



Le 21 septembre 2016

Les solutions Scania centrées sur les applications : objectif de rentabilité optimale des clients

- Scania poursuit sa stratégie de dialogue avec les clients dans l'optique de répondre aux besoins d'applications spécifiques de chacun.
- L'offre Scania s'axe sur la mise à disposition de véhicules connectés adaptés de manière optimale pour différentes prestations et sur les services associés permettant la prise en charge de ces véhicules.
- Uniques en leur genre, les plans de maintenance flexibles garantissent à nos clients qu'ils bénéficient de l'entretien dont leurs véhicules ont besoin et d'une disponibilité accrue.
- Scania redéfinit la définition de « premium » telle qu'elle a été créée par le secteur des poids lourds, en s'attachant à offrir à ses clients des conditions de rentabilité durables et optimales afin qu'ils maximisent leur capacité bénéficiaire.
- Scania met l'accent en particulier sur la fourniture de services associés intégrés, notamment Driver services (coaching du conducteur) et Fleet Care (exploitation et maintenance de flottes).

L'objectif de Scania est de devenir le partenaire de premier plan dans le développement de solutions de transport durables. La nouvelle génération de camions lancée récemment démontre clairement le sérieux de l'ambition du constructeur dans ce domaine. Outre la nouvelle gamme de produits elle-même, Scania lance des solutions personnalisées pour 36 applications en vue d'offrir systématiquement à ses clients les solutions les plus durables pour tout type de mission. L'entreprise collecte également des informations précieuses en continu sur ses plus de 210 000 véhicules en service.

« Avec le lancement de notre nouvelle génération de camions, nous mettons encore plus l'accent sur les opportunités, pour nos clients européens connectés, de générer des revenus grâce à leurs investissements dans les solutions Scania, explique Christopher Podgorski, Senior Global Vice President de Scania Trucks. Cette stratégie centrée sur les applications, les solutions intégrées, la modularisation et les données utilisateurs nous a permis de devenir leader du secteur. À l'aide de ces outils, nos équipes commerciales sont en mesure, en concertation avec nos clients, de concevoir des solutions personnalisées et optimisées offrant un potentiel de rentabilité optimale pour tout type de mission. »

Aux yeux de Scania, chaque camion est une unité de production : plus elle est adaptée à sa mission unique et bénéficie de services personnalisés, plus le potentiel de retour sur investissement du transporteur est grand. De nombreux facteurs régissent les résultats d'une entreprise de transport : si certains sont relativement simples à identifier et à maîtriser, d'autres sont liés à des circonstances qui sont indépendantes de sa volonté ou peuvent paraître sans importance à première vue. Or, ces facteurs peuvent, avec le temps, avoir un impact très important sur ses coûts et son chiffre d'affaires.

« Nous avons les connaissances et l'expérience nécessaires pour créer des solutions optimisées, affirme Christopher Podgorski. En s'appuyant sur les informations fondamentales auxquelles elles ont accès, notamment les données d'exploitation des véhicules en service, nos équipes peuvent proposer des solutions optimisées qui intègrent tout, des services de maintenance basés sur l'utilisation réelle des véhicules au financement en passant par l'assurance. »

Les effets de la numérisation

La numérisation continue et l'accès renforcé aux données décisionnelles (données des performances et d'exploitation) permettent à Scania d'être proactif et innovant. Dans cet océan d'informations, Scania sélectionne et analyse les données pertinentes pour chaque application et activité. « Nous évoluons vers un monde où les services et la gestion intelligente des informations sont les conditions indispensables à la rentabilité, décrit Christopher Podgorski. De nombreux acteurs du secteur du transport se concentrent encore aujourd'hui sur les coûts, le prix d'achat du véhicule faisant partie des principaux facteurs pris en compte. Dans ce cas, il faut se souvenir que des facteurs, comme la capacité bénéficiaire de l'entreprise, laquelle dépend en grande partie de l'optimisation des véhicules en fonction de leur mission, ont une influence bien plus importante sur leurs profits... ou leurs pertes. »

Le nouveau système d'aide à la vente Scania est une belle illustration de la mise en application de son expertise accumulée. Ce système rassemble les connaissances collectives recueillies dans le domaine des camions, les solutions de transport optimisées, les conditions sectorielles ainsi que les besoins réels des clients en différentes applications. C'est un outil de travail issu d'années de travail de collecte, d'analyse et de diffusion du savoir-faire considérable de Scania sur un secteur du transport et des camions à multiples facettes.

Scania a été l'un des premiers acteurs du secteur à connecter tous ses véhicules afin d'optimiser leur utilisation et leur disponibilité. Le constructeur a également été à l'avant-garde dans l'amélioration du processus d'installation de la carrosserie sur les véhicules. Le lancement d'un site visant à soutenir les carrossiers à l'été 2016 a d'ailleurs constitué une étape importante dans ce domaine. Autre étape fondamentale, le passage à la technologie de bus CAN, laquelle permet d'améliorer

considérablement la configuration et le contrôle des fonctions de carrosserie et des fonctionnalités associées.

« Nous travaillons en permanence à l'amélioration des perspectives de nos clients, explique Christopher Podgorski. L'accès aux données en temps réel est un thème très actuel, car il permet de connaître immédiatement la position du véhicule, ses besoins de maintenance ou sa consommation réelle. En bref, en concluant un partenariat avec Scania, les opérateurs de transport routier n'ont jamais été en aussi bonne position pour améliorer leur rentabilité. »

Des plans de maintenance flexibles

L'une des meilleures illustrations de ce partenariat ? Les plans de maintenance flexibles lancés il y a un peu plus d'un an et proposés dans un premier temps sur le continent européen. La mise en place est presque achevée pour coïncider avec la fin du déploiement de la nouvelle génération de camions. Tous les véhicules neufs étant connectés, ce sont leurs données d'utilisation réelle qui conditionnent l'entretien assuré par Scania dans le cadre du contrat de maintenance conclu avec le client, et non plus le kilométrage ou le calendrier.

« Les plans flexibles de maintenance Scania sont la dernière brique ajoutée à l'écosystème de services physiques et numériques mis à disposition de nos clients, un écosystème essentiel à la pérennisation de leur activité, explique Christopher Podgorski. Il est crucial, dans notre branche, d'être en mesure de personnaliser des solutions complètes et individuelles, incluant la maintenance et le financement. C'est à ce moment-là que se créent les conditions favorables ou non à la santé financière de la seule activité qui intéresse nos clients, à savoir la leur. »

Pour plus d'informations, veuillez contacter :

Örjan Åslund, Head of Product Affairs, Scania Trucks.
+46 70 289 83 78, orjan.aslund@scania.com