

## **Yves Thépaut, directeur après-vente de Scania France**

**Depuis le 1<sup>er</sup> mars 2015, Yves Thépaut a pris la direction après-vente de Scania France. Après avoir occupé différentes fonctions au sein de General Motors, il ambitionne d'accompagner le développement après-vente de Scania en France.**

Yves Thépaut a rejoint l'équipe dirigeante de l'importateur Scania France en tant que directeur après-vente. La forte image et la culture d'entreprise Scania qui animent les équipes Scania en France l'ont déjà impressionné et il ambitionne de s'appuyer sur le vivier de compétences avec lequel il a déjà eu de nombreux contacts.

*« J'aspire à insuffler une dynamique commerciale dans l'activité après-vente de Scania en France »* annonce d'emblée Yves Thépaut. *« Les nombreuses rencontres que j'ai déjà faites dans le réseau Scania, chez les clients et certains prospects confirment l'excellente image Scania. Je souhaite m'appuyer sur ce capital et faire profiter les équipes Scania de mon expérience dans le domaine des véhicules particuliers acquises chez GM »* complète-t-il.



C'est notamment une compétence marketing qu'Yves Thépaut souhaite apporter. *« Je souhaite que nous enrichissions davantage nos connaissances marché et client. Des outils puissants existent chez Scania comme ailleurs et je souhaite que le réseau Scania se les approprie de façon optimale. »*

### **Des hommes et de la méthode**

Yves Thépaut a déjà ressenti le niveau de confiance et la relation qui lie le réseau Scania à ses clients et entend bien s'appuyer sur cette force pour pousser davantage encore l'accompagnement des clients. *« Scania est un fournisseur de solutions de transport avec non seulement un très bon produit mais surtout des hommes et des services qu'il faut valoriser davantage pour mieux accompagner les clients au quotidien et leur permettre de se concentrer sur leurs cœurs d'activités. »*

Pour Yves Thépaut, la méthodologie est primordiale dans le travail et les jalons de la philosophie d'amélioration continue SRS (Scania Retail System), que Scania a commencé à poser depuis plus de 7 ans, constituent un atout et une base déterminante pour atteindre un haut niveau de service.

\* \* \*

Breton d'origine, Yves Thépaut bénéficie d'un cursus dans l'automobile complet. À 48 ans, il a débuté en 1987 chez Renault, en R&D moteur puis mise au point châssis. Il

rejoint en 1992 General Motors où il a occupé successivement les postes de chef de région après-vente Opel, responsable après-vente véhicules américains, conseiller d'affaires pour Opel, manager marketing après-vente, directeur services et qualité, directeur développement réseau de GM France et depuis janvier 2014 directeur après-vente et relation client pour les marques Opel et Chevrolet.

Passionné de moto et très engagé dans la sylviculture, Yves Thépaut saura manier vitesse et patience pour accompagner Scania France vers l'après-vente de demain.

Mars 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 42 000 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.*