

TRANSPORT & VAN MANAGEMENT

JUILLET 2023
22^E ANNÉE - ÉDITION SPECIALE

**ÉDITION SPÉCIALE
SERVICES**

**GHISTELINCK EST
LE SUPER BEST DEALER**

**BEST OF
VAN**



TRUCK/VAN
CONCESSIONS D'UN CÔTÉ,
AGENCE DE L'AUTRE ?

TRUCK
TOP 50 DES CONCESSIONNAIRES
POIDS LOURDS

TRAILER
L'ENTRETIEN DE PLUS EN
PLUS DIGITALISÉ

MATRO[®]

TRUCK ACCESSORIES



SCAN TO VIEW OUR CATALOG

SCAN OM ONZE CATALOGUS BEKIJKEN

SCANNEZ POUR VOIR NOTRE CATALOGUE



EUROPE'S #1 IN TRUCK ACCESSORIES



04 PANORAMA

Même la pluie n'a pas tempéré le succès de la septième édition du Best of Van !

Colophon



Éditeur responsable/Gérant

Christophe Duckers
TRANSPORTMEDIA
Half Daghmael 1K, 3020 Herent
tél +32 (0)16 22 11 31
info@transportmedia.be - www.transportmedia.be
Christel Cluyten - christel.cluyten@transportmedia.be

Management Assistant

Rédaction

Directeur de la rédaction

Rédacteur en chef

Assistante de rédaction

Photographe

Christophe Duckers - christophe.duckers@transportmedia.be
Claude Yvens - claude.yvens@transportmedia.be
Christel Cluyten - christel.cluyten@transportmedia.be
Erik Duckers

Journalistes

Pierre-Yves Bernard, Michel Buckinx, Hendrik De Spiegelaere,
Arnaud Henckaerts, Michiel Leen, Jean-Michel Lodez,
Leon Goyvaerts, Erik Roosens, Philippe Van Dooren,
Michaël Vandamme et Claude Yvens.

Sales & Marketing

Project manager

Bram Crombez - bram.crombez@transportmedia.be
GSM +32 (0)472 45 60 90

Marketing

Frédéric Willems - frederic.willems@transportmedia.be

Abonnements

Christel Cluyten - christel.cluyten@transportmedia.be

08 VAN

Deuxième victoire consécutive pour le réseau Mercedes-Benz au concours du Super Best Dealer Van : cette fois, la Flandre Occidentale est à l'honneur avec Ghistelinck, le plus grand concessionnaire du pays encore aux mains d'actionnaires belges.

10 VAN

Les autres candidats Super Best Dealer Van 2023, qui avaient tous été élus meilleur concessionnaire du pays pour leur marque respective, avaient également de sérieux arguments à faire valoir.

13 EXPERTISE

Les bilans 2021 montrent comment les concessionnaires poids lourds belges ont profité de la reprise des ventes, mais aussi comment ils ont subi (ou pas) les premiers problèmes dus aux délais de livraison à rallonge.

18 VIP

Amanda Rasch, la nouvelle directrice générale de DKV Mobility pour le Benelux, accorde une attention particulière au développement des solutions d'e-mobilité, un domaine dans lequel la Belgique traîne malheureusement un peu la patte.

20 TRUCK

Trois des cinq plus grands groupes de concessionnaires du pays ont racheté un autre concessionnaire en douze mois : pas étonnant qu'ils renforcent leurs positions en haut du classement.

22 VAN

Entre concentration galopante et montée en puissance des réseaux de 'garages concepts', les réseaux de distribution d'utilitaires légers sont en plein bouleversement.

25 TRUCK

Aucun constructeur de poids lourd ne veut passer au modèle d'agence. Mais tous mettent la pression maximale pour que le réseau soit prêt pour les propulsions alternatives.

29 VAN

Cette fois, le mouvement semble bien engagé : les concessionnaires d'utilitaires légers font de plus en plus souvent place à des agents, comme dans le monde de la voiture particulière.

33 TRAILERS

Les spécialistes indépendants de l'entretien de semi-remorques ont de plus en plus souvent voix au chapitre.

37 TOPICS



Christophe Duckers salue l'audience depuis sa moto.



Freya De Waele, coordinatrice des véhicules de service chez Fluvius, a répondu aux questions du public.





BEST OF VAN 2023

UNE DOUCHE RAFRAÎCHISSANTE

Comment ne pas sourire
lorsqu'une telle créature
vous offre un verre
de bienvenue ?

400 participants ont
finalement afflué vers
Grand-Bigard.

A lors que cette édition du Best of VAN a failli, un instant, tomber à l'eau, elle a peut-être finalement été la meilleure de toutes. A l'abri de nos parapluies, la plupart des invités ont trouvé leur chemin vers le Waerboomhof à Grand-Bigard qui constitue le cadre traditionnel de l'événement.

Leon Goyvaerts – leon.goyvaerts@transportmedia.be

D'accord, tout le monde attendait avec impatience un peu de pluie fraîche pendant cette période de chaleur prolongée. Mais les Dieux de la météo n'avaient pas choisi le meilleur jour pour cela. A tel point que l'on craignait de ne pas voir arriver nos invités cet après-midi du 22 juin. Ce fut donc un grand plaisir pour nous de voir affluer 400 participants.

Seul le managing director de Transportmedia Christophe Duckers manquait à l'appel. À l'occasion de son 60^e anniversaire, il avait décidé de réaliser un long périple en moto.

*Le proverbe se vérifie : après la
pluie vient le beau temps.*

Au début de la cérémonie, le présentateur Christophe Stienlet l'a appelé depuis la scène par vidéo. Histoire de rassurer le chef sur le bon déroulement de l'événement...

FLUVIUS EN INVITÉ D'HONNEUR

Avant de remettre les prix, Claude Yvens a invité une lauréate 2022 à prendre la parole. C'est Freya De Waele, coordinatrice des véhicules de service chez Fluvius, qui a évoqué les progrès de l'entreprise dans le domaine de l'électrification et a répondu aux questions du public. Pendant ce temps, le ciel s'éclaircissait. Le proverbe s'est rapidement vérifié : après la pluie, le beau temps. Les gagnants ont reçu leurs prix et ont ensuite pu célébrer l'événement autour d'un buffet festif. Un merci tout particulier aux sponsors qui permettent l'organisation de cet événement année après année.

TOUS LES LAURÉATS

Comme à l'accoutumée, les acteurs les plus performants du secteur ont été mis à l'honneur lors du Best of Van.

- **Louis Ballaux** (coordinateur produit chez MAN Truck & Bus Belgium) est Best VAN Expert 2023. Il est notamment responsable des aspects techniques et de tout ce qui a trait à l'homologation. Il succède à Ingrid Lockley (Renault).



Louis Ballaux

- La société **Ghistelinck** a décroché le prix du Super Best Dealer VAN 2023. C'est la deuxième victoire consécutive pour un concessionnaire Mercedes-Benz Van dans cette catégorie. > découvrez son portrait en page 8
- Le prix du Best Fleet Owner VAN 2023 a été remis à Steven Van den Bosch de **DHL Express**. La filiale belge de DHL Express doit cette victoire en grande partie à ses efforts dans le domaine de l'électrification : elle a élaboré un plan d'électrification qui comprend l'achat de camionnettes électriques, ainsi que la construction de nouveaux hubs entièrement conçus autour de cette flotte électrique.



Steven Van den Bosch

- Le prix Best VAN Solution a été remporté pour la première fois par Q-Care, une des divisions du **Q-Mobility Group**, qui a converti une camionnette Maxus e-Deliver 9 afin de pouvoir transporter neuf personnes, dont deux en fauteuil roulant.



- Le prix du Most Loved Van 2023 est allé au **Volkswagen Multivan double cabine**. C'est la deuxième fois consécutive que Volkswagen Commercial Vehicles remporte ce prix après l'ID.Buzz Cargo en 2022.



MERCI À NOS SPONSORS

Adesa, ALD Automotive, Athlon, Cargo Lifting, Econor, Febiac, Ford, Fraikin, Hebic, Intersticker, Iveco by Brussels Truck Center, J&T Autolease, MAN Truck & Bus, Maxus, Mercedes-Benz Vans, Sortimo, Modul-System, Q-Mobility Group, Renault, Renault Trucks, System Edström Belgium, Traxio, Volkswagen Commercial Vehicles

Une équipe proche de vous pour un suivi personnalisé.



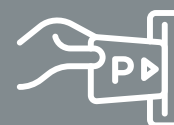
Possibilité de bloquer votre carte 24h/24.



Une sécurité renforcée et la sécurité de vos transactions garantie.



Alertes sur mesure.



Accès aux parkings Q-PARK & Indigo.

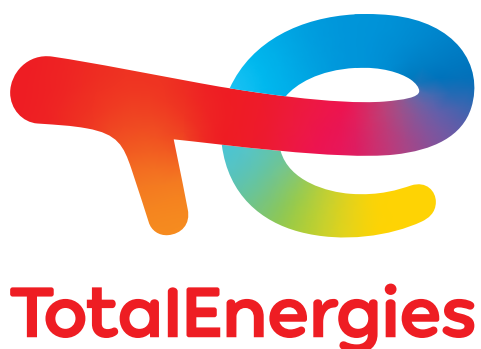


19 pays, 17.000 stations et péages européens.



Accès à tous les carburants disponibles (dont CNG/LNG) et recharges électriques.

Accès à 48 Wash répartis dans tout le pays.



La carte Fleet, une solution globale.



Demandez une offre sans obligation!

SUPER BEST DEALER VAN 2023

NOTRE AMBITION ? ÊTRE LE MEILLEUR PARTENAIRE DE NOS CLIENTS CHAQUE ANNÉE

Le siège de Ghistelincq est situé à Waregem, mais cette implantation de Menin se concentre uniquement sur les camionnettes et les camions.



Nicolas Depla a reçu le trophée du Super Best Dealer 2023 lors du Best of VAN.



Au cours de Best of VAN, le Groupe Ghistelincq a été élu Super Best Dealer VAN 2023. Pour la deuxième année consécutive, ce prix revient à un concessionnaire Mercedes-Benz Vans, après Huet en 2022. Une belle reconnaissance pour l'équipe de Nicolas Depla, Manager Vans pour Ghistelincq Autobedrijven.

Arnaud Henckaerts - arnaud.henckaerts@transportmedia.be

VAN Management: En défendant votre dossier, vous avez dit que devenir Super Best Dealer VAN n'est pas forcément une priorité. Etes-vous quand même satisfait de ce titre ?

Nicolas Depla: Bien sûr ! Notre ambition n'est pas d'exhiber ce titre une fois, mais d'être le partenaire le plus fiable et le plus accessible pour nos clients chaque année, car leur satisfaction est cruciale pour une entreprise familiale comme la nôtre. Mais la reconnaissance du secteur nous fait énormément plaisir, bien sûr.

VM: Si elle est familiale, l'entreprise n'en est pas pour autant modeste ...

Nicolas Depla: Nous sommes actifs depuis 1950 et Ghistelincq est aujourd'hui le seul grand concessionnaire Mercedes-Benz sous contrôle belge, Vincent Yserbyt en étant propriétaire à 100 %. Cela signifie qu'il existe des lignes de communication courtes en interne et vis-à-vis des clients. Nous pouvons aussi agir et réagir de manière particulièrement flexible, ce qui serait probablement moins le cas au sein d'une structure plus lourde. Mais nous ne sommes pas petits

Comme nos clients, nous sommes des entrepreneurs.

Nous savons ce qui est en jeu pour eux.

en effet, avec 8 implantations en Flandre et 3 en France, mais aussi 17 agences pour notre branche location Luxauto dans toute la Belgique et ATK Carparts, qui fournit des pièces pour presque tous les constructeurs à travers le pays. L'évolution la plus récente est l'acquisition du groupe est-flandrien MIG Motors, sous réserve de l'approbation des autorités de la concurrence. Cette opération nous donne l'occasion, pour la première fois, de proposer d'autres véhicules que Mercedes-Benz.

VM: La diversification ne vous est manifestement pas étrangère ...

Nicolas Depla: Le secteur est constamment en mouvement, et il vaut mieux manger qu'être mangé. En ne mettant pas tous nos œufs dans le même panier, nous essayons de préparer notre avenir. Et cela présente aussi des avantages pour nos clients. Chez Ghistelinc, nous sommes des entrepreneurs tout comme nos clients, nous savons donc ce qui est en jeu pour eux. Nous veillons constamment à ce qu'ils restent mobiles, grâce à une véritable approche 'one-stop-shop'. Luxauto peut jouer un rôle de soutien à cet égard. Et grâce à ATK Carparts à Kruisem, nous pouvons réduire au maximum les temps d'immobilisation des véhicules.

VM: Cela se traduit-il également par un niveau élevé de satisfaction de la clientèle ?

Nicolas Depla: Nous obtenons d'excellents résultats dans les enquêtes indépendantes, malgré le plus grand défi de ces dernières années : les délais de livraison plus longs. Sur ce plan également, nous appliquons un suivi strict, une communication ouverte et une approche flexible afin de fournir des solutions. Notre approche VAN poussée est également utile. L'avantage est que 95 % de nos clients sont des professionnels qui font face aux mêmes défis que nous : les longs délais de livraison et les coûts plus élevés. On peut donc discuter. Bien sûr, certains

clients sont moins compréhensifs, mais nous essayons de les encadrer le mieux possible. Nous constatons d'ailleurs que nous bénéficions d'un haut niveau de fidélité et que les clients continuent de revenir.

VM: Comment voyez-vous l'évolution de l'électrification ?

Nicolas Depla: L'électrification décolle, en particulier dans les voitures particulières. Pour l'instant, c'est encore limité dans le secteur des véhicules utilitaires, mais c'est bel et bien la direction qu'il faut prendre. Mercedes-Benz Vans a bien sûr les produits pour convaincre avec bientôt, en plus de l'e-Vito, un e-Sprinter avec une plus grande autonomie, et depuis peu l'e-Citan pour lequel nous voyons un grand potentiel. Il faut maintenant montrer aux gens les avantages de l'électrification, et aussi provoquer un changement de mentalité. Beaucoup de gens ont encore peur de l'autonomie, mais c'est souvent totalement infondé. Bien sûr, il reste encore du travail au niveau de l'infrastructure de recharge publique, bien que la Flandre ne s'en sorte pas mal et que nous y contribuons nous-mêmes avec une grande station de recharge à Waregem. L'autonomie augmente également à chaque évolution. Mais nous devons laisser les gens expérimenter eux-mêmes la conduite électrique. C'est pourquoi nous avons toujours des véhicules de démonstration électriques et des camionnettes électriques comme véhicules de remplacement, qui sont en outre proposés gratuitement. C'est idéal pour initier les clients à la conduite électrique sur une journée.

VM: Autre défi majeur pour le secteur: le nouveau modèle d'agence. Quel est votre sentiment à cet égard ?

Nicolas Depla: Nous savons que le modèle d'agence arrive, mais de nombreuses dispositions doivent encore être définies. Nous savons déjà que ce modèle ne couvrira que la partie vente, pas le service après-vente, et nous sommes particulièrement forts dans ce domaine. On dit parfois que le premier achat est décidé en show-room et le second en atelier. Et comme ils sont étroitement liés aussi bien chez Ghistelinc Autobedrijven qu'au sein de Mercedes-Benz, nous sommes convaincus que nous continuerons à jouer un rôle central, même avec d'autres types de contrats.

VM: Est-ce un avantage ou un inconvénient d'être un groupe familial ?

Nicolas Depla: Nous avons un ancrage local fort et c'est quelque chose dont les clients ont besoin. L'autre avantage est que nos activités sont maintenant très diversifiées. Nous pouvons aussi prendre des décisions rapidement en raison de notre structure familiale. 'Victory is speed of reaction', dit-on parfois, et quoi qu'il se passe à l'avenir, ce sera toujours notre force.

GHISTELINCK AUTOBEDRIJVEN EN BREF

- Créé en 1950 par Paul Ghistelinc
- CEO : Vincent Yserbyt
- Effectif : 224 ETP
- Nombre d'implantations belges : 8
- Ventes en 2022 (Belgique, neufs) : 821 LCV, 234 poids lourds et 2.185 voitures
- Font aussi partie du groupe : Ghistelinc Lille (3 implantations françaises), Luxauto, ATK Carparts, MIG Motors (sous réserve d'approbation)

SUR DÉCISION DU JURY

Ghistelinc Autobedrijven a été sélectionné parmi 6 lauréats Best Dealer VAN provenant d'autant de marques participantes (voir ailleurs dans ce magazine). Afin de remporter le titre de Super Best Dealer VAN, ils ont été soumis au feu roulant des questions lors d'une réunion du jury chez Traxio, la fédération qui représente, entre autres, les vendeurs et les réparateurs de véhicules. Le jury lui-même était particulièrement diversifié, avec des représentants de Traxio, des importateurs de véhicules, du secteur de la location et aussi, entre autres, du secteur des formations techniques.

BEST DEALER VAN 2023

VOICI LES MEILLEURS CONCESSIONNAIRES DE L'ANNÉE DANS LE SECTEUR VAN !



Que des gagnants lors de la cérémonie de remise des prix du « Best Dealer VAN ».

Lors du Best of VAN, Transportmedia met à l'honneur les concessionnaires LCV belges. Mais il ne peut y avoir qu'un seul Super Best Dealer VAN, et cet honneur revient cette année au groupe Ghistelinck de Flandre occidentale qui distribue Mercedes-Benz Vans (lire l'interview ailleurs dans ce magazine). Mais avant de désigner ce gagnant final, une sélection a été opérée parmi les centaines de concessionnaires du pays.

Arnaud Henckaerts - arnaud.henckaerts@transportmedia.be

Chaque marque participante était ainsi représentée par un Best Dealer VAN, qui peut être considéré comme le meilleur en termes de ventes et de service dans son réseau LCV respectif. Ces vainqueurs ont reçu le trophée Best Dealer VAN lors du Best of VAN.

FORD - VANSRINGEL AUTOMOBILES

Le groupe familial Vanspringel Automobiles est actif dans et autour de Bruxelles et

compte trois succursales : Saint-Gilles, Wavre et, depuis plus récemment, Anderlecht. Les camionnettes sont particulièrement importantes, a déclaré Geoffrey Vanspringel lors de la présentation de son dossier : « Les utilitaires légers sont devenus une force pour nous. Ils représentent pas moins de 56 % de notre volume de ventes ! » Les problèmes du secteur ont certes eu un impact sur l'entreprise : « Les ventes ont chuté en 2022, et logiquement ce sont les problèmes concernant les livraisons de véhicules utilitaires qui ont eu une influence négative sur les chiffres, avec 66 fourgonnettes livrées de moins qu'en 2021. » Néanmoins, Vanspringel Automobiles a réussi à réaliser un bénéfice en 2022 et mise toujours pleinement, pour l'avenir, sur les véhicules utilitaires légers. Par exemple, le site d'Anderlecht devrait devenir un Ford Pro Transit Center à part entière d'ici 2025. Un choix logique pour Geoffrey Vanspringel : « Les années à venir sont particulièrement

prometteuses avec l'électrification de nos trois piliers, l'E-Transit, l'E-Transit Custom et l'E-Transit Courier. »

MAN WALLONIE

MAN Wallonie, qui dépend de l'importateur belge, dispose de trois implantations (MAN Hainaut à Courcelles, MAN Tournai et MAN Luxembourg à Neufchâteau). Bien sûr, ils vendent les camions de la marque, mais selon Olivier Weber, Sales Manager, le business lié aux utilitaires légers est important pour le réseau MAN wallon : « Il représente environ 12 % de notre activité. Nous sommes satisfaits de ce résultat qui démontre l'importance du TGE, sachant qu'il a été lancé en 2017 et que le volume continue d'augmenter. » Les clients LCV de MAN Wallonie peuvent également compter sur un service qui répond aux besoins des clients 'truck' exigeants, avec de longues heures d'ouverture pour l'entretien et les réparations et une grande accessibilité,

même en dehors des heures normales de travail. Le service obtient dès lors un score de près de 90 % dans le Customer Experience Index. Cependant, selon O. Weber, ce score doit aussi beaucoup au travail d'équipe et à l'excellente relation entre la vente et le service après-vente dans chaque implantation.

MAXUS - CHRISTIAENS AUTO INDUSTRIES

L'an passé, Christiaens Auto Industries a vendu 127 utilitaires légers, y compris des camionnettes électriques Maxus. Marc Christiaens est à la tête de l'entreprise familiale de Wauthier-Braine, active depuis la fin des années '60, et représente la 3^e génération. Cette sérieuse expérience porte ses fruits. « Elle nous permet de délivrer de précieux conseils, conscients des enjeux pour nos clients. Nous nous assurons de fournir le service le plus rapide possible pour faciliter la vie de nos clients et nous nous considérons comme des partenaires, pas seulement des fournisseurs. Nous travaillons toujours avec des clients avec qui nous avons un vrai déclic et une relation de confiance. » La satisfaction du client est également due à un programme de services très complet, comprenant notamment une grande flotte de test et de remplacement grâce à une branche de location et au département de transformation interne. « Nous convertissons nous-mêmes les véhicules que nous vendons, ce qui signifie que nous pouvons offrir une qualité supérieure dans un délai inégalé. Nous pouvons construire un véhicule sur mesure, l'homologuer et le livrer au client dans les 48 heures », explique Marc Christiaens.

RENAULT TRUCKS - ATC VANDAMME

Le concessionnaire Renault Trucks ATC Vandamme, basé à Lochristi, n'est pas un mastodonte, avec des ventes annuelles de 75 utilitaires légers (et 15 camions), mais il vise l'excellence au niveau du service avec, comme priorités, la satisfaction du client et la flexibilité. Non seulement l'atelier est ouvert en semaine de 7h à 18h et le samedi de 7h à 12h, mais selon le propriétaire Geert Vandamme, les clients sont également aidés immédiatement : « Notre volonté est de fournir un service rapide et de qualité, et d'aider le client dans la journée. Ce que nous pouvons garantir dans 90 % des cas en raison de la bonne disponibilité des pièces, mais aussi grâce à l'emplacement stratégique à proximité de l'entrepôt principal de notre marque à Gand. Environ la moitié des passages à l'atelier ne sont pas planifiés. Pour ceux-là, nous prévoyons du temps dans le planning et jouons avec des jobs qui peuvent être planifiés de manière flexible. Et

ça marche. » En outre, ATC Vandamme assure lui-même une assistance routière locale, en plus de l'assistance 24/24 de Renault Trucks.

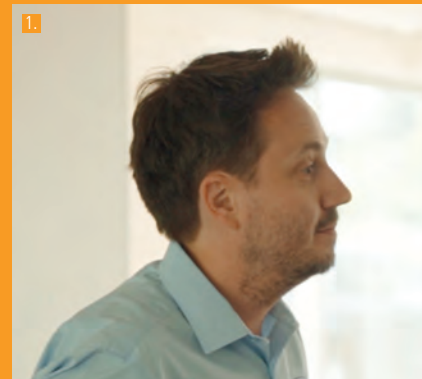
VOLKSWAGEN - TOP MOTORS

Le groupe de Flandre occidentale Top Motors distribue des voitures de différentes marques issues de l'offre de l'importateur D'Ieteren, mais attache également une importance particulière aux utilitaires de Volkswagen Commercial Vehicles. Selon Gunther Vermeersch, Brand Manager CVI de Top Motors, ils jouent un rôle de lien avec les clients car, avec leurs qualités, ils complètent l'offre globale du groupe. L'accent est donc mis sur le service : « Nous veillons à pouvoir répondre au mieux aux besoins de mobilité de nos clients,

avec notamment un stock important de 65 véhicules physiquement présents et 250 autres en commande, mais aussi une flotte de remplacement de 25 camionnettes. De plus, avec nos deux Volkswagen VAN Center, nous appliquons de larges heures d'ouverture et un haut degré de flexibilité. Nous nous appuyons aussi sur une formation et un équipement spécifiques. » Cette approche permet à Top Motors d'atteindre un taux de satisfaction client impressionnant de 4,5 sur 5, avec l'ambition de passer à 4,6 grâce à une recherche constante de la qualité et l'ouverture d'un troisième VAN Center.

CINQ EXEMPLES À SUIVRE

- **Ford:** Vanspringel Automobilese
Geoffrey Vanspringel (1)
- **MAN:** Olivier Weber (2)
- **Maxus:** Christiaens Auto Industries
Marc Christiaens (3)
- **Renault Trucks:** ATC Vandamme
Geert Vandamme (4)
- **Volkswagen:** Top Motors
Gunther Vermeersch (5)



Les hommes ET la technologie au service de votre flotte

Un planning serré, une camionnette censée rentabiliser votre entreprise et des clients qui comptent sur vos services... La gestion d'une flotte n'est pas une sinécure. C'est pourquoi Ford Pro met tout en œuvre pour que tout se déroule le mieux possible.

Ce bon fonctionnement repose traditionnellement sur les Ford Transit Centers, des partenaires locaux spécialisés dans les utilitaires légers. Ils sont proches du client et, grâce à une équipe commerciale spécialement formée, peuvent le guider de manière optimale dans le choix de véhicules parfaitement adaptés à ses activités. De plus, le niveau de service se conforme strictement aux besoins des clients professionnels, avec des véhicules de remplacement adaptés, un planning flexible pour les interventions techniques ainsi qu'un département de service ouvert au minimum 57,5 heures par semaine et qui tient compte de l'emploi du temps du client et non l'inverse. Bref, le partenaire idéal pour votre flotte.

La technologie pour un service encore meilleur

Cette approche professionnelle constitue une exigence de base, mais pour renforcer l'efficacité de ce service, Ford Pro mise sur le développement de la technologie. Par exemple, les véhicules utilitaires Ford sont depuis un certain temps équipés d'un modem FordPass Connect intégré qui optimise la gestion des véhicules, des personnes qui les utilisent et des services qui les entourent, et ce quelle que soit la taille de la flotte.

• Ford Pro Telematics

Une vue d'ensemble de vos véhicules, des principaux paramètres et des alertes en cas de problèmes ? C'est ce que Ford Pro Telematics vous offre pour garantir une exploitation de votre flotte aussi efficace et sûre que possible tout en minimisant le temps d'immobilisation des véhicules. La version gratuite 'Essentials' propose une série de données de base qui peuvent être vérifiées en ligne, ce qui en fait un outil très pratique pour les fleet managers. La **version complète** de Telematics va plus loin et offre, entre autres, un suivi GPS en direct, un contrôle de la consommation et du comportement de conduite, ainsi qu'une application mobile pour le conducteur. Grâce à un dongle, les véhicules d'autres marques peuvent également être intégrés dans le système, ce qui permet d'avoir un aperçu clair de l'ensemble de la flotte.

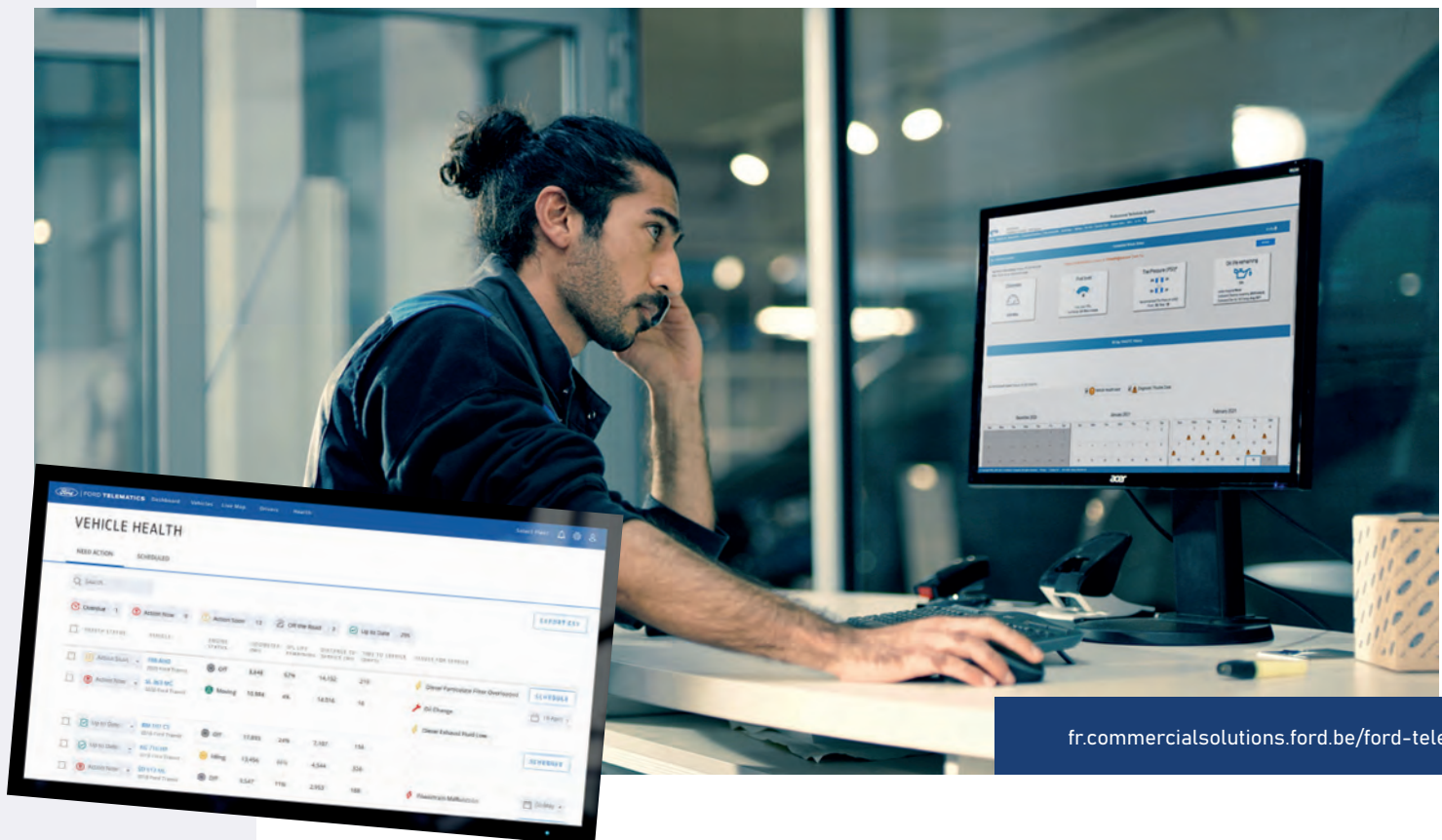
• Ford Liive

Le système connecté de Ford Pro Telematics permet aussi aux Ford Pro Service Partners de lancer des diagnostics à distance, ce qui réduit le temps d'immobilisation du véhicule dans l'atelier. En effet, le problème est ainsi déjà connu et les pièces peuvent être commandées à l'avance. Pour accroître encore l'efficacité, le système est relié au FordLiive Centre, qui fait le lien

entre vos véhicules et les Transit Centers. FordLiive est une équipe d'experts dédiée qui fournit une **assistance en temps réel** pour les cas les plus complexes avec une intervention plus rapide pour maintenir la mobilité de vos véhicules.

Une solution pour chaque flotte

Ces technologies de Ford Pro sont réalisées sur mesure pour les PME comme pour les grandes entreprises. Les différentes versions opèrent d'une manière qui s'inscrit dans le cadre de votre entreprise, que vous souhaitiez les utiliser activement ou que vous optiez plutôt pour une approche 'hands-off' dans laquelle la technologie ne vous alerte que dans des situations spécifiques. Pour les grandes entreprises qui exploitent leur propre système télématique ou celui d'un partenaire externe, il existe les **Ford Pro Data Services** qui permettent une intégration transparente des données fournies par les véhicules Ford.



ANALYSE DES BILANS DES CONCESSIONNAIRES 'TRUCK'

ON S'EN TIRE PLUTÔT BIEN

Le choc de 2020 avait été plutôt bien digéré (entre autres grâce aux mesures de soutien décidées par le gouvernement), mais comment l'année 2021, marquée par une augmentation des immatriculations, s'est-elle clôturée pour les concessionnaires belges de poids lourds ? Globalement bien, même si on note des différences assez frappantes entre marques, et même entre groupes.

Claude Yvens - claud.yvens@transportmedia.be

Il faut toujours remettre les chiffres dans leur contexte : 2021 a été une année de forte croissance économique, mais dans le monde automobile, c'était aussi l'année de la crise des semi-conducteurs qui a ralenti la production de véhicules et donc la livraison de poids lourds. Dans ce contexte particulier, les sept importateurs (et le petit nouveau Ford Trucks Belgium) ont réussi à immatriculer presque 9 % de véhicules en plus que l'année précédente, mais ce chiffre ne reflétait pas le dynamisme du marché.

CHIFFRE D'AFFAIRES : L'EXCEPTION TRATON

Globalement, le chiffre d'affaires des concessionnaires belges a progressé davantage que la courbe des immatriculations. Le delta de 2,2 % s'explique par ce que nous appelons la composante 'prix-service', soit l'augmentation des prix à l'unité et/ou la vente de davantage de services. Pour 2021, cette composante est fort proche du taux d'inflation (+ 2,4 % en 2021 pour rappel)

Pour l'année 2021, l'ITLB (Institut du Transport et de la Logistique en Belgique) indique que les frais d'entretien ont augmenté de 7 % environ. Comment expliquer alors que la composante 'prix-services' n'ait progressé que de 2 % ? La réponse se trouve dans les deux marques du groupe Traton (MAN et Scania), où cette composante est en recul de respectivement 1,54 et 0,39 %. On retrouve le même phénomène chez Mercedes-Benz, mais il est toujours difficile de savoir en quoi ces chiffres reflètent l'activité 'poids lourds' des concessionnaires. On peut néanmoins remarquer que MAN, Mercedes-Benz et Scania sont les trois marques dont les immatriculations ont progressé le plus en 2021, comme le montre notre tableau. De là à y



C'est chez Volvo Trucks que la hausse des ventes s'est le mieux répercutée sur les résultats financiers des concessionnaires.

voir une relation de cause à effet...

Dans les autres marques, la courbe est à peu près similaire : le chiffre d'affaires y a progressé de 11 à 15 % plus vite que les immatriculations. Seul Volvo trucks fait moins bien avec un peu moins de 3 %.

Comment cette hausse du chiffre d'affaires a-t-elle influencé la valeur ajoutée ? Sur ce point, c'est le réseau Mercedes-Benz qui décroche la palme, alors que MAN et Scania se retrouvent en queue de peloton. Cela a aussi eu un impact sur la productivité du personnel et sur le bénéfice opérationnel.

DIFFICILE DE DÉGRAISSER... LES EFFECTIFS

La fin des mesures de soutien fédérales a eu incontestablement un impact sur les effectifs des garages. A l'exception de Mercedes-Benz et de Scania, tous les réseaux ont vu leurs effectifs se réduire dans une proportion allant de 0,5 à 2,8 %. Si l'on met le cas Mercedes-Benz entre parenthèses vu l'activité VP et LCV, que dire alors de Scania ? S'agissait-il d'investir dans le futur de la marque ou dans les nouveaux profils liés à l'électrification ? L'avenir nous le dira.

La productivité par personne employée s'en ressent. Ce ratio est en progression globale de plus de 12 %, mais c'est surtout dû à trois marques : DAF, Mercedes-Benz et Volvo Trucks. La marque suédoise est par ailleurs la première où la productivité passe la barre des 100.000 euros par équivalent temps plein. Vu l'inflation constante, il fallait bien que cela arrive un jour.

Derrière Volvo Trucks, on retrouve les deux marques du groupe Traton autour des

La différence entre les marques du groupe Traton et les autres est frappante.

90.000 euros, puis DAF à 85.000 euros et enfin trois marques autour des 80.000 euros : Iveco, Mercedes-Benz et Renault Trucks, soit des constructeurs qui vendent aussi beaucoup d'utilitaires légers, moins générateurs de valeur ajoutée.




BÉNÉFICES EN FORTE PROGRESSION

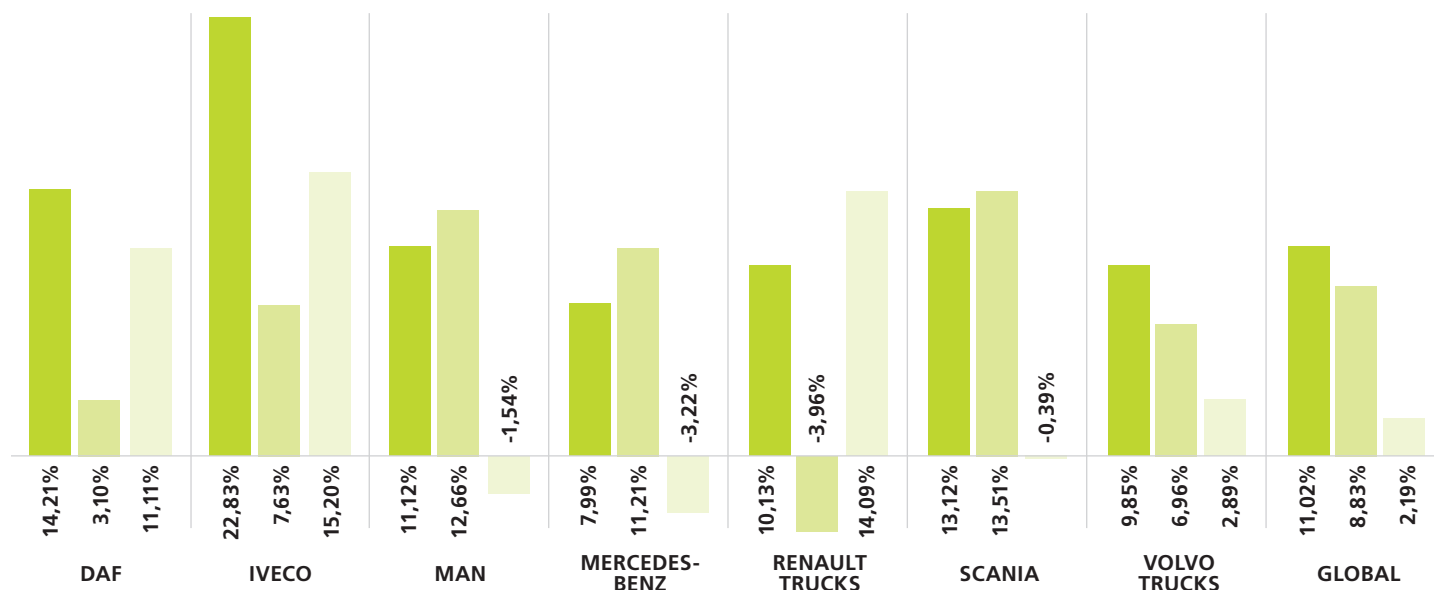
MAN et Scania s'en tirent nettement moins bien quand on analyse le résultat opérationnel : il est chez eux en net recul alors qu'il progresse de 36 % globalement et qu'il double (au moins) chez DAF, Iveco et Mercedes-Benz. La situation est similaire du côté de l'EBITDA.

FORD TRUCKS

2021 a été l'année du démarrage pour Ford Trucks en Belgique. Toutefois, le réseau n'était pas encore complet et les immatriculations n'ont été effectuées que sur la fin de l'année. Nous attendons donc l'année prochaine (et donc les bilans 2022) pour ajouter le réseau belge de Ford Trucks à notre analyse.

PROGRESSION DU CHIFFRE D'AFFAIRES



Evolution CA 
Evolution immatriculations 
Différence 

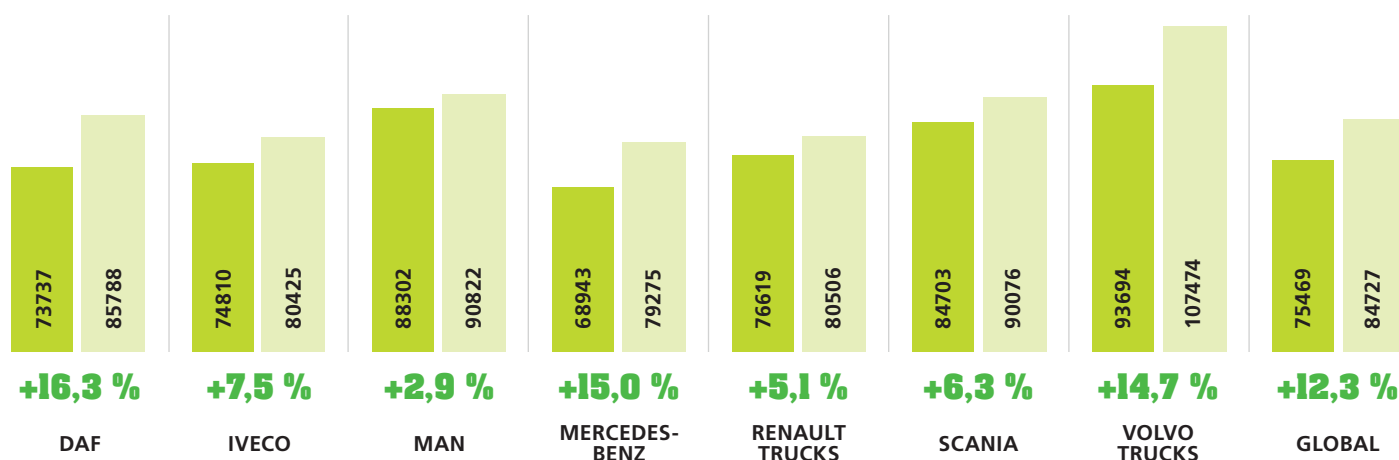


BÉNÉFICE MOYEN PAR ENTREPRISE (X 1000 EUR)

	BÉNÉFICE MOYEN (KEUR) 2020	EVOLUTION 2020 > 2021 (%)	BÉNÉFICE MOYEN (KEUR) 2021
DAF	177,2	101,5	357,1
IVECO	112,5	122,2	250
MAN	209	-2,0	204,8
MERCEDES-BENZ	220,3	160,1	572,9
RENAULT TRUCKS	107,3	49,6	160,5
SCANIA	541	-69,4	165,4
VOLVO TRUCKS	357,9	46,3	523,7
GLOBAL	241,8	36,1	329

PRODUCTIVITÉ MOYENNE (VALEUR AJOUTÉE / ETP)

Productivité 2020 (EUR/ETP) 
Productivité 2021 (EUR/ETP) 





Un leasing pour utilitaire chez J&T Autolease? Nous accompagnons votre projet de A à Z

Leasing ou achat, qu'est-ce qui est plus avantageux ? Quel type et quelle taille de camionnette conviennent à mon entreprise et mon activité ? Équipement standard ou sur mesure ? Wrapping ou lettrage ? Essence, diesel, électrique ou hybride ?

Un véhicule utilitaire est bien plus qu'un moyen de transport pour aller de A à B. La taille et l'aménagement intérieur sont importants. Il doit être fiable et représentatif. Et vous voulez aussi vous y sentir à l'aise - après tout, c'est votre lieu de travail mobile. Il y a donc beaucoup de choses auxquelles il faut penser. Mais pas de soucis. En tant que spécialiste, J&T Autolease vous aide à faire les bons choix.

Vous êtes curieux de connaître les avantages et les possibilités du leasing de véhicules utilitaires ? Contactez-nous sans obligation pour plus d'infos ou pour fixer un rendez-vous.



+32 3 544 29 00



info@jentaulease.be



www.jentaulease.be



J&T
AUTOLEASE

MEMBER OF VAN MOSSEL AUTOMOTIVE GROUP

« Nous vous accompagnons dans la recherche de solutions de financement »

Il y a le financement, mais aussi le financement de produits spécifiques, et c'est là que se niche la valeur ajoutée de LeaseBroker. Spécialisée dans le matériel roulant et les machines, la société recherche en toute indépendance la meilleure solution pour ses clients. Et c'est ce souci du sur mesure sans limite qui fait la différence. « Nous sommes souvent confrontés à des produits très spécifiques tels que des grues, des nacelles élévatrices ou des véhicules spécialement équipés », précise-t-on chez LeaseBroker. « Grâce à notre connaissance des produits et du marché, nous offrons un petit plus aux clients en quête de financement. »

« S'il fallait décrire en quelques mots ce que nous faisons, on pourrait dire qu'il s'agit de 'financement flexible' », explique Christophe Ryckaert, Operations Manager chez LeaseBroker. « Concrètement, nous recherchons la meilleure solution de financement pour nos clients en toute indépendance. Le leasing et le renting sont les pistes les plus souvent retenues, mais les possibilités de sale-and-lease-back ou de financement à court terme sont également envisagées. La nature de nos services est d'offrir des solutions sur mesure, spécifiques pour la position donnée d'un client. »

Soulager de manière indépendante et flexible

« En soi, nous n'excluons aucun secteur ni produit, mais notre spécialité est clairement le matériel roulant et les machines », poursuit C. Ryckaert. « Nous connaissons bien ces produits et leur marché. Et de ce fait, nous avons également une bonne vue d'ensemble des nombreux concessionnaires. Cela dit, les termes de 'matériel roulant'

couvrent une réalité très large. On pense spontanément aux poids lourds, aux utilitaires légers et autres, mais il y a aussi les véhicules spéciaux avec des superstructures particulières, des grues, des nacelles élévatrices, ...

Il est très important de connaître la valeur de ces produits, indispensable pour déterminer leur valeur résiduelle. Lorsque nous avons identifié les besoins du client, nous commençons à travailler en toute indépendance. Nous cherchons le tiers le plus apte à offrir une solution. C'est précisément cette neutralité qui fait une bonne partie de notre force. Nous sommes bien conscients de notre position vis-à-vis de toutes les parties prenantes. Le client sait quel produit il veut, son concessionnaire veut être payé, mais nous tenons également compte de la façon dont le comptable ou le conseiller fiscal voit les choses. »

Partenaire dans des conditions extrêmes

Frank Hechtermans, directeur de Group-f, confirme. L'entreprise, qui emploie 2.000 personnes, est active dans

Notre indépendance est une partie importante de notre force.

le nettoyage (professionnel), qui nécessite beaucoup de matériel spécifique pour nettoyer les vitres des hôtels ou des avions, par exemple. « La période COVID a été très pesante pour nous », explique F. Hechtermans. « Cette période compliquée a été suivie d'une forte croissance, mais cela a été difficile en raison de la pénurie des produits et des matériaux. Il n'est pas exagéré de dire que nous sommes passés d'une crise à l'autre, même si elles étaient de nature très différente. Il s'agissait de circonstances extrêmes qui nécessitaient un partenaire spécifique, que nous avons trouvé chez LeaseBroker. La société connaît bien l'équipement, le marché commercial mais aussi - mieux que les autres acteurs - la valeur résiduelle des machines requises. »



Group-f a trouvé le partenaire financier idéal chez LeaseBroker.

LE BILAN MARQUE PAR MARQUE

DAF

Malgré les difficultés de production (et la faible hausse des immatriculations qui s'en est suivi), le réseau DAF a tiré le meilleur parti possible de l'année 2021.

+14,21%

CHIFFRE D'AFFAIRES

+13,91%

VALEUR AJOUTÉE

+21,04%

EBITDA

-2,06%

PERSONNEL

IVECO

Tous les paramètres sont en hausse mais le mix produits fait que la productivité est toujours un peu inférieure à la moyenne du marché.

+22,83%

CHIFFRE D'AFFAIRES

+9,49%

VALEUR AJOUTÉE

+26,99%

EBITDA

-0,56%

PERSONNEL

MAN

Forte hausse des ventes mais valeur ajoutée en berne et bénéfice en baisse : une année très contrastée pour les concessionnaires privés.

+11,12%

CHIFFRE D'AFFAIRES

+0,01%

VALEUR AJOUTÉE

-17,11%

EBITDA

-2,79%

PERSONNEL

MERCEDES-BENZ

C'est un des seuls réseaux où le personnel a augmenté, mais la progression des autres ratios le permettait. On en veut pour preuve l'augmentation spectaculaire de l'EBITDA.

+7,99%

CHIFFRE D'AFFAIRES

+17,87%

VALEUR AJOUTÉE

+46,18%

EBITDA

+1,79%

PERSONNEL

RENAULT TRUCKS

La seule marque dont les immatriculations avaient baissé s'en sort bien, avec notamment une forte progression du bénéfice des concessionnaires privés.

+10,13%

CHIFFRE D'AFFAIRES

+12,47%

VALEUR AJOUTÉE

+13,12%

EBITDA

-1,04%

PERSONNEL

SCANIA

Des effectifs qui augmentent (certes, après deux années de baisse) alors que la valeur ajoutée progresse peu : les chiffres des rares concessionnaires privés Scania sont difficiles à décrypter.

+13,12%

CHIFFRE D'AFFAIRES

+7,24%

VALEUR AJOUTÉE

-10,98%

EBITDA

+0,85%

PERSONNEL

VOLVO TRUCKS

Tout semble aller bien dans le réseau, dont les chiffres sont toujours le plus proches de la moyenne nationale. L'EBITDA record (915.000 euros par concessionnaire) se passe de commentaires.

+9,85%

CHIFFRE D'AFFAIRES

+11,16%

VALEUR AJOUTÉE

+24,79%

EBITDA

-0,74%

PERSONNEL

AMANDA RASCH (DKV MOBILITY)

L'E-MOBILITÉ EST EN MARCHÉ, AUSSI EN BELGIQUE

Amanda Rasch est la nouvelle directrice générale de DKV Mobility pour le Benelux depuis septembre 2022. Elle accorde une attention particulière au développement des solutions d'e-mobilité, un domaine dans lequel la Belgique traîne malheureusement un peu la patte. Mais DKV Mobility est clairement décidé à accélérer le mouvement, dans notre pays aussi.

Claude Yvens - claude.yvens@transportmedia.be



Amanda Rasch : « Nos outils peuvent aider les flottes à garder leurs coûts sous contrôle, encore plus avec des véhicules électriques. »

Transport Management : Pourquoi avez-vous accepté ce poste chez DKV Mobility, puisque vous étiez jusque là active comme directeur technique chez un concepteur de logiciels ?

Amanda Rasch : Je me suis développée sur un large front ces dernières années et j'ai senti qu'il était temps de revenir dans le secteur des transports, où j'ai commencé ma carrière. Ma passion pour le transport et la logistique a toujours été présente. C'est un paysage complexe et compétitif dans lequel je pense que les employés sont la clé du succès. Après tout, si vous n'êtes pas un bon employeur, vous ne serez jamais en mesure de servir les clients de la meilleure façon possible.

L'électrification va bien plus loin que la logistique : un camion électrique pourra jouer un rôle dans l'équilibrage du réseau électrique.

E-MOBILITY, UN SECTEUR EN FORTE CROISSANCE

TM : DKV, au départ, c'était une carte carburant, mais c'est devenu bien plus que cela. Comment définiriez-vous DKV Mobility aujourd'hui ?

A. Rasch : DKV Mobility a débuté comme un fournisseur de services pour le transport et la logistique, et la carte carburant était un pilier important. Aujourd'hui, nous sommes une plate-forme qui regroupe des solutions de paiements et des services routiers pour tout le secteur de la mobilité, mais aujourd'hui nous devenons de plus en plus une partie de la solution vers la transition énergétique.

TM : Que représente aujourd'hui la composante e-Mobility au sein de DKV Mobility ?

A. Rasch : C'est devenu un des grands silos au sein de l'entreprise, à côté de nos services plus traditionnels comme les solutions de péage par exemple. Nous participons à ce glissement qui doit amener tout le monde de la mobilité à penser et à agir différemment. Dans ce cadre, l'acquisition de GreenFlux en 2021 a été un moment-clé : cette société qui



DKV Mobility mise de plus en plus sur les solutions digitales.

développait des logiciels de gestion pour la recharge de véhicules électriques nous a évidemment apporté une masse d'expertise qui se combine parfaitement avec l'expérience de DKV Mobility. En 2023, il y a déjà 200 personnes qui travaillent pour la division e-Mobility, et ce nombre ne fait que grandir avec des profils de plus en plus variés.

TM : Ces 200 personnes travaillent-elles uniquement au siège central où sont-elles aussi sur le terrain dans les différentes filiales ?

A. Rasch : La majorité des activités de recherche et de développement se fait évidemment de manière centralisée, mais le contact avec les acteurs de terrain se fait de manière décentralisée.

COMMENT RATTRAPER LES PAYS-BAS ?

TM : Vous êtes responsable de la business unit du Benelux. Vous devez donc voir de grandes différences entre ce qui se passe actuellement aux Pays-Bas et en Belgique...

A. Rasch : Les Pays-Bas ont pris de l'avance, c'est un fait certain, et le marché y est déjà relativement saturé. Les entreprises ont aussi eu plus de temps pour se familiariser avec les nouvelles technologies parce que les autorités leur ont donné ce temps.

Le temps des projets-pilotes est passé et les flottes sont en train de passer à la vitesse supérieure. Aujourd'hui, les choses peuvent s'accélérer avec, notamment, le fait que 28 villes néerlandaises seront inaccessibles aux

utilitaires neufs à moteur thermique dès le 1^{er} janvier 2025. En Belgique, on en est encore au stade des projets-pilotes, mais je pense que des villes belges comme Anvers, Gand et Bruxelles vont suivre l'exemple de leurs consoeurs néerlandaises.

TM : Le monde politique néerlandais écoute-t-il mieux l'industrie ?

A. Rasch : Je ne présenterais pas les choses comme cela. Il faut d'abord que les choses soient organisées au niveau européen. Si seules les autorités et les entreprises néerlandaises étaient alignées, cela ne marcherait pas. Notre industrie fonctionne parce que nous sommes actifs sur le plan international, qu'il y a beaucoup de transport international et que le passage à l'électrification est facilité.

TM : Remarquez-vous aussi une différence de mentalité entre la Flandre et la Wallonie ?

A. Rasch : La Wallonie est une région très différente de la Flandre en termes de densité de population, mais les différences se voient surtout au niveau des infrastructures de recharge disponibles. Par contre, je suis certain qu'avec tous les investissements qui sont en train de se concrétiser, un rattrapage est possible.

Comment la Belgique peut-elle rattraper son retard ?

A. Rasch : Il faut d'abord motiver les entrepreneurs à se lancer dans l'e-mobilité.

Ensuite, je dirais qu'il faut commencer tout de suite, emmagasiner de l'expérience le plus vite possible, car sinon vous serez rapidement rattrapé par la concurrence. Utilisez aussi l'expertise et les données disponibles. Aujourd'hui, nous pouvons par exemple prouver qu'une flotte de camions ou de camionnettes électriques peut aussi jouer un rôle dans l'écosystème énergétique. Un camion électrique à l'arrêt peut aussi offrir une solution de back-up pour le réseau par exemple. Cela va beaucoup plus loin que le concept traditionnel de la logistique.

Etes-vous aussi en contact avec les autres maillons de la chaîne de l'e-mobilité et quel rôle pouvez-vous jouer avec eux ?

A. Rasch : Nous pouvons certainement, et cela se passe déjà, tisser une toile avec des acteurs de niche qui développent des solutions dédiées. Nous sommes aussi ouverts à d'éventuelles acquisitions qui pourraient renforcer notre empreinte sur ce marché, comme nous l'avons fait avec GreenFlux.

INTERVIEW VIP

Quels sont les derniers livres que vous avez lus ?

AR : J'aime beaucoup les thrillers et j'aime particulièrement Jeroen Windmeijer parce que ses histoires se passent dans ma ville de Leiden.

Pour qui avez-vous le plus d'admiration ?

AR : Pour Boyan Slat, le fondateur de The Ocean Cleanup. A 16 ans, il a identifié un problème, et des années plus tard, il a développé une solution et il l'a réalisée.

Quel est votre œuvre d'art préférée ?

AR : Het Leven van de Mens, de Jan Steen (un peintre hollandais du 17^e siècle, NDLR). C'est un tableau que je peux contempler longtemps et qui nous dit beaucoup sur l'histoire de notre pays.



TOP 50 DES CONCESSIONNAIRES 'POIDS LOURDS'

L'APPÉTIT VIENT EN MANGEANT

Hedin et Van Doorne ont encore renforcé leurs positions dans le Top 3 des concessionnaires, tandis qu'il faudra attendre l'an prochain pour voir le vrai poids de Van Mossel. Voilà pour le haut du classement, mais on a aussi assisté à des regroupements dans le clan des PME, avec la reprise de Frederix Truck Center par Menten. La concentration du secteur se poursuit... mais l'arrivée des premiers concessionnaires Ford Trucks amène aussi du sang neuf.

Claude Yvens - claud.yvens@transportmedia.be

				VALEUR AJOUTÉE*	EFFECTIFS	RÉSULTAT*	EBITDA*
1			HEDIN AUTOMOTIVE	40 463	542	-756	2 820
	MER	A	HEDIN AUTOMOTIVE	31 706	417	802	3 680
	MER	A	HEDIN AUTOMOTIVE ANTWERPEN	5 562	77	-350	-59
	MER		TRUCK CENTER SINT PIETERS LEEUW	3 195	48	-1 208	-801
2			VAN DOORNE	31 200	336	3 916	6 080
	MER	A	AUTOMOBIELBEDRIJF VAN DOORNE HERENTALS	10 125	119	971	1 309
	DAF		GARAGE EDMOND ROHEN	1 464	22	388	120
	DAF		GARAGE MIOLI	4 240	46	778	1 075
	DAF		GARAGE PEETERS	1 164	17	-195	-48
	DAF		GARAGE VAN DEN KEYBUS	2 957	28	710	924
	DAF		TRUCK TRADING ASSOCIATION	6 285	44	886	1 977
	DAF		TRUCK TRADING LIMBURG	4 965	60	378	723
3			VAN MOSSSEL	23 679	266	3 646	7 353
	MER		VAN MOSSSEL TRUCKS BELGIUM	-350	8	-1 018	
	MER	A	VAN MOSSSEL VEREENOGHE	24 029	258	4 664	7 353
4			TH TRUCKS	20 303	267	3 251	3 883
	DAF		TURBOTRUCKS BRUGGE	1 159	16	173	261
	DAF		TURBOTRUCKS TORHOUT	-11		1 462	-6
	DAF		TURBOTRUCKS BRUSSEL	1 702	22	268	411
	DAF		TURBOTRUCKS CHARLEROI	2 691	40	209	343
	DAF		TURBOTRUCKS GENT	2 687	25	560	979
	DAF		TURBOTRUCKS HAINAUT	3 223	42	257	618
	DAF		TURBOTRUCKS IEPER	1 112	15	170	270
	DAF		TURBOTRUCKS KORTRIJK	5 724	70	402	1 116
	DAF		TURBOTRUCKS LIEGE	1 644	31	-79	-12
	DAF		TURBOTRUCKS NAMUR	1 531	22	2	164
5			RCM	20 276	305	1 429	3 990
	MER	A	SAGA CHARLEROI	5 764	90	250	752
	MER	A	SAGA-PIRET	12 577	190	810	2 719
	MER		TRUCK CENTER JOST	1 935	25	369	519
6			MAURIN	19 476	258	1 323	2 857
	MER	A	CLAES & ZONEN TIENEN	2 386	24	528	1 031
	MER		EURO - TRUCKS CLAES	2 817	38	221	409
	MER	A	GARAGE MODERN	3 958	55	79	456
	MER	A	HERMANS ETABLISSEMENTEN	8 854	123	306	638
	MER	A	HERMOD	1 461	18	189	323
7	MER	A	GHISTELINCK	17 024	210	574	4 422
8	MER	A	CAR AVENUE	12 970	181	658	1 858
9			SOMO INVEST	11 005	90	2 666	4 134
	VOL	A	AUTOMOBILIA IEPER	1 730	12	637	939
	VOL		AUTOMOBILIA PITTEM	3 445	25	951	1 311
	VOL	A	AUTOMOBILIA TRUCKS & CARS	2 828	21	543	1 082
	VOL		RECON TRUCKS	1 093	10	294	358
	REN		VANSTEELAND	1 909	22	241	444
10			PAESEN	8 424	60	2 869	4 105
	VOL		PAESEN TRUCKS PEER	4 210	27	1 420	2 141
	VOL		PAESEN TRUCKS ZOLDER	4 214	33	1 449	1 964
11	VOL		NEBIM	7 950	79	1 186	2 692
12			DUPONT	6 715	86	441	1 211
	VOL		GENIE ROUTE	3 600	47	133	577
	VOL		GRAND GARAGE DU NORD	1 895	24	148	318
	VOL		MONS TRUCK INDUSTRY	1 220	15	160	316
13	IVE		GREGOOR	6 679	64	1 507	2 765

VA21 : Valeur ajoutée 2021 (x 1000 €)

RES21 : Résultat après impôts 2021 (x 1000 €)

EBITDA 21 : EBITDA 2021 (x 1000 €)

EFF21 : Effectifs 2021

(en équivalents temps-plein)

A : Concession qui vend également des voitures particulières

14			LENS MOTOR		6 408	77	817	1 743
	REN			GARAGE DU CARREFOUR	783	16	6	20
	REN			GARAGE LENS MOTOR	5 625	61	811	1 723
15			CAMMAERT		5 728	81	269	813
	IVE			CAMMAERT TRUCKS ANTWERPEN	1 578	24	104	163
	IVE			CAMMAERT TRUCKS WAASLAND	1 837	26	68	293
	IVE			GARAGE BILLIET	579	10	8	54
	IVE			GARAGE CAMMAERT	1 734	21	89	303
16			NEYT		5 556	61	633	1 186
	MAN			MAN OOST-VLAANDEREN	1 525	10	218	529
	MAN			NEYT TRUCKS	4 031	51	415	657
17			AERTS		4 956	63	441	896
	DAF			AERTS TRUCKS	1 109	8	206	368
	DAF			DENDERMONDE TRUCK & TRAILER SERVICES	985	12	122	193
	DAF			GARAGE HENDRIK AERTS	2 862	43	113	335
18			HUET		4 750	54	666	1 347
	SCA			ETABLISSEMENTS HUET	2 388	31	395	663
	MER			SOCIETE NOUVELLE DE DISTRIBUTION	2 195	22	250	598
	MER			SONODI TRUCKS	167	1	21	86
19			VOS RENTING		4 630	56	347	888
	MAN			GARAGE DE LAAK	4 611	56	353	859
	MAN			MAN KEMPEN-LIMBURG	19		-6	29
20	IVE		MAENHOUT	MAENHOUT AUTOMOTIVE	4 548	51	171	697
21			VAN HOVE		4 461	60	-215	940
	REN			VAN HOVE GARAGES	3 531	59	1	198
	REN			VAN HOVE MOBIEL	803	1	4	657
	REN			VAN HOVE TRUCK CENTER ANTWERPEN	-6		-173	-13
	REN			VAN HOVE TRUCK CENTER BEVEREN	142		2	130
	REN			VAN HOVE TRUCKCENTER LEUVEN	-9		-49	-32
22	VOL		SEBASTIAN	TRUCK SERVICE SEBASTIAN	4 407	31	1 290	2 352
23	SCA		SCANTEC	SCANTEC	4 145	41	1 173	1 827
24			DERMA TRUCKS		4 087	44	571	856
	VOL			DERMA TRUCKS	3 185	34	503	710
	REN			MILES BRUGGE	902	10	68	146
25			BUGA		3 540	38	720	1 078
	SCA	A		BUGA	1 854	18	346	554
	SCA	A		BUGA-LIMBURG	1 686	20	374	524
26			DE PLECKER - PAUWELS		3 022	32	580	1 130
	DAF			AUTOVIL	1 103	7	288	629
	DAF			GARAGE DE PLECKER - PAUWELS	1 919	25	292	501
27			MENTEN		2 767	35	387	837
	IVE			MENTEN TRUCK- EN CARSERVICE	811	13	246	283
	MAN			TRUCK CENTER FREDERIX	1 956	22	141	554
28	IVE		BRUSSELS TRUCK CENTER	BRUSSELS TRUCK CENTER	2 684	31	16	356
29			BRAEM		2 576	31	65	405
	MAN			MAN BRUGGE	732	8	80	230
	MAN			MAN WEST-VLAANDEREN	1 844	23	-15	175
30			EECKHOUT		2 467	34	156	476
	MER			EECKHOUT POIDS LOURDS SERVICE	943	9	106	271
	FOR			EECKHOUT-CARDOEN	1 524	25	50	205
31	DAF		LAVRIJSEN	GARAGE LAVRIJSEN	2 405	22	468	984
32	MAN		WAUTERS	GARAGE WAUTERS GEBROEDERS	2 349	28	213	340
33	MAN		DIEPENDAELE	GRD DIEPENDAELE	2 347	21	486	751
34	IVE		HOCKE	HOCKE	2 205	35	1 923	689
35	MAN		LOCKEFEER	LOCKEFEER	2 092	14	545	1 116
36	VOL		BREUER ANTOINE	TRUCK & BUS BREUER ANTOINE	1 947	24	309	1 088
37	MAN		WELTJENS	TRUCK SERVICE STATION INTERNATIONAL	1 858	24	320	499
38	REN		BIELLEN	GARAGE BIELLEN	1 835	22	211	441
39	REN	A	VAN DAMME	ATC VAN DAMME	1 799	14	284	813
40	MAN	A	GERMAINE	GARAGE GERMAINE	1 682	15	320	653
41	REN		ANTOINE	GARAGE CARROSSERIE ANTOINE	1 589	24	63	295
42			AMPE		1 584	21	141	389
	REN			AMPE	917	10	137	372
	REN			RTS AMPE	667	11	4	17
43	MER		MIERS	GARAGE EDWARD MIERS	1 581	26	36	223
44	MAN		DE SUTTER	DE SUTTER A. EN ZOON	1 326	13	482	543
45	IVE		VAN NEVEL	VAN NEVEL AUTO EN TRUCK CENTER ST KRISTOFFEL	1 268	13	253	432
46	REN		HERBEUVAL	HERBEUVAL - GARAGE - PNEUS CENTER	1 250	9	433	735
47	MAN		WORLD TRUCKS SERVICES	WORLD TRUCKS SERVICES	1 166	8	282	635
48	IVE		DE VLEESCHOUWER	DE VLEESCHOUWER GARAGE	1 141	7	365	657
49	REN		NOYENS	NOYENS TRUCKS	1 069	8	293	523
50	MAN		DIESEL BERNARD	DIESEL BERNARD	1 050	11		391

VA21 : Valeur ajoutée 2021 (x 1000 €)
RES21 : Résultat après impôts 2021 (x 1000 €)

EBITDA 21 : EBITDA 2021 (x 1000 €)
EFF21 : Effectifs 2021
(en équivalents temps-plein)

A : Concession qui vend également des voitures particulières

EVOLUTION DES RÉSEAUX LCV EN BELGIQUE

CONCENTRATION, DIVERSIFICATION ET PROFESSIONNALISATION ACCRUE

Pour l'acheteur de camionnettes, le concessionnaire constitue un maillon indispensable au fonctionnement optimal de sa flotte. Mais à quoi ressemblera le réseau de concessionnaires à l'avenir ? Ses prérogatives seront-elles toujours les mêmes ? Et quels sont, aujourd'hui déjà, les changements dans le réseau belge de vente et d'après-vente ?

Arnaud Henckaerts - arnaud.henckaerts@transportmedia.be

Les fusions donnant naissance à de grands groupes, financés à la fois par des capitaux belges et étrangers, est une évolution qui dure depuis plusieurs années. Les chiffres de l'an passé concernant les principaux groupes ne sont pas encore disponibles, mais parmi les 'grandes puissances', nous pouvons citer D'leteren Automotive (avec également les garages de D'leteren Mobility Company, qui a récemment repris les concessions de Jennes), Autosphere et A&M Invest, tous deux également actifs dans les marques importées par

D'leteren. Sans oublier le Néerlandais d'origine Van Mossel Automotive qui poursuit sa 'conquête' sur le marché belge (et s'étend même à l'Allemagne et au Royaume-Uni), ainsi que le suédois Hedin (Mercedes-Benz et Toyota e.a.) et le groupe français Maurin (avec un certain nombre d'implantations Mercedes-Benz).

Les faits d'armes les plus récents sont l'acquisition, sous réserve de l'approbation des autorités de la concurrence, des 13 garages du Groupe Schyns (principalement des produits Stellantis dans la région liégeoise) par le Français Car Avenue. Et aussi la reprise par Ghistelincq, le Super Best Dealer VAN 2023, de MIG Motors (groupe proposant des produits importés par D'leteren). Ce mouvement de concentration devrait se poursuivre dans les années à venir, et conduire à une professionnalisation accrue du secteur, mais peut-être aussi à une diminution du nombre de petits garages locaux. Du moins au niveau du réseau officiel des marques.

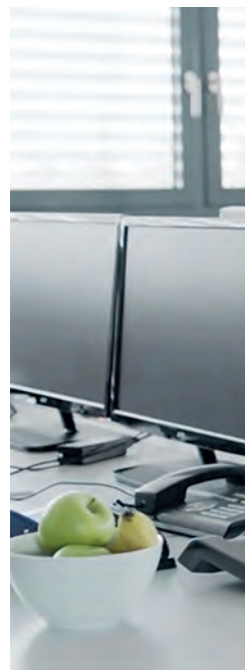
'GARAGES CONCEPTS'

La vente de véhicules selon le modèle de l'agent constituera l'évolution majeure des années à venir pour de nombreuses marques. Vous pouvez lire ailleurs dans ce magazine quelle est la situation actuelle précise dans notre pays et ce que cette évolution apportera à l'avenir. Mais la remise en question du modèle du concessionnaire a d'ores et déjà son influence. Par exemple, le réseau de distributeurs 'officiels' se rétrécit, parce que les concessionnaires (surtout les petits) jettent l'éponge ou parce que leur contrat de distributeur n'est pas prolongé. Un certain nombre d'entre eux poursuivent leurs activités de manière indépendante, mais d'autres rejoignent un réseau de 'garages concepts', tels que 123 Autoservice, Eurorepar, Bosch Service ou QualityGarage, pour ne citer que les plus grands.

La fédération sectorielle Traxio a récemment mené une étude à ce sujet et a constaté que le nombre de points de maintenance



Le nombre de points de service diminue à peine, mais on observe une évolution vers des garages plus indépendants ou 'garages concepts'.



et de réparation dans notre pays (garages de marque officiels et indépendants) ne diminue pas nécessairement de manière significative, mais qu'il y a bel et bien un glissement et que la part des garages concepts augmente. Et ils pourraient bien chiper des clients aux garages de marque. En effet, ils sont souvent physiquement proches du client et sont plus accessibles que les structures parfois immenses du réseau officiel. Ils optent aussi souvent pour un positionnement qui présente un rapport qualité/prix favorable. Selon Traxio, cela pourrait non seulement convaincre les particuliers, mais aussi les entreprises et les sociétés de leasing. Une tendance à suivre.

DIVERSIFICATION

Afin de se préparer à la nouvelle réalité future, les concessionnaires existants vont maintenant développer des activités qui étaient auparavant considérées comme secondaires et en faire un business à part entière. Par exemple une centrale de pneus, un département de carrosserie qui se concentre davantage sur les véhicules toutes marques, ou l'achat et la vente de véhicules d'occasion. Cela peut constituer une sécurité qui anticipe l'éventuelle perte future d'un contrat de distribution, mais cela contribue aussi au chiffre d'affaires et à la constitution d'une nouvelle clientèle.

Autre exemple : la location de véhicules. Dans le passé, cela concernait souvent un parc de remplacement et quelques véhicules supplémentaires, mais certains garages optent désormais pour une vaste flotte de location, parfois même dans une structure séparée. Et tout le monde y gagne. Non seulement le client a davantage de possibilités de disposer temporairement de véhicules pendant les périodes de pointe, et pour les concessionnaires, c'est aussi un moyen d'atteindre les objectifs de vente et de proposer un flux constant de modèles d'occasion récents qui permettent d'aider les clients nouveaux et existants à court terme.

NUMÉRISATION

Vendre et entretenir une camionnette n'est pas la même chose que vendre une voiture. C'est pourquoi de nombreuses marques se sont concentrées sur des réseaux spécialement mis en place pour les camionnettes, avec des infrastructures supplémentaires et du personnel spécialisé. Pensez aux Transit Centers de Ford, aux garages VanPro de Mercedes-Benz Vans, aux concessionnaires Pro+ de Renault ou encore aux VAN Centers de VW. Au cours des prochaines années, cette spécialisation va encore augmenter, comme c'est le cas chez Mercedes par exemple avec le réseau VanPro adVANce, où l'on met l'accent sur la numérisation avancée

et un suivi plus strict des véhicules via des systèmes connectés.

Ce suivi connecté ne fera qu'augmenter dans les années à venir, avec également des systèmes centralisés (tels que FordLiive) qui doivent limiter au maximum les temps d'immobilisation des véhicules dus à des interventions techniques imprévues. Les concessionnaires peuvent ainsi avertir les clients d'éventuels problèmes, établir un diagnostic avant l'entrée du véhicule en atelier et éventuellement commander des pièces de rechange. Pratique pour le client, mais aussi un moyen pour les constructeurs de fidéliser ce dernier. En effet, les garages indépendants n'ont pas accès à ces données à distance. Les années à venir s'annoncent passionnantes ...

*L'évolution annoncée
du modèle de la concession
a déjà son influence
sur le réseau actuel.*



Dans les années à venir, l'entretien et les réparations commenceront de plus en plus souvent derrière un écran.

VENTE EN LIGNE ?

Si les ventes en ligne de véhicules se multiplient dans le secteur automobile, presque tous les acteurs indiquent qu'un tel phénomène ne se produira pas au niveau des camionnettes. Hormis certains projets concernant des modèles de stock plus petits avec des options, la pratique est limitée. Le secteur a généralement des exigences spécifiques en matière d'équipement et de conversion qui sont peu compatibles avec un modèle de vente en ligne. De plus en plus de clients vont s'informer et s'orienter en ligne, mais le concessionnaire continuera à jouer un rôle crucial dans la commande finale.

Fini les soucis de véhicules spéciaux !

Au sein de DIF-RENT, il existe un département qui fournit des véhicules très spécifiques. La gamme est large, tout comme la flexibilité des formules proposées aux clients. «Dans une réalité où l'accent est mis davantage sur l'utilisation que sur la possession, nous offrons des solutions sur mesure», déclare le directeur Patrick Godart.

«Nous allons le plus loin possible dans nos services», précise Patrick Godart. «Cela se traduit par la location à court terme, la location à long terme, le leasing ou la vente. Bref, nous offrons des solutions qui répondent parfaitement aux besoins du client. Cette offre variée se traduit aussi dans les types de véhicules fournis, ce qui nous amène à notre département spécial De Kempen Verhuur.»

«Ici, vous trouverez des équipements spéciaux», poursuit Clemens van Rijn. «Plus concrètement, il s'agit de camions à ordures ménagères, du compact au souterrain, de camions porte-conteneurs, de camions-grues, de balayuses et de matériel de service hivernal.»

Win-win pour le client

«Au total, cela représente une soixantaine de véhicules, mais l'ambition de faire grandir ce département est réelle. Vous voulez un chiffre ? D'ici trois ans, nous aimerions certainement doubler ce chiffre et passer le cap de la centaine, en d'autres termes, mais cette croissance ne doit pas se faire au détriment de notre volonté de toujours proposer des équipements modernes.

En règle générale, nos véhicules fonctionnent pendant deux à trois ans, après quoi ils sont remis sur le marché. Parfois, cela va plus vite. Il est déjà arrivé que des clients trouvent que le véhicule que nous proposons correspond exactement à ce qu'ils recherchent. Ce n'est

“Là où l'accent est mis davantage sur l'utilisation que sur la possession, nous offrons des solutions sur mesure.”

pas toujours évident au départ et seul l'usage peut lui apprendre quel est exactement le bon choix. S'il y a une correspondance et que nous savons que nous pouvons nous passer du véhicule, une revente rapide est possible. Le client est doublement gagnant : il dispose d'un véhicule jeune et polyvalent, sans les inconvénients d'un délai de livraison long et parfois problématique.

L'électrification comme défi

«Nous surfons sur une vague que l'on observe également dans d'autres secteurs : le passage de la propriété à l'utilisation. D'ailleurs, on le remarque aussi sur le marché privé avec l'offre croissante de solutions de private lease. Pourquoi acheter un véhicule qui n'est utilisé que quelques mois par an ? Poser la question, c'est y répondre. Nos solutions répondent au coût de cette immobilité».

«La prochaine étape, ce sera l'électrification», conclut Patrick Godart. «Cela reste un grand défi. D'une part, il y a beaucoup d'obligations écologiques à respecter par nos clients. D'autre part, il y a le prix, qui crée une tension gênante. La réalité aujourd'hui est qu'un camion électrique coûte encore facilement trois fois le prix d'un camion traditionnel. Comment traduire cela en un prix de location supportable pour le client, mais qui n'affecte pas notre rentabilité ? Ce n'est pas une mince affaire, mais c'est un défi que nous relèverons dans un avenir proche.»

Les bennes à ordures ménagères et les porte-conteneurs font partie de la gamme de la division spéciale de DIF-RENT.



LES MARQUES DE POIDS LOURDS RESTENT FIDÈLES À LA CONCESSION

LES GARAGES PARÉS POUR LES CAMIONS ÉLECTRIQUES

Les importateurs de poids lourds tiennent au modèle de la concession et n'entendent pas passer à celui de l'agence. La relation du concessionnaire avec le client est trop importante pour cela. Les concessionnaires se préparent - ou sont prêts - à entretenir et réparer les véhicules électriques. Ils investissent dans les infrastructures et les outils. C'est en tout cas ce qui ressort d'un sondage mené auprès des huit marques de poids lourds.

Erik Roosens

Quels concessionnaires - filiales comprises - ont construit et/ou investi dans leur infrastructure depuis juin 2022 ?

Daimler Truck : « Avec l'électrification de nos camions, des exigences particulières apparaissent qui sont très différentes de celles des ateliers 'traditionnels'. Une infrastructure

adaptée est ainsi nécessaire pour réaliser des diagnostics. On opte, dans un premier temps, pour des chargeurs mobiles qui garantissent la flexibilité nécessaire pour établir le diagnostic. Différents postes de travail peuvent ainsi être exploités. Il faut aussi un espace libre à côté des véhicules pour manipuler la batterie. En outre, conformément à la réglementation belge (notamment au niveau des pompiers), il faut prévoir une zone d'observation pour les véhicules à batterie instable. Cette zone doit être accessible en permanence aux véhicules des pompiers. Le sol doit être capable de porter ces véhicules et avoir une pente maximale de 6 %. Cette zone doit en outre être suffisamment éloignée des bâtiments et des matériaux inflammables (16 mètres). »

Daimler Truck BeLux a déjà agréé 12 points eService : Van Mossel-Vereenoghe Brugge,

Van Mossel Deurne, Groep Jam Hasselt, CAR Avenue Liège, Hedin Automotive Sint-Niklaas, Hedin Sint-Pieters-Leeuw, Ghistelinck Waregem, Hedin Aalst, Truck Center Jost Amel, Merbag Leudelange, garage Edward Miers Asse, Eeckhout Tournai. Pour les autres candidats, l'analyse est en cours : nouvelle construction, analyse de potentiel... »

MAN Truck & Bus : « MAN Antwerpen a investi dans les infrastructures et la formation pour l'entretien et la réparation de bus électriques. Truck & Trailer Dickens a rénové les bâtiments et agrandi les installations. Neyt Lokeren s'est développé et a rénové l'atelier, la réception et l'administration. WTS a rénové le bâtiment existant et aménagé des parkings. »



Scania n'a pas l'intention de faire de ses concessionnaires indépendants des agents.



Marc Vansteenland a ouvert une toute nouvelle filiale Ford Trucks à Furnes.

Renault Trucks : « Garage Antoine a investi dans un nouveau show-room et de nouveaux bureaux. Garage Bielen a entièrement rénové l'entrée et la réception à Saint-Trond. Garage Noyens a investi dans l'agrandissement de l'atelier et a également cherché à le préparer - future proof - pour les énergies alternatives. »

Iveco : « Depuis juin 2022, tous les concessionnaires ont investi massivement pour garantir l'entretien des flottes électriques. Il s'agit principalement d'investissements dans des outils spéciaux et de sécurité, des stocks, des bornes de recharge et surtout la formation. Les formations physiques peuvent avoir lieu comme avant après une période de formation numérique obligatoire. Par ailleurs, investir dans l'attraction et le maintien de bons profils techniques figure en bonne place sur la liste des priorités.

Grâce à la collaboration avec 50Five - une filiale d'Engie - Iveco a mis en place un partenariat fort pour accompagner les concessionnaires en vue de disposer d'une capacité de recharge suffisante dans chaque région. Cette collaboration profite non seulement aux concessionnaires, mais les clients peuvent aussi obtenir une proposition sur mesure pour leur infrastructure de recharge via 50Five. »



Renault Trucks s'en tient au modèle de concession traditionnel.

Volvo Trucks : « Notre réseau de concessionnaires investit régulièrement dans ses ateliers pour veiller à ce qu'ils restent à niveau par rapport aux dernières technologies. »

Scania : « Les implantations de Scania Belgium sont constamment durabilisées et les budgets sont libérés



Peter Bröck (Daimler Truck Belux) : « Des changements dans le réseau sont encore attendus dans les années à venir. »

Ford Trucks : Marc Vansteenland a ouvert une toute nouvelle implantation à Furnes. L'expansion à Oostduinkerke n'étant pas possible, Vansteenland a choisi de construire un nouveau garage sur la zone industrielle de Monnikenhoek, près de l'autoroute et de la côte. Le garage couvre 6.000 m² et offre toute la gamme Ford, des voitures particulières aux poids lourds. Le concessionnaire propose également toute la panoplie de services : assistance 24/7, service pour le matériel tracté, entretien/réparation tous modèles, show-room et carrosserie.

Quel pourcentage de votre réseau est déjà prêt à entretenir des poids lourds à propulsion alternative ?

Daimler Truck : Il existe déjà 12 points eService agréés.

MAN Truck & Bus : Deux des 29 partenaires de service/ateliers, MAN Brabant et Garage Lockfeer, sont actuellement prêts pour cela.

Renault Trucks : « Au début de l'année 2024 suivra une certification officielle pour l'e-mobilité. Les services de vente et d'après-vente y travaillent d'arrache-pied. Avec le contrat Coca-Cola (plus de 30 véhicules) notamment, les concessionnaires impliqués se préparent pour entretenir ces véhicules de manière optimale et sûre. Le réseau n'est donc pas encore tout à fait prêt, mais est sur la bonne voie. »

Iveco : « La plupart des concessionnaires sont prêts à entretenir les flottes électrifiées. La totalité du réseau est fin prêt et, à mesure que le parc en circulation augmentera, les points de service seront également prêts à prendre en charge cette nouvelle technologie. L'ensemble du réseau sera paré d'ici à la fin 2023. En ce qui concerne l'hydrogène, des mesures sont actuellement prises. »

Volvo Trucks : « Un tiers de nos techniciens sont certifiés HEV2 et Volvo pour travailler sur des véhicules électriques, ce qui signifie qu'au moins deux techniciens ont reçu la formation requise dans environ 90 % de nos ateliers. Nos ateliers et filiales continuent également à investir dans l'infrastructure de recharge et dans les outils nécessaires pour travailler en toute sécurité sur les véhicules électriques. »

Scania : « L'ensemble du réseau de concessionnaires est équipé pour la maintenance des camions LNG. Tous les ateliers disposent désormais d'une certification EV de base. Quatre garages sont des spécialistes EV et nous voulons continuer à progresser dans ce sens. »

Votre marque envisage-t-elle de remplacer le modèle de concession par celui d'agence ? Si oui/non, quelle en est la raison principale ?

Daimler Truck : « Non. Le réseau de concessionnaires est l'une des thématiques sur lesquelles soufflera un nouveau vent dans les années à venir, mais un modèle de vente tel que celui appliqué pour les voitures particulières (vente directe) n'est pas sur la table pour les poids lourds. »

MAN Truck & Bus : « Non, ce n'est pas à l'ordre du jour. »

Renault Trucks : « La stratégie actuelle de Renault Trucks n'est pas le modèle de l'agence, au contraire. Nous voulons travailler avec les concessionnaires autant que possible parce que nous croyons que leur proximité est cruciale pour un meilleur contact avec les clients et qu'elle augmente leur implication et la satisfaction client. »

Iveco : « Iveco a choisi de conserver le modèle de concessionnaire actuel. La force de

l'entrepreneur indépendant et la coopération avec le constructeur représentent la principale force motrice pour préserver ce modèle. Le modèle d'agence laisse peu de place à la créativité et au dynamisme de l'entrepreneur privé pour des véhicules sur mesure. »

Volvo Trucks : « Début 2023, nous avons signé de nouveaux accords avec tous nos concessionnaires et ateliers. Pour la vente de poids lourds et de pièces, il s'agit toujours de contrats traditionnels. Dans ce cas, le partenaire est et reste responsable de la vente. Nous croyons que dans notre activité B2B, nos concessionnaires et ateliers sont essentiels dans l'interface avec le client et sa satisfaction et, par conséquent, nous avons choisi de ne pas changer le modèle de distribution. Nous avons toutefois opté pour le modèle d'agence pour la vente de services, mais le concessionnaire continue de jouer un rôle important dans l'attraction des clients et la promotion de ces services. »

Scania : « Nous n'avons aucune raison de changer la situation actuelle. »

FUSIONS, REPRISES, CESSATIONS DES CONTRATS DE DISTRIBUTION, NOUVEAUX CONCESSIONNAIRES, ...

- **Daimler Truck :** Fin 2022, Hedin Automotive a repris le Truck Center de Daimler Truck à Sint-Pieters-Leeuw
- **Ford Trucks :** Un nouveau concessionnaire - Garage de la Vierre - a été ajouté à Neufchâteau. Le garage est situé sur la N40 à quelques kilomètres de l'E411, sur l'axe Bruxelles-Luxembourg.
- **Ford Trucks :** Eeckhout-Cardoen possédait déjà des concessions Ford Trucks à Wielsbeke, Mouscron et Tournai, mais en a désormais un aussi à Puurs. L'ajout de ce site dans la province d'Anvers a été stratégiquement choisi en raison de son emplacement le long de l'A12 qui relie Anvers à Bruxelles.
- **Iveco :** Aucune fusion, acquisition ou cessation en dehors de quelques points de service quotidiens plus petits qui ont fermé ou ont été ajoutés.
- **DAF Trucks :** Truck Trading Group a repris le garage DAF Peeters à Herentals. Truck Trading Group dispose aujourd'hui de sept concessions DAF et de deux points de service au Belux (Anvers, Flandre Orientale, Limbourg, Brabant, Liège, Luxembourg et Grand-Duché de Luxembourg) et emploie plus de 300 personnes.



Garage Antoine a investi dans un nouveau show-room et dans de nouveaux bureaux.

*La proximité
d'un concessionnaire est cruciale
pour un meilleur contact
avec les clients.*



Genuine Quality.
Durable Trust.



Tout ce qu'il vous faut



Votre marque pour le One-stop-shopping.
www.dt-spareparts.com



KRONE TRUSTED

PIÈCES DE RECHANGE DE MARQUE 100 % CERTIFIÉES,
AVEC DES ÉCONOMIES D'ACHAT POUVANT ATTEINDRE 50 %

LA NOUVELLE
MARQUE DE PIÈCES DE
RECHANGE DU LEADER
DU MARCHÉ !

MAINTENANT EN LIGNE



Les pièces de rechange,
c'est une question de
confiance.

Faites confiance à
KRONE Trusted !

KRONE TRUSTED est la nouvelle **marque de pièces de rechange de KRONE**. Pièces de rechange pour essieux de **marque certifiées, avec des économies d'achat pouvant atteindre 50 % et 12 mois de garantie** ! C'est le moyen de réduire durablement vos coûts de pièces de rechange et les coûts directs de l'ensemble de votre parc de véhicules. En effet, les pièces de rechange KRONE TRUSTED n'existent pas uniquement pour les véhicules KRONE. Pour savoir comment réduire durablement vos coûts de réparation avec KRONE TRUSTED : www.krone-trailerparts.com/trusted



Expédition
flexible



Produits
de qualité



Prix
avantageux



Disponibles
en ligne

KRONE
We Deliver the Future



Iveco a choisi de rester fidèle au modèle de la concession.

CHANGEMENTS DANS LES RÉSEAUX DE DISTRIBUTION

LES VANS ASSIMILÉS AUX VOITURES PARTICULIÈRES

On ne sait pas encore exactement où tout cela va nous mener, mais il ne fait aucun doute que les choses bougent au niveau de la distribution des voitures particulières. La question est donc de savoir si cela aura des conséquences sur les camionnettes et les poids lourds. La concession traditionnelle est sous pression, à tel point qu'il est très difficile de savoir à quoi ressemblera le secteur dans quelques années.

Michaël Vandamme

Dans une concession classique, le concessionnaire achète ses véhicules chez l'importateur. Ils sont ensuite revendus au client final, privé ou professionnel. Dans un tel modèle, le concessionnaire vend en son propre nom et pour son propre compte. Il facture au client, après quoi ce dernier paie le concessionnaire. En d'autres termes, le prix convenu détermine le revenu du concessionnaire. Il y a donc de la place pour la négociation. Il n'en va pas autrement pour les utilitaires légers.

Le modèle de l'agence est fondamentalement différent de ce que nous venons de décrire. Dans ce régime, il n'est plus question d'un concessionnaire indépendant,

mais d'un agent commercial. Celui-ci sert plutôt d'intermédiaire entre l'importateur et le client final. Le premier détermine le prix, facture et le client paie directement à l'importateur.

L'agent commercial n'agit pas pour son propre compte et, contrairement aux concessions, il ne court aucun risque financier ou commercial. Il tire ses revenus d'une indemnité de l'importateur pour les prestations fournies. Le commissionnaire constitue une variante par rapport à l'agent commercial. Il opère aussi pour le compte de l'importateur, mais c'est le commissionnaire qui conclut la vente avec le client final et qui facture. Il porte donc une responsabilité commerciale à l'égard des tiers. Voilà pour la théorie.

DE GRANDES DIFFÉRENCES ENTRE LES MARQUES

« Cela peut sembler un peu déroutant pour un profane, mais il est nécessaire de comprendre ce qui se passe actuellement dans le paysage de la distribution », explique Stefaan Lampaert, secrétaire général de TRAXIO. « Il y a plusieurs mouvements en cours. Les marques veulent avoir plus de contrôle sur la distribution. L'électrification et le prix attaché à ces véhicules électriques entraîne

une volonté de réduire les coûts de distribution. Au fil des ans, la pression mise par les marques sur les concessions s'est aussi systématiquement accrue. Si l'on réunit tous ces éléments, il n'est pas surprenant que des alternatives soient recherchées. »

Stellantis a déjà résilié tous ses contrats de concession traditionnelle dans un certain nombre de pays. Mercedes a conclu des contrats d'agence sur les marchés suédois, autrichien et allemand. Sans parler des autres marques qui ont fait des annonces dans cette direction. « Les différences entre les marques sont grandes », déclare Koen Claesen, CEO de Van Mossel Automotive Group. « Si certains ont déjà pris des initiatives, d'autres ne parlent pas de changer les réseaux de concessions existants. En pratique, cela ne semble pas si facile à réaliser. Par exemple, un test mené par Ford aux Pays-Bas ne se déroule pas très bien. Et Stellantis a déjà reporté l'évolution vers ce modèle à deux reprises en raison de certaines difficultés. »

Les marques veulent davantage de contrôle sur la distribution.



Stefaan Lampaert (TRAXIO) :
« L'évolution du secteur a également des conséquences sur la distribution des véhicules utilitaires légers. »



Le fait que les LCV soient distribués de la même manière que les voitures particulières n'a aucune conséquence pour les gestionnaires de flotte.

Pour la distribution des voitures particulières, la tendance est claire, même si les choses ne se passent pas sans embûches. Mais quid pour les utilitaires légers et lourds ? « Il faut faire une distinction entre les deux », prévient Stefaan Lampaert. « En ce qui concerne les poids lourds, je ne m'attends pas à de grands changements dans l'approche actuelle. Il s'agit d'un marché particulier avec moins d'acteurs que dans le secteur des voitures particulières ou des camionnettes. Pour ces dernières, c'est différent, car il semble que les marques les placent dans la même catégorie que les voitures particulières. »

PEU DE CHANGEMENTS

« C'est exact », enchaîne Didier Blokland, porte-parole de Stellantis dans notre pays. « Dans le développement de notre réseau futur, les camionnettes vont tout simplement de pair avec les voitures particulières. Cela ne changera quasiment rien pour le client ou le gestionnaire de flotte. La seule conséquence de ce modèle d'agence affectera le particulier, qui n'aura plus de place pour la négociation. Un véhicule sera donc

vendu partout au même prix, ce qui a au moins l'avantage de la clarté. Cela n'aura pas non plus de répercussion sur la garantie. C'est toujours la marque qui l'offre. Que vous achetiez votre véhicule dans une concession ou à un agent n'a pas d'importance. Concernant le client fleet LCV, il ne faut pas oublier qu'aujourd'hui les contrats ne sont déjà plus conclus au niveau de la concession. Nous travaillons avec des key accounts qui entretiennent des relations

avec le client, surtout quand il s'agit de flottes d'une certaine taille. Et ici aussi, traiter avec un agent ou une concession lors de l'achat n'est pas pertinent. »

LE CAS STELLANTIS

Avec des marques telles que Peugeot, Citroën et Fiat, Stellantis détient une part de marché importante, ce qui a des conséquences. « Chez Stellantis, l'image des voitures particulières est différente de celle des LCV », explique Patrick Piret, Manager Research & Expertise chez TRAXIO. « En ce qui concerne la première catégorie, le choix de s'éloigner de la concession classique est principalement motivé par des raisons d'efficacité et d'économies de coûts. Mais avec les LCV, le groupe a une part de marché de plus de 30 %, ce qui a des conséquences sur la block exemption. Pour des raisons de concurrence, cela signifierait que tout nouvel acteur qui répondrait aux critères devrait être accepté. Un agent commercial est en dehors de ce régime. En ce sens, la décision est une nécessité plutôt qu'un choix. »



Mercedes-Benz
Trucks you can trust

Advertorial

Mercedes-Benz Trucks offre un portail client gratuit My TruckPoint

Désormais, les clients de Mercedes-Benz Trucks peuvent se connecter gratuitement à My TruckPoint, un nouveau portail client qui facilite la gestion du parc. Après s'être enregistré sur mytruckpoint.mercedes-benz-trucks.com, les données concernant les véhicules et les contrats sont automatiquement téléchargées sur le portail. Les clients peuvent mettre à jour leurs données eux-mêmes et obtenir en permanence un aperçu complet de leur flotte. Afin de faciliter l'inscription sur le portail, le client peut aussi recevoir une invitation par e-mail de son concessionnaire.

En plus d'une vue d'ensemble de la flotte avec des données détaillées sur les véhicules, l'outil gratuit fournit des informations détaillées sur les contrats et services actifs (Fleetboard, Contrats de Service et MB Uptime, TruckLive), le suivi ou le kilométrage actuel. La plate-forme assiste le gestionnaire de flotte avec un aperçu des entretiens ou des inspections à venir (pour les véhicules avec TruckLive actif) et des questions contractuelles.

Les clients peuvent commander eux-mêmes des pièces d'origine Mercedes-Benz spécifiques via une connexion facilitée vers WebParts. Ils peuvent suivre leur historique des commandes, ce qui facilite les commandes futures de pièces. La situation au niveau de la production

et de la livraison des véhicules neufs peut également être surveillée via un tracking en ligne, tout comme les offres de véhicules neufs.

TruckLive

Le nouveau portail client offre également un accès gratuit à TruckLive, le monde du service numérique de Mercedes-Benz Trucks. Avec le module de gestion des entretiens de TruckLive, le client reçoit des informations sur l'état actuel du véhicule et sur les travaux d'entretien à effectuer. Le module Live Traffic utilise des données routières actualisées dans le système de navigation du véhicule pour raccourcir les temps de trajet et planifier plus précisément les heures d'arrivée.

TruckLive en bref

- Le véhicule envoie une proposition pour un planning d'entretien optimisé.
- TruckLive affiche des notifications pour réagir aux mesures de réparation nécessaires.
- État de vos véhicules : de l'AdBlue à l'usure des garnitures de frein en passant par la pression des pneus.
- Live Traffic : calcul d'itinéraire dynamique pour des temps de conduite plus courts avec des données de trafic en temps réel.

À la fin de la période gratuite de 36 mois, vous pouvez conserver TruckLive en tant que service payant. Tant que vous êtes client de nos Fleetboard Paid Services, MB Uptime solo ou contrats de service Mercedes-Benz Trucks, TruckLive restera gratuit pour vous, même après les 36 mois.



mytruckpoint.mercedes-benz-trucks.com/landing



Location flexible sans soucis

Cette année, la société de location et de services TIP Group souffle ses 55 bougies tout en poursuivant sa croissance. Pour célébrer cela, l'entreprise internationale ajoute un certain nombre de nouveautés à son offre : des e-reefers et même des tracteurs.

TIP Group loue des semi-remorques à des transporteurs et à des logisticiens depuis 1968 et s'occupe également de leur entretien. Le groupe dispose de la plus grande flotte d'Europe avec environ 120.000 véhicules. Cela peut aller des semis standard - bâches coulissantes, fourgons, frigorifiques ou châssis - au matériel spécialisé tels que les camions-citernes ou pour vrac et les semis à fond mouvant. TIP Group innove également en testant les derniers e-reefers et en les intégrant dans sa gamme.

Dans pas moins de 18 pays, les collaborateurs de TIP Group sont prêts à vous aider. En plus de ses propres implantations, l'entreprise a conclu des partenariats avec des ateliers locaux. TIP Group est bien représenté en Belgique grâce à la coopération avec de nombreux partenaires. C'est à Anvers que se trouve le siège de TIP Belgium.

Tracteurs à louer

Depuis cette année, TIP Group loue aussi des tracteurs. « Les transporteurs se concentrent désormais sur leur core business », déclare Michael Nierinck, Account Manager de TIP Belgium. « Qui n'est pas d'accumuler les véhicules mais d'être là pour leurs clients et être en mesure d'assurer le transport de A à B. » TIP Group vous offre le choix entre plusieurs marques et couleurs.

« Nous ne sommes pas mariés à une marque en particulier », explique M. Nierinck. « Ni pour les semis, ni pour les tracteurs. Cela nous donne beaucoup d'opportunités. Nous pouvons commander du matériel pour le client selon les spécifications souhaitées. »

Une période de location sur mesure est définie avec vous. À la fin de cette période, vous restituez les véhicules, et vous pouvez ensuite choisir du nouveau matériel. TIP Group soulage ainsi le client et offre une grande flexibilité.

Avantageux

L'offre full-service de TIP Group présente au moins cinq avantages. Tout d'abord, vous bénéficiez de la location proprement dite, que ce soit pour quelques jours ou pour une période plus longue. Par ailleurs, l'offre comprend aussi la réparation et l'entretien de vos véhicules tractés, y compris au sein de vos installations.

Troisième élément : la couverture contre les dommages ou le vol de vos semis leasées ou louées. Cela vous protège contre les coûts qui peuvent grimper très vite. Quatrièmement, TIP Group garantit une assistance en cas de panne dans toute l'Europe, 24/24, 7/7 et 365 jours/an. Enfin, grâce à la télématique, vous pouvez à tout moment localiser vos semis et vérifier leur état.



Curieux de connaître les formules de location ?

Jan Snissaert

Key Accounts Belux
jan.snissaert@tip-group.com
0475 45 88 19

Evelyn Van de Meersch

Account Manager Région Ouest
evelyn.vandemeersch@tip-group.com
0475 45 07 07

Michael Nierinck

Account Manager Région Est
michael.nierinck@tip-group.com
0471 80 13 61

ENTRETIEN DU MATÉRIEL TRACTÉ

PLUS SIMPLE ET PLUS COMPLEXE À LA FOIS



L'usure des composants cruciaux peut être surveillée à distance.

L'entretien du matériel tracté connaît une double tendance. D'une part, les pièces d'usure telles que les essieux et les freins sont devenues beaucoup plus fiables et nécessitent moins d'entretien. D'autre part, l'architecture d'une semi-remorque devient plus complexe en raison des pièces aérodynamiques, de la connectivité et de l'électrification.

Hendrik De Spiegelaere

Une remorque ou une semi-remorque compte beaucoup moins de pièces mobiles qu'un camion. En principe, l'entretien est dès lors plus facile. Il se focalise sur le train roulant (pneus, essieux et freins) qui est aussi la partie la plus exposée à l'usure. En outre, ces composants proviennent d'un nombre limité de fournisseurs qui ont considérablement réduit les besoins en entretien ces dernières années, par exemple avec les essieux à faible entretien et l'éclairage LED beaucoup plus durable. La connectivité du véhicule tracté constitue une autre évolution et permet, par exemple, de suivre à distance l'usure de ces pièces cruciales.

Une structure standard pose moins de soucis et la majorité des transporteurs peuvent résoudre eux-mêmes des problèmes mineurs aux bâches, aux structures coulissantes et à l'éclairage. Si la superstructure se

complexifie avec un groupe frigorifique, un système de basculement, un sol mouvant, une grue, des installations de pompage sur des véhicules-citernes et autres, le transporteur se tournera plutôt vers une entreprise spécialisée.

Grosso modo, le transporteur a quatre options pour l'entretien de ses véhicules tractés :

- Il entretient son propre matériel et fait appel aux réseaux de service des fabricants de pneus et des fournisseurs de pièces.
- Il compte sur son concessionnaire poids lourd.
- Il s'appuie sur une société spécialisée dans la maintenance de véhicules tractés.
- Il conclut un contrat d'entretien avec le constructeur de (semi-)remorques (seules les plus grandes marques offrent cette possibilité !).

NOUVEAUX DÉFIS

Parmi les nouvelles tendances en matière d'entretien du matériel tracté, citons la maintenance sur place et préventive. De plus en plus, les sociétés spécialisées disposent d'un atelier mobile avec lequel elles peuvent effectuer l'entretien nécessaire et les réparations éventuelles sur place. La maintenance préventive a pour but d'éviter les pannes et accidents. L'utilisation intensive d'une (semi-)remorque entraînera dans tous les cas une usure et, même en cas d'immobilisation ou d'utilisation sporadique de ces véhicules, des problèmes

Seules les plus grandes marques de véhicules tractés proposent des contrats de maintenance.



La maintenance préventive peut éviter les temps d'immobilisation en signalant les problèmes à un stade précoce.



De nombreux transporteurs font appel à une entreprise spécialisée dans l'entretien du matériel tracté.

peuvent survenir tels que le séchage des pièces en caoutchouc peu utilisées, des fissures dans les pneus et la corrosion des pièces métalliques. Les techniciens vérifient préventivement tous les composants du châssis, de la carrosserie, de l'éclairage, de l'électronique pour éviter les temps d'immobilisation indésirables.

Cependant, de nouveaux défis se profilent à l'horizon, tels que la connectivité et l'électrification. Des essieux électriques sont de plus en plus utilisés pour récupérer l'énergie de freinage et exploiter cette électricité pour l'éclairage, un système de positionnement, le groupe frigorifique (électrique) ou même comme assistance au tracteur lors de l'accélération ou en montée.

L'infrastructure de mesure de cet équipement supplémentaire et la formation des mécaniciens nécessitent de nouveaux efforts de la part des entreprises spécialisées dans l'entretien des véhicules tractés. Il faut distinguer l'entretien régulier (assez simple) et la réparation des dommages qui nécessite beaucoup plus de connaissances en cas de structure complexe. Pour l'entretien régulier, les transporteurs concluent des contrats de maintenance pour l'ensemble routier complet. Le tracteur/semi ou le camion/remorque sont entretenus dans une concession du fournisseur du véhicule moteur.

« Nous ne savons pas s'il y a davantage de contrats d'entretien dans les concessions de poids lourds », nous dit-on chez One Stop Truck and Trailer Service à Genk. « En tout cas, il n'y a pas moins d'entreprises qui s'adressent à nous pour un service trailer complet. Nous pouvons donc offrir à nos clients une prestation globale allant de l'entretien du hayon au service de freinage pour toutes les marques de (semi-)remorques en passant par l'inspection, le diagnostic ou les homologations européennes. Nous suivons de près les dernières innovations telles que l'électrification dans le domaine des groupes frigorifiques, des hayons et autres composants, en plus de la connectivité et continuons à investir dans l'équipement et la formation du personnel. En ce qui concerne l'électricité, il est étonnant de voir combien de nouveaux composants ont été introduits dans une (semi-)remorque au cours des 20 dernières années. »

WEBFLEET TRAILER

Webfleet lance Webfleet Trailer, une solution haut de gamme de gestion de semi-remorques, entièrement intégrée à la plate-forme télématique de Webfleet. Elle peut être connectée aux principaux systèmes de freinage électronique (EBS). Webfleet Trailer réduit également le risque de dysfonctionnements en détectant rapidement les problèmes. Le système détecte les défauts et les tâches de maintenance des semi-remorques et aide les entreprises à réaliser des économies en réduisant les temps d'immobilisation tout en prolongeant la durée de vie de la semi-remorque grâce à un entretien proactif dynamique. « Avec Webfleet Trailer, nous offrons un outil de contrôle et de reporting proactif qui va bien au-delà du track & trace », déclare Taco van der Leij, Vice President de Webfleet Europe au sein de Bridgestone Mobility Solutions.

TIP GROUP LANCE UNE FORMATION POUR LES MÉCANICIENS

TIP Group lancera l'année prochaine, dans plusieurs pays, la TIP Mechanic Academy, la première formation pour les mécaniciens spécialisés dans les véhicules tractés. Ce sera une première dans le secteur des transports. Les étudiants sont formés en neuf mois pour devenir mécaniciens certifiés TIP au lieu de la norme qui est de 3 à 4 ans. De plus, les techniciens en formation reçoivent un salaire adapté à leur niveau d'expérience.

La TIP Mechanic Academy est ouverte à tous ceux qui veulent devenir mécanicien dans ce secteur. Le programme couvre divers sujets : entretien de la (semi-)remorque, diagnostic, réparation et sécurité. En plus des cours théoriques, les étudiants reçoivent également une formation pratique dans un atelier de TIP, où ils travaillent sur des véhicules sous la direction de mentors expérimentés.

« Les mécaniciens sont les héros de notre industrie et nous comptons sur eux pour servir nos clients et maintenir leur flotte sur la route. La TIP Mechanic Academy est une excellente occasion d'attirer de nouveaux talents. Le parcours d'apprentissage rapide permet aux étudiants de mettre leurs nouvelles connaissances en pratique en seulement neuf mois et de recevoir un salaire comme s'ils étaient diplômés à la fin d'une formation de quatre ans », explique Hiske Damhuis, Chief Human Resource Officer.





PASSango,
le télébadge unique
qui vous facilite
la route



TotalEnergies



**TOUCHEZ 15.000
DÉCISIONNAIRES !**



TRANSPORTMEDIA

**TRANSPORT
& VAN** MANAGEMENT

Vous voulez être présent dans notre magazine ?

Prenez contact avec Bram Crombez

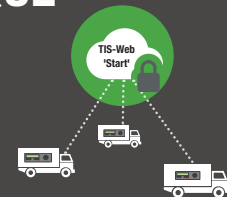
bram.crombez@transportmedia.be / +32 (0)472 45 60 90



LA SOLUTION 'ZÉRO RISQUE'
pour toi !

- Remote Download
- Hosting 24/7 carte société
- TIS-Web® 'Start' (Archivage)

VDO



02 240 09 00 www.rauwers.be

Smart solutions for mobility and road safety

HEBIC



Simple, utile et meilleur!

plafond

parois

plancher

passages de roue



www.hebic.be

TRANSPORT & VAN TOPICS

MY-TRUCKS VEUT POPULARISER LA 'LOCATION-ACHAT' EN BELGIQUE

My-Trucks développe depuis 2012 ses solutions de leasing de poids lourds d'occasion. Une formule plus rapide qu'un leasing traditionnel et aux possibilités plus étendues que la location traditionnelle. L'an dernier, la société a déménagé de son site originel vers un nouveau site à Drogenen et cet investissement était bien nécessaire, puisque My_Trucks gère désormais plus de 2000 contrats et vise les 10.000. « La formule 'location-achat' est bien plus connue en France qu'en Belgique, chez nous il est encore relativement inconnu. Une fois que nous l'aurons popularisé, nous aurons encore de belles années de croissance devant nous », explique le COO Bram De Wilde.



THERMO KING DÉPLOIE UNE NOUVELLE INFRASTRUCTURE CONNECTÉE

La lecture à distance des données du groupe frigorifique était déjà possible chez Thermo King via le service TrackKing, mais une nouvelle forme de 'châssis digital' va permettre d'aller plus loin : les clients pourront aussi contrôler leurs groupes à distance, les techniciens agréés pourront paramétrer le groupe de manière à ce qu'il se mette en mode silencieux quand le véhicule entre dans une zone à basses émissions et les mises à jour logicielles pourront aussi se faire à distance. Le système sera aussi particulièrement utile lorsque le groupe frigo sera utilisé en combinaison avec des essieux électrifiés comme l'Axle Power, puisqu'il s'agira alors de gérer la production, le stockage et l'utilisation d'énergie électrique.



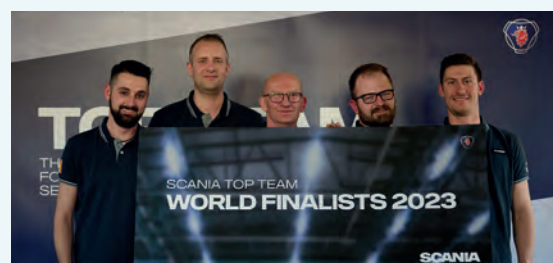
TVM BELGIUM EST AUSSI LE SPÉCIALISTE EN MATIÈRE DE FORMATION

L'assureur de niche TVM Belgium est spécialisé dans la logistique et le transport, mais fournit aussi des conseils en gestion de risque, des services, mais aussi des formations. Dans ce dernier domaine, TVM Belgium a créé TVM solutions, un centre de formation pour le secteur du transport et de la logistique qui propose un large éventail de formations et d'ateliers. Les flottes peuvent donc s'adresser à TVM Belgium pour des programmes de coaching spécifiques, tant pour les entrepreneurs de transport que pour les chauffeurs routiers. « De cette manière, nous contribuons ensemble à un environnement de circulation plus sûr et nos clients économisent des coûts grâce à une charge de sinistres moins élevée », explique Jan van Waterschoot, directeur commercial de TVM Belgium.



LA BELGIQUE 8^e AU CONCOURS SCANIA TOP TEAM

L'équipe belge de Scania Torhout s'est classée à la huitième place de la finale du concours Scania Top Team qui s'est déroulé au siège du constructeur à Södertälje en Suède. Ce concours a été créé en 1989 et fête cette année sa 11^e édition. Il récompense les meilleurs techniciens du réseau du constructeur suédois et a vu la participation, cette année, de 8.000 techniciens issus de 70 pays. A l'issue des finales régionales et nationales, 12 équipes ont atteint la finale mondiale. Parmi celles-ci, l'équipe belge de Scania Torhout qui décroché la 8^e place. Elle était composée de Davy Vanhauter, Rik Feryn, Kevin Declercq, Maxim Van Isacker, Arne Deweer, et le Service manager Andy Nollet comme accompagnant. C'est une équipe allemande qui a remporté le concours, devant les représentants de Nouvelle-Zélande et du Brésil.



EDCO OUVRE UNE SUCCURSALE EN FLANDRE ORIENTALE



Le spécialiste des ressources humaines Edco s'agrandit avec un deuxième site à Drogen. L'entreprise, qui dispose de sa propre société d'intérim, d'un centre de formation et d'une auto-école, entend ainsi couvrir l'ensemble de la Flandre puisqu'elle couvrait déjà l'est de la région à partir de son implantation historique à Genk. En 2022, Edco a formé plus de 120 chauffeurs de camion dans le cadre de son programme de formation accélérée et, selon M. Baetens, 82 % des nouveaux chauffeurs restent chez leur premier employeur pendant plus de deux ans.

AERTS TRUCKS À NOUVEAU PLÉBISCITÉ PAR DAF

Chaque année, DAF récompense les meilleurs concessionnaires de son organisation européenne. En 2021, Aerts Trucks avait déjà remporté un Silver Award, mais cette année, le concessionnaire qui possède des succursales à Bornem, Malines et Dendermonde, a obtenu un résultat meilleur encore : le Gold Award. Ces Awards récompensent surtout un concessionnaire qui obtient d'excellents résultats en termes de parts de marché, de ventes de pièces détachées et d'amélioration du service client, un domaine où Aerts Trucks a dépassé de loin les objectifs fixés par DAF en 2022. La société est ainsi le premier concessionnaire belge à répondre aux nouvelles normes imposées par DAF à ses concessionnaires.



AIR PRODUCTS VA CONSTRUIRE UNE STATION H2 À ZEEBRUGES


Le Port de Zeebruges sera bientôt doté d'une station publique de ravitaillement en hydrogène pour poids lourds. C'est Air Products qui installera la station et l'exploitera, tandis que la société Aers Energy, qui a obtenu la concession de la part du port, exploitera le parking sécurisé, la supérette et le restaurant attenants. La capacité de la station dépassera les normes imposées par l'Europe dans le cadre du règlement AFIR (soit 1 tonne d'hydrogène par jour pour les stations situées le long du réseau de transport transeuropéen TEN-T).



EN BREF

- **DKV Mobility** enrichit son offre avec DKV Live, une solution télématique de gestion pour les carburants, la localisation par GPS et la planification des tournées. Cette fonction peut être intégrée sans passage à l'atelier dans la DKV Box Europe.
- Le spécialiste du lavage de camions **Washville** s'agrandit et a ouvert une troisième succursale à Gand le 3 avril dernier. Sa fondatrice et CEO Bouchra Hashassi est en effet officiellement devenue la nouvelle propriétaire de Caruur Truck&Carwash.
- **ZF Aftermarket** a pris une participation dans la société luxembourgeoise CarPay-Diem, une plateforme qui permet d'activer une pompe à essence ou une borne de recharge électrique via une application mobile ou un véhicule connecté.
- Le groupe français **Air Liquide** a obtenu de la part de la Flandre (à travers le VLAIO) le soutien financier nécessaire pour construire dans le port d'Anvers une unité de production d'hydrogène. La technique utilisée sera le craquage d'ammoniac et l'usine devrait être opérationnelle en 2024.
- La société Baton Transport a signé le 250.000^e contrat de réparation et d'entretien **DAF MultiSupport**. DAF Trucks confirme que l'intérêt pour ses contrats d'entretien continue de grandir.
- **TotalEnergies** va créer d'une joint venture 40/60 avec le groupe canadien Alimentation Couche-Tard qui gèrera à terme les 619 stations-service de la marque en Belgique et au Luxembourg. Couche-Tard est un spécialiste des magasins de proximité et non de la fourniture de carburant. TotalEnergies conservera cependant le réseau de stations AS24 pour poids lourds.

V O L V O



ALL READY ELECTRIC

Charges lourdes. Zéro émissions.

Les camions Volvo FM, FMX et FH Electric éliminent les émissions de CO₂, réduisent le bruit et la pollution atmosphérique et permettent d'effectuer des transports régionaux de grande capacité dans des zones où les niveaux sonores et les réglementations en matière d'émissions sont stricts. Pour simplifier la transition vers l'électromobilité, les camions sont proposés avec des solutions pour la recharge, la planification des itinéraires et de l'autonomie, le statut énergétique et plus encore.

Volvo Trucks. Driving Progress



La route en toute sécurité

Nous sommes TVM. Impliqués auprès de nos clients. Nos chauffeurs font partie des plus sûrs d'Europe. Et nous en sommes fiers ! Tous ensemble, nous travaillons pour assurer un avenir sain à notre secteur.

Rendez-vous sur tvm.be pour plus d'informations sur nos assurances et nos services.

TVM Belgium

Berchemstationstraat 78 | BE-2600 Berchem
+32 (0)3 285 92 00 | info@tvm.be | www.tvm.be

