more.

VANCIA CAR LEASE MAGAZINE #8 06.2021

Fabrice Brion (I-Care) et Jos De Vuyst (stow), Entreprises de l'Année 2020

« Fini le temps où on embauchait un candidat avec un salaire et une voiture »

AUSSI DANS CE MAGAZINE :

La fiscalité des voitures de société bientôt en mode 0 • Testimonial Kia e-Niro

VANCIA CAR LEASE

La Kia e-Niro 100 % électrique **est 100% déductible fiscalement**[1] et affiche une autonomie incroyable : jusqu'à 455 km ! Le e-Niro est désormais disponible dans une élégante édition **e-Xtra.** Cette version offre un pack d'équipement complet : écran multimédia tactile 10,25", système de navigation, phares LED, sièges avant et volant chauffants, et capteurs de stationnement à l'arrière. Prêts à le rencontrer ?

Rendez-vous chez votre concessionnaire Kia ou sur kia.be.

ÉLECTRIQUE

39,2 kWh = 15,3 kWh/100 KM • 64 kWh = 15,9 kWh/100 km • 0 CO_2/KM (WLTP)

Contactez votre concessionnaire pour toute information relative à la fiscalité de votre véhicule. DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.
(1) Déductibilité fiscale : Sur la base de la législation en vigueur au 1er janvier 2021. (2) Le calcul de l'avantage de toute nature (ATN) est basé sur les taux de 2021 et ne tient pas compte de l'indexation. Le calcul est basé sur le précompte professionnel le plus élevé (53,50 %). Dans cet exemple, il est également tenu compte d'une exonération de 420 € par an pour les trajets domicile-travail. Ce calcul est purement indicatif et n'a aucune signification contractuelle. Kia Belgique n'est pas responsable des modifications apportées à la réglementation.
* 7 ans de garantie ou 150.000 km (selon la première limite atteinte, sans limite de kilométrage pendant les 3 premières années). ** Photo à titre illustratif.
E.R. : SA Kia Motors Belgium (BE 0477.443.106 - IBAN : BE17 5701 3129 5521) - Rue Colonel Bourg 109 - 1140 Evere.

7 ANS GARANTIE*
PURE QUALITÉ

more.

VANCIA CAR LEASE MAGAZINE #8 06.2021

Lease is More.

Chers lecteurs,

Est-il encore besoin de rappeler que 2020 fut une année spéciale en de nombreux égards, avec de nombreux défis inattendus. A tel point que beaucoup considèrent 2021 comme une année charnière. Mais aujourd'hui, tous les signaux sont au vert. Le bon moment, donc, pour éditer cette nouvelle édition de « more », sorte de prélude à un second semestre positif.

Chez Vancia Car Lease, nous nous réjouissons de l'avenir face auquel nous nous sommes également adaptés : nous avons fait en sorte de délivrer un service encore meilleur, avec davantage de collègues et davantage d'espace, dans un contexte fiscal en pleine mutation. Nous avons en effet doublé la superficie de nos bureaux. Ce ne sont pas nos collègues du service finance & IT qui diront le contraire, eux qui sont en position centrale en termes d'informatisation de nos systèmes.

En termes de défis, le secteur automobile n'a pas été épargné. Cette année, il n'y a pas eu de Salon de l'Auto à Bruxelles. Un démarrage inédit pour cette année 2021 que nous esquissent plusieurs figures de premier plan du secteur. Ils nous expliquent l'impact de la pandémie sur le secteur et dressent une ébauche de ce qui nous attend encore cette année.

Guy Hannosette
Directeur commercial

Nous évoquions plus haut l'évolution fiscale : à partir de 2026, les voitures de société devront être entièrement électriques. Nous examinons en détail l'impact de cette réforme... qui commencera avant 2026, en réalité.

L'entreprenariat et l'environnement vont de pair. Stefan Grosjean, le moteur du succès de Smappee, le « Shazam de la boîte à fusibles », le démontre dans un entretien accordé à notre rédaction.

Les marques automobiles ne sont pas en reste. Elles jouent pleinement la carte de l'hybridation et de l'électrification. Parmi elles : la Kia e-Niro que nous avons testée. Un pas vers les attentes des autorités à l'horizon 2026 !

Nous terminons ce numéro bien rempli avec encore plus de positivisme : nous sommes heureux de laisser la parole aux « Entreprises de l'Année» » en titre, à savoir stow pour la Flandre et I-Care pour la Wallonie. Toutes deux clientes chez Vancia Car Lease, elles nous livrent dans une double interview exclusive leur vision de l'entreprenariat en 2021 et au-delà.

Nous vous souhaitons une agrébale lecture.

facebook.com/vanciacarlease
@VanciaCarLease
linkedin.com/company/vancia-car-lease

6 **Fiscali-thé**
La fiscalité des voitures de société bientôt en mode 0

8 **Coverstory**
Fabrice Brion (I-Care) et Jos De Vuyst (stow), Entreprises de l'Année 2020

13 **Les Collègues**
« Après le Covid, nous irons à nouveau ensemble au restaurant »

14 **Tête-à-tête avec Guy**
« Les constructeurs automobiles sont les entreprises énergétiques du futur »

17 **Fleet People**
Après-Covid-19 : Le marché fleet fait-il vraiment cap sur le digital ?

22 **Testimonial**
Kia e-Niro : « Une alternative envisageable pour l'avenir »

23 **Causons ch'ti**

Colophon

Vancia Car Lease
President Kennedypark 23a
B-8500 Kortrijk
+32 56 34 57 81
info@vanciacarlease.com
vanciacarlease.com

© Vancia Car Lease 2021

Editeur responsable
Guy Hannosette

Réalisation
Effective Media
02 467 61 61
effectivemedia.be

Publicité
Nancy Gryson
02 467 61 57

Disclaimer
Loi relative à la protection des données à caractère personnel: les données à caractère personnel seront transmises et reprises dans un fichier de Vancia Car Lease, ayant son siège social President Kennedypark 23a à 8500 Kortrijk, le responsable du traitement. Les données à caractère personnel seront utilisées par Vancia Car Lease pour les finalités suivantes: la gestion des relations précontractuelles et contractuelles, -la prévention d'abus et d'irrégularités, l'établissement de statistiques et de tests, l'assistance et l'information aux conducteurs et le lancement d'une enquête de satisfaction parmi les conducteurs. Les données à caractère personnel peuvent être transmises par Vancia Car Lease à des tiers qui sont en relation contractuelle avec Vancia Car Lease, y compris les fournisseurs et les sous-traitants. Vous disposez d'un droit d'accès et de rectification de vos données à caractère personnel en contactant Vancia Car Lease par écrit à l'adresse susmentionnée et/ou via l'adresse e-mail info@vanciacarlease.com.

VANCIA
CAR LEASE

7 ANS GARANTIE TOTALE

1,8 L / 100 km. 43 G / KM CO_2 (WLTP)

Donnons priorité à la sécurité.

*Le prix catalogue conseillé de la MG EHS version Comfort est de 28.913,22 € (HTVA) et est valable du 01/04/2021 au 30/04/2021. Photo non contractuelle. Informations environnementales [AR 19/03/2004] : www.mgmotor.be. MG Motor se réserve le droit d'apporter, sans préavis, des modifications aux spécifications, coloris et matériaux. WLTP: Contactez votre Brandstore pour toute information relative à la fiscalité de votre véhicule. **Basé sur une nouvelle MG EHS version Comfort. Contribution nette mensuelle sur l'Avantage de Toute Nature (ATN) à payer par un employé utilisateur d'un véhicule de société, sur base du taux maximal de précompte professionnel de 53,5 %. Les montants mentionnés sont donnés à titre indicatif. MG Motor Belux n'est pas responsable en cas de différence entre l'avantage communiqué et l'avantage réellement obtenu. Annonceur : MG Motor Belux- Pierstraat 229, 2550 Kontich. RPR/RPM Anvers BE 0430.801.744.

La fiscalité des voitures de société bientôt en mode 0

Le projet de loi concocté par le ministre fédéral des Finances, Vincent Van Peteghem, a fait couler beaucoup d'encre : l'objectif étant de verdir encore davantage les parcs automobiles des entreprises, la voiture de société sera « zéro émission » à partir de 2026… ou ne sera pas. Voici les grandes lignes de l'accord gouvernemental.

1. Les voitures « zéro émission »

Une voiture « zéro émission » commandée avant le 1er janvier 2027 restera fiscalement déductible à 100%. Celles qui seront commandées à partir du 1er janvier 2027 verront leur déductibilité diminuer progressivement pour atteindre 67,5% en 2031.

En termes de cotisation CO_2, une voiture à émissions nulles commandée avant le 1er juillet 2023 paie la cotisation minimale de €20,83/mois (x1,3222 index en 2021 – index revu chaque année). Pour celles qui seront commandées à partir du 1er juillet 2023, la cotisation CO_2 minimale reste d'application jusqu'en 2025. A partir de 2025, la cotisation sera graduellement augmentée pour atteindre €31,15/mois en 2028 (x index en 2028), soit une croissance de 50%.

2. Les voitures à émissions non-nulles

Pour les voitures à émissions non-nulles, l'évolution de la déductibilité de la voiture et des frais sera fonction de la date de commande. Trois périodes distinctes sont proposées : 'Grandfathering', 'Régime de sortie' et 'Commandées à partir de 2026'.

A. GRANDFATHERING

Cette période de 'grandfathering' court jusqu'au 1er juillet 2023. Toutes les voitures à émissions non-nulles commandées avant le 1er juillet 2023 sont couvertes par la formule de déductibilité actuelle. Les maxima (100%) et minima (50%, ou 40% pour les voitures émettant au moins 200 g de CO_2) actuels sont également maintenus tant que la voiture ne change pas de propriétaire.
En ce qui concerne la cotisation CO_2, la formule actuelle est maintenue. Le montant ne peut être inférieur à 20,83€/mois (x1,3222 index en 2021 – index revu chaque année).

B. RÉGIME DE SORTIE

Les voitures rejetant un tant soit peu de CO_2 commandées entre le 1er juillet 2023 et le 31 décembre 2025 sont soumises au régime de sortie. Ici aussi, la formule actuelle de déductibilité est maintenue. Mais le taux de déductibilité est mis à 0% à partir de 2025. Quant au taux maximal, il diminuera de 25% par an, pour atteindre 0% en 2028.

La formule actuelle pour le calcul de la cotisation CO_2 est également maintenue. Toutefois, à partir du 1er juillet 2023, le montant est multiplié par un factor x2,25. Ce facteur grimpe

jusqu'à x5,50 en 2027. Et à partir de 2025, le montant minimal est augmenté graduellement, pour atteindre €31,15/mois en 2028 (x index 2028), et à multiplier chaque fois par le facteur de l'année correspondante.

C. COMMANDÉES À PARTIR DE 2026

Les voitures émettant du CO_2 commandées à partir du 1er janvier 2026 ne seront plus déductibles.

Pour la cotisation CO_2, il faudra appliquer l'augmentation du montant minimal et de la multiplication par des facteurs comme dans le régime de sortie. Contrairement aux propositions initiales, il n'est plus question d'une cotisation extraordinaire de 38,07% sur l'avantage d'une voiture de société dans le chef de l'employeur.

3. Infrastructure de recharge

A. POUR LES PARTICULIERS

Une réduction d'impôts est consentie aux particuliers qui installeraient une borne de recharge à domicile. A ces conditions :

- Pour les dépenses liées à l'achat, l'installation et le contrôle d'une nouvelle borne de recharge.
- Borne intelligente et gérable : le temps et la capacité de recharge doivent pouvoir être gérés.
- Montant maximal de 1.500 euros par borne de recharge et par contribuable.
- 45% de réduction d'impôts du 1er septembre 2021 au 31 décembre 2022, 30% en 2023 et 15% du 1er janvier 2024 au 31 août 2024.
- Installation à l'adresse du domicile du contribuable.
- Électricité verte (par un contrat d'électricité verte et/ou par de l'énergie renouvelable produite sur place).

B. DÉDUCTIBILITÉ DES FRAIS MAJORÉE POUR ENTREPRISES

Les entreprises peuvent quant à elles bénéficier d'une déduction des frais majorée pour l'installation de bornes de recharge. A ces conditions :

- Pour les amortissements de nouvelles bornes de recharge sur les parkings des entreprises librement accessibles
- Bornes librement accessibles à tout tiers au moins pendant les heures d'ouverture et/ou de fermeture de l'entreprise.
- Vérification de la localisation et de la disponibilité des bornes par une notification auprès du SPF Finances et par une mention sur le site internet eafo.eu.
- Borne intelligente et gérable : le temps et la capacité de recharge doivent pouvoir être renseignés par un système de gestion de l'énergie.
- 200% de déductibilité des frais du 1er septembre 2021 au 31 décembre 2022 et 150% du 1er janvier 2023 au 31 août 2024.

Découvrez la voiture électrique grâce au Vancia Car Center ! Pour en savoir plus :

ACCORD DÉFINITIF

L'avant-projet a été remis au Conseil d'État, qui dispose de 30 jours pour rendre un avis. Sur base de celui-ci, le gouvernement tiendra une deuxième lecture pour aboutir à un projet de loi aux environs de la fin juin. Le projet de loi serait remis à la Chambre vers le 1 juillet, pour y être discuté et voté dans quelques commissions parlementaires. La discussion et le vote en séance plénière à la Chambre devraient être terminés avant le 21 juillet 2021.

Fabrice Brion (I-Care)
et Jos De Vuyst (stow),
Entreprises
de l'Année 2020

« Fini le temps où on embauchait un candidat avec un salaire et une voiture »

Après bientôt 35 ans au service de la logistique, stow est le leader mondial des solutions de stockage innovantes. A sa tête : Jos De Vuyst. Pour sa part, I-Care est l'un des leaders mondiaux des services de maintenance prédictive, de fiabilité et d'optimisation des processus. Et ce, sous la houlette de son fondateur, Fabrice Brion. Toutes deux clientes chez Vancia Car Lease, ces entreprises belges ont aussi reçu le prix d'« Entreprise de l'Année 2020 » décerné par EY. I-Care en Wallonie, stow en Flandre. Leurs profils sont a priori bien distincts. Et pourtant… « Quelle que soit la taille, le chiffre d'affaires ou le secteur d'activité des entreprises, les défis qu'elles rencontrent sont les mêmes, et souvent d'ordre humain », affirment de concert Jost De Vuyst et Fabrice Brion. Le ton de l'entrevue est donné.

Pas peu fier de compter les deux Entreprises de l'Année 2020 parmi sa clientèle, Guy Hannosette, directeur commercial de Vancia Car Lease, rêvait de réunir Jos De Vuyst et Fabrice Brion, les patrons respectifs de stow et d'I-Care. L'idée séduit immédiatement les deux personnes concernées. Elles acceptent l'invitation. La rencontre a lieu dans les locaux de stow, à Espierres-Helchin (Dottignies, près de Mouscron). C'est parti pour une promenade au cœur de l'évolution, des enjeux et des visions des deux sociétés.

Entreprise de l'Année : aucun critère négligé

Pour avoir le privilège de devenir « Entreprise de l'Année », il faut se distinguer par une approche innovante, un positionnement international, un esprit d'entreprise, une vision stratégique, une sérieuse croissance, une excellente santé financière et une certaine persévérance. Aucun de ces critères ne semble avoir été négligé par les deux vainqueurs de 2020.

« La croissance de stow a été fulgurante. Quand je suis arrivé à sa tête, il y a 32 ans, son chiffre d'affaires était de 2 millions d'euros. Aujourd'hui, il est de 700 millions », entame Jos De Vuyst. « Dès le début, nous avons internationalisé notre activité, en créant des filiales dans d'autres pays. Nous exportons beaucoup. Pour l'instant, surtout en Europe, mais nous scrutons le marché pour racheter un concurrent aux Etats-Unis. En matière de vision stratégique, nous nous sommes focalisés principalement sur le produit, avec beaucoup d'automatisation. L'entreprise est ainsi très profitable. Nous affichons un EBITDA de 12-13%. Aucun de nos concurrents n'atteint ce niveau. Pour ce qui est de l'innovation, stow est connu pour ses rayonnages et les grands entrepôts, mais entre-temps, nous faisons beaucoup plus que ça. Depuis quelques années, nous produisons aussi les navettes qui transportent des palettes. Ces produits sont très demandés vu l'explosion de l'e-commerce et de l'automatisation. »

Fabrice Brion enchaîne. « L'innovation permet la croissance. Pour bien gérer ces deux éléments, il faut une vision stratégique forte et une certaine agilité. Nous nous sommes également internationalisés très tôt - quatre ans après la création de l'entreprise – avec une première filiale en Italie (revendue, entre-temps, ndlr). »

Le patron de stow intervient : « Je partage totalement ce point de vue sur l'agilité. Je pense que stow est très dynamique et saisit très rapidement les diverses opportunités. J'essaie de diriger l'entreprise comme une PME. Evidemment, avec la croissance, le speed boat est devenu un paquebot. Mais je me tiens à cette vision ».

Des impacts différents

Très vite Fabrice Brion avoue que cette participation au concours de l'Entreprise de l'Année constituait la première étape d'un plan clair. « J'ai lancé I-Care moi-même il y a 17 ans. Après avoir réalisé mon mémoire d'ingénieur sur la maintenance prédictive, j'ai travaillé pour une entreprise américaine qui n'estimait pas utile de développer le sujet. Je me suis donc jeté à l'eau avec I-Care. Pour l'instant, il n'y a pas encore de capital extérieur. Et donc, si le concours fut un bon incentive pour les équipes, il nous a permis de gagner de la visibilité notamment auprès de nos concurrents. Or, notre stratégie repose entre autres sur des acquisitions et cette nomination a donc un impact réel : en

I-Care en chiffres

- Création : 2004
- Chiffre d'affaires 2020 : 50 millions d'euros (35% dans le process, 20% dans le power, 15% dans le mining & extraction)
- Personnel : environ 500 personnes (400 ETP)
- Présence internationale : 26 bureaux en Europe, en Asie et aux Etats-Unis

stow en chiffres

- Création : 1977
- Chiffre d'affaires 2020 : 700 millions d'euros, dont 7% en Belgique
- Personnel : 1.800 personnes, dont environ un tiers en Belgique
- Nombre d'usines : 9 (La plus grande en Belgique, 3 en France, 2 en Allemagne, 1 en Tchéquie, 1 en Turquie et 1 au Portugal)

plus de clients, des concurrents nous appellent régulièrement. »
Chez stow, l'impact de la distinction s'est plutôt fait ressentir en termes de ressources humaines. « J'ai été surpris par le nombre de candidats à l'embauche qui se manifestent suite au concours », explique le CEO de stow. « Cela tombe bien : nous cherchons beaucoup de personnel. En un an, malgré le Covid, nous avons embauché 80 personnes. » Même tendance à l'embauche chez I-Care, avec le recrutement d'une personne par semaine en moyenne.

Le Covid ?
Pas de quoi atteindre le moral !
Les présentations faites, très vite un autre sujet s'invite dans la discussion : la crise sanitaire.

Chez I-Care, le hasard du calendrier a permis d'anticiper le confinement. Fabrice Brion : « Le 20 février 2020, j'étais à Bergame pour vendre notre filiale italienne. Je suis revenu en Belgique le 21. Et le 22, le nord de l'Italie était en confinement. Dès le 24, nous avons mis en place les mesures Covid : télétravail pour tout le monde, rapatriement des collaborateurs et interdiction des voyages à l'étranger. Ce faisant, nous avons la chance d'avoir eu trois semaines d'avance sur les décisions du gouvernement belge. Nous n'avons pas été énormément impactés, parce que pas mal de clients ont dû continuer à fonctionner. Résultat : nous avons enregistré une croissance de 25%. »

Chez stow, Jos De Vuyst avoue qu'il y a eu un moment d'inquiétude. « Nos commandes ont reculé de 40% », se souvient le CEO de stow. « Une fois produits, les rayonnages sont livrés pour être montés. Nous avons encore quelque 1.000 personnes – des sous-traitants – pour le montage de nos produits. A la mi-mars, plusieurs grands chantiers ont été fermés. Ne pouvant plus livrer, nous devions arrêter la production. Après quelques semaines, heureusement, ça s'est débloqué un peu. Plus de la moitié de nos usines ont malgré tout été fermées pendant plusieurs mois. »

La tempête a fini par laisser place à la sérénité chez stow. La perte de chiffre d'affaires a finalement été limitée à 18%. C'est que la logistique reprend toujours. « Les ventes ont repris sur les chapeaux de roue en octobre 2020. Nous sommes aujourd'hui sur une courbe meilleure qu'en 2019, avant le Covid. Je pense que cette tendance va perdurer. Et ce, pour deux raisons. L'e-commerce, d'abord. Il engendre un accroissement du nombre de magasins. Des petits magasins plus proches des villes. Les grands centres de distribution commencent à disparaître. Ensuite, tout le monde veut automatiser sa chaîne d'approvisionnement, pour faire face à des absences massives d'ouvriers

par exemple. Et c'est là que nos navettes pour palettes entrent en jeu… »

Le télétravail en guise d'atout ?

Cette crise sanitaire a laissé et laissera encore des stigmates, mettant à nouveau à l'épreuve l'agilité des sociétés – ce mot sacré au fil de la discussion entre les deux patrons.

« Nous avons adapté notre supply chain », confirme Jos De Vuyst (stow). « Exemple : avant la crise, nous achetions notre acier un peu partout au meilleur prix. Nous mettons fin à cette pratique. Nous nous limiterons désormais à trois ou quatre partenaires avec des garanties de livraison. Nous travaillerons plus localement aussi. Je pense d'ailleurs que le Covid a signé la fin de la globalisation. »

Comme un peu partout, l'organisation du travail a quelque peu changé. Avant la pandémie, le télétravail n'était pas vraiment au goût de Jos De Vuyst, ni de Fabrice Brion. Mais ils ont changé d'avis. « Le Covid a été un bon stress test pour le télétravail », admet Fabrice Brion (I-Care). « Cette tendance va perdurer. Le travail à domicile est une question de confiance et de motivation du personnel. Ce qui est important pour un entrepreneur, c'est que les gens travaillent, pas d'où ils travaillent », abondent les deux interlocuteurs en chœur, ravis d'avoir pu constater l'énorme résilience de leur personnel ces derniers mois.

Pour preuve que le télétravail perdurera : « Nous avons créé une police de télétravail. Quand tout le monde pourra revenir au bureau, nous autoriserons un ou deux jour(s) de travail à domicile, avec accord du chef de service. Je pense que c'est un réel atout pour attirer du personnel », insiste Jos De Vuyst.

Voiture de société et… flexibilité

Qui pense télétravail, pense aussi mobilité des travailleurs. « Je pense franchement que les gens auront toujours une voiture de société, malgré l'accroissement du télétravail », estime Jos De Vuyst.

La voiture de société reste un élément crucial à l'embauche, d'autant qu'elle représente souvent une partie de la rémunération. « Nous achetons des voitures par lots pour les nouvelles recrues », explique Fabrice Brion.

Cap sur l'électrification des parcs

Chez I-Care, depuis le 1er janvier 2021, toute nouvelle voiture est une hybride rechargeable. « Nous avons décidé d'avancer pas à pas. Nous passerons à l'électrique d'ici deux ou trois ans », explique Fabrice Brion.

Jos De Vuyst embraie : « Je pensais aussi aller dans cette voie. Vu les derniers développements fiscaux (à découvrir par ailleurs dans cette édition, ndlr), je me demande s'il ne vaut pas mieux passer directement à la voiture électrique. Il est peut-être un peu tôt pour franchir totalement ce cap. Mais nous envisageons très sérieusement d'intégrer des modèles 100% électriques dans chacune des catégories reprises dans notre car policy ».

Le patron de stow a roulé jadis en électrique au quotidien. « J'ai connu l'angoisse de l'autonomie, d'où mon retour à une voiture plus classique. En tout cas, je pense qu'il faut prévoir des bornes publiques distinctes pour les voitures hybrides. Combien de fois ne suis-je pas arrivé à l'aéroport sans aucune place disponible pour connecter ma voiture électrique ? La majorité des places étaient occupées pendant 24 ou 48 heures par des hybrides qui n'ont finalement qu'une cinquantaine de kilomètres d'autonomie. »

Le sujet de l'électrification complète des parcs a manifestement déjà titillé Fabrice Brion, qui a réfléchi à une solution : « Il serait intelligent de dire aux gens que, s'ils achètent une voiture électrique en privé, ils peuvent garder leur voiture diesel pour un kilométrage annuel (très) limité, sans devoir payer de taxes sur cette dernière. Les gens pourraient donc faire tous les petits trajets en voiture électrique et d'utiliser l'autre voiture pour les longs trajets de vacances, par exemple. »

Mais Guy Hannosette coupe court : « Chez Vancia Car Lease, nous sommes en mesure de prévoir une voiture avec moteur à combustion pour les besoins ponctuels nécessitant une large autonomie. Le trajet vers le lieu de vacances, par exemple »…

« Après six mois, ces voitures sont reprises en buy-back. Si les nouveaux collaborateurs restent, ils peuvent choisir une autre voiture. »
Chez stow,, la politique est différente : les jeunes arrivants peuvent directement choisir entre quatre ou cinq voitures.
« Mais il est quasiment fini le temps où on embauchait un candidat avec un salaire et une voiture. Aujourd'hui, la voiture est un critère évident, un 'must have'. Les jeunes sont désormais attirés par autre chose en plus : de jolis bureaux, une ambiance de travail et surtout la flexibilité », admettent les deux CEO.

« Nous avons d'ailleurs mis un plan cafétéria en place », poursuit Fabrice Brion. « Ils peuvent ainsi par exemple échanger des congés ou des chèques-repas contre le budget voiture. Ou vice versa. Cela permet d'éviter les comparaisons entre les collaborateurs. Une cinquantaine d'entre eux ont même choisi un vélo, en plus de leur voiture. »

L'information fait réagir Guy Hannosette : « Vancia Car Lease propose un tel service. Admettons : un collaborateur dispose d'un budget mensuel de leasing de 700 euros. Jadis, il aurait ajouté des tas d'options inutiles pour atteindre ce budget. Aujourd'hui, si sa voiture coûte 650 euros par mois, nous proposons d'intégrer un vélo au contrat de la voiture pour compenser. Le vélo est déductible à 100%. A la fin d'un contrat de quatre ans, l'employeur peut éventuellement donner le vélo au collaborateur, puisqu'il est totalement amorti. »

Jos De Vuyst et Fabrice Brion se regardent : « Ah bon, vous faites ça ? Il va falloir qu'on en parle ! » Saisir chacune opportunité, n'était-ce pas l'un des messages cruciaux de la discussion entre les deux patrons. D'ailleurs, avant de se quitter, Messieurs De Vuyst et Brion ont promis de se revoir pour parler affaires. Créer du lien, c'est aussi l'une des missions du magazine more !

I-Care : avec Vancia, via la France

Si stow collabore avec Vancia Car Lease depuis plus de 30 ans pour son parc automobile belge, I-Care a découvert la société de leasing via sa filiale française. « En Belgique, nous ne travaillions pas avec Vancia dans le passé », se souvient Fabrice Brion (I-Care). « C'est via notre filiale française que nous sommes entrés en contact avec Guy Hannosette. Dans l'Hexagone, les voitures étaient (bien) plus chères qu'en Belgique. Sur un même modèle (français), il y avait une différence de 5.000 euros entre les deux marchés. Problème : aucune société de leasing française ne voulait commander la voiture en Belgique. Le concessionnaire de l'époque nous a conseillé de frapper à la porte de Vancia Car Lease. Toute notre flotte française est désormais gérée par Vancia. Depuis lors, nous travaillons aussi avec Vancia en Belgique. »

« Après le Covid, nous irons à nouveau ensemble au restaurant »

Dans cette chronique, la rédaction de more parcourt les coulisses de Vancia Car Lease à la recherche d'histoires amusantes et de citations inspirantes des collaborateurs. Cette fois, c'est au tour de l'équipe « Finance&IT ».

Les membres de l'équipe « Finance & IT » sont au nombre de cinq, chacun avec des profils divers et leur propre expertise. Mais tous agissent de concert pour offrir le meilleur service possible aux clients. « Nous avons en effet chacun notre spécialisation. De cette façon, nous garantissons le meilleur service », déclare Claude Desmet, Operations Officer actif chez Vancia Car Lease depuis 1992 déjà.

Le contraste avec le membre le plus jeune et le plus récent de l'équipe ne peut être plus grand. Lisa Poincelet accumule déjà 3,5 ans d'expérience au poste de réceptionniste chez Vancia, mais fait aujourd'hui face à un nouveau défi. Elle se charge depuis peu de la comptabilité fournisseurs. « Un nouveau défi que je relève avec beaucoup de ferveur », dit-elle.

« Lisa connaît déjà le système et sait en tout cas qu'ici personne n'est abandonné à son sort », explique d'emblée Véronique Bonne, responsable de la comptabilité client et personne de confiance chez Vancia Car Lease. Cela témoigne de l'esprit de groupe qui soude l'équipe. A tel point même que des rendez-vous sont parfois pris en dehors des murs de Vancia Car Lease.

Claude se souvient aussitôt d'un team building lors de la Night of the Proms, alors que Carl Bouckaert, spécialiste IT, aspire à dîner dans le restaurant cosy près de l'entreprise. « Lorsque la crise sanitaire sera terminée, nous irons manger là-bas. Et ce sera le moment idéal pour l'initiation de Lisa », lance Pieterjan Deconinck, responsable financier du service.

Déploiement du nouveau système IT

Le coronavirus a contraint de nombreuses entreprises à s'adapter, y compris Vancia Car Lease. Résultat : une numérisation complète. « C'est mon rôle, dit Carl. Nous avons adopté un nouveau logiciel pour la comptabilité, qui nous emmène plus loin encore dans le 21e siècle. Et le central téléphonique a également été remplacé par un système à la pointe de la technologie. »

« Tout ce que Carl met en place ici demande une sérieuse adaptation », admet Véronique Bonne. « Nous avons beaucoup travaillé sur le papier, on ne change pas ces habitudes comme ça. Mais nous voyons aussi les avantages que cela présente pour le client, cela nous motive à poursuivre. Et si nous ne comprenons pas quelque chose, nous pouvons toujours demander à Carl (rires). »

Interview avec Stefan Grosjean

« Les constructeurs automobiles sont les entreprises énergétiques du futur »

Avec EnergyICT, Stefan Grosjean fait partie des leaders mondiaux sur le marché B2B du comptage et de la gestion de l'énergie. Avec Smappee, l'entrepreneur ouest-flandrien veut faire de même sur le marché privé. « Nous construisons le Shazam de la boîte à fusibles. »

MORE : Quelles sont les activités de Smappee ?

Stefan Grosjean : « Smappee conçoit et produit des solutions permettant aux gens d'avoir un aperçu de leur consommation d'énergie. Et ceci fait qu'ils ajustent spontanément cette consommation. Ce changement de comportement permet réduire la facture jusqu'à 12 %. »

« Notre 2e pilier concerne les énergies renouvelables. Problème : nous ne pouvons pas adapter la production à la demande, contrairement aux centrales nucléaires ou au gaz. Le soleil brille ou il ne brille pas, il y a du vent ou il n'y en a pas, nous avons peu d'influence là-dessus. Il ne faut donc pas ajuster l'offre, mais la demande. Nous devons consommer moins lorsque l'approvisionnement en électricité est faible. Mais en cas de surplus, le prix sera bas voire négatif et donc attractif pour consommer. Les producteurs d'énergie ne doivent dès lors pas arrêter leurs éoliennes. Mais pour répondre aux fluctuations de prix, il faut automatiser. C'est ce que fait notre système. Vous pouvez par exemple choisir de recharger votre voiture électrique uniquement avec de l'énergie solaire gratuite ou à un tarif réduit. »

Mettre toute l'énergie produite par vos panneaux solaires dans une batterie domestique est donc déjà dépassé ?

« Une batterie domestique coûte de l'argent et engendre une perte de 10 % lorsque vous en retirez l'énergie. Il faut donc consommer plus intelligemment. Pour prendre une douche avant le petit-déjeuner, la pompe à chaleur commence à chauffer l'eau à partir de 7 h du matin. En même temps, le chauffage fonctionne et le petit-déjeuner est préparé dans la cuisine. Cela demande énormément d'énergie à un moment où elle coûte très cher. Il vaut mieux ne pas faire fonctionner la pompe à chaleur à ce moment-là, mais bien en journée à une heure où l'énergie solaire est disponible ou lorsque le tarif est moins élevé. Vous pouvez ainsi chauffer l'eau gratuitement ou à moindre coût et l'utiliser le matin pour prendre une douche. Notre système peut gérer cela automatiquement. »

Cela me rappelle les grandes transactions boursières, où les actions sont achetées et vendues en fonction des fluctuations du marché…

« C'est un peu cela. Nous nous dirigeons vers des prix horaires variables pour l'électricité, car comme je l'ai dit : la production d'électricité verte n'est pas la même à tout moment. Les producteurs essaient déjà de le prévoir. L'avantage avec nous, c'est que la gestion des prix est entièrement automatique. »

Le Shazam du boîtier électrique

Comment est née l'idée de Smappee ?

« Il y a 30 ans, les compteurs des grands consommateurs du monde des entreprises étaient lus une fois par mois. Quelqu'un venait pour imprimer les relevés toutes les 15 minutes sur des bandes de papier. Le pic déterminait la facture. Il fallait donc chercher la consommation la plus élevée parmi des dizaines de bandes de papier. J'ai essayé d'automatiser cela et de concevoir des logiciels pour une facturation correcte, ce que j'ai réussi à faire en 1987. En 1991, j'ai créé ma propre entreprise - EnergyICT - qui a fini par intégrer le top 3 mondial. »

« Après un certain temps, j'ai vendu l'entreprise, mais des relations m'ont posé les mêmes questions que celles de mes clients B2B : « Ma consommation est-elle élevée ? », « Que puis-je faire ? ». Nous avons alors développé une sorte de Shazam de la consommation d'énergie : un petit appareil qui surveille la consommation, utilisable via une application. Chaque appareil est unique, on peut donc savoir quelle consommation correspond à quelle machine. On en reconnaît en moyenne 70 %. Et une fois que tout est cartographié, on peut comparer : que consomme mon frigo par rapport à la moyenne. Notre système est aujourd'hui utilisé en Belgique et à l'étranger, par des particuliers et des entreprises et nous sommes en pleine expansion. »

Il faut y ajouter la gestion des panneaux solaires et des pompes à chaleur ?

« Par an, une pompe à chaleur, ou une voiture électrique, consomme autant qu'une maison. Mais les câbles électriques ne peuvent transporter qu'un peu plus que ce que consomment les maisons. Produire son propre courant

est donc nécessaire, et il faut le gérer. Notre technologie opère ici comme une sorte de chef d'orchestre. Avec l'avantage supplémentaire qu'en cas de surproduction, vous pouvez gagner de l'argent en absorbant l'électricité, puisque sinon le réseau sera surchargé. Notre système coordonne tous ces fournisseurs d'énergie : production propre et réseau énergétique. »

Bornes de recharge

Vous fabriquez même des bornes de recharge…

« Ces bornes ont en effet été ajoutées plus tard. Nous avons créé des systèmes de mesure pour bornes de recharge, mais avons constaté qu'il y avait des problèmes avec ce que la plupart des fabricants proposent aujourd'hui. Je ne veux pas me comparer à Apple mais ce dernier - qui n'a pas été le premier fabricant de téléphones – avait une vision révolutionnaire sur ce que devait être un smartphone. A mon niveau, j'ai également essayé de penser différemment. »

« Le système de mesure de nos bornes est mieux adapté à la boîte à fusibles afin de ne pas la surcharger et donne un aperçu de la consommation, notamment en combinaison avec notre système de surveillance de l'énergie. Vous disposez ainsi d'une solution totale. Nous avons également bien réfléchi au design. Nous avons remporté le prix du design Henri Van de Velde et le prix IF Design Award en 2021. Les bornes de recharge sont éclairées, ce qui accroît le sentiment de sécurité. Toutes les infos sont aussi disponibles via cet éclairage : la borne est-elle activée ou non, la voiture est-elle totalement chargée ou pas. Et nous avons un système de rangement pratique pour les câbles, afin qu'ils ne gênent pas. »

La voiture va également jouer un rôle de plus en plus important grâce à la technologie dite Vehicle to Grid.

« Avec laquelle la voiture peut aussi fournir de l'électricité aux ménages, en effet. Volkswagen pense que les voitures pourront rouler gratuitement en appliquant cette astuce. VW achèterait de l'électricité à des prix négatifs, la stockerait dans des batteries de voiture et la vendrait à nouveau lorsque le prix est élevé. Volkswagen gagnerait ainsi de l'argent tout en offrant de l'électricité gratuite à ses clients. Les constructeurs automobiles deviendraient donc les fournisseurs d'électricité du futur car ils disposent de batteries mobiles et peuvent répondre à cette loi de l'offre et de la demande. »

On dit que charger souvent les batteries de la voiture est mauvais ?

« Je ne le pense pas, un ménage consomme 10 kWh par jour, ce qui correspond à environ 50 km d'autonomie en voiture électrique ou 1/6e d'un EV moyen. L'influence du Vehicle to Grid sur la batterie de la voiture est donc minime. La technologie va également s'améliorer, les sociétés automobiles n'en sont qu'au début. »

Snowball, une boule de neige verte

Snowball, un bâtiment ultramoderne à Harelbeke, abrite le siège social de Smappee. Panneaux solaires, éoliennes, batterie gigantesque, grand espace avec bornes de recharge… tout est placé sous le signe de l'énergie verte. « Je souhaite également accueillir d'autres entreprises cleantech dans ce bâtiment », déclare S. Grosjean. « Nous pouvons apprendre les uns des autres, regrouper ce savoir-faire. L'intention est donc de faire de Snowball un hub vert, où se croisent toutes sortes de sociétés partageant les mêmes idées et où nous posons les bases de l'importante transition énergétique qui nous attend. »

Après-Covid-19 : Le marché fleet fait-il vraiment cap sur le digital ?

Les entreprises ont été plus ou moins lourdement impactées par la crise sanitaire, selon leur secteur d'activité, leur résilience, leur capacité à s'adapter, etc.

Mais comment le marché des flottes s'est-il comporté pendant la crise du Covid-19 ? Comment le marché s'est-il adapté aux nouvelles tendances ? Et d'ailleurs, quelles sont ces tendances ? Où en est la digitalisation du secteur ? L'absence de Salon de l'Auto a-t-elle été préjudiciable au secteur ? Quel regard porter sur l'électrification (forcée ?) des véhicules d'entreprise à l'horizon 2026 ? Ce sont autant de questions que nous avons posées à plusieurs intervenants de premier plan sur le marché. Et ils ont accepté d'y répondre sans langue de bois.

Il s'agit de :
- **Eddy Haesendonk (BMW Group Belux)**
- **Wim Rommel (Stellantis)**
- **Roeland Vriens (Volvo Car Belux)**
- **Gert Debruyn (D'Ieteren)**

Gert Debruyn (D'Ieteren)

« Le marché fleet est le moteur de la relance »

Avec son large éventail de marques, D'Ieteren constitue une référence importante sur le marché automobile belge et enchaîne les succès depuis des années. Mais le groupe n'échappe pas, lui non plus, aux conséquences économiques de la Covid. Comment la crise a-t-elle changé l'entreprise et comment l'importateur voit-il l'avenir ? Gert Debruyn, Head of Key Accounts and Public Affairs, nous répond.

Comment s'est déroulé le premier trimestre 2021 pour D'Ieteren ?
Nous avons connu un bon début d'année avec des chiffres de ventes qui correspondent à ceux de 2019 sur la même période. Mais cette reprise, nous la devons principalement au marché fleet. Pour les particuliers, la relance est plus lente en raison de l'absence, cette année, du salon de l'automobile. S'il peut avoir lieu l'an prochain - quelle que soit sa forme - nous y serons.

Quelles initiatives avez-vous prises cette année pendant la période de salon pour toucher vos clients ?
Nous avons beaucoup investi dans les canaux numériques, sans perdre de vue le contact personnel. Notre salon virtuel a duré un mois et demi. Nous avons guidé les clients dans la configuration de leur véhicule via une conversation en ligne avant de les confier au réseau de concessionnaires. Mais nous avons encore pris d'autres initiatives fleet, telles que des événements de réseautage en ligne, nous avons organisé des débats et des webinaires et avons donné la parole à des keynote speakers. Tout un arsenal pour maintenir ce contact avec les clients.

Cette approche numérique sera-t-elle poursuivie à l'avenir ? Avec, par exemple, un processus de vente entièrement en ligne ?
Cette approche suscitait peu d'enthousiasme dans le passé, mais nous allons maintenant la tester à nouveau avec Cupra. En tout cas, le concessionnaire jouera toujours un rôle. Ce sera donc une option de choix mais pas une obligation pour le client.

Quelles sont vos attentes pour le reste de l'année ?
Nous voyons l'avenir de manière positive, notamment parce que nous sommes très forts dans le domaine de l'électrification, et vous savez que le marché va dans ce sens. Nos différentes marques proposent déjà 10 véhicules entièrement électriques et 26 hybrides rechargeables. Cela signifie que nous avons l'offre la plus étendue du marché belge. Nous vendons plus de 90% de ces véhicules aux flottes, ce qui est logique compte tenu de l'échéance de 2026 et du cadre actuel fiscalement avantageux. Je ne vois une accélération chez les particuliers que lorsque les compteurs électriques non inverseurs seront monnaie courante. Cela deviendra alors vraiment intéressant pour eux, notamment en combinaison avec des panneaux solaires.

Quid du rôle du fournisseur de mobilité ? Quelle est la stratégie-maison à ce niveau ?
Ces dernières années, nous avons développé un écosystème par le biais de notre incubateur Lab Box, qui propose une gamme de solutions de mobilité. Cela va de la multimodalité aux solutions de recharge. En ce sens, nous sommes aujourd'hui de plus en plus un fournisseur de mobilité et plus seulement des vendeurs de voitures.

Eddy haesendonck (BMW Group Belux)

« Toutes les voitures de société électriques en 2026 ? Oui, mais… »

Malgré la pandémie, BMW Group Belux a connu une année 2020 excellente. Et 2021 a commencé sur les chapeaux de roue. Quel est le secret du constructeur bavarois ? Eddy Haesendonck, CEO du groupe, lève un coin du voile.

Qu'avez-vous fait pour faire face à cette crise sans précédent ?
Heureusement, dès 2018, BMW Group Belux avait mis sur les rails le projet 'Performing while transforming'… L'objectif était de voir comment nous pouvions, en Belgique, faire la différence en investissant dans le digital, tant chez l'importateur que chez les concessionnaires. Dès novembre 2019, notre projet était prêt et heureusement, puisque quelques mois plus tard, nous entrions en 'mode' pandémie, dans un nouveau monde du service « sans contact ». C'était en fait un cadeau pour les distributeurs. Nous étions prêts, et cela s'est vu immédiatement dans les chiffres positifs du mois d'avril 2020, en plein confinement. Nous avons toujours gardé le contact avec nos clients, également par le biais des médias sociaux par exemple. Notre digitalisation – partie intégrante de notre stratégie phygitale - était déjà prête, mais cette crise en a accéléré la mise en œuvre. Nous voulions jeter des ponts entre le numérique et le physique. Pas seulement chez les concessionnaires, mais aussi ici, à Bornem, dans notre « Salon alternatif » en janvier et février. Par voie digitale, les clients ont pu choisir de découvrir nos nouveautés chez les concessionnaires ou dans notre Salon à Bornem.

BMW électrifie sa gamme à un rythme soutenu. Mais pourquoi n'existe-t-il pas encore de versions entièrement électriques des populaires Séries 3 et 5 ?
L'électrification est liée au cycle de vie des modèles. Il y en aura, mais pas immédiatement. Chaque nouvelle génération de modèles amènera un «power of choice», y compris pour les modèles électriques. C'est également le cas de la Série 7, par exemple, dont une version tout électrique existera également lors du changement de génération, aux côtés des versions essence, diesel et hybride rechargeable.

Considérez-vous l'hybride rechargeable comme une technologie de transition ?
Je suis convaincu que l'avenir est au tout-électrique, mais il sera plus lent que ce que certains espèrent ou prévoient. C'est pourquoi nous verrons des hybrides pendant encore au moins 10 à 15 ans.

Toutes les voitures de société électriques d'ici 2026 : réaliste selon vous ?
Nous aurons une offre complète avant cette date. Mais je ne suis pas certain que rouler à l'électricité coûtera moins cher. Dans notre pays, la voiture génère 20 milliards de recettes fiscales chaque année et le gouvernement compte bien sur cette manne. La logique veut que les recettes fiscales sur les carburants soient compensées à mesure que le parc automobile s'électrifie. Il est donc certain qu'il y aura des droits d'accises additionnels sur l'électricité. C'est une chose que les politiciens n'aiment peut-être pas dire tout haut, mais c'est un élément dont nous devrions tenir compte.

Wim Rommel (Stellantis)

« Salon ou pas, il faut un momentum »

Ne dites plus PSA. Ne dites plus FCA. Dites désormais Stellantis. En Belgique aussi, le groupe prend forme assez rapidement, comme nous l'indique Wim Rommel, tout fraîchement nommé Directeur B2B de Stellantis Belux.

A peine arrivé chez « PSA », vous devez penser « Stellantis ». Cela change-t-il quelque chose ?
Nous avions déjà l'habitude de fonctionner comme un groupe multi-marque avec Peugeot, Citroën, DS et Opel. Désormais, avec Stellantis, s'ajoutent Abarth, Alfa Romeo, Fiat, Fiat Professional et Jeep.
Stéphane Lévi a été nommé Country Manager de Stellantis Belux. Il est prévu que l'ancienne composante « FCA » rejoigne la Stellantis House, à Evere.
Moi-même, j'ai été nommé à la direction B2B de Stellantis Belux. Ce département uni développera les quatre axes de vente logiques pour les sept marques : la vente au réseau, aux grands comptes, aux loueurs long terme et aux loueurs court terme. Le but est évidemment de fusionner, d'optimiser et de partager les best practices.

Comment l'année 2021 a-t-elle commencé ?
Toutes les marques de Stellantis ont maintenu leurs parts de marché. Sauf Peugeot… qui cartonne ! Beaucoup de demandes affluent pour les utilitaires légers, ce qui correspond notamment à l'explosion du commerce en ligne et les livraisons à domicile. Nous avons également été repris dans de gros deals. Nos résultats seront visibles d'ici quelques semaines ou quelques mois, en fonction de l'évolution de la production frappée par la pénurie de semi-conducteurs.

Stellantis n'a donc manifestement pas souffert de l'absence de Salon.
Nous avons quand même pu montrer physiquement des nouveautés aux clients lors de notre événement City of Mobility, dans le respect des mesures sanitaires. Car il ne faut pas oublier que, si le marché fleet est très factuel, il est également très relationnel. Le Salon est donc toujours un moment privilégié de rencontre et d'échange avec les clients. Il faut garder pareil momentum, car nous constatons un phénomène de dilution des contacts avec les clients.

La pandémie et l'absence de Salon ont accéléré la digitalisation. Où en est-on chez Stellantis ?
Nous ne pouvons pas négliger le développement de la digitalisation. Je pense d'ailleurs que nous sommes le premier constructeur à proposer un processus complet d'achat de véhicules en ligne, qu'ils soient de stock ou pas.

Comment accueillez-vous le projet du ministre fédéral des Finances, Vincent Van Peteghem, vers des voitures de société entièrement électriques ?
Plutôt bien. Je constate d'ailleurs que les constructeurs ne développent plus des voitures électrifiées par obligation, mais par plaisir. Ce verdissement est le bienvenu. Mais pour rester logique, il faudrait que la TMC d'un hybride rechargeable en leasing soit moins exorbitante qu'elle ne l'est aujourd'hui. Il faudrait rendre ces véhicules plus accessibles.

Roeland Vriens (Volvo)

« Le Covid a ralenti le marché pour mieux en accélérer la vision »

Dans un marché en pleine mutation suite à la pandémie, Volvo a dévoilé ses plans fortement dirigés vers la digitalisation des ventes, avec des formules d'abonnement notamment. Roeland Vriens, New Car Sales Performance Manager chez Volvo, éclaircit – entre autres les intentions de la marque.

Que vous inspire le projet de loi de Van Peteghem concernant les voitures de société électriques à partir de 2026 ?
Le fil rouge qui sous-tend ce projet était déjà connu. Et je crois sincèrement que ça va dans le bon sens. Le plan d'électrification de Volvo permettra de rencontrer les objectifs de la future loi. Je regrette peut-être que les hybrides rechargeables ne soient pas mieux considérés. Et surtout, il est très regrettable que ce plan ait été jeté en pâture à la presse avant même qu'il y ait un accord intra-gouvernemental. Cela engendre pas mal de questions. C'est inutile à ce stade.

Le XC40 a été le SUV le plus immatriculé en 2020. Sur les quatre premiers mois de l'année, il est carrément le véhicule le plus immatriculé (toutes catégories confondues) en Belgique, et aussi en fleet. C'est la « Belgian touch », le secret de cette voiture ?
Je pense que ce succès s'explique par un ensemble d'éléments concomitants. Outre les qualités du modèle, je pense qu'il est le symbole de la dédiésélisation et du savoir-faire belge en matière d'électrification, puisqu'il est produit à Gand, le centre d'excellence de Volvo en matière d'électrification. Le XC40 propose deux variantes plug-in hybrides, ce qui est intéressant en fleet. Un marché fleet qui est justement en croissance, de même que celui des SUV. Un peu de downsizing par-ci par-là, un excellent positionnement du véhicule chez les concessionnaires… et l'on comprend pourquoi le XC40 est un succès.

Quel rôle la pandémie a-t-elle joué dans l'évolution récente du marché ?
2020 fut une année contrastée : le Covid a ralenti le marché pour mieux en accélérer la vision. Le meilleur exemple est sans doute celui-ci : les kilométrages moyens ont été fortement revus à la baisse, ce qui a boosté la demande pour le verdissement des flottes.

Ventes en ligne, formules d'abonnements… : ça y est, Volvo annonce la fin du traditionnel réseau de distribution…
C'est justement l'inverse. Volvo est une marque qui place les personnes et les clients au centre du débat. Ce que nous voulons, c'est une offre très transparente et très accessible adaptée à la réalité des clients. Et ceux-ci sont en ligne. Ils pourront donc voir très clairement les prix de manière digitale. Il ne sera plus nécessaire de se rendre chez le concessionnaire pour négocier une remise. L'intégration des entretiens, de l'assistance, etc. rendent notre offre particulièrement transparente. Mais dans le même temps, nous voulons embarquer le client dans l'expérience Volvo. Et qui est le mieux placé pour proposer cette expérience ? Le distributeur. Notre approche n'exclut donc pas du tout les dealers. Au contraire, ça va les aider à se rapprocher du client.

Kia e-Niro

Christophe Depuydt (RAS)

« Une alternative envisageable pour l'avenir »

Christophe Depuydt est Directeur de RAS, société spécialisée dans le domaine de la sécurité. La flotte de l'entreprise compte 25 voitures, diesel et essence pour l'essentiel, une composition assez classique. La KIA e-Niro pourrait-elle convaincre M. Depuydt d'échanger ses cartes carburant contre des bornes de recharge ?

Notre interlocuteur est lui-même conducteur d'un modèle hybride rechargeable, dont il se dit très satisfait. Limitée, son autonomie électrique constitue à ses yeux le seul inconvénient sérieux. Comme il lui arrive de parcourir de longues distances certains jours, il se demandait si une voiture entièrement électrique comme la KIA e-Niro pouvait constituer une alternative valable au plug-in... Et la réponse a de quoi surprendre.

« Durant ma semaine d'essai, j'ai dû me rendre à notre agence de Gosselies. C'est un trajet de 300 km aller-retour. À la fin de la journée, il me restait encore 65 km d'autonomie. La voiture n'aurait donc pas été en mesure de parcourir les 400 km annoncés, mais vu la nature de mon parcours, essentiellement autoroutier, son rayon d'action constitue une agréable surprise. Car rappelons-le, c'est sur autoroute que la voiture électrique consomme le plus. »

Autre motif de satisfaction, le comportement de cette KIA e-Niro... « La voiture revendique même un tempérament sportif, avec des accélérations franches, réalisées en silence et dans le plus grand confort. Une belle expérience de conduite ! En matière d'équipements - et surtout de sécurité - la e-Niro fait aussi très fort. Tout ou presque y est présent de série. J'ai récemment commandé une autre voiture pour notre parc – d'une marque dite 'premium' - et je frôle les 8.000 euros d'options pour des équipements de sécurité offerts sans supplément sur la e-Niro. Ce n'est pas anodin. Cela vaut la peine d'y réfléchir à deux fois... »

Peut mieux faire ?

De par ses dimensions, la e-Niro serait probablement trop petite pour les techniciens de l'entreprise, souvent fort chargés il est vrai. Le prix pourrait aussi constituer un frein... « Après tout, un moteur électrique n'est-il pas moins cher qu'un équivalent thermique ? Le surcoût réclamé est-il imputable aux seules batteries ? », s'interroge à haute voix notre interlocuteur...

Une option pour votre flotte ?

La e-Niro a fait réfléchir Christophe Depuydt. « En matière d'autonomie, cette voiture est déjà une alternative valable pour de nombreux conducteurs. Le bilan environnemental et l'agrément au volant mettent aussi tout le monde d'accord. Je vais donc calculer la valeur TCO pour notre flotte. Le surcoût à l'achat devrait être compensé par des coûts d'utilisation réduits et une fiscalité plus favorable. Nous savons par ailleurs qu'en 2026, l'avantage fiscal sera lié au choix d'une voiture électrique. L'essai de cette Kia e-Niro m'a agréablement surpris. Si mes calculs vont dans le même sens, nous n'attendrons pas 2026 pour considérer ce véhicule comme une alternative sérieuse. »

Envie de tester cette voiture ?

Envoyez un e-mail à sales@vanciacarlease.com

Envie d'une bistoulle à l'chuchette ?

Maintenant que votre bistrot préféré a rouvert ses portes, essayez d'y commander une bonne *bistoulle*. Vous risquez de ne pas avoir grand retour, si ce n'est un air ébahi du cabaretier !

Et pour cause, la tradition de la *bistoulle* est en train de se perdre.

Son nom, cette boisson le doit au verbe *touiller* qui signifie « mélanger ». La *bistoulle* n'est réalité qu'un mélange de café chaud sucré et de genièvre, cette eau-de-vie de grains aromatisée aux baies de genévrier.

La *bistoulle*, c'était le petit plaisir réconfortant des ouvriers et des mineurs lorsqu'ils avaient fini leur journée de dur labeur.

Que ce soit du café ou une *bistoulle*, essayez de les boire *à l'chuchette* (à la sucette). Après avoir trempé le sucre dans la tasse de café, placez-le directement dans la bouche, contre la joue, et laissez le café le dissoudre à chaque gorgée. Un délice !

Évidemment, pas question de se limiter à une *bistoulle*. Celle-ci terminée, prévoyez une *rinchette*, une petite quantité de genièvre pur versée dans la tasse pour la rincer.

Santé !

→ mgmotor.be

MG ZS EV
100% électrique

VAB
VOITURE FAMILIALE
VAB DE L'ANNÉE

100% fiscalement déductible

Prix catalogue conseillé
€25.608*

ATN Net à partir de
€ 61/mois**

Configurez votre ZS EV →

7 ANS GARANTIE TOTALE

0 L / 100 km. 0 G / KM CO_2 (WLTP)

Donnons priorité à la sécurité.

*Le prix catalogue conseillé du MG ZS EV version Comfort est de 25.607,44 € (HTVA) et est valable du 01/04/2021 au 30/04/2021. Photo non contractuelle. Informations environnementales [AR 19/03/2004] : www.mgmotor.be. MG Motor se réserve le droit d'apporter, sans préavis, des modifications aux spécifications, coloris et matériaux. WLTP: Contactez votre Brandstore pour toute information relative à la fiscalité de votre véhicule. **Basé sur un MG ZS EV version Comfort. Contribution nette mensuelle sur l'Avantage de Toute Nature (ATN) à payer par un employé utilisateur d'un véhicule de société, sur base du taux maximal de précompte professionnel de 53,5 %. Les montants mentionnés sont donnés à titre indicatif. MG Motor Belux n'est pas responsable en cas de différence entre l'avantage communiqué et l'avantage réellement obtenu. Annonceur : MG Motor Belux- Pierstraat 229, 2550 Kontich. RPR/RPM Anvers BE 0430.801.744.