est particulièrement contraignante.

Cette capacité à opérer aussi bien en milieu urbain qu'en zones plus éloignées est un différenciateur clé dans notre offre de service.

Les résultats parlent d'eux-mêmes : selon les données publiées en août 2025 par le Comité Professionnel Du Pétrole, Falaize Énergies Alternatives est désormais le 1er distributeur indépendant de B100 en France et le 3e opérateur national, derrière les deux seuls producteurs.

Figurer parmi les 10 plus grands acteurs du marché, en tant qu'entreprise familiale de 40 collaborateurs, est une fierté et la démonstration que notre modèle – fondé sur la proximité client, la réactivité logistique et la qualité des produits – répond à un besoin réel et croissant.

F. N. : Avec le conflit en Iran et la crise pétrolière qui en découle, est-ce que vous constatez une hausse de la demande pour vos solutions énergétiques alternatives au pétrole ?

L. F. : Effectivement, le contexte géopolitique actuel agit comme un accélérateur puissant pour la transition vers les biocarburants. La volatilité des prix du pétrole, les incertitudes sur les approvisionnements et la pression sur les marges que subissent les transporteurs les poussent à rechercher des alternatives plus stables, plus prévisibles et ancrées localement.

Dans ce contexte, nous avons enregistré une hausse de la demande d'environ 25 % par rapport à la période précédant la crise. Cette progression reflète une évolution structurelle de la demande : les professionnels du transport ne se tournent plus vers le B100 uniquement pour des raisons environnementales ou réglementaires, mais aussi pour des raisons économiques et stratégiques.

La souveraineté énergétique devient un argument concret pour des dirigeants qui ont vu leurs coûts de carburant s'envoler et leurs plannings de livraison perturbés par l'instabilité des marchés pétroliers.

Ce double moteur – crise géopolitique d'un côté, contraintes environnementales de l'autre – crée une dynamique forte et nous travaillons activement à renforcer notre capacité logistique pour répondre à cette demande croissante et continuer à accompagner nos clients dans la durée. ■

**Propos recueillis
par Olivier Roussard**

blueSeal®

le rideau d'air dédié au transport

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



Respect de la chaîne du froid



Économie de carburant



Sans contact pour les livreurs

S'adapte à tous
les véhicules :



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



> ELECTRIFICATION

BORNES ÉLECTRIQUES : DES SOLUTIONS SUR MESURE POUR ACCOMPAGNER LES USAGES

Alors que la France s'engage résolument dans la voie de l'électrification, les acteurs impliqués dans les bornes de recharge développent des solutions adaptées, et les transporteurs sont désormais bien plus réceptifs.

C'est une conséquence directe de la guerre en Iran. « En raison de l'augmentation des prix du gazole, tout le monde s'est mis à regarder l'électrique, qui est une énergie souveraine », indique Arnaud Villéger, directeur marketing et commercial de BNP Paribas Artegy et directeur de l'Observatoire du Véhicule Industriel. « Mais, il y avait déjà eu une accélération à partir de Solutrans »,

complète-t-il. De son côté, en réaction au conflit, le gouvernement a annoncé un plan d'électrification qui couvre plusieurs usages, dont justement la mobilité. Et à côté de la voiture, il y a aussi l'utilitaire (avec depuis le 1^{er} juin des aides jusqu'à 9 500 €) et le camion (avec depuis le 1^{er} juin aussi des aides pour les tracteurs routiers qui passent de 60 à 100 000 euros). Dès 2027, l'objectif est de vendre 70 000 utilitaires et 4 000 poids

lourds. En 2030, l'ambition est d'atteindre 50 % des ventes de véhicules neufs en électrique, tant pour les VUL que pour les PL. Et du côté des bornes ? En raison de l'essor des voitures électriques, le réseau s'est fortement développé dans l'Hexagone. On dénombrait plus de 195 000 points de charge publics à la fin mai. L'objectif est d'atteindre 400 000 bornes ouvertes au public d'ici 2030 et plusieurs millions de points de recharge au total sur le territoire. Mais le contexte est très différent pour le poids lourd.

UNE ACTION DES CONSTRUCTEURS

Il faut en effet des bornes de plus forte puissance pour recharger des batteries de plus de 600 kWh. Selon l'ACEA, (Association des Constructeurs Européens d'Automobiles), si l'on veut recharger les 400 000 camions électriques prévus en 2030, il faudrait implanter en Europe au moins 35 000 points de charge rapide de 800 kW et plus d'ici cette échéance. Or, il en existe moins de 1 000 à jour. Afin de faciliter les pleins en itinérance, les groupes Volvo et Traton (Scania, MAN, Volkswagen Truck & Bus, International) ainsi que Daimler truck, ont constitué une alliance pour développer un réseau de charge rapide sous la marque Milence, en poussant le standard MCS* qui recharge les batteries entre 30 et 45 minutes. Le calendrier prévoit 90 stations en Europe d'ici 2028, contre une trentaine aujourd'hui. En parallèle, Daimler a ouvert son propre réseau TruckCharge afin d'accélérer encore plus le maillage du réseau de recharge, avec 3 000 points de charge

BNP PARIBAS ARTEGY : UNE EXPERTISE POUR ACCOMPAGNER LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

Filiale de BNP Paribas spécialisée dans la location longue durée de véhicules industriels, BNP Paribas Artegy a la conviction qu'il faut diversifier les énergies. Son rôle est d'accompagner les clients en les informant sur la réglementation (objectifs de l'Union européenne, impact des ZFE), les subventions et en comparant les coûts pour le TCO (le coût total de possession). « Dans l'électrique, nous travaillons avec nos collègues pour proposer des solutions combinant les véhicules et les bornes, ainsi que le prix de l'énergie », explique Arnaud Villéger. « Notre rôle est de mettre les gens autour de la table ». Grâce à un retour d'expérience de 25 ans de données, issues de boîtiers télématiques, BNP Paribas Artegy peut analyser les tournées et aider les entreprises à électrifier leur flotte, en dressant un calendrier adapté aux usages. Une aide précieuse pour se projeter et préparer l'infrastructure. « 80 % des poids lourds qui vont à Rungis pourraient passer à l'électrique », assure Arnaud Villéger, lequel estime que cette énergie « rebat les cartes au niveau du choix des marques » et avec une nouvelle génération de transporteurs « qui n'ont pas vocation à entretenir des camions ».

d'ici la fin de la décennie. Précisons que les ministres des Transports de neuf pays ont convenu de développer d'ici la fin de la décennie des corridors de charge, avec un axe Méditerranée-Scandinavie et un autre Mer du Nord-Baltique.

DES SOLUTIONS POUR LES PARCS

Sur le terrain, il y a en France des transporteurs qui sont des militants en faveur de la mobilité électrique. Il existe par exemple le Club de l'Electromobilité, animé par David Bray (Transports Bray), actionnaire d'Alpha et membre du conseil de surveillance, et Kevin Lenoir (Ekleo). « La volonté était de fédérer les acteurs, y compris les fabricants de bornes », explique Frédéric Guérin, directeur général d'Alpha. « La solution, c'est de mutualiser les infrastructures et de redonner le pouvoir aux transporteurs, qui peuvent accéder à des bornes partagées et piloter en temps réel la recharge ». Alpha a adapté à la borne de recharge un modèle



© BUMP

de mutualisation qu'il avait déjà appliqué au transport de palettes ; et cela se traduit par 300 bornes, partagées par une centaine d'acteurs. « Il est vrai que les transporteurs sont mieux informés », témoigne Tom Lyonnet, responsable Marché chez Bump et expert en décarbonation pour la mobilité lourde. Pour l'anecdote, la startup avait ciblé ce marché dès sa naissance et se demandait pourquoi il ne s'équipait pas plus. « Les besoins ont évolué et après l'utilitaire, on voit l'électrique arriver sur tous les segments de camions », relève l'expert de Bump. La société a un rôle de conseil et même d'architecte. Elle aide les entreprises de transport à dimensionner leurs projets avec un plan en trois étapes (conception, déploiement et exploitation

opérationnelle). C'est un travail tout en finesse qui tient compte des kilométrages, des besoins en kWh et des contraintes liées au site qui peuvent nécessiter de nouveaux raccordements auprès d'Enedis, le réseau national de distribution d'électricité. « Il faut trancher entre la recharge à quai ou en mode déporté », indique Tom Lyonnet, qui va alors sélectionner des partenaires pour les bornes en fonction des besoins. Cet expert souligne cependant que « la recharge pour les camions ne sera jamais aussi flexible que pour les voitures ». ■

Laurent Meillaud

* Le Mega Charge System (MCS) est conçu pour une capacité de 1 à 3,75 MW, le 1,5 MW étant appelé à devenir le standard à terme.



Électrifiez vos flottes lourdes

La recharge 360° sans effort



BRANGEON
Groupe

STEF

MAN

FM LOGISTIC

RENAULT TRUCKS

STAF

DHL

GROUPE KERTRUCKS

FRAIKIN

NICOLLIN

> BÂTIMENT

LE SITE LOGISTIQUE STEF REICHSTETT S'AGRANDIT DE 65 000 M³ POUR STOCKER PLUS DE GLACES MARS WRIGLEY

En Alsace, le groupe Stef a augmenté considérablement le volume d'entreposage en surgelé de sa plateforme de Reichstett, afin d'accompagner la croissance de la société Mars Wrigley qui affiche une production de produits glacés en forte hausse.

A cette occasion, Stef construit sur son site de Reichstett une nouvelle chambre en froid négatif pour héberger le stock de barres glacées. Depuis, Stef accompagne « pas à pas » la croissance de son client, agrandissant le site à plusieurs reprises : en 1990, 1993, et aujourd'hui encore avec cette nouvelle extension

« C'EST EN 1989 QUE DÉBUTE LA COLLABORATION ENTRE LES DEUX ENTREPRISES »

de 65 000 m³ de volume d'entreposage, haute de 14,9 m. « En centralisant nos opérations à Reichstett, tout près de notre usine historique de Steinbourg, nous créons un hub logistique européen moderne et performant pour nos glaces tout en réduisant significativement notre empreinte carbone », a expliqué Victoria Abramova. « C'est une immense fierté de voir ce projet se concrétiser grâce à l'engagement de toutes les équipes ».

15 MILLIONS D'EUROS INVESTIS

Cette extension permet à Stef d'accompagner notamment l'augmentation de la capacité de production de l'usine Mars Wrigley à Steinbourg, d'où sortent chaque année plus de 30 000 tonnes de barres glacées (comme Snickers, Mars, Twix ou Bounty) et d'assurer le stockage de l'ensemble de la gamme de produits glacés commercialisés par cet acteur, incluant également les mini-bouchées glacées Trü Fru. Elle optimise l'organisation logistique et accueille des volumes en hausse. Mars Wrigley dispose ainsi de près de 28 000 emplacements palettes pour ses glaces

© DR STEF - ND/CLANDOEL.FR



Stef, fournisseur de services de transport et logistique dédiés aux produits alimentaires sous température dirigée, et Mars Wrigley, entreprise de confiserie de dimension internationale, se sont retrouvés le 11 juin 2026 sur le site logistique Stef Reichstett, en Alsace. Au cœur de l'événement : une extension de stockage surgelé construite pour accompagner le développement des glaces de Mars Wrigley. Mise en service fin 2024, montée en puissance tout au long de l'année 2025, elle fonctionne aujourd'hui à pleine capacité. C'est cette étape que les deux entreprises ont choisi de célébrer ensemble.

Étaient notamment présents aux côtés de Damien Chapotot, directeur général opérationnel France du groupe Stef, et Victoria Abramova, présidente-directrice

générale de Mars Wrigley France : Thierry Sother, député de la 3^e circonscription du Bas-Rhin, Patrick Eckart, premier adjoint au Maire de Reichstett, et Frank Becker, directeur général délégué de l'ADIRA (Agence de développement d'Alsace). « Ce que nous célébrons aujourd'hui, c'est la traduction concrète de la confiance qui nous unit : un investissement de long terme, des équipes engagées, et un site qui répond aux attentes d'un acteur mondial », a déclaré Damien Chapotot.

UN SITE EN CROISSANCE DEPUIS 37 ANS

C'est en 1989, avec l'implantation de l'usine Mars Wrigley à Steinbourg, unique site européen du groupe spécialisé dans la fabrication des barres glacées, que débute la collaboration entre les deux entreprises.



La hauteur de la nouvelle extension du site est de 14,9 m.

sur le site de Reichstett, dont 15 000 dans cette extension.

Pour ce projet, Stef a investi 15 millions d'euros. Propriétaire de ses sites à 90 %, le groupe construit ses outils logistiques pour le long terme. L'extension intègre des palettières mobiles et des convoyeurs pour optimiser la gestion des flux, une isolation performante, des panneaux solaires photovoltaïques en toiture et une production frigorifique utilisant l'ammoniac (NH₃), « un fluide naturel à faible impact environnemental, au service d'une supply chain plus responsable », a précisé Stef.

TROIS ZONES DE TEMPÉRATURE

Plateforme logistique multi-températures et multi-clients, le site de Reichstett propose réception, stockage, préparation de commandes, expédition, ainsi que des prestations complémentaires de surgélation, décongélation, conditionnement et co-packing. Il compte 95 collaborateurs et dispose de trois zones de température : près de 180 000 m³ de volume d'entreposage en surgelé (-25°C), dont 65 000 m³ de nouvelle extension, une surface de 6 875 m² en frais (+2/+4°C) et une surface de 835 m² en ambiant (+16°C).



© DR Stef - ND/Clandoell.fr



© DR Stef - ND/Clandoell.fr

Mars Wrigley dispose de 28 000 emplacements palettes pour ses glaces.

Le groupe Stef dans son ensemble compte actuellement 26 000 collaborateurs et plus de 300 sites implantés dans huit

pays européens. En 2025, le spécialiste de la supply chain alimentaire a réalisé un chiffre d'affaires de 5,1 milliards d'euros. ■



© DR Stef - ND/Clandoell.fr



VOS PROCHAINS RENDEZ-VOUS

LOGIPHARMA USA

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

📅 Du 5 au 7 octobre 2026

📍 Boston, Massachusetts, USA

🌐 logipharmaus.wbresearch.com

TOP TRANSPORT MARSEILLE

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

📅 Les 14 et 15 octobre 2026

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

🌐 www.toptransporteurope.com

TECHNOTRANS

Le salon du transport routier de marchandises et du véhicule industriel

📅 Du 14 au 16 octobre 2026

📍 Nantes, Pays de la Loire, France

🌐 www.salon-technotrans.com

SIFA

Le salon du froid et de ses applications

📅 Du 24 au 26 novembre 2026

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

🌐 www.expo-sifa.com

SUPPLY CHAIN EVENT

Événement consacré à la digitalisation de la supply chain

📅 Les 1 et 2 décembre 2026

📍 Paris, Île-de-France, France

🌐 www.supplychain-event.com

SITL

Salon international du transport et de la logistique

📅 Du 23 au 25 mars 2027

📍 Paris, Île-de-France, France

🌐 www.sitl.eu

SEAFOOD EXPO GLOBAL

Salon international dédié aux produits de la mer et qui s'adresse aux professionnels issus de tous les maillons de la supply chain

📅 Du 20 au 22 avril 2027

📍 Barcelone, Catalogne, Espagne

🌐 www.seafoodexpo.com

COMMERCIAL VEHICLE SHOW

Salon des véhicules pour le transport et la logistique

📅 Du 20 au 22 avril 2027

📍 Birmingham, Midlands de l'Ouest, Royaume-Uni

🌐 www.cvshow.com

TECHNO**TRANS** 2026

www.salon-technotrans.com

SALON PROFESSIONNEL DU VÉHICULE INDUSTRIEL

Parc des expositions
de NANTES 

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



SALON PROFESSIONNEL DU VÉHICULE
INDUSTRIEL
TECHNOTRANS



NOUVELLE ÉNERGIE, TOUJOURS SCANIA

ELECTRIC

Avec sa gamme complète et modulaire de véhicules électriques

Scania vous accompagne dans votre transition énergétique.
Découvrez les recommandations Scania adaptées à votre
activité sous scania.fr/emobilite



SCANIA