



# SCANIA

## Info Presse

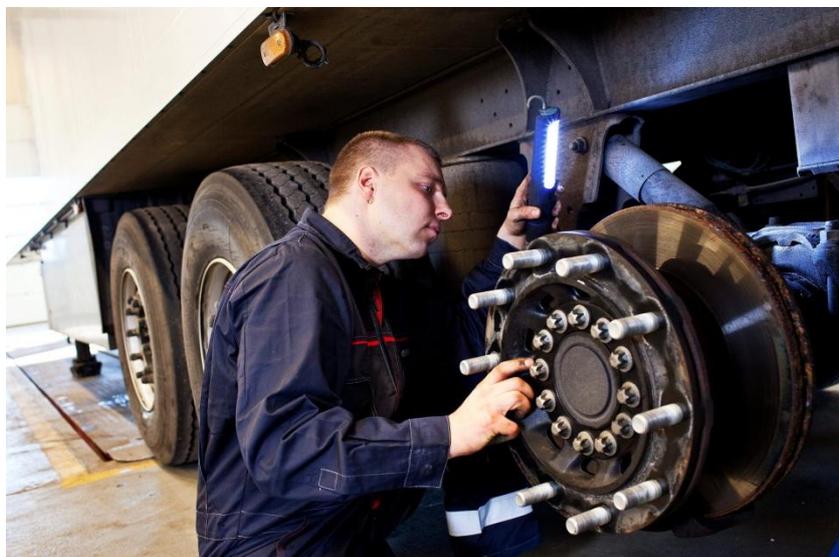
### **Avec VRS, Scania offre le meilleur du service en un temps minimal d'immobilisation**

**La rentabilité des transporteurs est au cœur des préoccupations de Scania France quand il s'agit de développer produits et services. Parmi eux, l'offre VRS (véhicules remorqués et superstructures) permet aux entreprises de confier leurs matériels (véhicules et périphériques) afin qu'ils soient entretenus et réparés en un seul lieu : un point Scania. Une déclinaison du *one-stop shopping* qui leur permet de minimiser le temps d'immobilisation de leurs véhicules et donc d'accroître leur rentabilité !**

Permettre aux clients de disposer chez Scania d'un interlocuteur et d'un lieu uniques pour l'entretien et la réparation de leur véhicule dans leur globalité, châssis et carrosserie, tel est l'objectif de l'offre VRS (véhicules remorqués et superstructures) Scania. Une façon de simplifier le quotidien des clients qui retrouvent ainsi en un seul lieu la réponse à l'intégralité de leurs besoins, tout en limitant l'immobilisation de leur matériel.

Pour ce faire, depuis 2007, Scania n'a de cesse d'allonger la liste des fournisseurs référencés dans son offre VRS pour atteindre aujourd'hui une trentaine de marques et quelque 17 500 références. Parmi les fournisseurs les plus réputés référencés, on retrouve ainsi Saf, Gigant, Wabco, Knorr-Bremse, Haldex ou encore Jost, Dhollandia et Hella, et depuis peu, des noms comme Meritor, Hyva ou encore Bär Cargolift se sont ajoutés à la liste.

*« L'offre VRS Scania multiplie les avantages pour le client. Non seulement le transporteur amène son matériel en un seul lieu, gagnant ainsi un précieux temps d'immobilisation, mais surtout l'interlocuteur auquel il le confie est spécifiquement formé aux équipements périphériques concernés »* précise Jean-Luc Ferchaud, responsable « Autres marques » chez Scania France. *« C'est la condition sine qua none pour que ce concept garantisse une réelle sérénité aux clients »* précise-t-il. Ainsi, ce sont plus de 80 techniciens du réseau Scania qui ont reçu ces deux dernières années une formation spécifique aux références du catalogue VRS, ce qui garantit aux clients une prestation, un suivi et un conseil personnalisé et de qualité. *« La satisfaction et la fidélisation des clients se méritent »* déclare-t-il.



## Une logistique exemplaire

« Les accords avec les fournisseurs référencés VRS sont signés avec Scania au niveau européen ce qui permet de proposer aux clients non seulement des prix très bien positionnés mais aussi une disponibilité des pièces exemplaires » continue Jean-Luc Ferchaud. Une disponibilité qui émane notamment de l'intégration des références des fournisseurs concernés au sein du puissant flux logistique Scania via entre autres la plateforme belge, Scania Parts Center (SPC). Avec 100 000 m<sup>2</sup> de surface, 27 500 commandes traitées par jour et 470 collaborateurs, le Scania Parts Center d'Opplabbeek (Belgique) alimente en pièces détachées plus de 1 000 distributeurs à travers l'Europe sur la base d'un système de réapprovisionnement particulièrement performant et un traitement des commandes souple et fiable.

Taillé sur mesure pour les professionnels, le programme VRS illustre la volonté de Scania d'apporter des solutions globales de qualité et de tisser un lien de confiance exemplaire avec ses clients : le meilleur de la technique et du service en un temps record.

Janvier 2015

*Scania compte parmi les premiers constructeurs mondiaux de camions, de bus et de cars de gros tonnage, ainsi que de moteurs industriels et marins. Les services associés aux produits constituent une part croissante des activités de l'entreprise, ce qui garantit aux clients des solutions de transport rentables et une disponibilité maximale des véhicules. Scania fournit également des produits de financement. Avec quelque 41 000 salariés, Scania est présent dans une centaine de pays. Les activités de recherche et développement sont concentrées en Suède, alors que la production a lieu en Europe et en Amérique du Sud, appuyée par d'excellents moyens d'échange, tant de composants que de véhicules complets, à l'échelon mondial. Scania France commercialise les poids lourds de la marque sur l'ensemble du territoire français par le biais d'un réseau constitué d'une centaine de points.*

---