



SCANIA FRANCE

ALTERNATIVES

[LE MAGAZINE DES SOLUTIONS DE TRANSPORT DURABLE]



[LEADEC ET JOLIVAL]

Une logistique décarbonée

Page 4

#53 – DÉCEMBRE 2025

+



Le transport lourd
« zéro émissions »
Page 26

+

Les Bateaux Verts naviguent à l'électrique

Page 14

SCANIA



+ À DÉCOUVRIR DANS CE NUMÉRO

- 4 Avec ses partenaires Jolival et Leadec, Scania Production Angers met en place une logistique décarbonée de ses emballages vides
- 10 Actualités Scania en France
- 12 Le camion de voyage co-conçu par XP trucks, Aubineau Constructeur et Scania a pris la route. Retour sur ses premiers kilomètres
- 13 Scania accompagne ses clients dans l'accès aux Certificats d'économies d'énergie (CEE)
- 14 Première française : les Bateaux Verts, service de navettes dans le golfe de Saint-Tropez, remotorise un navire en 100 % électrique
- 20 SDTB : 20 ans d'histoire partagée avec Scania
- 24 L'écoute en action : des enquêtes menées auprès des clients pour s'améliorer en continu
- 26 Broström & Son, entreprise suédoise spécialisée dans le transport de bois, exploite un Scania 100 % électrique de 94 tonnes



ALTERNATIVES #53

Scania France : CS 30106 - 49001 Angers cedex 01

Téléphone : 02 41 41 33 33

E-mail : france.scania@scania.com

www.scania.fr

Directeur de la publication : Gilles Baustert

Responsable de la rédaction : Vanessa Cerceau

Réalisation : SEQUOIA - Tél. : 01 46 99 93 93

Coordination : Gaëlle Simonetti, Audrey Merle

Service lecteurs / Abonnement : www.scania-alternatives.fr

Photogravure : Point 11 - Impression : CPE CONSEIL - Dépôt légal : 4^e trimestre 2025 - ISSN : 2609-9586. Scania se réserve le droit d'améliorer ses modèles et donc de modifier leurs caractéristiques, équipements et prix. D'autre part, les photos illustrant « Alternatives », représentant des modèles destinés à différents marchés, accessoires, finitions et options, ne correspondent pas toujours à ceux des modèles commercialisés en France.

Vous disposez d'un droit d'opposition, sans frais, à l'utilisation de vos données personnelles à des fins de prospection commerciale. Vous pouvez exercer ce droit en envoyant un message à l'adresse mesdonnees.personnelles@scania.com. Pour en savoir plus sur la gestion de vos données personnelles, consultez notre déclaration de confidentialité disponible sur le site www.scania.fr

Photo de couverture : Aurélien Macé, conducteur et formateur chez Jolival



« Une expérience client du meilleur niveau »

Scania poursuit son engagement fort en faveur d'un transport décarboné en

démontrant, exemples à l'appui, la variété des visages que peut prendre l'électrification et la diversité des applications auxquelles elle répond de façon concrète et rentable. Dans ce

numéro d'*Alternatives*, vous découvrirez ainsi comment une remotorisation au profit d'une solution électrique Scania s'est révélée être la solution idéale pour une navette maritime de passagers dans le golfe de Saint-Tropez. Vous découvrirez aussi comment Leadec et les Transports Jolival accompagnent Scania Production Angers pour réduire son empreinte carbone via un système de gestion de ses emballages vides transportés en Scania R 400E 100 % électrique.

Vous admirerez également l'impressionnant ensemble Scania de 94 tonnes 100 % électrique exploité par un transporteur suédois pour le compte de l'industrie du bois et de la biomasse. De quoi démontrer que l'électrique a du sens pour bien des secteurs et activités, et qu'il fait déjà toutes ses preuves.

Une transition réussie vers un transport durable ne se limite toutefois pas à une motorisation innovante et performante. La force de Scania tient à son écosystème intégré, pensé pour le client, associant véhicules, services et conseils, solutions de recharge, mais aussi solutions de financement. Pour Scania, il s'agit d'accompagner chacun de vous en se positionnant comme un véritable partenaire, capable d'élaborer une solution sur mesure répondant à chaque situation. Chez Scania, le client est plus que jamais au centre de ce qui nous anime. Car une expérience du meilleur niveau ne s'arrête pas à un produit premium, elle exige aussi des services et un accompagnement du même niveau.

L'amélioration continue fait partie intégrante de l'ADN de Scania, avec la volonté constante de répondre à vos attentes et vos besoins. Nous y restons pleinement attentifs, notamment grâce à nos enquêtes NPS (Net Promoter Score). Vos retours constituent aussi une source précieuse de motivation pour nos équipes. Nous vous remercions chaleureusement d'y participer, car rien n'a plus de valeur à nos yeux que vos remarques et suggestions. ●

BENOÎT TANGUY,
PRÉSIDENT DE SCANIA FRANCE

EMBALLAGE VERTUEUX !



S USINE

Collecter, trier et surtout transporter les emballages vides du site d'assemblage français de camions, Scania Production Angers, vers une plateforme relais avec un Scania R 400E tout électrique... Ce dispositif qui vise à réduire l'empreinte carbone de l'industriel a été proposé par Leadec, spécialiste des services aux industries, en collaboration avec le transporteur Jolival. Une boucle vertueuse mise en œuvre avec la solution intégrée de Scania en faveur de l'électrification du transport. Explications.

Texte : Viso / Photos : Fred Boyadjian, Erinion





» Avec ses partenaires Jolival et Leadec, Scania Production Angers met en place une logistique décarbonée des emballages vides de son site.

Un train d'usine et ses trois wagons chargés d'emballages vides sort de la ligne Scania Production Angers. Il se dirige vers le centre de collecte attendant où les emballages seront traités. « Une cinquantaine de personnes se relaient sur la ligne de valorisation des emballages vides. Il peut s'agir de palettes avec réhausses bois, de boîtes en plastique, d'intercalaires... Il y a environ 150 références de contenant que nous démontons, rangeons et recyclons », explique Romaric O'Jeanson, directeur régional Ouest Leadec France. En bout de ligne, on aperçoit aussi deux quais de chargement. Là, les ensembles, tracteurs et semis sont chargés pour rejoindre le second site Leadec, plus vaste, situé à Saint-Barthélemy-d'Anjou (49), où les emballages sont déchargés et stockés. « Ils repartiront ensuite, selon un plan logistique, chez les fournisseurs français de Scania ou du sud de l'Europe – Espagne, Portugal, etc. –, prêts à être réutilisés pour charger de nouvelles pièces détachées et revenir en usine », explique-t-il.

Le Scania BEV¹ R 400E A4x2 et sa semi Mega-Trailer avec ses 100 m³ de chargement quitte l'usine, rejoignant la plateforme Leadec située



» Romaric O'Jeanson, directeur régional Ouest Leadec France, Florian Rouault, commercial Dian, et Gaëtan Jollivet, dirigeant du groupe Jolival



STRATÉGIE DE RECHARGE ÉLECTRIQUE : UNE ÉTUDE SELON L'EXPLOITATION

« Sur ce dossier, avec les contraintes de Leadec d'un site en location et comme la boucle réalisée par les véhicules électriques ne nécessitait pas de recharge rapide en cours de journée, le choix de chargeurs mobiles lents d'une puissance de 40 kW maximum s'est imposé », rappelle Jonathan Vial, responsable commercial Erinion France, qui précise aussi que la solution « chargeurs mobiles » marque souvent les premiers pas vers l'électrification. « Pour assurer à Leadec plus de souplesse, nous avons monté avec Scania Finance un contrat de location des chargeurs sur trois ans – équivalent à la durée de son contrat sur la logistique emballages. Le modèle ? Les chargeurs ont été vendus à Scania Finance qui a monté le financement », ajoute le responsable. Une approche intégrée de Scania où expertise et services ont accompagné Leadec à chaque étape du projet d'électrification.

“ L'idée était de créer un service logistique de revalorisation à l'empreinte carbone la plus faible possible.

Romaric O'Jeanson



» Le Scania électrique et ses 100 m³ de chargement quitte l'usine de Scania Production Angers pour la plateforme Leadec.

à 3,5 kilomètres de là. Sans bruit, le véhicule montre son agilité. Malgré sa longueur, il absorbe la route en silence : « c'est très agréable à la conduite », indique le conducteur, Aurélien Macé, formateur du transporteur Jolival, expliquant aussi la nécessaire anticipation à la conduite pour recharger les batteries au roulage.

UNE LOGISTIQUE DÉCARBONÉE DES « EMBALLAGES »

Non pas un, mais trois contrats entourent les flux d'emballages de l'usine angevine : le premier concerne la collecte avec la maîtrise d'œuvre et l'expertise des emballages sur l'usine d'Angers (49), le second porte sur la logistique

avec les départs d'emballages revalorisés aux fournisseurs de pièces détachées Scania, et le troisième traite du transport entre l'usine et la plateforme Leadec d'Angers. « C'est sur ce contrat de trois ans que nous avons travaillé avec Scania France et le groupe Jolival », indique Romaric O'Jeanson. À l'époque, Scania avait besoin de repenser ses flux d'emballages dans le cadre d'une politique de réduction de ses impacts environnementaux. « L'idée était de ne plus les renvoyer vides vers l'Allemagne et de créer un service logistique de revalorisation, à l'empreinte carbone la plus faible possible », souligne-t-il. Dans cette perspective, Leadec étudie alors la possibilité de faire de l'usine angevine →



» Aurélien Macé, conducteur et formateur chez Jolival

→ un point de maillage des emballages vides. Dans la foulée, Romaric O'Jeanson fait appel à Scania France pour étudier la pertinence d'un transport 100% électrique des emballages vides vers la plateforme logistique. « *C'est comme cela que l'on a commencé à écrire l'histoire de ce système vertueux... accompagné par tout l'écosystème Scania* », confie-t-il. À la recherche d'un transporteur qui accepte de sortir des schémas traditionnels en relevant le challenge de l'électrique, Leadec croise l'enthousiasme de Gaëtan Jollivet, dirigeant du groupe Jolival. Ce transporteur, client de la Dian², avait très tôt investi dans le biogaz avec Scania, « *une énergie qui représente aujourd'hui un quart de ma flotte. La proposition de Leadec d'avancer sur l'électrique m'a tout de suite intéressé* », renchérit-il, investi dans la transition énergétique de l'entreprise. Soutenue par Scania France et accompagnée par Jolival, la proposition « *de navettes électriques* » a ainsi été retenue par l'entité groupe Scania Packaging. « *C'était il y a deux ans. Aujourd'hui, on est dans le vif du sujet !* », rapporte Romaric O'Jeanson.

L'APPROCHE INTÉGRÉE SCANIA

Avec deux chargeurs mobiles installés sur la plateforme logistique Leadec, les deux Scania sont rechargés tous les deux à trois jours, pendant leur



» Deux chargeurs mobiles sont installés sur la plateforme Leadec.



» Face aux cadences de production variables de l'usine, Leadec a élaboré un schéma de navettes modulable.

pause longue de nuit, en charge lente. « *Afin de nous adapter aux contraintes de notre site en exploitation et aux besoins de notre client, nous avons opté pour une solution flexible avec des chargeurs mobiles et non fixes* », détaille le directeur. « *Pour le travail des véhicules navettes chargés à 12 tonnes seulement, ce n'était pas nécessaire, leur autonomie de 400 km permettant d'assurer les tournées quotidiennes* », continue Florian Rouault, commercial Dian. Pour parfaire ce système d'exploitation sur mesure, une solution de financement des deux chargeurs mobiles par Scania Finance a été proposée à Leadec sur la durée du contrat. « *Scania France, Erinion, la Dian, et même Scania Finance, nous avons été accompagnés dans ce projet "osé" par toutes les entités Scania sur un modèle d'électrification qui n'avait pas d'équivalent* », s'accordent Leadec et son partenaire transport. Le dirigeant de Jolival a d'ailleurs préféré acquérir ses deux Scania BEV R 400E sur ses fonds propres. « *Nous pouvions le faire* », note-t-il, convaincu par la viabilité du modèle électrique. L'entrepreneur défend ses atouts : « *avec des coûts d'exploitation et de maintenance qui abaissent le TCO³, malgré le prix d'achat élevé des tracteurs* », confie Gaëtan Jollivet.

SUIVRE LA CADENCE USINE

Pour tenir le rythme des navettes entre l'usine et sa plateforme, le logisticien a prévu dans son

Carte d'identité du Scania BEV R 400E

- R 400E A4x2NB - (540 ch) - empattement 4150 mm
- Un pack de 4 batteries délivrant une puissance de 624 kWh bruts avec une fenêtre d'utilisation de 83%, soit 518 kWh utiles
- Le réglage de la fenêtre d'utilisation à 83% permet de préserver la durée de vie des batteries

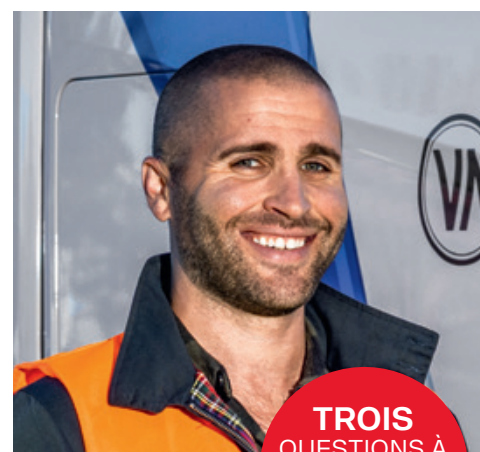


» Matthieu Jarcin, responsable flux Inbound Scania Production Angers

schéma logistique deux tracteurs électriques. L'usine fonctionne en deux équipes, les emballages arrivent en continu. « *Nous disposons d'une heure entre l'arrivée des emballages vides et leur dépôt sur notre plateforme pour ne pas bloquer la chaîne de production* », explique le directeur de Leadec. « *L'usine travaille selon le modèle du "just on time", il n'y a pas ou peu de stockage de pièces. Les palettes d'emballages sont prévues pour deux heures de production. C'est un flux permanent où tout est millimétré* », souligne Matthieu Jarcin, responsable flux Inbound Scania Production Angers. Pour parer les cadences de production variables de l'usine, Leadec a travaillé sur un schéma de navettes modulable. Un camion roule en continu sur deux tranches horaires : une première de 5 h à 13 h, et une seconde de 13 h à 21 h, avec deux conducteurs qui se relaient. « *Si les cadences usine*



» Palettes en bois, boîtes en plastique, intercalaires... Près de 150 types d'emballages différents sont démontés, triés et recyclés.



TROIS
QUESTIONS À

» Florian Rouault,
commercial Dian

Quelle est l'histoire de la relation entre la Dian et Jolival ?

Le groupe Jolival a commencé à travailler avec la Dian lorsqu'il a engagé sa transition énergétique sur des véhicules biogaz. Aujourd'hui, l'entreprise dispose de 24 véhicules qui sont entretenus chez nous.

Comment avez-vous accompagné votre client sur l'électrique ?

Il s'agit de véhicules surdimensionnés pour leur travail actuel, mais polyvalents pour l'avenir du transporteur. Avec leur puissance de 400 kW, l'équivalent de 540 ch en thermique, ils pourront s'adapter à d'autres travaux, et même partir à la semaine avec leur couchette en cabine.

Comment penser le camion tout électrique ?

Il y a encore beaucoup d'hésitation dans le métier parce que c'est un modèle d'exploitation nouveau. Je pense notamment aux bornes de rechargement qui doivent être dimensionnées au travail du camion ou aux temps de pause des conducteurs à utiliser pour faire l'appoint en charge. Tout cela doit être pensé en amont.

augmentent, nous ajoutons en journée le deuxième tracteur pour accélérer les rotations », spécifie Romaric O'Jeanson qui rappelle la vitesse d'écoulement faible du moment, avec seulement quinze navettes sur la journée. « Cela nous laisse le temps d'améliorer l'exploitation, qu'il s'agisse de l'ergonomie des conducteurs, des boucles lentes ou rapides à effectuer ou du bilan sur les matériels », conclut le transporteur, attaché à la réussite du projet. •

1. Battery Electric Vehicle ou véhicule électrique à batteries
2. Distributeur Scania basé à Nantes (44).
3. Total Cost of Ownership ou coût total de possession

SCANIA FRANCE ACCOMPAGNE SEPUR DANS SA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE



Sepur, entreprise française spécialisée dans la collecte et le tri des déchets, accélère sa transition énergétique au travers de sa commande à Scania France de 41 porteurs 100 % électriques carrossés en bennes à ordures ménagères (BOM) et les infrastructures de recharge nécessaires via Erinion France, entité du groupe Scania spécialisée dans les solutions de recharge au dépôt ou à destination. Les nouveaux porteurs P 230E B6x2*4 offrent confort, silence, sécurité et maniabilité en milieu urbain. Dotés de batteries totalisant 416 kWh bruts (345 kWh utiles), ils offrent plus de 200 km d'autonomie, suffisante pour deux collectes quotidiennes avec une recharge rapide de 45 minutes. Leur charge utile, équivalente à celle d'un véhicule thermique, garantit rentabilité et efficacité opérationnelle. Les 41 BOM Scania viennent compléter la flotte de Sepur composée d'une centaine de véhicules roulant au biogaz ou 100 % électrique. Les premières livraisons ont débuté en septembre 2025 et s'échelonneront jusqu'au premier trimestre 2026.

TOP TEAM : LA FRANCE DÉCROCHE SA PREMIÈRE FINALE MONDIALE



La France accède pour la première fois à la finale mondiale du concours Top Team dédié au personnel après-vente, organisé depuis 1989 par le groupe Scania. L'équipe qui représente la France, Team Chap 1, issue de la succursale Scania Rhône-Alpes Chaponnay, a remporté la finale européenne disputée à Trente, en Italie, fin septembre 2025, face à neuf pays concurrents. Composée de cinq professionnels de l'après-vente Scania, l'équipe s'est illustrée lors de cinq épreuves techniques mêlant diagnostic, programmation, montage et théorie. Une performance qui consacre l'excellence du réseau français. Rendez-vous en mai 2026 pour suivre les performances de l'équipe française Team Chap 1, lors de la finale mondiale, en Suède, face aux onze autres équipes qualifiées.

En route pour la recharge ultrarapide

Scania franchit une nouvelle étape dans l'électrification du transport lourd avec le Megawatt Charging System (MCS), deux fois plus rapide que le standard actuel CCS2*. Capable de délivrer jusqu'à 750 kW de puissance, le MCS permet de recharger un camion de 20 à 80 % en moins de 30 minutes, s'adaptant parfaitement aux pauses réglementaires des conducteurs. Les véhicules Scania compatibles seront commercialisés dès février 2026, marquant une avancée majeure vers des transports longue distance plus efficaces, rentables et durables. Scania collabore également avec des partenaires dans le cadre de Milence, une coentreprise à l'initiative des principaux constructeurs européens de camions qui prévoit l'installation de 1700 bornes de recharge haute puissance en Europe d'ici à 2027.

* Combined Charging System 2

Erinion France livre une station de recharge en Alsace

En collaboration avec Scania France, Erinion a installé une station de recharge électrique sur le site logistique de Hager Group à Vendenheim (67), afin d'accompagner l'entreprise dans la réduction de son empreinte carbone et de faciliter l'électrification des flottes de ses transporteurs. Mise en service en mai 2025 et dimensionnée sur mesure, la station de 200 kW est adaptée aux tracteurs Scania de 624 kWh et permet de recharger deux camions simultanément. Hager Group a aussi opté pour les services Care d'Erinion incluant un logiciel de supervision et de gestion de la recharge connectée à la station.



UNE RECHARGE SIMPLIFIÉE AVEC SCANIA CHARGING ACCESS



Scania France étend ses services d'e-mobilité avec sa carte Scania Charging Access. Gratuite, cette dernière permet aux clients exploitant un camion électrique à batteries de se recharger en bénéficiant de tarifs privilégiés, connus à l'avance, négociés avec différents opérateurs. Ainsi, suite aux accords passés notamment avec Milence, Oreve et Engie Vianeo, des tarifs préférentiels sont accordés dans leurs stations localisables dans My Scania et sur l'appli Scania Driver. Couplée à My Scania et à un système de facturation simple et transparent, la carte Scania Charging Access facilite l'électrification des flottes. « Notre carte de recharge est gratuite, explique Vincent Passot, manager des systèmes de recharge Scania France. Le client peut la commander en se connectant au portail My Scania. Chaque mois, il recevra une facture unique, consolidée, listant les coûts des différentes cartes (généralement attribuées à chaque conducteur) ainsi que le détail des recharges. » Une illustration de l'engagement de Scania France à créer les conditions propices d'une transformation du secteur vers un transport durable.

Scania accélère l'électrification des applications industrielles hors route

Une nouvelle entité du groupe Scania, nommée Scania Industrial Batteries, a été créée. Basée en Suède, et consacrée aux applications industrielles et hors route (construction, manutention, exploitation minière, etc.), elle propose des batteries compactes et modulaires de 21 à 624 kWh conçues pour les environnements les plus exigeants. Intégrées à des systèmes électriques complets

ou déployées en modules autonomes, ces batteries s'intègrent facilement à une large gamme d'équipements industriels. Avec cette nouvelle offre, Scania contribue à accélérer l'électrification des applications hors route tout en soutenant ses clients dans leur transition vers des solutions plus durables.



LA CSIAM* HONORÉE POUR SON ENGAGEMENT

Président de Scania France et de la branche véhicules industriels de la CSIAM, **Benoît Tanguy** a été élu Personnalité de la filière 2025 par la Fédération française de carrosserie (FFC). Ce prix récompense l'engagement de la CSIAM pour le développement de la filière et la décarbonation des véhicules industriels, notamment via l'accompagnement à l'électrification et la mise en place de dispositifs facilitant l'investissement des clients dans les solutions électriques.

* Chambre internationale de l'automobile et du motocycle

« Encore une journée merveilleuse ! »



Vivre la *vanlife*¹ à bord d'un Scania de voyage *off-road*², c'est le choix de Bénédicte et Dominique Mutschler, un jeune couple de retraités savoyards, qui a sollicité XP trucks pour la conception et le développement de leur camion de voyage. Après des mois d'études et de fabrication avec Scania et le carrossier Aubineau, Ben et Dom ont enfin pris en main leur Scania XT Super de 420 ch.

Texte : Viso / Photos : Fred Boyadjian

« C'est un aboutissement et nous sommes ravis ! », s'exclament Bénédicte et Dominique Mutschler. Depuis qu'ils ont pris la route avec leur camion de voyage, un Scania XT Super de 420 ch – conçu par le fabricant savoyard de camion de voyage XP trucks –, le couple serait comme entré dans une nouvelle communauté : celle des Scania, des conducteurs, de la route. « C'est drôle, dès que l'on croise un Scania, on nous fait des signes, certains nous reconnaissent ! À la succursale Scania de Chambéry, on nous a même demandé une dédicace du reportage paru dans le dernier numéro du magazine Alternatives (n° 52 paru en juillet 2025, ndlr) », sourient-ils. À l'évidence, leur camion de voyage ne passe pas inaperçu : avec son allure *off-road* compacte, ses pneumatiques 4x4, son standing de grand voyageur... « c'est une autre manière de voyager, c'est ce que nous voulions », s'accordent-ils.

LE SOUCI DU DÉTAIL

Alors que leur projet initial consistait à partir rapidement à l'international, le couple a finalement revu sa copie. D'abord, il s'agissait de se familiariser à la conduite en camion et d'obtenir toutes les habilitations nécessaires, et ensuite de peaufiner l'aménagement intérieur du camion. « Nous avons repris quelques détails avec Jean-Claude Lubino, dirigeant de XP trucks. Le soufflet pour assurer le passage

de la cabine vers la cellule de vie a été complété d'une casquette pour éviter à l'eau de s'accumuler, le système de translation de la table a été repris, la porte du garage a été consolidée³... », indique Dominique. Un groupe électrogène va être bientôt installé ainsi qu'une climatisation. « Et puis nous pensons visiter le Salon des véhicules tout-terrain et d'expédition en Allemagne (le Abenteurer & Allrad à Bad Kissingen, ndlr) pour dénicher des accessoires spécifiques comme les plaques de désensablage pour aborder les pistes », ajoute-t-il. Bref, ils prennent le temps de se préparer en corrigeant les « détails » qui leur permettront d'aborder sereinement et durablement leur périple en Afrique, en Amérique, dans le Grand Nord...

TOUR DE FRANCE

« C'est vrai que nous sommes haut perchés au volant », note Bénédicte ; « on voit la route autrement ! », confirme Dominique. Tous deux sont impressionnés par la conduite « super agréable » du camion, à la fois imposant, mais jamais en peine : « On sent que la puissance est là, c'est rassurant pour la suite du voyage », s'enthousiasment-ils. De juillet à l'entrée dans l'hiver, le couple a préféré rester en France, « nous avons découvert des régions comme le Lot-et-Garonne, Gordes, Montauban, la route des Crêtes près de Sarlat », énumère Bénédicte. Une découverte à un rythme qu'ils ne connaissaient pas... « avec une moyenne de 45 km/h », précisent-ils.

Ils ont aussi partagé les joies de leur camion avec la famille, notamment leurs petits-enfants, « qui ont adoré, ils avaient l'impression d'être dans un parc d'attractions ! », confie Bénédicte. Lentement mais très sûrement, le couple chemine au tempo du camion où le temps s'est allongé. Et chaque jour, ils se surprennent à vivre « encore une journée merveilleuse ! » L'esprit *vanlife* en somme... ●

1. Mode de vie nomade où l'on vit, voyage et dort dans un camion aménagé pour privilégier simplicité, autonomie et connexion à la nature

2. La conduite tout-terrain, *off-roading* en anglais, se fait sur des surfaces non viabilisées : gravier, sable, chemins de terre, lits de rivières, etc.

3. Le garage est l'espace situé dans la chambre, sous le lit, dans la cellule d'habitation.



» Bénédicte et Dominique Mutschler

Transition énergétique : un accompagnement clés en main

Partenaire de ses clients, Scania les accompagne dans l'accès aux Certificats d'économies d'énergie (CEE). Ce dispositif permet aux entreprises investissant dans des véhicules propres de bénéficier d'une prime financée par les fournisseurs d'énergie. Scania Finance facilite désormais l'obtention de ces certificats grâce à un accompagnement complet et personnalisé.

Texte : Delphine Goater / Photos : Éric Soudan, ACMG Logistic



» Stéphane Torset

Chef de région, financements et assurances, Scania Finance

« L'objectif est de décharger totalement le client », explique Stéphane Torset, chef de région Île-de-France et Nord au sein du service ventes financements et assurances. Scania Finance¹ assure toutes les démarches administratives nécessaires à l'obtention de la prime, en lien avec le constructeur et l'organisme agréé. « Nous intégrons la prime CEE directement dans le schéma de financement du ou des véhicules. Le client n'a rien à gérer, ni à avancer en dehors de la TVA ! »

Alors comment ça marche ? Le processus est simple et rapide : le commercial Scania met en relation son client et les équipes de financement chargées de collecter les éléments nécessaires à la demande de prime. Les dossiers sont transmis à Économie d'énergie, l'organisme partenaire de Scania Finance, qui délivre une réponse sous une semaine environ. « L'arrivée de la prime peut prendre plus de temps, mais cela n'a aucune incidence pour le client puisque c'est nous qui la percevons », détaille Stéphane Torset.

La mise en œuvre de ce nouveau service a nécessité une forte coordination interne. Virginie Mottay, responsable du service gestion

au sein de Scania Finance, explique : « Avant de signer une convention de partenariat avec l'organisme Économie d'énergie, il a fallu vérifier en amont la conformité de nos contrats et intégrer certaines mentions obligatoires, notamment la référence à la subvention. » Son équipe, composée de dix gestionnaires – chacun rattaché à un chef de région –, veille à la bonne constitution et au suivi de chaque dossier. « Nous avons déjà géré d'autres dispositifs d'aides publiques, poursuit-elle, ce qui nous a permis d'être très réactifs. Notre priorité est de faire bénéficier nos clients de ces leviers financiers, tout en garantissant un traitement rapide et sécurisé. »

PLUS PROCHE DU CLIENT

Une organisation décentralisée qui favorise la proximité : chaque chef de région peut répondre aux demandes spécifiques de ses clients et s'appuie sur un réseau interne d'entraide. « Nous informons régulièrement nos commerciaux lors de réunions régionales, explique Stéphane Torset. Ils connaissent le dispositif et peuvent en parler à leurs clients. L'idée est que chacun puisse identifier les opportunités qui se présentent et proposer la solution adaptée. »

Avec ce nouveau service, Scania Finance confirme son rôle de partenaire de confiance dans l'accompagnement des transporteurs vers des solutions plus propres. En intégrant les CEE au cœur de ses offres de financement, l'entreprise transforme une démarche complexe en un parcours fluide et transparent, où expertise, proximité et réactivité font la différence. Et le dispositif porte déjà ses fruits : le premier véhicule électrique financé via une prime CEE sera livré dans les prochains jours à ACMG Logistic, connu sous le nom commercial Yellow Transport. En moyenne, la prime CEE peut atteindre

57 000 euros en fonction du type de véhicule, un montant fixe pouvant être cumulé à d'autres aides, européennes ou nationales. ●

1. Dont les services sont proposés par TRATON Financial Services France SAS, société de financement agréée par la Banque de France et courtier en assurance



L'avis du client

» Antoine Challah

Dirigeant d'ACMG Logistic (Yellow Transport)

« Aujourd'hui, nous exploitons trois véhicules électriques ; un quatrième arrive cette semaine et le cinquième sera le premier financé via Scania Finance. Je ne me suis pas occupé du dossier CEE : tout a été géré pour moi par Scania, ce qui est un vrai gain de temps. L'obtention de ces primes a été déterminante pour franchir le pas de l'électrique. Bien sûr, le coût d'achat d'un véhicule électrique reste important, mais les avantages sont considérables : quasi-absence d'entretien, économie d'énergie, et surtout une exploitation beaucoup plus stable. Si j'en ai les moyens, je poursuivrai sans hésiter l'électrification de ma flotte. »

LES BATEAUX NAVIGUENT À L'ÉLECTRIQUE





VERTS

JE

La compagnie varoise des Bateaux Verts remotorise un navire en « tout électrique ». Un signal fort en faveur de sa transition énergétique mis en œuvre par Scania et son distributeur de moteurs marins Motor Head Services. Retour sur cette première française, un pari fou et réussi !

Texte : Viso / Photos : Fred Boyadjian, Erinion



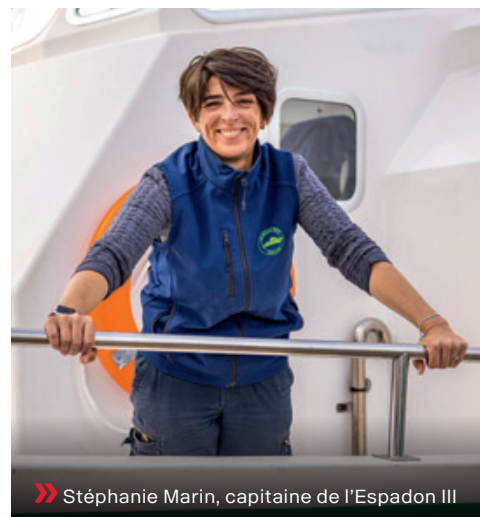
» Les Bateaux Verts proposent un service de navettes quotidiennes reliant Saint-Tropez aux villes côtières de Sainte-Maxime, les Marins de Cogolin, Port-Grimaud et Les Issambres (83).

Sur le port de Sainte-Maxime, les matelots de la compagnie des Bateaux Verts orientent les passagers vers la navette qui doit les mener à Saint-Tropez en tout juste 20 minutes. L'Espadon III, un navire de 18 mètres d'une capacité d'accueil de 97 personnes, est commandé par sa capitaine attitrée, Stéphanie Marin. Les moteurs sont en marche : pas de bruit, pas de vibration, pas de fumée... Les amarres sont larguées avec pour seul murmure le souffle du vent. Certains passagers s'étonnent, d'autres poursuivent leur conversation, observant au loin les voiliers qui s'amoncellent dans le golfe. Cette navette unique personnifie l'engagement



LES BATEAUX VERTS EN CHIFFRES

- 85 collaborateurs en haute saison
- 15 navires
- 550 000 passagers par an, dont 95% de tourisme
- 70% du chiffre d'affaires réalisé en haute saison



» Stéphanie Marin, capitaine de l'Espadon III



» La navette tout électrique incarne l'engagement environnemental des Bateaux Verts.

POWER SOLUTIONS SCANIA : EXPERT, SIMPLE ET FIABLE

Bénéficier d'une solution électrique intégrée dans un projet clés en main : c'est le Power Solutions Scania qui permet à l'opérateur comme à l'intégrateur de profiter de produits de très haute qualité, développés initialement pour le camion, et de l'expérience Scania. « Nous livrons le moteur électrique, le convertisseur de puissance, les chargeurs, le système de commande, les composantes de pilotage, les supports... Avec un seul interlocuteur pour piloter l'ensemble des technologies et acteurs impliqués dans l'électrification », explique Dick Burger, responsable commercial Power Solutions Scania France. Cette solution électrique complète permet de proposer aux clients un projet viable et fiable, et un suivi comme un accompagnement à la fois technique et commercial sur un sujet maîtrisé par Scania.

d'un dirigeant, Denis Robert, qui voulait mettre sur l'eau un bateau électrique pour une application dédiée au transport de personnes. « Nous travaillons dans un environnement extrêmement fragile : le maritime. Il est de notre devoir d'agir pour le préserver. Ce premier bateau électrique résulte de notre stratégie environnementale 2020, l'acte fondateur du projet », explique le président des Bateaux Verts. Le 100 % électrique n'était pourtant pas son idée initiale car cela n'allait pas forcément de soi pour l'armateur : « Je voulais verdir la flotte mais je n'avais en tête que ma connaissance des moteurs thermiques. À la recherche de la meilleure solution, l'électrique s'est invité dans les discussions mais c'est tout un modèle que nous avons dû repenser avec le distributeur Motor Head Services et Scania ! », insiste-t-il.

PERPÉTUER UN HÉRITAGE MARITIME

Les Bateaux Verts est de ces compagnies bien implantées dans son territoire. « Nous avons en concession la ligne Sainte-Maxime/Saint-Tropez, une traversée du golfe assurée par des navettes quotidiennes qui partent toutes les 10 minutes de chaque ponton, sur une amplitude horaire qui court de 7h jusqu'à 2h du matin », rappelle son président. Il a repris l'entreprise en 2008 : « Je n'y



» Mickaël Pujol,
président de
Motor Head Services

Quels sont vos liens avec Scania et Bateaux Verts ?

J'ai repris Motor Head Services, distributeur de moteurs marins Scania, en 2023. Les Bateaux Verts était un client historique. Lorsque Denis Robert a lancé sa réflexion sur ce projet de navire « vert », je me suis tourné vers Scania pour les interroger. Nous avons travaillé ensemble pour parvenir à cette solution 100 % électrique des plus innovantes.

Qu'est-ce qui a fait la différence ?

J'ai proposé à Denis Robert d'être son interlocuteur unique. En cas de soucis, de questions, il savait vers qui se tourner. Dans un projet aussi nouveau où les intervenants sont nombreux, cela l'a rassuré et convaincu.

C'est un défi qui a été relevé ?

Il s'agit du premier bateau 100 % électrique de cette dimension pour Scania, alors oui, on peut parler de défi ! Les études ont duré plusieurs mois et nous devions faire avec les contraintes de l'existant, respecter l'équilibre du bateau, le bilan des masses avec les batteries... Un sujet aussi enthousiasmant qu'innovant !



Le maritime est un environnement fragile. Il est de notre devoir d'agir pour le préserver.

Denis Robert

—> *connaissais rien en bateau, sourit-il. Mais j'ai su introduire mes méthodes d'encadrement et de gestion dans cet univers.* » D'abord accompagné par l'ancien dirigeant, Denis Robert s'est familiarisé avec le maritime, les marins, les bateaux. En 2016, il rachète une seconde compagnie dans le Lavandou, tout en accompagnant le développement des Bateaux Verts. D'emblée, il a su dépasser le caractère inconnu et imprévisible du format de concession, « *en travaillant sur le long terme, même si nous dépendons des renouvellements* », note-t-il. Faire confiance aux femmes et aux hommes de l'entreprise, disposer d'un matériel fiable, assurer la transition énergétique de l'entreprise et soutenir la qualité des services ont été les moteurs de son

développement. « *Ici, l'activité est saisonnière. L'hiver nous travaillons donc sur les projets que nous n'avons pas le temps de traiter durant la haute saison* », ajoute-t-il. Mais ce qui distingue aussi la compagnie, « *c'est son supplément d'âme ! En participant aux événements locaux comme les Voiles de Saint-Tropez, ou en étant un partenaire engagé d'institutions telles que le Conservatoire du littoral pour sensibiliser les jeunes aux problématiques environnementales* », commente-t-il.

REPENSER UN MODÈLE AUTOUR DE L'ÉLECTRIQUE

Animé par ses convictions, l'armateur a abordé la transition écologique de sa flotte avec la même ferveur, « *sans que cela ne nous soit imposé, même si*

nous savons que le projet intéresse nos partenaires », explique Denis Robert. « *C'est vrai que ce bateau électrique attise les curiosités ! Il est regardé par tous ceux qui n'ont pas encore osé se lancer* », souligne Mickaël Pujol, président de Motor Head Services, distributeur marin Scania, et coordinateur du projet auprès de Denis Robert. Dans ses premières réflexions, le dirigeant des Bateaux Verts visait un navire aux mêmes performances que sa flotte thermique. « *Il n'existait pas de modèle sur lequel se fonder, nous avons dû avancer progressivement en étudiant toutes les solutions : gaz, hydrogène, et bien sûr hybride* », rappelle Mickaël Pujol. Si l'hybride semblait d'abord idéal, les équipes de Motor Head Services et Scania ont



» Un chargeur de 400 kW, à quai, assure une recharge ultrarapide du navire à mi-journée.



» Mickaël Pujol, président de Motor Head Services, Stéphanie Marin, capitaine de l'Espadon III, et Denis Robert, dirigeant des Bateaux Verts



» Jonathan Vial, responsable commercial chez Erinion France

CHARGEURS À QUAI !

Filiale Scania spécialisée dans le conseil, l'installation et l'exploitation de solutions de recharge, Erinion France a assuré l'accompagnement du projet d'électrification des Bateaux Verts. « *Avec cette transformation de l'écosystème, les freins sont souvent liés à la recharge qui nécessite d'adapter les opérations et nous sortons du paradigme du thermique* », explique Jonathan Vial, responsable commercial chez Erinion France. Acteur clé du parcours

d'électrification, la filiale avait à cœur de démontrer sa pertinence aux marins de Sainte-Maxime. Et ce, en les accompagnant dans le juste dimensionnement du système de recharge : un chargeur fixe de 400 kW connecté au poste de transformation du port de Saint-Tropez pour une recharge ultrarapide à mi-journée, et une seconde zone équipée de deux chargeurs lents et mobiles de 30 kW chacun pour recharger les deux packs batteries, la nuit.



» Le navire embarque deux e-machines Scania de 230 kW chacune.

affiné les calculs selon l'utilisation qui allait être faite du navire. « Au fil des échanges avec Mickaël, nous nous sommes aperçu qu'une solution 100 % électrique était envisageable, indique Vincent Bernière, ingénieur application moteur Power Solutions de Scania France. Grâce à la compacité des batteries retenues

par Scania, il a été possible d'intégrer les 800 kWh nécessaires à la pleine autonomie du bateau. » La solution a immédiatement séduit Denis Robert qui a travaillé avec ses équipes sur un nouveau modèle d'exploitation : baisser de 11 à 10 nœuds les vitesses de tous les navires pour réduire encore



» Pas de bruit, pas de vibration, pas de fumée... L'Espadon III offre une navigation tout en douceur.

la consommation et se donner plus de marge de manœuvre. Les conséquences ? Une durée des traversées de 20 minutes au lieu de 15 et, pour maintenir la fréquence des départs, l'ajout d'un quatrième navire sur les rotations. « Cette nouvelle organisation a été testée pendant une année avant l'arrivée de l'Espadon III. Nous voulions nous assurer que cela n'aurait pas d'incidence sur la satisfaction des clients », détaille Denis Robert. De l'exploitation à la qualité, toutes les compétences de l'entreprise ont été mobilisées... jusqu'aux capitaines, « car recueillir leur expérience était essentiel pour que l'utilisation future du navire, les commandes et l'équipement soient conformes aux habitudes de navigation », continue Mickaël Pujol.

LE SOUFFLE DU VENT

En passerelle, la capitaine de l'Espadon III poursuit sa traversée, conquise par la navigation silencieuse du bateau : « La sensibilité est différente, notre perception est modifiée, il n'y a plus le ronronnement lourd des moteurs. C'est une tout autre approche ! », s'enthousiasme-t-elle. Ce matin-là, la baie de Saint-Tropez est occupée par les centaines de voiliers qui se préparent à entamer leur quatrième régates de la semaine. « Ce sont les fameuses Voiles de Saint-Tropez qui attirent les plus grands équipages mondiaux », explique-t-elle. À mi-journée, le bateau a consommé un peu moins de la moitié de l'énergie disponible dans les batteries. Et comme chaque jour, après le débarquement des passagers, Stéphanie Marin part tranquillement rejoindre un autre ponton pour une brève coupure méridienne, le temps de remonter les batteries à 80 % grâce au chargeur ultrarapide installé sur le port. « L'électrique, c'est un changement de paradigme », conclut-elle. ●



L'ESPADON III : LE E-POWER EN CHIFFRES

- À bord :
8 batteries de 100 kWh chacune, soit 800 kWh en salle des machines divisés en 2 packs de 400 kWh
2 e-machines Scania de 230 kW continu, chacune fonctionnant à 650 V (bâbord et tribord)
- À quai :
1 chargeur ultrarapide de 400 kW pouvant offrir une recharge de 10 % à 100 % en moins de 2 heures
2 chargeurs lents de 30 kW permettant une recharge de 10 % à 100 % en 10 heures

vingt ans de polyvalence



Société de transport située dans le Doubs à Devecey (25), SDTB (Société distribution transports Bonnot) a récemment fait l'acquisition de deux tracteurs Scania V8 de 590 ch. Son dirigeant, Jean-Charles Bonnot, fidèle à la marque et passionné de beaux matériels, fête ses 20 années d'existence et revient sur l'ascension d'un gamin qui voulait simplement conduire un camion.

Texte : Viso / Photo : Fred Boyadjian

“ Il y a deux ans, si on m'avait dit que j'allais avoir des frigos, j'aurais répondu : vous êtes fou ! Aujourd'hui, j'en ai deux », s'exclame Jean-Charles Bonnot.

Transporteur depuis 20 ans, cet entrepreneur du Doubs a la « bosse du transport, des camions, des Scania », comme d'autres ont celle des maths. « J'ai rencontré le dirigeant de la laiterie Ermitage. Nous avons sympathisé, formalisé un contrat et j'ai investi dans deux frigos », raconte le dirigeant. Et pas seulement : il a aussi renouvelé deux Scania en optant pour des V8 590 S A6x2NB : des véhicules polyvalents pour son activité courante, principalement orientée vers le bois en convoi exceptionnel. « J'ai besoin de tracteurs qui peuvent tout tracter ! Et c'est le cas des deux Scania. Ils peuvent aussi bien faire de la poutre de 22 mètres de long qu'un chargement de 15 tonnes en laiterie », détaille-t-il.

UNE FIDÉLITÉ À TOUTE ÉPREUVE

« Nous entrons dans la saison de la raclette. L'usine Ermitage passe de 11 000 colis à 21 000 colis par jour... C'est à nous de nous adapter », explique Jean-Charles Bonnot. Du bois au fromage, en passant par la dépollution nucléaire ou l'agroalimentaire, SDTB revendique non seulement une diversité de clients – aucun ne pèse plus de 8 % de son chiffre d'affaires –, mais aussi une polyvalence et un sens du service bien



» Jean-Charles Bonnot, dirigeant de SDTB

assumé : être toujours disponible, s'appuyer sur des conducteurs expérimentés et disposer d'un matériel performant.

L'un des Scania V8 arrive enfin au dépôt, tandis que l'autre s'apprête à partir pour la semaine. Les deux conducteurs, Mathis Boyrie et Mickaël Pfund, sont fiers de nous montrer la déco de leur tracteur. « C'est la politique ici, les conducteurs peuvent les personnaliser », détaille le dirigeant de SDTB.

C'est là qu'il situe ses atouts, toujours prêt →



J'ai besoin de tracteurs qui peuvent tout tracter... C'est le cas de ces V8 !

Jean-Charles Bonnot



» SDTB a récemment fait l'acquisition de deux tracteurs Scania V8 de 590 ch.



» Jean-Charles Bonnot, entouré de ses deux conducteurs, Mickaël Pfund et Mathis Boyrie

→

à répondre, même aux demandes les plus inattendues. « Si un conducteur n'est pas là, je prends la route », confie-t-il, en montrant ses deux Scania « collector » entièrement rénovés : un 143 500 de 1995 et un T500 au long nez. « J'ai travaillé dur, alors j'ai voulu me faire plaisir en restaurant ces deux camions », sourit-il. Ses débuts ? C'était il y a 20 ans. À l'époque, seul Scania a accepté de le suivre dans son premier achat matériel. Un brin nostalgique, le patron partage aujourd'hui sa reconnaissance à l'égard de la marque, de Scania Bourgogne et de Franck Boudet, son conseiller commercial.

TRANSPORTEUR DANS L'ÂME

Au départ, c'est contre toute attente familiale que Jean-Charles Bonnot s'est orienté vers la route. Un BEP puis un bac pro en poche, l'homme a toujours eu en tête de conduire des camions. Tenace et convaincu, il saisit une opportunité à la sortie de ses études pour rouler des grumes de bois. « J'avais besoin d'un tracteur et d'un plateau, c'est comme ça que j'ai commencé », se souvient-il.



» Sièges en cuir, inserts en bois, climatisation... L'équipement intérieur des Scania V8 a été finement choisi.

Jean-Charles Bonnot construit à petits pas son entreprise, misant sur la polyvalence de ses activités, même si le transport du bois représente 70 % de son activité dans une région propice à ce secteur : « J'ai appris les spécificités du métier et acquis un savoir-faire, tout en restant ouvert à d'autres opportunités », indique-t-il.

Aujourd'hui, son entreprise compte quinze tracteurs dont neuf Scania, pour la plupart des V8, parce que ceux-là peuvent transporter du lourd. « Si le convoi exceptionnel ne pèse que 15 % des transports, cela représente 40 % du chiffre d'affaires de l'entreprise... C'est dire sa particularité et l'expertise qu'il requiert à commencer par disposer du matériel adéquat », relève-t-il.

RÉFLEXION MATÉRIELLE AUTOUR DES V8

Tandis que le conducteur Mathis Boyrie est à quai à la laiterie de Clerval (25), il décrit avec enthousiasme la conduite de son camion et l'espace intérieur de la cabine. Il évoque aussi

la nouvelle boîte de vitesses « qui permet de réduire les consommations » et d'avoir un régime moteur plus adapté : « je m'en rends bien compte quand je vais livrer en station de ski par exemple. »

Les deux dernières acquisitions de Jean-Charles Bonnot ont été pensées sur mesure : « Nous sommes allés chercher du détail pour configurer

un camion qui touche un maximum de clients », rappelle Franck Boudet, commercial Scania Bourgogne. Sans être spécialisé dans le convoi exceptionnel, SDTB transporte souvent de la longueur et du lourd, « il a donc besoin de "couteaux suisses". C'est dans cet esprit que nous travaillons », conclut le commercial Scania. ●



TROIS
QUESTIONS À

» Franck Boudet,
commercial
Scania Bourgogne

Quelle est l'histoire de Scania et SDTB ?

C'est une histoire de spécialistes du transport... On a le même discours et on se comprend car ce métier est à part et demande d'être hyper complet. Scania a su répondre présent aux débuts de l'entreprise, accompagner le client dans son projet. C'était il y a 20 ans. Aujourd'hui, nous continuons à être présents, y compris pour ses demandes qui peuvent sortir de l'ordinaire.

Qu'entend-on par non ordinaire ?

Jean-Charles propose à ses clients un transport sur mesure qui demande du matériel sur mesure, à l'image des deux tracteurs V8 qui disposent de détails techniques comme les sellettes modulables de 80 cm pour tout atteler derrière ou un essieu relevable qui lui donne une charge utile supplémentaire de 11,5 tonnes... Techniquement, avec ce matériel polyvalent, il peut approcher de nouveaux clients ou répondre à une demande exceptionnelle.

C'est aussi un passionné de Scania ?

Oui ! Il n'y a qu'à voir les deux tracteurs rénovés. Nous sommes aujourd'hui à la recherche du Scania de ses débuts... C'est une autre manière de l'accompagner !

Retour vers le futur

À l'extérieur, le tracteur SDTB a l'allure d'un classique T500. Et puis, portière ouverte, c'est l'univers de *Retour vers le futur* qui s'impose. Chaque détail de la cabine Topline vient raconter un bout de la trilogie – et il y en a partout. « J'ai confié la réalisation à H Custom qui a eu carte blanche », se souvient Jean-Charles Bonnot. De la sellerie cuir avec ses convecteurs temporels, au tableau de bord version DeLorean, sans oublier les portraits de Biff Tanen, le caisson

de plutonium, les extraits de journaux épinglés ici et là... Le voyage à travers le film est saisissant. Un écran géant en fond de cabine, une sono à 360 pour un son cinéma, un éclairage immersif donnent à l'ensemble son caractère hors du commun. « J'ai même fait reprendre l'isolation phonique de la cabine et la ligne d'échappement, le moteur a été remis neuf... C'est deux ans de travail pour un résultat bluffant ! », conclut-il.



Enquêtes NPS : la parole aux clients

Pleinement à l'écoute de ses clients, Scania France déploie depuis plusieurs années des enquêtes dites NPS (Net Promoter Score) pour recueillir leurs avis. Collectés après chaque intervention en atelier ou livraison de véhicules neufs grâce à un sondage rapide, ces retours permettent aux équipes de mieux répondre aux attentes de chaque client mais aussi de conforter ce qui fonctionne et de valoriser les salariés.

Texte : Matthieu Perrotin / Photos : Pierre Le Targat

C'est une évolution appréciée par de nombreux clients. La majorité des ateliers sont désormais ouverts le samedi matin, et même parfois la nuit comme à Bordeaux (33), Mitry-Mory (77) ou Fleury-Mérogis (91). Mais quelle est l'origine de cette solution qui facilite le quotidien des transporteurs ? Tout simplement de l'analyse des retours formulés par les clients via les enquêtes NPS ([lire encadré](#)).

VALORISATION DU MÉTIER

« Les raisons qui nous incitent à collecter les avis des clients sont multiples, explique Catherine Vasselin, responsable expérience client et coordinatrice qualité des systèmes chez Scania France. Ils ont des exigences qui évoluent et auxquelles

nous voulons continuer de répondre. Si certaines attentes se pressentent, d'autres non. Ne pas donner la parole aux clients risquerait de créer un fossé entre ce que Scania offre et ce dont ils ont besoin. Être à leur écoute nous aide ainsi à nous remettre en question, nous adapter voire anticiper les besoins et finalement offrir une meilleure expérience. »

RÉAGIR VITE AUX RETOURS EXPRIMÉS

Les enquêtes NPS prennent la forme d'une seule question envoyée. Pour la partie commerce, c'est le directeur de site qui traite les réponses reçues. Dans le cadre du service après-vente, c'est le responsable de l'atelier qui reçoit et traite les avis donnés par les conducteurs une fois leur véhicule restitué. Une question, une note sur 10, un commentaire optionnel : y répondre ne prend que quelques secondes. « Nous veillons à réagir rapidement face

à l'expression d'un mécontentement ou d'une frustration. Lorsque cela se produit, le client est contacté dans un délai de quatre jours de manière à comprendre son ressenti et à trouver rapidement une solution. Ce délai de réaction sera même réduit à deux jours à compter



» Catherine Vasselin

Responsable expérience client et coordinatrice qualité des systèmes, Scania France

de 2026 », indique Catherine Vasselin. Et ces enquêtes sont aussi des sources importantes d'encouragement et de motivation pour les salariés Scania.

ANCER LES AMÉLIORATIONS

L'intérêt des enquêtes NPS ne se limite pas à l'évaluation de la qualité de l'offre. « Nos objectifs sont plus larges : suivre l'évolution de la satisfaction dans le temps, comparer les résultats entre les sites ou services et recueillir des idées d'améliorations », détaille-t-elle. En effet, l'élargissement des plages d'ouverture des ateliers est loin d'être l'unique évolution issue de ces enquêtes. Il faut y ajouter la création d'espaces café, la mise à disposition du wifi dans les zones d'attente des points du réseau, la mise en place d'une « check list » de points de contrôle à réception des véhicules, l'envoi de notifications aux clients pour leur rappeler un rendez-vous ou signaler que le véhicule est prêt. Demain, d'autres évolutions s'imposeront, guidées par les retours des clients. Actuellement, Scania réfléchit par exemple aux moyens de faire progresser le processus de livraison des véhicules afin de mieux répondre aux attentes exprimées sur ce point.

« Nous avons conscience que cela peut paraître contraignant de répondre à un sondage, reconnaît Catherine Vasselin, mais les réponses reçues ont une valeur essentielle. Chaque avis compte, chaque retour est considéré, chaque insatisfaction conduit à définir des actions d'amélioration concrètes. Et j'insiste sur le fait qu'il est important que le client rédige un commentaire car cela aide à traduire la note donnée. »

DU SENS POUR LES ÉQUIPES

Au-delà des retours qui conduisent à l'amélioration de l'offre au sens large, les avis positifs sont eux aussi remontés et ont une saveur toute particulière. « Si le client est satisfait, les équipes se réjouissent de le savoir ! », poursuit-elle. Chez Scania, rien n'est plus gratifiant qu'un retour client positif : cela donne du sens au travail, renforce la motivation et l'engagement à répondre aux attentes. « « Accueil super agréable et espace d'accueil convivial », « problème résolu en peu de temps », « service toujours au top », « chef d'atelier très professionnel »... Les avis enthousiastes se succèdent en nombre pour illustrer la qualité du service Scania. « Pour nous, c'est très précieux de recevoir tous les avis, positifs comme négatifs car l'amélioration continue est ancrée dans l'ADN de Scania », conclut Catherine Vasselin. ●



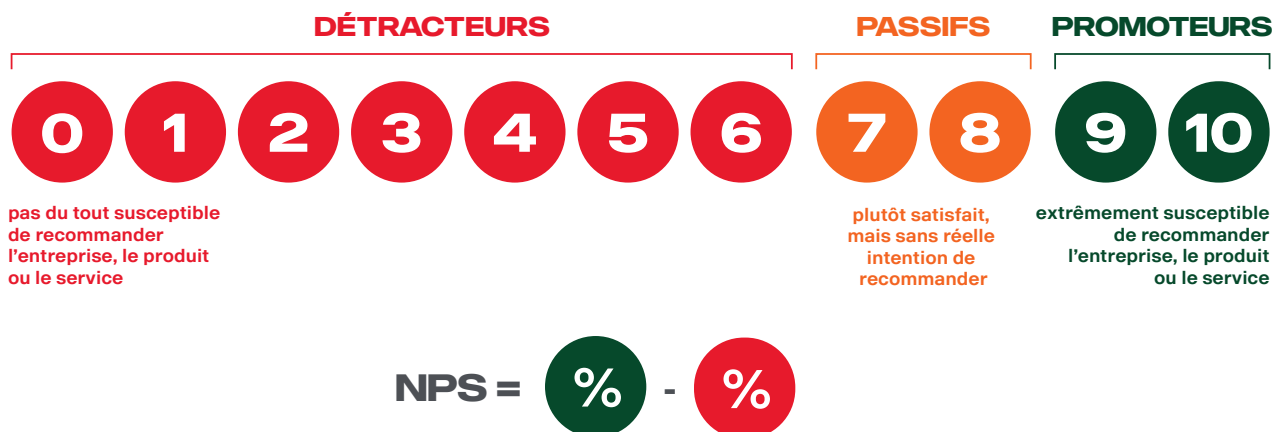
» Des affiches dans les ateliers encouragent les clients à répondre aux enquêtes adressées par SMS.

ÉCOUTER POUR PROGRESSER ENSEMBLE

Le NPS (Net Promoter Score, ou indice de recommandation client) est un indicateur de satisfaction qui mesure la propension des clients à recommander une entreprise, un produit ou un service. Mais c'est avant tout un outil d'écoute. Le NPS agit ainsi au service des clients eux-mêmes : il leur donne la possibilité de se faire entendre, d'influencer l'évolution de l'offre et de participer activement à une relation de confiance. Plus les avis collectés sont nombreux, plus Scania dispose d'informations précieuses pour s'améliorer au bénéfice de chaque client.

Comment ça marche ?

Le client donne une note sur 10, qui le placera dans une de ces trois catégories : détracteur, passif ou promoteur. Le NPS se calcule en soustrayant le pourcentage de détracteurs du pourcentage de promoteurs. Un résultat supérieur à 0 indique qu'il y a davantage de clients satisfaits qu'insatisfaits, donc un bon niveau de satisfaction globale.



« 94 TONNES LE TOUT EN ÉLECTRIQUE ! »

Sur les routes du Värmland, en Suède, un convoi hors normes fait parler de lui : un Scania R 450E A6x4HB 100 % électrique tractant un ensemble de 33,5 mètres, pour un poids total de 94 tonnes. Aux commandes, la jeune conductrice Mimmi Broström montre que puissance, plaisir de conduite et écoresponsabilité peuvent aller de pair. Une démonstration saisissante des avancées majeures de la transition du transport lourd vers l'électrification.

Texte : Scania / Photos : Fred Boyadjian



DEPTRA,





» Spécialisée dans le transport forestier, Broström & Son exploite un Scania R 450E A6x4 100 % électrique de 94 tonnes, long de 33,5 mètres.

Le transport du futur prend forme au cœur du Värmland, région forestière du centre de la Suède. C'est ici qu'opère l'un des ensembles routiers les plus impressionnants d'Europe, tracté par un Scania R 450E entièrement électrique, remorquant un convoi HCT¹ pour le compte du groupe Stora Enso, géant finno-suédois de la pâte à papier et de l'emballage durable. Les convois HCT sont composés d'un tracteur 6x4 et de deux semi-remorques dont une reposant sur un dolly, à la manière des road trains australiens². Ici, rien d'inhabituel à croiser des ensembles de grandes longueurs. Ce qui est exceptionnel par contre, c'est que celui-ci roule à l'électricité. Aux commandes, Mimmi Broström, 25 ans à peine, en duo avec Emmy Bergius. Les deux collègues se relaient aux commandes de ce 94 tonnes appartenant à la société familiale Broström & Son. Leur mission quotidienne ? Transporter des dizaines de tonnes de copeaux de bois entre les différents sites industriels de Stora Enso. Sur la route, l'ensemble impressionne par sa fluidité et sa stabilité. L'essieu arrière directionnel de la première remorque facilite les manœuvres, même si la longueur totale de 33,5 mètres exige une vigilance constante.



LE VÉHICULE EN CHIFFRES

- Type : **Scania R 450E A6x4HB**
- Longueur totale : **33,5 mètres**
- PTR⁴ : **94 tonnes**
- Charge utile : **63,3 tonnes** (200 m³)
- Batterie : **624 kWh**
Charge rapide **375 kW**
- Puissance : **450 kW / 612 ch**
- Couple : **3500 Nm**
- Récupération d'énergie : **600 kW**
- Autonomie : env. **200 km**

« Par rapport à un ensemble plus traditionnel pour nous de 25,25 mètres, il faut juste s'écarter un peu plus dans les virages », explique Mimmi. « Le rayon de braquage augmente d'environ un mètre. Et avec 94 tonnes, j'anticipe un peu les freinages pour maximiser la régénération d'énergie. »

UN PROJET PILOTE D'ENVERGURE

Ce convoi d'exception s'inscrit dans le projet TREE³ mené par Skogforsk, l'institut suédois de



» Mimmi Broström, conductrice chez Broström & Son



» Anders Löf, dirigeant de LBC Frakt

recherche forestière. Objectif : tester la viabilité des convois lourds 100 % électriques dans le transport forestier. Si l'expérience s'avère concluante, elle pourrait bien révolutionner la logistique du bois en Scandinavie... et au-delà. Selon Anders Löf, dirigeant de la coopérative LBC Frakt dont un des membres est Broström & Son ([lire encadré](#)), le TCO^s d'un camion électrique reste environ 20 % supérieur à celui d'un diesel. Mais l'écart se →



» Le véhicule transporte chaque jour des dizaines de tonnes de bois entre différents sites industriels.



» 624 kWh de batteries, un moteur de 450 kW (612 ch), une boîte à six rapports.... L'ensemble tracte sans effort ses 63 tonnes de charge utile.

→ réduit à mesure que les véhicules roulent et que les infrastructures se développent. Chez LBC Frakt, la flotte électrique s'étoffe chaque année avec des objectifs clairs et réalistes.

LA PUISSANCE D'UN V8, SANS CARBURANT

Techniquement, le Scania R450E reprend la configuration classique d'un camion électrique : il embarque 624 kWh de batteries et un moteur EM C3-6 délivrant 450 kW (612 ch) et 3500 Nm de couple, avec une boîte à six rapports. De quoi tracter sans effort ses 63 tonnes de charge utile. Mimmi note au passage que son nouveau camion tire autant voire davantage que son ancien V8... Mais son ronronnement a fait place au sifflement discret de son véhicule tout électrique ! L'autonomie annoncée du véhicule atteint environ 200 km à 94 tonnes de PTR, largement suffisante pour les trajets inter-sites. La recharge rapide à 375 kW se fait en un peu plus d'une heure via les bornes de Laddbolaget, filiale de LBC Frakt. La récupération d'énergie au freinage, capable de remonter jusqu'à 600 kW, limite la consommation d'énergie et préserve les freins dans les descentes.

PLUS DE CHARGE, ZÉRO ÉMISSIONS

Grâce à sa configuration HCT, le convoi transporte 36% de volume supplémentaire par rapport à un



» La recharge rapide à 375 kW se fait en une heure environ.

« Ce 94 tonnes prouve que l'électrification s'applique désormais à la logistique lourde.

ensemble standard thermique. Résultat : moins de trajets, zéro émissions et une efficacité globale accrue. Cette expérience grandeur nature permet de mesurer concrètement les gains de CO₂ à exploitation équivalente. Et sur ce chapitre, la comparaison avec le diesel est sans appel.

L'ÉLECTRIQUE AU SERVICE DU BOIS

Ce camion de 94 tonnes tout électrique est une vitrine technologique. Il prouve que

l'électrification n'est plus réservée à la distribution urbaine, mais qu'elle peut désormais s'étendre à la logistique lourde, à condition que les infrastructures soient adaptées. Dans le transport forestier, où les distances sont courtes mais les charges colossales, le modèle suédois fait figure d'exemple.

En France, certaines exploitations pourraient s'en inspirer car les enseignements du projet TREE seront partagés à l'échelle européenne. Si les résultats se confirment, les HCT électriques pourraient bientôt se multiplier, combinant capacité record, rentabilité réelle et empreinte carbone minimale.

Au bord du lac Vänern, Mimmi reprend le volant. Son camion électrique de 94 tonnes fend la route, preuve que l'avenir du transport lourd en Suède est déjà là. ●



» Le convoi transporte 36% de plus qu'un ensemble standard. Résultat : moins de trajets, zéro émissions et une efficacité globale accrue.

1 Le High Capacity Transport (HCT) désigne des véhicules routiers de fret de grande longueur ou capacité utilisés pour améliorer l'efficacité du transport et réduire les émissions par tonne transportée.

2 Ensembles routiers très longs composés d'un camion tracteur tirant plusieurs remorques, utilisés dans les zones reculées d'Australie pour transporter de lourdes charges sur de longues distances.

3 Le projet TREE (« arbre » en anglais) vise à faciliter la transition du transport routier lourd vers l'électrique, en se concentrant sur l'industrie forestière, qui représente 20% de ce secteur en Suède.

4 Poids total roulant autorisé

5 Total Cost of Ownership ou coût total de possession

Broström & Son et LBC Frakt

Fondée en 1991 à Karlskoga, Broström & Son est une entreprise familiale spécialisée dans le transport forestier et le vrac. L'entreprise participe activement au projet de recherche TREE aux côtés de Scania et Stora Enso. Broström & Son est aussi membre de la coopérative suédoise LBC Frakt, acteur majeur de la logistique, du transport routier et de la manutention des déchets depuis 1994, opérant en Suède et dans les pays Nordiques. Pour garantir un transport zéro émissions rentable, LBC Frakt a créé la filiale Laddbolaget afin d'installer et de gérer son propre réseau de bornes de recharge ultrarapides sur des sites clés. Cette stratégie permet d'inclure la recharge des poids lourds (y compris 94 tonnes) dans les temps de repos obligatoires des conducteurs, faisant de ce réseau de bornes une solution opérationnelle déterminante pour la rentabilité des membres de LBC Frakt.



» Mimmi Broström apprécie la puissance de son Scania 100% électrique qui surpasse celle d'un V8.



NOUVEAU MOTEUR 11 L

LE DERNIER-NÉ DE LA FAMILLE SUPER



Diesel



xTL/HVO



B100

www.scania.fr/super

SCANIA