



Transalliance met les gaz avec Scania

Transalliance a choisi Scania pour renouveler une partie de sa flotte de véhicules gaz. Le marché porte au total sur une trentaine de véhicules, des tracteurs à gaz comprimé et liquéfié, et des porteurs à gaz liquéfié. Les livraisons se sont étalées sur un an : le dernier véhicule a été livré en mai dernier.

Spécialiste en solutions de transport terrestre et de logistique à l'échelle européenne, Transalliance regroupe aujourd'hui 90 entreprises réparties sur l'ensemble du territoire national. Transalliance emploie aujourd'hui 2 800 collaborateurs, compte 850 véhicules en parc affectés à différentes sociétés d'exploitation, dont 6 % roulent au gaz.



“Nous sommes bien sûr très sensibles à la transition énergétique. Chez nous, elle est dictée par les technologies disponibles et par les aspects économiques. En ce qui concerne les poids lourds, il n’y a que les motorisations gaz et biodiesel qui peuvent répondre à nos problématiques. L’électrique et l’hydrogène ne sont pas encore assez matures, précise Guillaume Hotton, responsable achats de Transalliance. Notre politique est de répondre aux demandes de nos clients qui souhaitent un meilleur bilan carbone ou qui ont des contraintes en termes de livraisons urbaines qui imposent de limiter la pollution ou de recourir à des groupes frigorifiques moins bruyants.”

Pertinence et réactivité

Le marché passé avec Scania porte sur une trentaine de véhicules des tracteurs à gaz comprimé et liquéfié, et des porteurs de 19 et 26 tonnes à gaz liquéfié. Il s’inscrit dans le cadre de la reconduction par Transalliance d’un contrat client dont la première phase a été assurée avec des véhicules concurrents. *“Nous avons eu une insatisfaction en termes de taux de service. Les véhicules ont été souvent immobilisés et ont passé du temps dans les ateliers, ce qui nous a beaucoup impactés. Nous avons donc lancé un benchmark pour chercher d’autres solutions”,* explique Guillaume Hotton.

Scania s'est positionné très rapidement. *“Transalliance consulte régulièrement. Mais notre positionnement haut de gamme ne nous permet pas toujours de répondre malgré notre image de qualité et la robustesse de nos produits, indique Cédric Leroux, responsable grands comptes de Scania France. Dans le cas présent, la modularité de notre gamme et notre expertise sur la technologie nous a permis d'apporter une réponse plus pertinente et nous avons aussi su très réactifs.”*

Un constructeur impliqué

Choisir Scania a en effet nécessité de repenser le volume de cabine par rapport aux véhicules précédents. Mais la configuration choisie correspond finalement mieux aux conditions d'exploitation. *“Et les conducteurs sont contents. Ils apprécient beaucoup l'image de Scania”,* remarque Guillaume Hotton.

Selon le responsable achats de Transalliance, le contrat d'entretien proposé par Scania a aussi été un argument intéressant. Il permet notamment de mieux budgéter les coûts. *“Nous avons surtout senti que le constructeur était impliqué. Le contrat prévoit en effet une indemnisation financière si l'immobilisation du véhicule dépasse 24 heures. Même si cela ne couvre pas tout, cela montre la philosophie du constructeur, son engagement et sa confiance en son produit. Et c'est crucial, car ce que l'on vend à notre client, ce sont des tournées avec un véhicule gaz. Or, dans l'état actuel des choses, le prêt ou la location d'un véhicule gaz pour remplacer celui qui est immobilisé est impossible.”*

Une relation étroite et prometteuse

Si Scania France se félicite de pouvoir collaborer avec Transalliance, cette dernière est tout aussi heureuse de travailler avec un nouveau partenaire. *“Nous avons une relation étroite et intéressante, pleine de professionnalisme et de réactivité, souligne Guillaume Hotton. Les échanges avec Scania ont été efficaces, tout comme l'appui technique de la succursale. Nous avons analysé les spécifications des véhicules dans le détail et chaque option a été pesée. On sent une forte implication du constructeur et du réseau, soucieux de vendre un véhicule vraiment adapté à l'activité.”*

Il est encore trop tôt pour juger des performances des camions Scania en exploitation chez Transalliance. On constate malgré tout que les chiffres de consommation annoncés par le constructeur suédois sont largement tenus. Cette première expérience concluante pourrait d'ailleurs conduire à d'autres collaborations. *“Cela dépendra des opportunités et des conditions consenties, précise Guillaume Hotton. Aujourd'hui, on parle d'hybride et d'électrique, c'est intéressant de voir ce que Scania peut proposer pour que nous testions ces solutions.”*

juillet 2022

Pour tout renseignement, contacter :

Gilles BAUSTERT - Tél. : 02 41 41 33 19 - Mobile : 06 07 76 82 96 - gilles.baustert@scania.com

Vanessa CERCEAU - Tél. : 02 41 41 33 12 - Mobile : 06 08 75 83 56 - vanessa.cerceau@scania.com

Scania est un fournisseur mondial de solutions de transport de premier rang. En compagnie de nos partenaires et de nos clients, nous impulsions la transition vers un système de transport durable. En 2021, nous avons livré 85 930 camions, 4 436 cars et bus et 11 786 solutions de motorisations industrielles et marines à nos clients. Notre chiffre d'affaires net s'est élevé à 14,2 milliards d'euros dont plus de 20 % sont associés aux services. Fondé en 1891, Scania est implanté dans une centaine de pays et emploie environ 54 000 salariés. Les activités de recherche et développement sont principalement concentrées en Suède. Les sites de production sont établis en Europe et en Amérique latine avec des centres régionaux de production en Afrique, en Asie et en Eurasie. Scania est une filiale du TRATON GROUP. Scania France commercialise les produits de la marque sur l'ensemble du territoire français par le biais d'un réseau constitué d'une centaine de points. Pour plus d'informations : www.scania.fr

SCANIA