



4 septembre 2017

Services et partenariat avec Scania : la voie de la rentabilité

La voie d'une rentabilité pérenne est pavée de difficultés pour de nombreux transporteurs. Les défis ne manquent pas et les marges sont étroites. Toute dépense ou perte de revenus imprévue peut rapidement devenir un grave problème. Pour qu'ils aient l'esprit tranquille et bénéficient de conditions appropriées pour assurer la rentabilité dans la durée de leur entreprise, les transporteurs peuvent conclure avec Scania un partenariat couvrant tous les types de services (matériels, numériques et financiers).

« Les clients Scania qui œuvrent dans le secteur de la construction sont presque toujours un des maillons d'une longue chaîne et, par conséquent, un rouage important d'un processus où aucune interruption n'est tolérée, explique Anders Lampinen, chef de produit construction Scania Trucks. C'est la raison pour laquelle il est absolument fondamental de concevoir sur mesure une solution complète qui évite toute panne pour que le transporteur ne rate jamais une mission. »

Un savoir connecté

Scania a créé tout un écosystème composé de toutes sortes de services. Tous ont essentiellement le même objectif : permettre aux clients Scania de maintenir leur rentabilité et de profiter d'un retour sur investissement cohérent grâce à leur partenariat avec Scania. Cette solution repose sur des services connus tels que les contrats de maintenance et réparation, et les services Scania Fleet Management. Mais l'offre Scania ne se limite pas qu'à ces prestations.

« Le fait que tous les véhicules qui quittent les usines Scania sont connectés depuis quelques années a créé une foule de nouvelles opportunités, poursuit Anders Lampinen. Toutes ces connaissances profitent naturellement aux clients, dans leur activité mais aussi à nous qui pouvons suivre de près l'utilisation des véhicules et, par exemple, offrir un service d'entretien flexible ou le remplacement anticipé de composants. »

Des formations sur mesure

Innovation en matière de services d'aide à la conduite Scania, plusieurs marchés ont commencé courant 2017 à offrir aux conducteurs une formation spécialisée dans leur métier. Cette formation peut être adaptée au secteur de la construction. La formation conducteurs est un service bien établi dans le segment long-courrier où les priorités sont la conduite économique et la sécurité sur la route. Mais jusqu'ici, Scania ne proposait pas dans son offre un service dédié au segment construction. Les nouveaux modules sont les suivants : Performance environnementale et Production et sécurité. Ils peuvent servir de cadre à une formation conducteurs personnalisée en fonction des conditions locales.



« Cette nouveauté a été très bien accueillie, souligne Anders Lampinen. À bien des égards, être au volant d'un véhicule de chantier est beaucoup plus exigeant que conduire un long-courrier. Les véhicules de chantier sont exploités dans des milieux très différents : cela peut aller de l'autoroute à l'absence totale de route. Quand on ajoute des facteurs tels que le chargement, le déchargement, la sécurisation de la cargaison, la conduite hors route et bien d'autres sur lesquels le conducteur a une influence, on constate que ce métier a de multiples facettes. »

Tous ceux qui conduisent un Scania ont tous les jours à leur disposition une assistance, qu'elle soit directe ou indirecte par l'intermédiaire des services offerts par Scania. Le véhicule lui-même renseigne les conducteurs sur leur anticipation de l'accélération, du freinage, etc. Mais ceux-ci peuvent aussi améliorer leur conduite via l'application Scania Fleet (à condition que leur entreprise de transport soit abonnée aux services Scania Fleet Management ou qu'ils aient suivi la formation conducteurs Scania). Ceux qui ont terminé la formation conducteurs sous sa forme la plus poussée sont suivis par un coach conducteurs formé à la Scania Academy.

Un financement sécurisé

Un aspect souvent négligé, du moins dans un premier temps, au moment de choisir un camion de transport est son financement et son assurance. Toute l'attention est tournée vers le nombre de chevaux, la capacité de chargement et la couleur ; les facteurs économiques, pourtant déterminants, n'arrivent qu'en fin de liste.

« Le budget est l'une des principaux casse-tête des transporteurs dans le secteur de la construction. Ils doivent faire face à des conditions difficiles qui abîment les équipements tandis que leurs missions sont extrêmement variées et que leurs revenus sont probablement irréguliers tout au long de l'année. Si l'acquisition du véhicule est financée par Scania Finance, ils peuvent choisir des options permettant, en concertation avec Scania, de lisser les remboursements et atténuer les fluctuations de leurs recettes. Dans le même temps, nous leur garantissons des réparations rapides et adéquates car nous avons un intérêt commun - le véhicule et les finances des transporteurs - même après la signature du contrat de vente. »

Au moment des négociations avec les clients, Scania ne se conforme plus à la conception traditionnelle du financement des véhicules en vigueur dans la profession, où l'accent est mis sur le maintien des coûts visibles au plancher. Pour obtenir la meilleure rentabilité totale d'exploitation dans la durée, tous les éléments de l'opération doivent être intégrés au calcul et c'est là que certaines variables telles que la capacité de gains, la disponibilité et le financement sont cruciales.

« Le secret que nous aimerions partager davantage est de concevoir sur mesure une solution très complète, d'analyser et d'évaluer tout ce que le client pense savoir et les éléments dont il ou elle n'a jamais tenu compte, insiste Anders Lampinen. Les bonnes vieilles méthodes sont rarement la meilleure voie à suivre, mais notre équipe commerciale possède les outils, les connaissances et les données informatiques pour concevoir la solution idéale. Elle peut comprendre ce qui semble être de petits détails comme le choix du pont arrière, lequel peut au fil du temps avoir des effets considérables sur bien des plans, de la consommation de carburant au nombre de jours de fonctionnement et de rentabilité du véhicule. »



Le suivi de la remorque

Le service Scania Fleet Management vient d'être complété par une fonction de suivi des remorques : Scania Trailer Control. Elle permet aux entreprises de transport d'accéder à des informations importantes sur des facteurs tels que la géolocalisation et la température dans l'espace de chargement - des données fondamentales dans tout type de transport réfrigéré - via le portail Scania Fleet Management. D'autres fonctions sont en cours d'introduction, par exemple, la communication de données importantes telles que le poids sur les essieux, la pression des pneumatiques et l'état des freins. Scania Trailer Control peut actuellement intégrer les données de 35 fabricants de remorques par l'intermédiaire d'un système de télématique intégré.

L'interaction numérique avec Scania One

Scania One, une nouvelle plateforme créée pour l'offre de services numériques Scania, a été lancée l'an dernier. Par son biais, les clients ont accès sur tablettes Android aux services de Scania et à ceux d'autres opérateurs.

Scania One facilite les échanges numériques avec Scania, ce qui ajoute de la valeur aux investissements consentis par les clients dans les véhicules et les services et crée les conditions d'une rentabilité pérenne.

Scania One comprend Scania Fleet Management, un système de surveillance et d'analyse en temps réel qui aide les transporteurs, par exemple, à gérer leur flotte en fournissant des informations sur la géolocalisation et les besoins des véhicules en matière d'entretien. Autres exemples d'applications disponibles : Guide me, une version numérique du mode d'emploi qui permet au conducteur, grâce à la réalité augmentée, d'accéder rapidement à des informations sur diverses caractéristiques du véhicule ; et Check before drive, une liste de contrôle numérique toutes marques confondues à consulter avant tout départ. L'Allemagne est le premier marché à commercialiser Scania One.

Scania s'occupe de la flotte

Autre service axé sur l'entretien lancé récemment et déployé sur les marchés européens, Scania Fleet Care. Par son intermédiaire, Scania assume la responsabilité totale de la planification de tous les besoins de maintenance et de toutes les réparations. L'objectif est d'accroître la disponibilité totale de la flotte du client tout en améliorant la maîtrise des coûts et la prévisibilité.

« Les clients savent que personne ne possède autant de connaissances sur la planification à long terme de l'entretien que les propres experts de Scania, indique Anders Lampinen. En confiant à Scania la planification de l'entretien et le remplacement anticipé des pièces, les transporteurs peuvent se concentrer sur leur métier avec la certitude que leur outil de travail est entre de bonnes mains. »

**Pour tout renseignement, contactez :**

Anders Lampinen, chef de produit construction Scania Trucks.

Tél. : + 46 73 655 04 48, courriel : anders.lampinen@scania.com

Örjan Åslund, responsable Product Affairs.

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