



23 août 2016

Des services et des contrats qui offrent des avantages optimaux aux clients

- Scania développe son offre de services connectés qui facilitent le quotidien des conducteurs et des transporteurs en mettant l'accent sur la rentabilité
- Grâce à des plans flexibles, les clients Scania bénéficient d'une maintenance parfaitement appropriée de leurs véhicules en fonction de l'utilisation qu'ils en font réellement
- La maintenance prédictive et la disponibilité supérieure contribuent à améliorer la rentabilité des transporteurs
- Avec le lancement de son Communicator nouvelle génération, Scania sécurise l'avenir de l'intelligence embarquée à bord des camions
- 95 % de tous les camions Scania livrés en Europe sont connectés, offrant ainsi une véritable plate-forme pour des services qui améliorent la productivité et la disponibilité
- Scania présente des fonctionnalités améliorées pour ses services mobiles
- Ecolution by Scania poursuit la réduction de la consommation de carburant à l'aide de solutions optimisées, de formations et d'une maintenance intelligente
- Les solutions de financement et d'assurance intégrées de Scania augmentent les possibilités de rentabilité à long terme des transporteurs

Un écosystème de services accessibles physiquement dans les concessions Scania et virtuellement via la connectivité est essentiel pour diriger durablement une entreprise de transports dans ce secteur hautement concurrentiel. Scania est un pionnier des véhicules connectés. En outre, avec le lancement d'une nouvelle génération de camions, la société renforce sa position dominante sur ce marché. À l'instar du véhicule proprement dit, la possibilité de personnaliser les configurations et solutions pour tous types de transporteurs routiers est un facteur qui peut faire toute la différence entre rentabilité et déficit dans le seul secteur qui intéresse réellement le client : le sien.

Il y a presque un an, Scania a commencé à déployer le service Scania Maintenance avec des plans flexibles sur tous les marchés européens, un processus qui sera presque entièrement finalisé lors du lancement de la nouvelle génération de véhicules. Ce service repose sur le principe selon lequel tous les véhicules sont connectés ; ce sont leurs données d'utilisation réelles plutôt que leur kilométrage ou une date sur le calendrier qui doivent

déterminer la manière dont ils sont entretenus, conformément au contrat de maintenance spécifique conclu entre Scania et chaque client. Par exemple, l'intervalle de vidange d'huile peut atteindre 150 000 kilomètres, à condition que les conditions d'exploitation soient adaptées et qu'il s'agisse d'huile Scania longue durée.



Grâce aux plans de maintenance flexibles reposant sur la connectivité et l'utilisation réelle du véhicule, la précision de la maintenance est bien plus élevée. Avec la solution Scania, chaque camion bénéficie d'une maintenance parfaitement adaptée au moment idéal. Les temps d'immobilisation en atelier sont réduits et le véhicule peut rouler plus de jours chaque année par rapport aux plans de maintenance périodiques rythmés par le calendrier.

« Les clients y trouvent des avantages évidents, tels qu'une réduction significative du nombre de passages en atelier », déclare Lars Karlsson, responsable de l'activité Services Range chez Scania. « Au lieu de suivre des intervalles de maintenance fixes, les clients sont contactés par Scania qui organise un rendez-vous en atelier à un horaire de convenance. Bien évidemment, ce changement part du principe que tous les véhicules sont connectés. En associant des services supplémentaires tels que le Remote Diagnostics ou VRS, nous pouvons être proactifs dans notre relation avec le client et améliorer ses possibilités de garder son véhicule sur la route grâce à la maintenance planifiée et préventive. »

Une planification correctement calibrée de la maintenance a une incidence majeure sur des aspects importants tels que la disponibilité et la valeur de revente. Un véhicule entretenu avec une grande précision reste opérationnel plus longtemps, génère davantage de revenus et conserve une meilleure valeur résiduelle.

« Nous savons qu'avec l'ancienne approche, avant la connexion des véhicules, certains camions étaient sur-entretenus et d'autres sous-entretenus, car une solution unique ne peut pas être parfaitement adaptée à tous les cas de figure », concède Lars Karlsson. « Je pense que nous sommes tous d'accord sur un point : la meilleure chose à faire, c'est assurer précisément à chaque véhicule la maintenance dont il a besoin. »

Ces dernières années, Scania a lancé un certain nombre de services en relation avec l'entretien et la maintenance sur différents marchés. Scania peut, par exemple, charger son propre personnel de gérer le parc de véhicules d'un client à des degrés divers. Un expert Scania peut se déplacer sur site dans les locaux d'un transporteur (ou si nécessaire dans le propre atelier du client) pour planifier et établir la maintenance des véhicules. La société peut également employer des techniciens en sous-traitance ou mettre en place des ateliers temporaires, par exemple, dans le cadre de grands projets de construction.

« Nous sommes toujours ouverts à la discussion », précise Lars Karlsson. « Chaque client a son propre modèle commercial et ses propres besoins, mais nous constatons qu'ils sont de plus en plus nombreux à apprécier de pouvoir collaborer avec Scania. Les véhicules sont perfectionnés et les arrêts non planifiés peuvent être très coûteux. En concevant une solution centralisée avec les représentants locaux de Scania, vous pouvez obtenir tout ce qu'il vous faut, de la maintenance des pneumatiques à des plans de maintenance personnalisés pour un coût mensuel prévisible. »

La connectivité est la clé de la rentabilité

Les véhicules connectés sont incontournables dans l'Union européenne de 2016, et Scania en compte actuellement plus de 200 000. Les experts du secteur sont d'avis que l'accès à la connectivité est essentiel pour affronter la concurrence de demain. Mais comment un transporteur individuel peut-il se repérer parmi toutes les visions qui lui sont proposées ?

« Scania estime que dans les années à venir, la qualité, la convivialité et les avantages réels procurés par les services de connectivité créeront un fossé net dans le secteur entre les fabricants les plus performants et les autres », confie Mattias Lundholm, responsable de l'activité Connected Services chez Scania. « Les véhicules devront également être durables et afficher une haute disponibilité à l'avenir. Une gamme de services conçus de manière intelligente offrant une valeur ajoutée augmente la compétitivité d'un transporteur et contribue à accroître ses bénéfices. »



Les véhicules connectés constituent une pièce maîtresse des solutions de transport sûres et durables. Scania propose un système complet d'éco-services inclus dans l'offre qui reposent en tout ou partie sur la connectivité des véhicules. Tous contribuent à promouvoir les transports durables et à augmenter les bénéfices des transporteurs.

La gamme actuelle des services de gestion de parc et destinés aux conducteurs de Scania est sans cesse complétée afin d'offrir des fonctions supplémentaires et améliorées. Parmi les nouveaux services actuellement lancés dans le domaine des services intégrés au produit figurent la gestion à distance du chauffage additionnel du véhicule et de nombreuses améliorations apportées à la communication entre le conducteur et le transporteur. Nous allons proposer un nouveau portail offrant des fonctionnalités perfectionnées. L'aspect et l'interface ont subi un lifting complet. Par exemple, les messages, les adresses et les itinéraires peuvent désormais être transférés directement au système d'info-divertissement du véhicule par l'équipe de gestion de la circulation installé dans les locaux du transporteur.

« Le dicton qui prétend que votre seule limite est votre imagination est sans doute un peu galvaudé mais, dans le fond, il est exact », explique Mattias Lundholm. « Nous travaillons sur de nombreuses fonctions qui améliorent la productivité et/ou réduisent les coûts, des services en relation notamment avec la planification des itinéraires, la maintenance des véhicules, la sécurité, la lutte contre le vol et l'assistance au conducteur.

La prédictibilité, gage de tranquillité d'esprit

Certains services tels qu'Ecolution by Scania sont commercialisés depuis plusieurs années et ont eu le temps de prouver leur valeur à bien des occasions. En consacrant une attention extrême à tous les aspects, de la spécification du véhicule à la formation des conducteurs en passant par le coaching de suivi ou la maintenance planifiée, vous pouvez obtenir de bons résultats sous la forme de revenus accrus par véhicule, chose que beaucoup n'auraient pas cru possible il y a seulement dix ans.

« Ecolution by Scania se concentre à la fois sur les coûts et les revenus des transporteurs », précise Mattias Lundholm. « Des véhicules adaptés et des conducteurs formés forment un tandem gagnant qui permet d'obtenir les meilleurs coûts d'exploitation totaux du secteur. Si vous complétez la solution par les services de financement et d'assurance de Scania, vous êtes assuré de sécuriser votre investissement. Grâce à des coûts bas et prévisibles et à des véhicules toujours disponibles, les transporteurs peuvent se consacrer au service de leurs clients tout en restant rentables et pérennes. »



Les camions Scania ont beau être extrêmement perfectionnés de nos jours et équipés de nombreux systèmes d'assistance au conducteur, ce dernier a toujours une incidence majeure sur la consommation de carburant et la fiabilité du véhicule. Les conducteurs formés conduisent mieux, à tous les égards.

Sur sa nouvelle génération de camions, Scania intègre de nombreuses nouvelles options qui permettent au véhicule de communiquer avec le reste du monde via le Scania Communicator intégré. Les transporteurs et les conducteurs peuvent accéder à la nouvelle interface et à de nouveaux services qui ne sont pas liés à des solutions technologiques existantes.

Pour plus d'informations, veuillez contacter :

Örjan Åslund, Responsable de la division Product Affairs, Scania Trucks, tél.
+46 (0) 70 289 8378,
e-mail : orjan.aslund@scania.com