

SCANIA MAG



RÉSEAU

Philibert Trucks,
des valeurs et
des hommes

BEYLAT TP

Off-road again



Nicolas Touzaint

Le van du succès
Page 20

Transports Papalino La mélodie du silence

Patrick Vignapiano,
p.-d. g. des Transports Papalino



Nouveauté produit
**DÉCOUVREZ LE
SCANIA STREAMLINE
2013 !**

Page 12



Scania Classic
**OFFREZ-VOUS
UN CHECK-UP
GRATUIT**

Page 26

ASSURANCES SCANIA : UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

Gérant d'une entreprise de transport frigorifique et de conteneurs basée à Mondragon (84), Didier Galeran a choisi d'assurer ses camions Scania en Dommages Tous Accidents chez Scania Finance.



Didier Galeran, gérant des Transports Galeran

“
Les interlocuteurs Scania dédiés aux assurances connaissent bien nos véhicules et prennent en charge toute la gestion du dossier, en relation avec notre distributeur.”

Didier Galeran

DEPUIS COMBIEN DE TEMPS ÊTES-VOUS CLIENT SCANIA ?

DIDIER GALERAN : Je suis Scania de cœur depuis toujours, pour la fiabilité et la consommation. Les camions de la marque au Griffon nous accompagnent depuis la création des Transports Galeran en 1986 et nous en avons aujourd'hui la moitié sur les 32 en parc : des tracteurs avec semi-remorques et des porte-conteneurs.

VOUS ÊTES ÉGALEMENT CLIENT SCANIA FINANCE ?

D. G. : Nous avons fait appel à Scania Finance pour le financement des tracteurs et, depuis peu, nous avons opté pour les contrats de maintenance à chaque nouvelle acquisition. Il y a quelques années, lorsque Scania nous a présenté ses assurances, nous avons été séduits par l'approche et les garanties proposées. En 2005, nous avons souscrit notre premier contrat et, depuis, tous les nouveaux camions Scania sont assurés chez eux.

QUELLES PROTECTIONS VOUS OFFRENT CES ASSURANCES ?

D. G. : L'assurance Dommages Tous Accidents de Scania est souscrite en plus de la responsabilité civile Circulation de notre courtier. Pour nous, c'est beaucoup plus simple, tous les dommages causés au véhicule étant couverts, qu'il s'agisse d'accident, de catastrophe, d'incendie, de vol ou de bris de glace. On peut même assurer, en cas de besoin, des équipements ou des accessoires. Autre atout, un livret de bord comportant toutes les informations et numéros utiles est remis au conducteur. Au final, je suis un client serein. J'ai traité avec des professionnels qui ont pris le temps de discuter de mes besoins. J'ai signé, je roule tranquille. Et puis c'est simple : les Scania sont assurés par Scania chez Scania. C'est pour cette raison que je suis client.

Des assurances sur mesure



Rachid Kaddouri,
responsable
souscription
assurances,
Scania Finance

« Proposées à chaque financement de véhicule, les

assurances Dommages Tous Accidents Scania accompagnent nos clients sur toute la durée de vie du camion, au-delà du financement. En plus de couvrir les dommages liés au véhicule, elles peuvent comporter des options indemnisant l'immobilisation, l'utilisation d'un véhicule de remplacement et les équipements embarqués. Elles peuvent également couvrir les véhicules d'autres marques des parcs de nos clients. Les garanties sont régulièrement analysées et ajustées à la valeur réelle du matériel. Leur mise en place se fait dès la livraison des véhicules, sans frais de dossier, et aucun malus n'est appliqué, même en cas de dommage responsable. »

Pour plus d'informations, contactez le service souscriptions au 02 41 41 34 23.

EN QUOI EST-CE INTÉRESSANT POUR VOUS ?

D. G. : Comme chaque contrat Dommages est indépendant et lié à la durée de vie du véhicule, nous prorogons toujours l'assurance à la fin du financement, avec une prime réajustée en fonction de la valeur du camion. Jusqu'à présent, nous n'avons déclaré que deux sinistres, pour un accrochage et un bris de glace, et, à chaque fois, le traitement des dossiers a été rapide et très professionnel. Si j'ai d'autres sinistres, je sais que mes véhicules seront réparés chez Scania. Les interlocuteurs dédiés aux assurances connaissent bien les contraintes de notre métier, la valeur des camions et des pièces, ce qui est très appréciable et rassurant. ●

« UNE CLÉ POUR LA PERFORMANCE »

Dirigeant fondateur des Transports Cobigo à Baud (56), Jacques Cobigo a souscrit à l'offre informatique de gestion de flottes Analyse Box de Scania. Premières impressions.



QUELLE EST VOTRE ACTIVITÉ ?

JACQUES COBIGO : Notre spécialité est la mise en œuvre de solutions sur mesure pour répondre aux besoins complexes d'industriels. Pour cela, nous proposons des prestations de transport en flux tendu, avec des rotations nocturnes de conducteurs, et disposons de 52 véhicules, tracteurs et porteurs, dont 51 Scania.

QUELLES SONT VOS ATTENTES EN MATIÈRE DE GESTION DE FLOTTE ?

J. C. : Chez nous, priorité est donnée à la sécurité des conducteurs, des usagers, des marchandises et des véhicules. Cette ligne conductrice suppose une parfaite maîtrise de nos véhicules en matière de conduite. Tout ce qui peut nous aider à améliorer la conduite, tout en réduisant les consommations et à préserver notre matériel, est le bienvenu. En cela, Scania nous a toujours aidés à utiliser au mieux nos véhicules, tant au niveau de la formation des conducteurs que de la mise en mains des camions. Leur offre de gestion de flotte avec informatique embarquée nous

est apparue comme un moyen supplémentaire d'être encore plus pointus et réactifs.

QUEL SERVICE AVEZ-VOUS SOUSCRIT ET QUE VOUS APPORTE-T-IL ?

J. C. : Nous avons opté pour l'Analyse Box, qui nous propose un suivi des consommations moyennes par véhicule et des performances de nos conducteurs, mais aussi des alertes sur la maintenance. Cet outil nous permet d'effectuer un suivi hebdomadaire des différents critères de conduite des camions Scania équipés d'un boîtier : ralenti, dépassement de vitesse, freinages et accélérations brusques, conduite avec régulateur... Chaque conducteur est évalué par rapport à des valeurs cibles définies au départ et un classement des conducteurs est établi selon leurs performances.

EN QUOI EST-CE INTÉRESSANT POUR VOUS ?

J. C. : Cet outil de pilotage et de comparaison des bonnes pratiques de conduite me permet de vérifier que mes camions sont utilisés dans la

« Trois offres, trois avantages. »

Stéphane Lecoufflet, responsable informatique embarquée Scania France

« La Monitoring Box, gratuite 4 ans, permet au client de disposer d'un suivi de consommation. L'Analyse Box permet à partir de ce constat d'améliorer la performance individuelle de chacun des conducteurs. Enfin, la Contrôle Box permet d'exploiter au mieux les véhicules grâce à ses fonctions de géolocalisation et les informations de temps de conduite. Du point de vue de l'analyse de la conduite, les avantages sont multiples : l'informatique calcule automatiquement les consommations de chaque véhicule et suit leur évolution d'une semaine à l'autre sans qu'il soit nécessaire de collecter ni d'analyser les données. Ensuite, les informations fournies permettent de connaître les performances réelles de chaque conducteur sur différents critères afin de les faire progresser (note Scania Driver Support, temps de ralenti, vitesse maximum...). Enfin, les données fournies peuvent répondre à plusieurs objectifs : accroître les économies de carburant, améliorer la conduite des conducteurs, optimiser la planification de la maintenance, connaître la position exacte et les itinéraires de chaque camion ou encore son bilan CO₂. »

norme que je me suis fixée, tant au niveau de la vitesse que des freinages ou de la consommation. Les performances de chacun des conducteurs et leurs notes Scania Driver Support leur sont communiquées, afin qu'ils comparent les écarts et mettent en œuvre les ajustements nécessaires. L'Analyse Box m'ouvre également des perspectives d'analyses très fines, par créneaux horaires et par trajets, qu'il serait impossible d'avoir sans informatique embarquée. L'objectif est bien de faire progresser chaque conducteur dans sa conduite pour améliorer la performance globale de la flotte équipée du système.

LA FIDÉLITÉ RÉCOMPENSÉE

Jusqu'au 31 décembre 2013, Scania propose, à tous les possesseurs d'un camion de plus de cinq ans, un check-up gratuit et des offres exceptionnelles. Des avantages qui viennent récompenser un partenariat de longue durée entre la marque et ses clients.

Un check-up gratuit sur plus de quarante points de contrôle et des chèques-cadeaux pour des pièces techniques, des interventions en atelier, des accessoires et des vêtements ! Noël est passé, mais Scania a décidé de continuer à faire plaisir, durant toute l'année, à tous les possesseurs d'un véhicule de plus de cinq ans. « Cette opération exceptionnelle vise à la fois à remercier nos clients pour leur fidélité, à vérifier les organes mécaniques et de sécurité de leur véhicule, et à leur proposer des offres supplémentaires », explique Sylvain Ordonaud, responsable marketing pièces, services et logistique Scania France.

CONTRÔLE GRATUIT

Tous les possesseurs de véhicules Scania de plus de cinq ans ont été invités, par courrier, à prendre rendez-vous avec leur interlocuteur après-vente Scania pour un check-up gratuit. Cette visite de contrôle, réalisée par les professionnels après-vente des points Scania participant à l'opération, porte sur plus de quarante points : refroidissement, transmission, freinage, embrayage, éclairage, circuit d'air, circuit électrique, amortisseurs, pneumatiques, plaquettes... Cet examen complet fait l'objet d'un compte rendu détaillé sur l'état d'usure des pièces inspectées et leur éventuel besoin de remplacement. Un diagnostic bien utile pour rouler sereinement, en toute sécurité. « Bien entretenir son véhicule est primordial pour assurer la longévité de son outil de travail et améliorer sa valeur de revente, souligne Sylvain Ordonaud. Repousser une intervention sur un turbo, un système de freinage ou un embrayage peut aussi mettre en jeu la sécurité du conducteur et s'avérer coûteux à cause d'une immobilisation imprévue. »

CHÈQUES-CADEAUX

À l'issue de ce check-up, gratuit et sans aucune obligation pour le client, un chéquier « Prestige », personnalisé au numéro de châssis du véhicule, lui est remis, avec des bons cadeaux à valoir durant toute l'année 2013. Ce chéquier permet de bénéficier, en plus des conditions tarifaires pratiquées par le distributeur, d'offres supplémentaires

“ Repousser une intervention sur un turbo, un système de freinage ou un embrayage peut aussi mettre en jeu la sécurité du conducteur et s'avérer coûteux à cause d'une immobilisation imprévue.”

Sylvain Ordonaud, responsable marketing pièces, services et logistique Scania France

sur des pièces d'origine : alternateurs, démarreurs, kits d'embrayage, turbos, pompes à eau, courroies. En confiant les prestations à un atelier Scania, l'économie peut doubler. « Lors de sa visite dans notre réseau, le conducteur

peut aussi se faire plaisir en utilisant ses chèques-cadeaux pour des accessoires, des vêtements de la collection Scania Truck Gear ou des articles Scania Sélection », précise Sylvain Ordonaud.

EXPERTISE DU RÉSEAU

Profiter de l'opération Scania Classic, c'est aussi profiter des services et de l'expertise du réseau du constructeur pour son véhicule. « Personne ne connaît mieux les camions Scania que les professionnels après-vente de notre réseau, poursuit Sylvain Ordonaud. Nos équipes sont formées et disposent des outils nécessaires à l'entretien et à la maintenance des camions Scania. En ce sens, notre réseau est le meilleur allié pour expertiser un véhicule de la marque. »

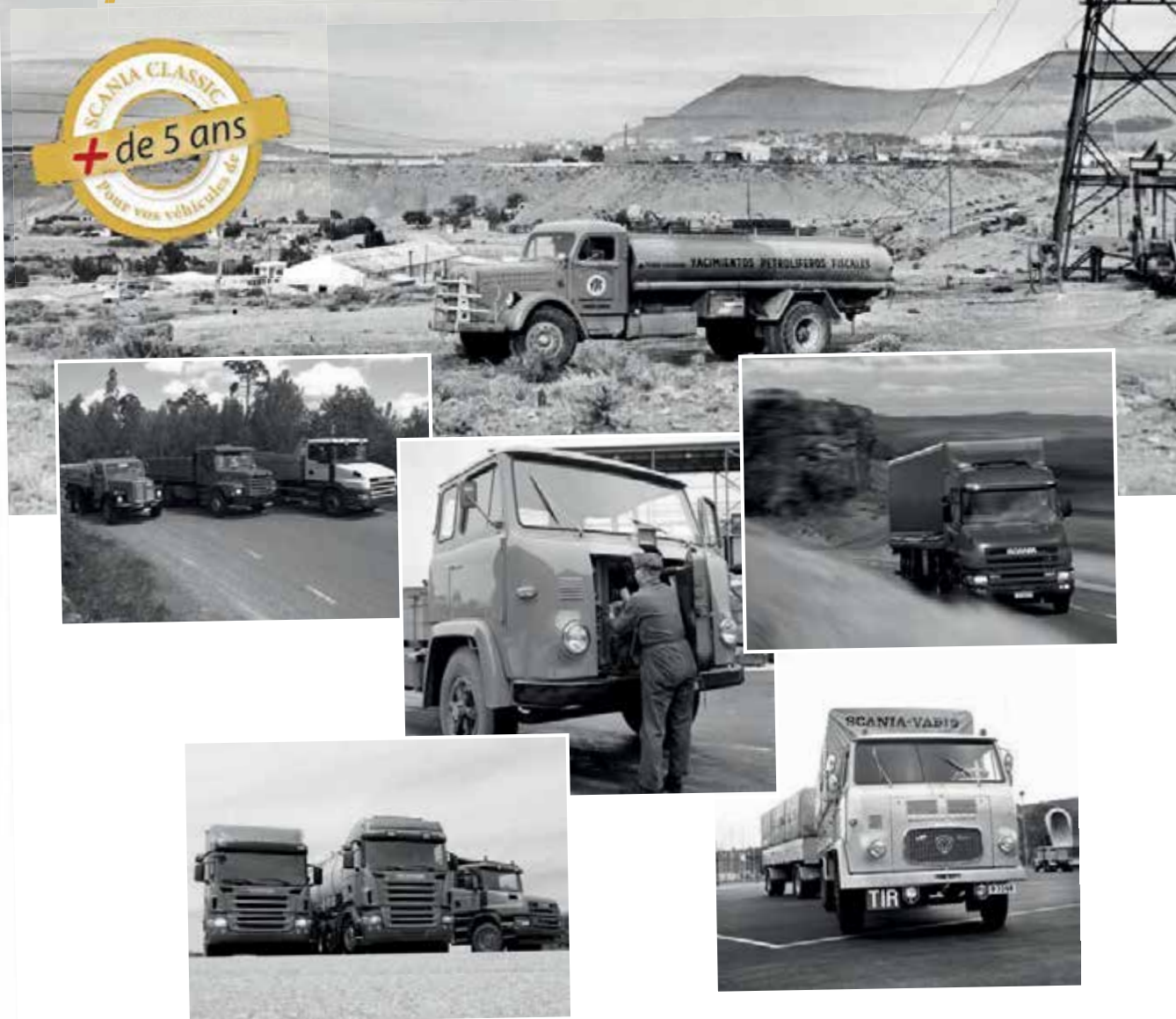
Au contact quotidien des professionnels de la route, les distributeurs Scania connaissent parfaitement les contraintes de leurs clients. Que ce soit pour le check-up ou pour les interventions en atelier, les temps d'immobilisation sont toujours calculés au plus juste afin de minimiser les conséquences sur les activités professionnelles des clients. Proposées à un tarif compétitif, les pièces d'origine Scania bénéficient également de la garantie constructeur et de la réputation de fiabilité de la marque. En plus de faire contrôler son camion et de profiter d'économies, cette opération est enfin l'occasion de rendre visite à son distributeur Scania, pour découvrir les offres commerciales pratiquées tout au long de l'année en après-vente sur certaines familles de produits, mais aussi les nouveautés du constructeur. Alors, quand un réseau s'engage pour remercier ses clients de leur fidélité, il serait dommage de ne pas en profiter ! ●



Scania Pièces et Services

SCANIA CLASSIC

La fidélité : Le secret d'un partenariat longue durée...



*Pour vous remercier, bénéficiez d'un check-up gratuit et de prix réduits**

*Offre valable sur les véhicules de + de 5ans : contactez-nous...





“ Les services associés sont devenus aussi importants que le véhicule. Il ne s’agit plus simplement de vendre un camion, mais une solution de transport globale à un professionnel.”

Michel Roustan

LA PASSION COMME MOTEUR

Passer de la mécanique à la vente, un parcours qui n’a rien d’inhabituel, mais qui s’est avéré un plus dans l’univers du poids lourd. Vendeur VN chez Scania Méditerranée à Vitrolles (13) depuis 30 ans, Michel Roustan a toujours eu la passion du produit et l’envie de la partager avec ses clients.

EN QUOI CONSISTE VOTRE MÉTIER AU QUOTIDIEN ?

Michel Roustan : Mon rôle est de vendre des camions, mais aussi les services qui y sont associés, et de préparer leur livraison. À ce titre, la coordination avec la secrétaire commerciale, le chef d’atelier et le magasin de la succursale est déterminante pour que tout soit prêt, conformément au planning de livraison. Le travail à dominante administrative, comprenant les relations avec le siège d’Angers et les équipes de Scania Finance, se fait plutôt le matin. J’en profite également pour suivre les évolutions techniques et les nouveautés, car on ne fait pas bien son métier si l’on ne connaît pas parfaitement ses produits.

L’après-midi est davantage consacrée à la prospection sur le terrain auprès des professionnels et des entreprises qui ont des besoins de solutions de transport. Il faut sans cesse aller à la rencontre de nouveaux clients, mais aussi fidéliser les actuels. La conquête et la reconquête sont vraiment au cœur de mon activité.

QUELLES SONT LES QUALITÉS REQUISES POUR ÊTRE UN BON VENDEUR ?

M. R. : Pour vendre des camions, il faut prendre son temps et être patient, car on n’en vend pas tous les jours. Prendre le temps d’aller voir ses prospects, même les

plus « petits », de parler aux conducteurs, car ce sont les premiers prescripteurs d’une marque, d’écouter les clients parler de leur activité et de leurs besoins. Cette phase est primordiale, car c’est à partir de ces éléments que l’on va chiffrer un devis et concevoir le camion idéal, souhaité par le client. Cette configuration sur mesure est possible grâce au système modulaire développé par Scania, mais compte tenu des combinaisons et des options possibles, il faut être très vigilant. Évidemment, comme dans tous les secteurs de la vente, la sensibilité et le relationnel comptent aussi. Il faut être accueillant, avenant, disponible, à l’écoute et savoir argumenter, sans jamais contraindre ni contrarier.

EN QUOI CE MÉTIER A ÉVOLUÉ DEPUIS VOS DÉBUTS ?

M. R. : Lorsque j’ai commencé à vendre des camions, le fait de bien connaître la mécanique était un plus. Beaucoup de chefs d’entreprise étaient eux-mêmes conducteurs et un peu mécaniciens. Aujourd’hui, la rentabilité, le social et le réglementaire ont pris le pas sur la technique et le métier de transporteur a bien changé. L’aspect économique, notamment la consommation et le coût de possession d’un véhicule, est devenu prioritaire, même si l’image de



marque et la fiabilité comptent toujours, évidemment.

En ce sens, tout ce qui permet de remonter des informations sur la consommation, l'entretien et la conduite est essentiel. Les services associés sont devenus aussi importants que le véhicule. Il ne s'agit plus simplement de vendre un véhicule, mais une solution de transport globale à un professionnel. Même s'ils sont sous pression, la majorité des patrons et conducteurs restent attachés aux beaux camions et à la belle mécanique. C'est cette passion que j'aime partager avec eux.

QU'EST-CE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE POUR REMPORTEUR UNE VENTE ?

M. R. : Dans le monde du poids lourd, le bouche-à-oreille est capital. Tout se sait très vite et si l'on met des années à construire une image, elle peut se détruire en un instant. La fiabilité, la performance,

l'agrément de conduite et le confort du véhicule, comme le prix et le service après-vente, pèsent évidemment dans la balance au moment de l'achat. Mais le relationnel que vous entretenez avec vos clients et prospects finit toujours par payer un jour ou l'autre. Les valeurs Scania vont vraiment dans ce sens : client d'abord, respect de l'individu et qualité. La différence, c'est aussi la marque qui la fait. Et, de ce point de vue, la réputation de Scania n'est plus à faire. Scania a toujours conçu des véhicules performants et proposé un service dédié, professionnel et rigoureux. L'autre force de Scania, c'est que ce constructeur s'est toujours occupé des conducteurs, de leur confort et de leur formation. Quand je rends visite à une entreprise de transport, les conducteurs ont toujours les yeux qui brillent lorsqu'on parle de Scania. Dans ces conditions, mon travail est facilité... ●

Le parcours professionnel de Michel Roustan

Responsable des ventes de Scania Méditerranée à Vitrolles

Formé à la mécanique après le baccalauréat, Michel Roustan s'initie à la réparation des poids lourds durant son service militaire. Une bonne école, puisqu'il est embauché comme apprenti mécanicien chez Scania à Vitrolles en 1980. « *Je voulais travailler sur des poids lourds et Scania était déjà la marque la plus appréciée des conducteurs* », se souvient-il. Après une année à l'atelier, Michel Roustan est alors sollicité pour effectuer des démonstrations chez des clients. « *À l'époque, Scania se souciait déjà d'éco-conduite, car je m'appliquais à donner des conseils aux conducteurs pour consommer le moins possible.* » De fil en aiguille, notre mécanicien passe de plus en plus de temps chez des clients, à tel point qu'il se voit proposer un poste de vendeur à l'essai. « *Comme je connaissais bien les camions et la mécanique, j'ai très vite été apprécié pour mes conseils, mais aussi parce que je représentais la marque Scania* », reconnaît-il. Aujourd'hui responsable des ventes Scania pour les Bouches-du-Rhône, Michel Roustan continue de suivre ses premiers clients et à démarcher les transporteurs du département. Avec un objectif : en faire les meilleurs prescripteurs de la marque !

LES « INCONTOURNABLES » SCANIA

En 2013, Scania vous fait profiter d'économies sur cinq familles de produits essentiels : freinage, embrayage, turbo, alternateur/démarrreur, kit de filtration. Avec les « Incontournables », bénéficiez de la fiabilité Scania à des tarifs compétitifs.

Bien entretenir son ou ses véhicules, c'est s'assurer de leur disponibilité et de leur longévité. Les pièces d'origine Scania, neuves ou en échanges standards garanties douze mois, vous apportent cette sérénité à des tarifs attractifs, grâce aux « Incontournables ».

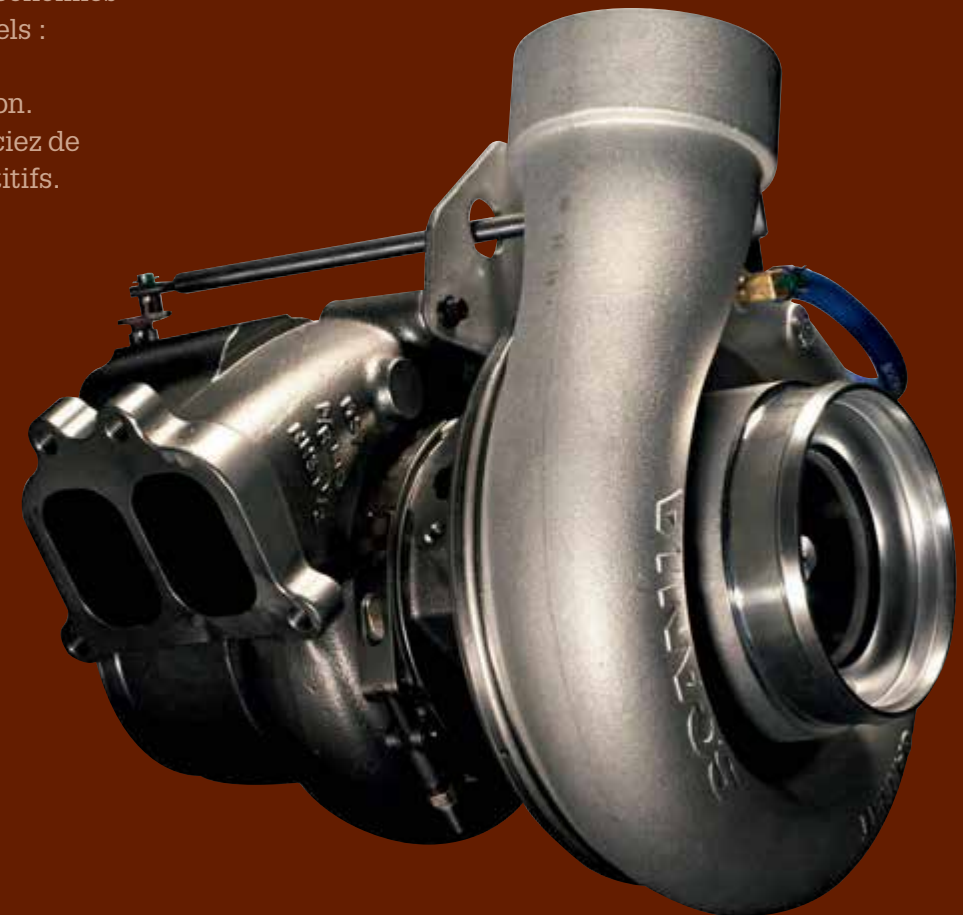
Freinage, embrayage, turbo, alternateur/démarrreur, kit de filtration...

Que vous choisissiez d'acheter les pièces au comptoir ou de nous confier vos véhicules, vous serez toujours gagnant !

« Tout au long de l'année, les points Scania proposent des offres personnalisées et adaptées aux besoins spécifiques de nos clients, avec des tarifs sur les pièces et/ou des forfaits sur les interventions en atelier », précise Sylvain Ordonaud, responsable marketing pièces, services et logistique Scania France.

TRANQUILLITÉ D'ESPRIT

Pièces maîtresses de la sécurité, les disques et plaquettes de freins Scania sont conçus pour une résistance maximale, une usure minimale et une puissance optimale de freinage. Les plaquettes sont équipées de capteurs d'usure pour un contrôle rapide de leur état et les disques sont fabriqués en alliage à haute résistance pour une meilleure dissipation thermique. De leur côté, les embrayages Scania, vendus en kit ou au détail, ont une durée de vie allongée grâce aux efforts accomplis pour réduire les vibrations. Le confort acoustique y gagne également.



Neufs ou rénovés, les alternateurs/démarrreurs sont reconnus pour leur durée de vie et leur résistance par tous les temps. Quant aux turbos, ils contribuent de façon importante à la réduction des consommations et des émissions polluantes des camions Scania. Enfin, les kits de maintenance combinent économie, efficacité et fiabilité, en parfaite harmonie avec les autres composants moteur. « Au final, profiter des « Incontournables », c'est bénéficier d'économies sur des pièces de rechange essentielles à la sécurité et à la durée de vie des véhicules. Mais c'est surtout profiter de pièces d'origine fiables et garanties et s'assurer du savoir-faire de nos experts en atelier », conclut Sylvain Ordonaud.





UN PROGRAMME D'ENTRETIEN PERSONNALISÉ

Pour un poids lourd, dont la mécanique est fortement sollicitée, la maintenance est capitale. Chez Scania, la proposition d'un programme personnalisé est la base de la définition et de la planification de l'entretien.



“ Notre rôle est de ne laisser aucun point de côté et d'assurer notre devoir de conseil et de prévention. ”

Hervé Le Champion, technicien méthodes après-vente chez Scania France

de maintenance à prévoir. » Pour toutes ces raisons, il est important de définir un programme de maintenance adapté aux conditions d'exploitation de chaque véhicule. Ce programme est déterminant pour la fiabilité et le maintien des performances du véhicule à long terme et influe, bien évidemment, sur le coût de la maintenance et les fréquences d'immobilisation.

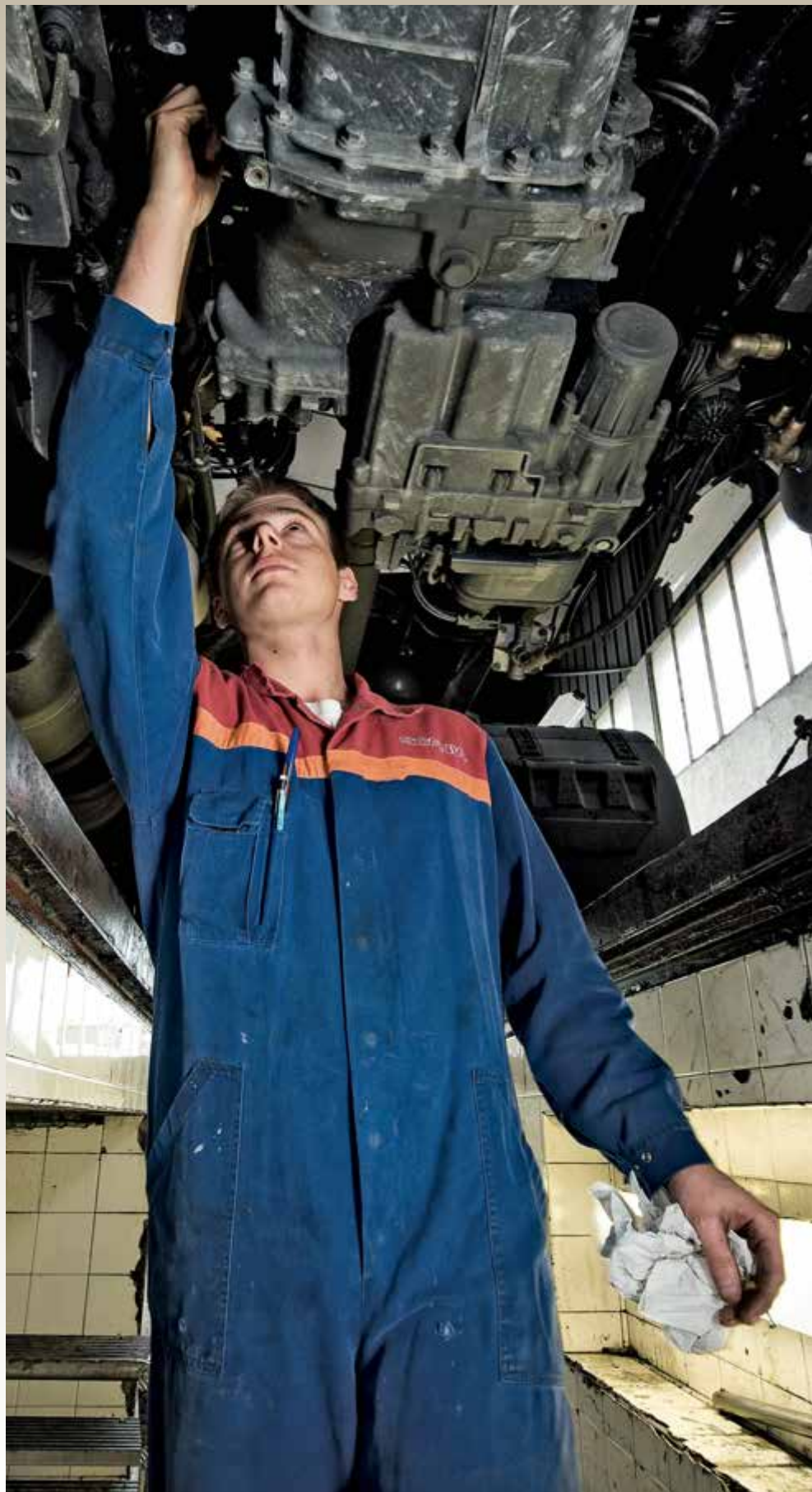
DÉTERMINER LE PAS DE MAINTENANCE

Chez Scania, la personnalisation du programme d'entretien est la règle. Elle vise à déterminer avec précision le pas de maintenance, c'est-à-dire l'intervalle maximum entre deux vidanges en fonction du type de service effectué par le véhicule. Pour ce dernier, sont pris en compte la charge transportée, la vitesse moyenne, le nombre d'arrêts et de décélérations, le temps de fonctionnement au ralenti et en mouvement, le type de routes fréquentées et les conditions climatiques rencontrées. « Avec le client, il faut aussi cerner au mieux les conditions d'utilisation des véhicules, en fonction de son activité — transport courte ou longue distance, travaux publics, distribution locale — et du profil des conducteurs », poursuit Hervé Le Champion. Pour définir le pas de maintenance, les techniciens Scania

En quelques années, la technologie des moteurs poids lourds a considérablement évolué pour répondre aux normes antipollution. Avec des résultats impressionnants, puisqu'entre 1990 (Euro 0) et 2014 (Euro 6), les rejets d'oxyde d'azote ont été réduits de 97 % ! Une telle réduction des émissions a été rendue possible grâce à des systèmes d'injection à très haute pression, à l'adoption de vannes EGR, de systèmes de réduction catalytique, de catalyseurs auxiliaires, de filtres à particules...

DÉFINIR UN PROGRAMME DE MAINTENANCE ADAPTÉ

Toutes ces évolutions ont évidemment des répercussions sur la maintenance des véhicules, mais aussi sur les consommables et huiles à utiliser pour garantir les performances et la pérennité de la mécanique. « Les poids lourds sont soumis à des exigences importantes, tant au niveau des charges tractées que du couple moteur délivré ou des temps de fonctionnement », explique Hervé Le Champion, technicien méthodes après-vente chez Scania France. De la façon dont est sollicitée la mécanique et de l'huile utilisée dépend le programme



PIÈCES DE RECHANGE SCANIA : L'ASSURANCE QUALITÉ

Pour durer longtemps, un moteur a besoin d'une huile propre et d'un air épuré de particules. C'est la raison pour laquelle les filtres à huile et à air Scania sont testés dans toutes les conditions, pour vérifier leur qualité de filtration et leur résistance. Éprouvés sur tous les types de moteur, les pièces de rechange et consommables Scania visent à prévenir une usure prématurée du moteur, à minimiser les risques de panne, à réduire le coût d'entretien et d'indisponibilité des véhicules.

» prennent ensuite en compte le type du moteur et la norme antipollution à laquelle il répond, l'huile utilisée... Selon le type de service et d'huile utilisée, le pas de maintenance peut ainsi varier du simple au triple!

MAINTENANCE D'ENTRETIEN ET DE CONTRÔLE

Pour ne pas se tromper, les techniciens peuvent, en cas de doute, effectuer une analyse des huiles usagées pour déceler d'éventuelles traces d'usure prématurée. La transmission des données mémorisées par le véhicule au serveur central de Scania permet enfin de corroborer ou d'ajuster au mieux le pas de maintenance par une analyse fine des paramètres de fonctionnement en exploitation.

La maintenance se décompose en trois catégories d'actions :

- la maintenance systématique qui comprend essentiellement les graissages, vidanges, changements de filtres et remplacement de divers fluides ainsi que des réglages ;
- la maintenance conditionnelle qui englobe l'ensemble des contrôles visant à s'assurer du bon état du véhicule, tout élément confondu, et qui peut donner lieu à des actions correctives si besoin est ;
- la maintenance prédictive qui inclut les contrôles permettant d'estimer un taux d'usure, d'utilisation, de consommation visant à prévoir l'opportunité d'une action immédiate ou son report lors de la prochaine maintenance. L'ensemble peut générer jusqu'à 85 points d'intervention ou de contrôle.



« L'objectif est de vérifier tous les organes de sécurité et d'estimer le taux d'usure des pièces et consommables jusqu'à la prochaine maintenance ou de prévoir leur remplacement afin d'éviter une casse, précise Hervé Le Champion. Car notre rôle est de ne laisser aucun point de côté et d'assurer notre devoir de conseil et de prévention. »

BÉNÉFICIER DE L'EXPERTISE DU RÉSEAU SCANIA

C'est tout l'intérêt de faire appel aux ateliers Scania disposant du matériel de diagnostic adapté, d'une base centralisée d'informations techniques, de l'expérience des interventions sur les modèles de la marque et de l'expertise technique nécessaire. Formés à la maintenance dans tous les domaines, les techniciens Scania

suivent régulièrement des formations de mise à niveau. Grâce aux méthodes développées par Scania, les opérations sont regroupées et les séquences optimisées pour limiter les déplacements et gagner du temps.

Faire appel à Scania pour sa maintenance, c'est aussi s'assurer de la qualité des pièces d'origine de la marque et profiter d'offres exceptionnelles, comme avec l'opération Scania Classic. « Même si un client réalise ses maintenances au sein d'un atelier intégré, il ne doit pas hésiter à se rapprocher de Scania pour valider la périodicité d'entretien optimale de son véhicule et les opérations à réaliser, conclut Hervé Le Champion. Nous saurons toujours le conseiller pour qu'il opère en toute tranquillité ! »

Parole de professionnel... ●

MAINTENANCE DES MOTEURS EURO 6

Construite à partir de la gamme Euro 5 existante, la gamme des moteurs Euro 6 Scania bénéficie des mêmes programmes de maintenance que la précédente. Pour régénérer le filtre à particules, trois modes sont prévus : la régénération continue passive tant que la température et le taux d'oxyde d'azote le permettent ; la régénération passive forcée pendant la conduite du véhicule ; la régénération manuelle en stationnement par activation d'un interrupteur spécifique suite à l'avertissement au tableau de bord.