

Communiqué de presse
SEPTEMBRE 2026

#Nomination

Marion Thuaire nommée directrice des services et du développement réseau de Renault Trucks France



Depuis le 1er août 2026, Marion Thuaire occupe le poste de directrice des services et du développement réseau de Renault Trucks France. À 36 ans, elle pilote désormais une équipe de 80 personnes avec une feuille de route claire : développer l'offre de service après-vente vers des solutions complètes et poursuivre l'accompagnement des clients dans l'électrification de leurs flottes.

De l'audit financier au pilotage des services

Diplômée d'une école de commerce bordelaise, avec une orientation gestion et finance, Marion Thuaire découvre l'industrie lors d'une première expérience professionnelle chez Michelin. C'est chez Deloitte qu'elle fait ensuite ses premières armes, en audit financier, avant de rejoindre Renault Trucks en 2017, au service du contrôle de gestion France. « *J'avais envie de redonner du sens au métier de la finance et de*

retourner en entreprise, dans ce monde industriel que je connaissais déjà », explique-t-elle.

En 2023, elle prend la direction commerciale service de Renault Trucks France, avec la volonté de se rapprocher du terrain, du réseau et des clients et de basculer vers des fonctions plus commerciales.

Aujourd'hui, Marion Thuaire devient directrice des services et du développement réseau. « *Ce qui me plaît au quotidien chez Renault Trucks, c'est la diversité des métiers portés par le groupe et la*

possibilité d'évoluer : passer de la finance au commerce n'est pas une expérience possible dans toutes les entreprises », explique-t-elle.

Le réseau, première force de la marque

Avec plus de 300 points de service (tous les 30 kilomètres environ), Renault Trucks dispose du plus important maillage de concessions du secteur en France. Un réseau composé de groupes fortement implantés dans leur région, dont certains ont plus de cent ans d'histoire.

« Ce sont eux qui sont au contact de nos clients, ce sont eux l'image de Renault Trucks. Le niveau de qualité de service que le réseau est capable d'apporter sur l'intégralité du territoire, c'est notre principale force. »

Plutôt que d'étendre ce maillage, déjà en mesure de répondre aux besoins des clients, l'enjeu de Renault Trucks porte surtout pour le constructeur français sur l'homogénéité de la qualité de service et sur l'expérience client : formation, maintien des compétences et fidélisation des mécaniciens, dans un contexte de tension sur le recrutement et de nouvelles normes techniques comme Euro 7.

Sa méthode : la co-construction. *« Tout ce que nous voulons porter chez Renault Trucks, nous ne pourrions le faire qu'avec un réseau fort en face. Il faut donner du sens, expliquer les orientations du marché, puis construire ensemble une feuille de route locale où chacun apporte sa pierre à l'édifice. Avancer ensemble pour gagner ensemble. »*

Faire évoluer l'offre de service

Premier chantier opérationnel : la disponibilité des véhicules. Maintenance prédictive, télématique, intelligence artificielle, prise de rendez-vous en ligne, disponibilité de la bonne pièce au bon moment — l'objectif est d'anticiper les immobilisations plutôt que de les subir, et de regrouper les interventions pour limiter les arrêts.

Au-delà, c'est le modèle économique qui évolue. *« Nos clients n'achètent plus seulement un véhicule. Ils attendent des solutions complètes, des packages qui leur garantissent une disponibilité et une performance au quotidien. »* Location full service, abonnements, paiement à l'usage, offres intégrant le financement : le passage du produit à une offre globale de services renforce la qualité de réponse apportée aux besoins des clients.

Les sujets RSE s'y intègrent pleinement, portés par une demande croissante des clients et des collectivités : pièces remanufacturées et reconditionnées, recyclage des batteries des véhicules électriques.

Accompagner l'électrification des flottes

Parmi les enjeux à court terme figure l'accompagnement de la transition énergétique du transport routier. Renault Trucks a été parmi les premiers constructeurs à se lancer sur le territoire français et vise 30 % de ses ventes en véhicules électriques à horizon 2030. Investissements, outillage, formation des équipes ont été engagés de longue date. Le réseau Renault Trucks est 100 % labellisé électrique, une labellisation audité par DEKRA.

« Nous avons un réseau à bord, formé et labellisé sur l'électrique. C'est un travail déjà bien lancé, sur lequel nous n'allons pas ralentir », indique Marion Thuaire.

À terme, l'ambition est que le niveau d'accompagnement déployé sur l'électrique devienne un standard applicable à l'ensemble d'une flotte, thermique comme électrique.

Un management tourné vers le collectif

Curieuse, touche-à-tout et engagée, Marion Thuaire aborde ses nouvelles responsabilités avec sérénité, avec un style de management centré sur l'humain. *« Ce qui me motive, c'est d'avoir une équipe qui comprend pourquoi elle est là, qui a les moyens de réussir et qui atteint ensemble les objectifs qu'on s'est fixés. »*

Un état d'esprit qu'elle cultive en dehors du milieu professionnel lorsqu'elle pratique le basket et qu'elle est heureuse de pouvoir mettre en œuvre au quotidien au sein de Renault Trucks France.

À propos de Renault Trucks

Renault Trucks, constructeur français de camions, fournit aux professionnels de la route depuis 1894, des solutions de mobilité durable, de l'utilitaire léger au tracteur routier. Engagé dans la transition énergétique, Renault Trucks propose des véhicules à la consommation de carburant maîtrisée et une gamme complète de camions 100 % électriques, dont la durée d'exploitation est prolongée grâce à une approche circulaire. Renault Trucks fait partie du groupe Volvo, l'un des principaux constructeurs mondiaux de camions, d'autocars et autobus, d'engins de chantier et de moteurs industriels et marins. Le groupe fournit également des solutions complètes de financement et de service.

Chiffres clés :

9 400 collaborateurs dans le monde

4 sites de production en France

1 500 points de vente et de service

57 000 véhicules vendus en 2024

Pour tout complément d'information :

Laurence Nicolas

Tel. +33 (0)6 64 50 59 50

laurence@plus2sens.com

Quentin Pechoux

Tel. +33 (0)6 65 48 67 77

quentin@plus2sens.com

Leslie Brunner

Tel. +33(6) 76 33 55 15

leslie@plus2sens.com
