



Brice Bonavia, directeur commercial France chez Iveco : « Nous proposons une gamme complète de véhicules GNV »



Brice Bonavia, devant le Crossway Natural Power, présenté à l'occasion du Salon Autocar Expo, qui s'est tenu à Lyon du 17 au 20 octobre. Grâce à l'intégration des réservoirs de gaz comprimé dans le pavillon, le Crossway Natural Power bénéficie de la hauteur hors-tout la plus basse du marché, ce qui permet une exploitation sans restrictions particulières. De plus, ce système breveté optimise le centre de gravité du véhicule, ce qui améliore à la fois la stabilité et le confort pour les passagers.

Bus&Car Connexion. Vous venez d'être nommé directeur commercial France chez Iveco. Comment la demande évolue-t-elle, dans un contexte marqué par la transition énergétique ?

Brice Bonavia. Nous répondons de plus en plus à la demande de services associés. Pour l'exploitation, nous avons développé une offre dédiée à l'écoconduite, qui permet au transporteur d'alerter en temps

réel les conducteurs en cas de besoin. Nous proposons également la plateforme de maintenance prédictive Intellibus. Dans le contexte actuel, les transporteurs ont besoin de se recentrer sur leur cœur de métier. La complexité croissante des matériels roulants, liée à la transition énergétique, rend les opérations d'entretien de plus en plus difficiles à assurer en interne, faute de compétence adéquate et actualisée. De plus, les services associés à la vente de matériels roulants permettent un lissage du TCO.

BCC. Iveco s'est concentré sur le développement d'une offre de véhicules GNV. Cette stratégie ne conduit-elle pas à délaisser d'autres technologies, peut-être plus prometteuses ?

B. B. Nous avons fait le choix du gaz, et engagé des investissements en R&D et en développement. Être numéro un en France et en Europe sur les véhicules au gaz nous oblige à une certaine rigueur. Nous avons annoncé notre stratégie de développement il y a déjà trois ans, et nous nous y tenons. Nous proposons une gamme complète de véhicules GNV, du minibus Daily à l'autocar Crossway en passant par le BHNS Crealis et le bus Urbanway. Nous sommes

également capables de produire les moteurs dédiés, sur notre site de Bourbon-Lancy. Il est indiscutable que le GNV est la solution la plus mature à l'heure actuelle. De plus, l'ensemble de nos véhicules sont compatibles avec le bioGNV. Bien sûr, il faut s'intéresser au développement des motorisations électriques, et même à la pile à combustible. Mais aujourd'hui, les surcoûts et les contraintes d'exploitation restent trop importants.

BCC. Qu'attendez-vous aujourd'hui du gouvernement français en matière de politique énergétique et de mobilité ?

B. B. Nous avons besoin d'une stratégie claire et d'un calendrier stable pour sa mise en œuvre. Le marché français ne peut pas faire exception aux tendances suivies à l'échelle européenne. Nous sommes d'ores et déjà rassurés pour les prochaines années, avec le maintien du suramortissement sur les véhicules GNV et l'accroissement du prix du diesel à la pompe, qui assure un différentiel favorable au GNV. Il est indispensable maintenant d'apporter des garanties à la filière, et de soutenir le développement d'un réseau d'avitaillement suffisamment maillé.