



8 juin 2017

Nouveaux moteurs, cabines et services Scania

Première cabine couchette G20 pour camions long-courriers.

- **Nouvelle génération de moteurs 9 litres en ligne.**
- **Les services Scania sont gages de rentabilité pour les clients.**

Le grand déploiement de gamme engagé l'an dernier par Scania se poursuit. Un nombre croissant de services et de produits sont mis en production et accessibles aux clients. Une nouvelle génération de moteurs cinq cylindres robustes Scania et les premières variantes de la nouvelle cabine G sont disponibles à la commande. Certains services et améliorations en termes de performance sont en cours de lancement, la plupart axés sur l'accroissement de la productivité et de la rentabilité totale d'exploitation des camions long-courriers et forestiers en Europe.

« Le programme de lancement de Scania en 2017 est considérablement plus étoffé que celui de 2016, lequel était déjà extrêmement intense, souligne Alexander Vlaskamp, directeur général adjoint ventes et marketing chez Scania Trucks. Nous ajoutons d'ores et déjà des produits et des services à notre nouvelle gamme afin que la majorité des clients puissent personnaliser des solutions à partir des camions nouvelle génération Scania, quel que soit le domaine d'application de leur véhicule. »

Lorsque Scania s'est lancé en 2016 dans le plus grand lancement de son histoire, les thèmes communs sous-jacents à cette opération étaient les services connectés, les produits pour le segment long-courrier et le développement durable. Le déploiement se poursuit dans cette veine avec l'offre d'un nombre accru d'options et de solutions à mesure que celles-ci sont mises en production. Jusqu'ici, Scania n'a dévoilé qu'une petite partie de toutes les innovations à venir et ce, uniquement en Europe.

« C'est une période passionnante, s'enthousiasme Alexander Vlaskamp. La nouvelle génération a reçu un accueil extrêmement positif comme le démontrent les récompenses reçues et les premières places remportées aux essais organisés par la presse, ainsi que l'afflux notable de clients qui a débouché sur une augmentation des ventes et de nouveaux records. »

La multiplication des possibilités de configuration ne signifie pas pour autant que les objectifs de Scania vont diminuer en intensité. Le groupe attache une grande importance interactions de visu avec les clients et Scania demeure concentré sur la rentabilité et le business de ces derniers.



« Les prochains rendez-vous avec la presse et les clients auront lieu après l'été et seront un moment de rencontre intégrale avec la famille Scania, poursuit Alexander Vlaskamp. Je peux d'ores et déjà révéler que nous nous concentrerons particulièrement sur les transporteurs dont les marges de manœuvre sont les plus faibles et sur la manière dont les solutions sur mesure Scania peuvent accroître leur rentabilité. »

Pour tout renseignement, contactez :

Alexander Vlaskamp, directeur général adjoint ventes et marketing chez Scania Trucks
Tél. : + 46 70 081 10 93, courriel : alexander.vlaskamp@scania.com

Örjan Åslund, responsable Product Affairs chez Scania
Tél. : + 46 70 289 83 78, courriel : orjan.aslund@scania.com

Scania est un fournisseur de solutions de transport de premier rang mondial. En compagnie de nos partenaires et de nos clients, nous impulsions la transition vers un système de transport durable. En 2016, nous avons livré 73 100 camions, 8 300 bus et 7 800 moteurs industriels et marins à nos clients. Notre chiffre d'affaires net s'est élevé à 104 milliards de couronnes suédoises, dont un cinquième provenant des ventes de services. Fondé en 1891, Scania est implanté dans une centaine de pays et emploie environ 46 000 salariés. Les activités de recherche et développement sont principalement concentrées en Suède avec des antennes au Brésil et en Inde. Les sites de production sont établis en Europe, en Amérique latine et en Asie. Quelques centres régionaux de production sont situés en Afrique, en Asie et en Eurasie. Scania est une filiale du groupe Volkswagen Truck & Bus. Pour tout renseignement, consultez www.scania.com.