

VISION

Septembre 2020
N° 73



- ▣ **Dossier** Durabilité
- ▣ **Deloitte** en route pour l'électrique
- ▣ **Aquafin** craque pour le leasing vélo
- ▣ **Le dealer vélo** de l'année



Carglass® le spécialiste ADAS

Les systèmes d'aide à la conduite ou *advanced driver assistance systems* (ADAS) permettent aux conducteurs de rouler en toute sécurité. Les caméras, capteurs radars et lidars sur la voiture jouent un rôle essentiel. Le remplacement de vitres ou pièces de carrosserie implique une expertise supplémentaire. Pour la **sécurité** des automobilistes et la **responsabilité** en cas de dommages, les constructeurs automobiles imposent des **obligations** spécifiques aux réparateurs. Après chaque intervention qui a des répercussions sur le fonctionnement des systèmes d'aide à la conduite, Carglass® **recalibre les appareils** de mesure et

d'imagerie conformément aux instructions du fabricant.

Carglass® a été le premier spécialiste du marché du remplacement de vitres automobiles à investir dans les formations et l'équipement. Nous sommes désormais aussi le premier réparateur national de carrosseries qui est en mesure de recalibrer presque tous les systèmes d'aide à la conduite. Grâce à une **technologie de pointe** et à l'aide des données en temps réel du fabricant.

La garantie légale sur tous les véhicules reste valable.

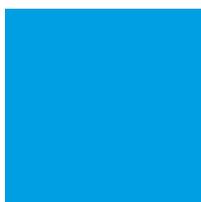
Réservez en ligne carglass.be


CARGLASS®

SOMMAIRE



06



08



12



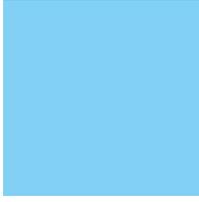
14



18



20



04 **NEWS VOITURE ET VÉLO**
Nouveau Président pour Renta

05 **NEWS VOITURE ET VÉLO**
Brèves - Port of Antwerp

06 **NEWS VOITURE ET VÉLO**
Deloitte ajoute 100 MINI's électriques à sa flotte

08 **DOSSIER**
La durabilité comme fil rouge

12 **CLIENT SOUS LA LOUPE**
L'épurateur d'eau sous le charme du leasing vélo

14 **CLIENT SOUS LA LOUPE**
Un consultant IT qui écrase ses émissions CO₂

16 **DOSSIER DURABILITÉ**
Mon inséparable vélo électrique

17 **TÉLÉTRAVAILLER EN GARDANT LE CONTACT**
Quand le Covid rapproche

18 **ENQUÊTE MOBILITÉ**
Repenser la mobilité

19 **FISCALITÉ**
Indemnité vélo

20 **DEALER VELO DE L'ANNÉE**
Velofixer

22 **WOMED AWARDS**
Les entrepreneuses de l'année reçoivent leur vélo en leasing

Adresse de contact

KBC Autolease
Nancy Swings (marketing)
LEUtiens - PRM.
Prof. R. Van Overstraetenplein 5 - 3000 Leuven
Gsm 0476 96 42 76
nancy.swings@kbcautolease.be
www.kbcautolease.be



Composition

Raf Briels, Patrick Geeroms, Sven Lontie, Rutger Meeuwis,
Daniël Peemans, Jan Peeters, Saskia Raymaekers,
Nancy Swings, Dirk Van Cauwenberge, Ilse Vercammen,
Joris Veroveren, Tom Vlaminck

Concept et publicité

LINK2FLEET SRL
www.link2fleet.com
Marleen Neukermans - mneukermans@link2fleet.com



Vision est imprimé sur du papier labellisé FSC.
Ce label garantit que les matières premières utilisées
pour le papier sont issues de la gestion responsable des forêts.

Nouveau président de Renta

Renta, la Fédération belge des Loueurs de Véhicules, a élu lors de son Assemblée Générale du 18 juin 2020 Stefan Delaet, CEO de KBC Autolease, comme nouveau président. Renta compte 50 membres, qui représente 430.000 voitures, 50.000 camionnettes et 40.000 vélos.

Stefan Delaet apporte plus de 19 ans d'expérience au sein du Groupe KBC SA. Il a également été actif sur les marchés internationaux du groupe pendant environ 10 ans. Son expérience variée en matière de management comprend la stratégie et l'organisation, les ressources humaines, le business développement et la gestion des finances et des risques. Depuis juin 2019, il est le CEO de KBC Autolease.

“Le secteur du leasing fait face, à l’instar de nombreux autres secteurs, à des défis importants qui trouvent leur origine dans certains développements récents en matière sociétale, législative-green deal et autres techniques”, explique Stefan Delaet. “Pensons par exemple à la percée récente du télétravail. Au besoin croissant d’obtenir plus de flexibilité. À la santé. Au besoin d’un meilleur environnement. Mais aussi, tout simplement, au choix d’une meilleure mobilité. Tous ces

dossiers demandent des propositions adaptées, comme le vélo, les véhicules électriques, les solutions partagées...et surtout du confort d’utilisation. En tant que partenaire de leasing, notre tâche est de permettre au client/utilisateur de profiter sans souci de toutes ces possibilités. Et cela à un prix (énergie) vert et optimal.”

Par ailleurs, Stefan Delaet souligne l’importance d’une fédération professionnelle comme Renta qui est proche de ses membres et qui suit l’actualité de près. Il se réjouit dès lors des interventions rapides qui ont été menées auprès de ses homologues au sujet de la location court terme pendant le pic de la crise du Corona. Il considère que c’est un grand honneur de relever tous ces différents défis au sein de Renta et en collaboration avec ses collègues des secteurs et des fédérations professionnelles apparentés. ■



Offensive vélo tous azimuts

Il y a dix ans, le Port of Antwerp donnait déjà le bon exemple à ses collaborateurs en promouvant le vélo pour les trajets domicile-lieu de travail. "Il s'agissait alors d'un vélo pour dames ou pour hommes classique, qui, s'il était utilisé à 50% pour les trajets domicile-lieu de travail, était gratuitement mis à disposition" se rappelle Steve Pottiez, fleet manager. Ce fut le coup d'envoi d'une politique de longue haleine en faveur du vélo.

Steve Pottiez: "En 2019, une nouvelle initiative était lancée avec l'objectif de convaincre davantage de collègues de passer de la voiture à la bicyclette. Nous avons noué une collaboration avec KBC Autolease pour pouvoir proposer le leasing vélo à nos collaborateurs. Outre l'attractivité de la formule, le soutien apporté à l'économie locale nous séduisait beaucoup. Et l'accueil fut enthousiaste."

Cette année, l'offensive en faveur du deux-roues s'est enrichie avec l'organisation de semaines d'essais. De quoi permettre aux travailleurs de dénicher le type de vélo qui leur convient le mieux. "Le Port of Antwerp a pris en leasing quelques vélos qui sont mis à disposition de nos collaborateurs en guise d'essais", explique Steve Pottiez. "L'équipe B2B des vélos Wildiers et KBC Véloleasing a volontiers collaboré à ce projet. Il s'agit de 5 vélos électriques. Des High Speed bikes, mais aussi un vélo pliable électrique pour celui ou celle qui souhaite essayer la combinaison vélo et transports en commun. Nous sommes très flexibles pour ce qui est du planning des vélos d'essai. Outre les vélos d'essai, nous offrons aussi la possibilité de tester les transports en commun (train, tram & bus) et le système de vélos partagés Velo Antwerpen."

Revaloriser l'infrastructure

La pandémie du Covid-19 a encore davantage popularisé l'usage du vélo pour le trafic domicile-lieu de travail. Une popularité renforcée par les adaptations apportées à l'infrastructure du vélo dans la région portuaire. Niels Reyniers, Mobility advisor au Port of Antwerp : "Au cours de ces dernières années, des investissements significatifs ont été réalisés en faveur de l'infrastructure cyclable. Par



exemple, une bande réservée aux voitures à hauteur de l'écluse Royers a été transformée en piste cyclable pour augmenter la sécurité et le confort. Par ailleurs, des pistes cyclables ont été élargies ou réaménagées, et des passages à niveau ont été adaptés pour éviter les chutes.

Outre les améliorations apportées à l'infrastructure, des alternatives durables comme le Bus fluvial ou le Bus vélo se sont développées. Ce dernier est un concept unique qui permet aux cyclistes de traverser facilement l'Escaut tous les jours, entre 4h45 et 23h. Ce bus de ligne permet d'emporter aisément des vélos et d'éviter un grand détour. Ce qui incite plus de gens à prendre le vélo pour leurs trajets domicile-lieu de travail.

Des 1.600 travailleurs de Port of Antwerp, plus de 25% utilisent le vélo presque quotidiennement pour effectuer leurs trajets domicile-lieu de travail. "À noter qu'à peine un tiers des gens travaillent dans la Maison du Port", précise Steve Pottiez. "Avec ces semaines d'essais, nous souhaitons convaincre les personnes qui travaillent dans les postes extérieurs, par exemple les complexes d'écluses dans le nord du port, que le E-bike ou le High Speed Bike constitue pour eux un choix judicieux." ■

Niels Reyniers,
Mobility advisor au
Port of Antwerp et
Steve Pottiez, fleet
manager.

Ensemble pour un parc de voitures plus vert



Petit à petit, le nombre de voitures diesel diminue sur nos routes. Et chez KBC Autolease aussi. Nous apportons nous aussi notre pierre à l'édifice. Ainsi, dans le courant du mois de juillet, nous avons, pour la première fois de notre histoire, conclu moins de contrats pour des voitures diesel que pour d'autres motorisations. Nous avons franchi ce cap notamment grâce aux choix résolument verts de notre client Deloitte.

Qui n'a jamais croisé sur nos routes les 'MINI' de chez Deloitte dotées leurs typiques rétroviseurs verts ? Voilà plus de dix ans que le prestataire de services professionnels envoie chez ses clients, à bord de cette iconique et sympathique petite voiture, les nouveaux membres de son personnel. Fait notable : pour la cuvée 2020, Deloitte a opté pour un modèle 100 % électrique. Le CEO Piet Vandendriessche explique : "Nous avons l'ambition de réduire nos émissions de CO₂. Étant donné que notre parc automobile se taille la part du lion dans le total de nos émissions, c'est donc là que nous devons le plus travailler pour atteindre cet objectif. L'adjonction des MINI électriques constitue dès lors un prolongement logique et essentiel de notre démarche."

Partenariat durable

Dans son exercice de durabilité, Deloitte a trouvé en KBC Autolease le partenaire idéal. "À l'instar de Deloitte, nous sommes en effet convaincus que les entreprises endossent une fonction d'exemple importante, et peuvent apporter une contribution positive à l'environnement", souligne le CEO Stefan Delaet. "Raison pour laquelle nous avons aussi signé la charte du Groupe KBC visant à être

Piet Vandendriessche, CEO Deloitte; Stefan Delaet, CEO KBC Autolease et Eddy Haesendonck, CEO BMW Group Belux. © Emy Elleboog

CO₂-neutral d'ici 2050, et que nous avons lancé le programme 'Energize Lease' pour explorer les différentes possibilités en termes de sources d'énergie alternatives, de mobilité et de gestion de l'énergie. Nous recherchons des solutions qui profitent à la fois aux clients et à l'environnement. Nous nous réjouissons que des groupes comme Deloitte et BMW se joignent à nous et affirment leur volonté d'être pionniers dans la quête de nouvelles solutions innovantes. En effet, on ne peut pas induire seul le changement. Il faut, au contraire, agir la main dans la main."

La décision de Deloitte de commander cent MINI électriques découle d'un renforcement des ambitions de l'organisation en matière de durabilité. Le programme de mobilité inclut, outre les voitures à basses émissions de CO₂, un certain nombre de véhicules électriques et hybrides. Les travailleurs qui choisissent cette dernière option reçoivent une borne de recharge domestique ou une prise

adaptée. Ils peuvent aussi se réapprovisionner aux bornes de recharge qui équipent l'ensemble du réseau de bureaux. Et ce n'est pas tout, car, outre les voitures, Deloitte offre également à ses collaborateurs une foule d'autres solutions de mobilité, comme les vélos et les transports en commun. L'objectif est que les travailleurs puissent déterminer eux-mêmes, à tout moment, quel est le moyen de transport le plus adapté.

Avenir vert

Pour les collaborateurs qui viennent de rejoindre Deloitte, cette approche résonnera sans nul doute à leurs oreilles comme une douce musique. Kayleigh Amys, une des premières collaboratrices à prendre possession de ses clés de voiture, a pris place à bord avec beaucoup d'assurance. "C'est fantastique de pouvoir se rendre chez les clients au volant de cette voiture. Cet avenir vert, j'aimerais déjà y être !" ■

La MINI électrique dans le costume typique de Deloitte.



La durabilité comme fil rouge

Limitier l'impact négatif, augmenter l'impact positif, voilà la vision que KBC Autolease a de l'entrepreneuriat durable. Au fil des années, nous avons pris une foule d'initiatives pour réaliser cette ambition. Pas uniquement à travers nos produits, mais aussi à travers notre façon de travailler, notre infrastructure et nos engagements sociétaux.

NOS SOLUTIONS:

écologiques, innovantes et multimobiles

En quelques années à peine, KBC Autolease est devenue un véritable fournisseur de mobilité allround. Avec la richesse de notre offre, nous aidons les entreprises à réussir leur mutation vers la multimobilité durable. Nous croyons que chaque travailleur doit pouvoir choisir, à tout moment, le moyen de transport qui répond le mieux à ses

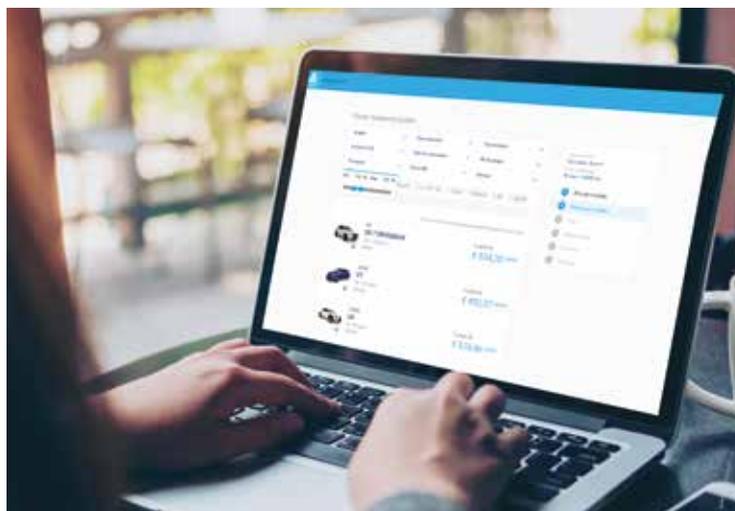
besoins tout en étant payable et durable. C'est pourquoi nous proposons toutes les combinaisons possibles incluant le vélo, la voiture et les transports en commun. Depuis des années déjà, KBC Autolease fait la course en tête avec des solutions sur-mesure flexibles et rentables.

- **Pionnier du leasing vélo.** Nous avons été une des premières sociétés de leasing du pays à proposer, dans notre offre, le leasing vélo. La réponse des



entreprises fut d'emblée spectaculaire. Ce qui a poussé d'autres fournisseurs à nous emboîter le pas. Le leasing vélo se développe à un point tel, que notre flotte compte désormais plus de 16.000 vélos. Plus de mille clients ont choisi cette formule qui a fondamentalement changé le paysage urbain. Pour convaincre encore plus de clients, nous avons mis sur pied, avec des magasins de vélos locaux et des entreprises de l'économie social, une caravane de vélos. Les entreprises qui se rallient à cette offre peuvent tester une vingtaine de vélos électriques pendant deux semaines.

- **Combiner aisément les moyens de transport via Olympus.** Nombreux sont les déplacements que nous effectuons en voiture qui pourraient se faire plus rapidement et à un coût inférieur avec le vélo, les transports en commun ou le transport partagé. Dans la pratique toutefois, c'est souvent compliqué de combiner aisément différents modes de transport. Pour y apporter une réponse, KBC Autolease propose la plateforme Olympus à ses clients. Grâce à une app, les utilisateurs peuvent sélectionner (et payer) en quelques clics, les moyens de transport qui les amèneront sans peine à leur destination : train, bus, tram, métro, vélos partagés, voitures partagées, y compris le parking (notamment le parking en rues et les parkings B). Tous les déplacements sont automatiquement enregistrés, ce qui simplifie le traitement administratif. L'utilisateur et l'entreprise reçoivent chaque mois une facture très claire. Les clients particuliers de KBC disposent d'une offre similaire avec l'app KBC Mobile. Qu'ils empruntent le train, le bus ou un vélo partagé : toute l'administration se fait via leur app KBC, ce qui leur permet de combiner aisément et sans souci différentes solutions de mobilité.
- **Promouvoir les voitures vertes via Best Buy Deals.** Chaque trimestre, KBC Autolease propose une dizaine de voitures à des prix de leasing attractifs. L'offre contient à la fois des modèles



diesel et essence avec des émissions de CO₂ plus basses que des voitures électriques et hybrides. Dans notre liste de voitures Best in Class, qui donne un aperçu des voitures les plus courantes sur le marché belge, la priorité est donnée sur les modèles les plus respectueux de l'environnement. Grâce à nos efforts, le nombre de voitures diesel a fortement baissé en quelques années dans les parcs automobiles de nos clients. Cela à un point tel, qu'un nouveau jalon a été atteint en juillet. Le nombre de nouvelles voitures de leasing non-diesel a dépassé le nombre de voitures diesel. Pas moins de 129 des 985 nouvelles voitures de leasing roulent à l'électricité 100%. Compte tenu de la popularité grandissante du télétravail, le nombre de kilomètres parcourus est en recul et nous nous attendons à ce que le nombre de voitures diesel continue à baisser. Les voitures diesel sont en effet surtout privilégiées par les travailleurs abattant beaucoup de kilomètres.

- **Solution totale pour la conduite électrique.** Pour donner un coup de pouce à la conduite électrique, KBC Autolease a récemment lancé le contrat de leasing électrique full service. Celui-ci inclut, outre la location financière du véhicule et l'offre de service classique (réparations, entretien, pneus, assurances...), une station de recharge à domicile, un abonnement et une carte de recharge permettant de recharger en cours de route. Pour ce faire, KBC Autolease a noué un

partenariat avec NewMotion, une filiale de Shell. Avec une telle offre, nous débarrassons un maximum les clients de tout souci.

- **Continuer à innover.** Nous sommes constamment à l'écoute du marché et recherchons en permanence de nouvelles solutions pour nos clients. Récemment, nous avons, par exemple, démarré un projet portant sur les voitures partagées.

NOTRE APPROCHE : entreprendre en privilégiant le long terme

Dans notre manière de travailler, nous sommes guidés par le long terme et tentons de minimiser l'impact négatif pour l'être humain, la société et l'environnement. Quelques exemples

- **Partenaires durables.** Nous nous entourons de partenaires qui ont une large expertise dans le domaine de la mobilité et pour qui, à l'instar de KBC Autolease, la durabilité est une valeur fondamentale. Un de ces 'preferred' partenaires est le bureau-conseil Traject. Depuis 1992 déjà, ce bureau accompagne les pouvoirs publics et les entreprises privées dans l'implémentation de leur stratégie de mobilité et l'amélioration de l'accessibilité. KBC Autolease renvoie les clients chez ce partenaire dans le cadre des études de mobilité. Côté réparations, entretien et dégâts, KBC Autolease travaille exclusivement avec des partenaires qui ont obtenu le certificat 'Réparer Durablement'. Ces entreprises ont prouvé qu'elles limitaient la consommation d'énergie et l'utili-

sation de matières premières, recouraient à la réutilisation et au recyclage et employaient leur personnel de manière durable. Elles n'utilisent pas des moyens inutilement nocifs pour l'environnement, leurs collaborateurs ou les conducteurs automobiles.

- **Une seconde vie pour les vélos et voitures de leasing en fin de contrat.** Lorsqu'un contrat de leasing arrive à échéance, notre département Remarketing, établi à Londerzeel, se penche sur la revente des voitures. La grande majorité des voitures sont rachetées par les marchands professionnels en Belgique et à l'étranger. Les modèles les plus récents et les plus attractifs sont destinés au marché des particuliers. Chaque jour, nous donnons une seconde vie à quelques dizaines de voitures d'occasion de grande qualité (avec garantie). En ce qui concerne la revente de vélos, qui se déroule aussi à Londerzeel, nous collaborons également avec Mobiel 21. Celui/celle qui suit des cours de conduite vélo chez ce partenaire, pourra, à la fin de son cursus et à un prix démocratique, acheter un 'vélo en fin de contrat' chez KBC Vélolease.
- **Des formations de qualité pour le personnel.** La croissance de l'offre de mobilité a engendré des défis importants que doivent relever nos collaborateurs. Avec des formations, mais aussi via des expériences sur le terrain, nous les familiarisons avec les nombreuses formules que le marché propose. Ainsi, nous avons permis à cinquante de nos collaborateurs de conduire une e-Kia. Ce type d'expérience leur permet de converser avec le client avec davantage de légitimité.

RESSOURCES ET INFRASTRUCTURE: réduire la consommation d'énergie, éviter le gaspillage

Dans nos bureaux, nous tentons de réduire autant que possible notre empreinte écologique. Au cours de ces dernières années, nous avons consenti beaucoup d'efforts pour réduire la consommation d'énergie dans nos bâtiments et pour éviter le gaspillage.

- **Investir dans des lieux de travail durables.** Le quartier général de KBC Autolease est situé à un jet de pierre de la gare de Louvain. Cette





localisation permet à de nombreux collaborateurs de se rendre au travail en train. Dans les bureaux, nous tentons, autant que possible, de réduire la consommation d'énergie. Nous récupérons la chaleur partout où c'est possible, disposons d'installations climatiques avec un bon rendement énergétique et investissons dans des laptops, imprimantes et serveurs peu énergivores. Le toit du bâtiment est équipé de panneaux solaires. Et nos bâtiments à Londerzeel - où sont revendus les vélos et les voitures en fin de contrat - disposent d'atouts considérables en termes de durabilité. Ce à l'image des panneaux solaires installés sur le toit et des bornes de recharge disposées sur le parking. Le carwash récupère l'eau de pluie et le jardin attenant est entretenu par une entreprise de travail adapté de la région. Tous ces efforts additionnés ont permis de réduire depuis 2007 les émissions de gaz à effet de serre produits par KBC Belgique de presque 60%. L'ambition est de ramener à zéro les émissions de l'ensemble du Groupe KBC d'ici à 2050.

- **Travail digital où et quand est-ce possible ?** En ce qui concerne les déplacements, nous incitons nos collaborateurs à opérer des choix responsables. Les outils de téléconférence de qualité ne manquent pas aujourd'hui, et il n'est pas toujours indispensable de se déplacer pour participer à une réunion. Nous essayons aussi de convaincre nos clients d'adopter cette conduite, et cela réussit d'ailleurs parfaitement. Si un déplacement s'avère indispensable, nous encourageons nos collaborateurs à donner la priorité aux modes de transport alternatifs. Nous constatons que beaucoup d'entre eux, y compris les account managers, n'hésitent plus à emprunter le vélo ou le train pour se rendre à leur destination.

NOTRE ENGAGEMENT SOCIÉTAL: stimuler au maximum le verdissement de l'économie

Chez KBC Autolease, l'entrepreneuriat responsable est ancré dans toutes les activités. Nous mettons l'accent sur le développement à long terme, visons la croissance rentable et durable, et prenons notre responsabilité au sérieux pour la société et les économies locales. Nous nous engageons, au travers du

comportement de nos collaborateurs, à rendre des comptes à toutes les parties prenantes externes et internes, à la société et à la planète.

En 2015 déjà, le Groupe KBC s'est engagé à soutenir l'accord de Paris sur le climat et à maintenir le réchauffement de la planète sous les 2 degrés. En 2019, nous avons reconfirmé cet engagement en signant, avec trente autres banques, le Collective Commitment to Climate Action, une initiative du programme pour l'environnement des Nations unies (UNEP). En collaboration avec les clients et les parties externes, nous entendons stimuler au maximum le verdissement de l'économie.

Quelques exemples:

- Nous proposons à nos entreprises clientes qui affichent une consommation d'énergie élevée, un audit énergétique. Ce en collaboration avec Encon. Elles découvrent ainsi rapidement comment elles peuvent économiser de l'énergie.
- KBC Project Finance est un des partenaires financiers du parc d'éoliennes au large de la côte belge.
- Le Surf Studio, le centre d'innovation de KBC, soutient des solutions innovantes dans la transition de l'énergie grise vers l'énergie verte.
- KBC Autolease suit de très près l'impact de sa flotte de leasing sur le climat et formule - comme décrit ci-dessus - des suggestions à ses clients pour réduire leur empreinte écologique. Le choix en faveur de la multimobilité a un effet positif qui a notamment été confirmé par le rapport de durabilité que KBC a publié en 2019. Cette année-là, la flotte totale des vélos de leasing a pratiquement parcouru 37 millions de kilomètres. Ces kilomètres qui n'ont pas été parcourus en voiture ont permis d'éviter l'émission de 4.000 tonnes de CO₂. ■

Aquafin et KBC Autolease, partenaires en durabilité

Plus d'un tiers des travailleurs de Aquafin se rendent au moins une fois par semaine en vélo à leur lieu de travail. Cette popularité du deux-roues s'explique par la formule de leasing attractive que la société de purification d'eau a introduite en collaboration avec KBC Vélolease.



Kjell Bakkovens, HR-manager Aquafin.

Lorsque Aquafin s'est lancée au printemps 2018 dans le leasing vélo, le personnel y a d'emblée et massivement répondu favorablement. Sur 1.100 collaborateurs, 200 d'entre eux ont immédiatement signé un contrat. Par la suite, et même pendant les mois d'hiver, les demandes n'ont cessé d'affluer au point qu'aujourd'hui, le nombre de contrats en cours et de commandes approche les 400 unités. Ce sont surtout les vélos urbains électriques et les speed pedelecs, qui permettent de parcourir des distances plus importantes, qui sont populaires.

"Avant le lancement, nous avons analysé avec les Provinces le potentiel des deux-roues", explique le manager RH Kjell Bakkovens. "Nous avons vérifié la distance entre le domicile et le lieu de travail des collaborateurs et sommes arrivés au constat que pour environ 300 collaborateurs, le vélo constituerait une alternative valable à la voiture. Je me réjouis que ce nombre ait, entretemps, été dépassé. Il est clair que les adeptes du vélo poussent aussi leurs collègues à suivre leur exemple. Dans certaines équipes, il n'y a même plus personne qui emprunte la voiture."

Être vert

Le leasing vélo s'inscrit dans la politique, récemment revisitée, de l'entrepreneuriat socialement responsable, dont 'être vert' constitue un pilier. Kjell Bakkovens : "Ouvrir à un environnement de vie plus propre fait partie de nos objectifs. Opérer des choix peu énergivores est également important à nos yeux. Une philosophie qui vaut pour les processus opérationnels, mais aussi pour la gestion du personnel. Plus de travailleurs adeptes du vélo, signifie moins d'émissions, moins de files et une meilleure santé." Sylvia Hellinckx, qui en tant que Account Manager chez KBC Autolease suit

les contacts avec Aquafin, approuve tout à fait le discours du manager RH. "Il s'inscrit parfaitement dans la philosophie de KBC Autolease", précise-t-elle. "Chez nous aussi, la durabilité est une constante dans toutes nos actions. C'est pourquoi nous avons évolué d'une fonction de société de leasing automobile pure à un fournisseur de mobilité allround. Nous promovons le leasing vélo, proposons une solution totale de mobilité automobile électrique et donnons accès, via notre App Olympus, au transport combiné. Cette offre séduit nos clients."

Kjell Bakkovens est en tout cas satisfait. KBC Autolease a pu répondre à notre demande de collaborer avec des marchands de vélos locaux, c'est un atout. "Nos équipes opérationnelles sont réparties sur toute la Flandre - elles entretiennent les installations d'épuration d'eau, les stations de pompage et un réseau d'égouts étendu -, par conséquent, coopérer avec un seul dealer de façon centralisée n'avait aucun sens. À nos yeux, il était primordial que nos collaborateurs puissent choisir et acheter leur vélo chez un marchand local."

Pour compléter le tableau, KBC Vélolease propose aussi dans le contrat, l'entretien, l'assistance et l'assurance du vélo. Pendant toute la durée de celui-ci - trois ans - le travailleur cède chaque mois une partie de son salaire. "De cette façon, le travailleur paiera nettement moins pour son vélo que s'il/elle l'avait acheté avec son salaire net", explique Hellinckx. Aquafin demande aux travailleurs qui acceptent l'offre de se rendre à vélo au travail à hauteur d'au moins 20% de leur temps.

Budget de mobilité

Maintenant que le plan de leasing vélo est au point, les préparatifs de la prochaine étape ont déjà été entamés : un budget mobilité sur-mesure pour

Aquafin. Il s'adresserait, dans un premier temps, aux travailleurs qui disposent d'une voiture de société. Kjell Bakkovens explique: "Chez Aquafin, il n'est aujourd'hui pas possible d'échanger une voiture de société contre un abonnement aux transports en commun ou de combiner les deux. Par contre, ce serait envisageable via le budget mobilité de Aquafin et nous pourrions proposer une solution de mobilité personnalisée qui tienne compte de différentes alternatives vertes. Cette question intéresse nos collaborateurs. Ainsi, dans le passé, une vingtaine de collègues qui pouvaient revendiquer une voiture de société n'ont pas accepté l'offre. Nous constatons aussi que les candidats plus jeunes ne sont plus d'avis qu'une voiture de société est primordiale et préfèrent choisir eux-mêmes leur moyen de transport entre leur domicile et leur lieu de travail."

Le parc automobile de Aquafin, dont KBC Autolease est également un partenaire, compte actuellement 700 véhicules, dont 360 voitures salaire. La hauteur du budget leasing dépend de la fonction occupée par le travailleur et de l'écoscore. Plus élevé est ce score, meilleures seront les prestations environnementales de la voiture et plus élevé sera le budget mis à disposition du travailleur. "Beaucoup de collaborateurs en tiennent vraiment compte quand ils choisissent une voiture", poursuit Kjell Bakkovens. "D'ailleurs, de plus en plus de travailleurs optent pour une voiture électrique. L'électrification de notre flotte est clairement en pleine expansion." Les véhicules de service de Aquafin sont majoritairement propulsés au CNG. À terme, la société espère passer au biométhane. "Nous produirons ce carburant nous-mêmes à partir du biogaz obtenu par fermentation des boues d'épuration", dit Kjell Bakkovens. "N'avais-je déjà pas signalé que nous mettions tout en œuvre pour travailler de façon ?" ■

Exit les voitures diesel chez Bitconsult

En supprimant progressivement les voitures diesel de son parc automobile, les émissions moyennes de CO₂ chez Bitconsult ont chuté à 89 grammes/kilomètre. Un résultat exceptionnel qui, selon le patron Ive Verstappen, sera encore meilleur à l'avenir. Quels sont ses plans ?



Un toit habillé de panneaux solaires, une borne de recharge intelligente et une voiture de société électrique devant la porte.

Bitconsult, une société IT de Westerlo spécialisée dans le développement de logiciels administratifs pour les pouvoirs publics et les grandes entreprises, est clairement prête pour l'avenir. La durabilité dicte tous les choix qu'opèrent les patrons Ive et Jos Verstappen. Il y a quelques années, ils ont décidé de ne plus acheter de nouvelles voitures diesel. Les travailleurs pouvaient opter soit pour une voiture au CNG, soit pour une hybride rechargeable. "Une des voitures les plus populaires de notre parc automobile n'est autre que la Skoda Octavia CNG," raconte Ive Verstappen, "mais les modèles hybrides de Toyota ont aussi la cote. Nous n'avons plus qu'une dizaine de contrats en cours pour les voitures diesel. Dans peu de temps, elles auront toutes disparu."

Préférence à l'hybride rechargeable

Le parc automobile de Bitconsult affiche des émissions moyennes de CO₂ de 89 grammes. "C'est exceptionnellement bas", évalue Nancy Baens, Key Account Manager chez KBC Autolease. "La majorité des entreprises n'arrivent pas à passer sous la barre des 113 à 115 g/km. Bitconsult démontre que les organisations ne doivent pas attendre la percée des voitures électriques pour réduire leurs émissions de CO₂."

Le chiffre réalisé par Bitconsult continuera probablement à baisser dans les années qui viennent, car M. Verstappen a, entretemps, supprimé les véhicules CNG de ses plans d'achats. Pour deux bonnes raisons : "Je constate que le nombre de lieux de ravitaillement pour les voitures CNG en Flandre a beaucoup de mal à décoller. Certains collègues sont amenés à effectuer un détour pour faire le plein, ce qui n'est pas du tout pratique. En outre, il y a maintenant, et contrairement à un passé encore récent, beaucoup plus de modèles hybrides rechargeables sur le marché. Et leurs prestations sont encore meilleures en termes d'émissions de CO₂ que celles des voitures CNG : 30 à 50 grammes pour 90 à 100 grammes d'émissions au kilomètre. Le choix est donc vite fait."

Il n'est pas toujours aisé de rallier des (futurs) collaborateurs à notre politique de voitures de société, admet M. Verstappen. "C'est encore plus compliqué lorsqu'il s'agit de profils expérimentés. La consultance IT est un marché très concurrentiel. Pour 'séduire' des candidats, beaucoup de sociétés de consultance IT proposent dans leur offre des marques premium qui affichent souvent des émissions plus élevées.

En toute conscience, nous ne le faisons pas et opérons nos choix exclusivement sur la base des prestations des voitures. Heureusement, la mentalité des candidats est en train d'évoluer. Certains, et surtout les jeunes diplômés, viennent chez nous précisément en raison de la politique que nous menons."

Câble de recharge intelligent

Pour maximiser les avantages des voitures hybrides rechargeables, M. Verstappen estime qu'il est nécessaire que les travailleurs puissent recharger leur voiture à domicile. Les travailleurs de Bitconsult qui choisissent ce type de voiture reçoivent dès lors un câble de recharge intelligent. Celui-ci enregistre la quantité d'électricité qui est chargée, ce qui permet d'octroyer une indemnité correcte au travailleur. Si cela s'avère possible, M. Verstappen fait aussi installer une wallbox au domicile du collaborateur. "Lorsque le travailleur habite dans un immeuble à appartements ou lorsque son installation électrique est obsolète, c'est loin d'être évident. Les défis ne manquent pas à ce niveau. C'est pourquoi je pense que le passage à un parc automobile totalement électrique n'est pas pour demain. À court terme, les voitures hybrides rechargeables ont plus de potentiel, je crois. Avec celles-ci, les entreprises pourront réduire la consommation et les émissions de leur parc automobile, tandis que les travailleurs auront toujours une alternative disponible s'ils n'ont pas le temps d'effectuer une recharge. Un compromis élégant."

Pour préparer malgré tout nos collaborateurs à la prochaine électrification de l'automobile, M. Verstappen met sa propre voiture, une Volkswagen ID.3 flambant neuve, à disposition pour une prise en main. Ainsi, nos collaborateurs peuvent expérimenter ce que signifie conduire une voiture électrique. M. Verstappen : "Les opposants aux voitures électriques avancent souvent l'argument de

l'autonomie insuffisante, mais cette voiture prouve tout le contraire. Avec un rayon d'action de 420 km, il y a de quoi largement traverser la Belgique de part en part."

Augmentation de l'indemnité vélo

Pour compléter le tableau, M. Verstappen donne aussi la possibilité à ses collaborateurs d'utiliser le vélo ou les transports en commun. "Nous travaillons souvent pour des services publics implantés à Bruxelles. Dans de nombreux cas, le train s'avère alors être le mode de déplacement le plus rapide. Nous prenons totalement en charge le coût du billet de train ou de l'abonnement. Nous favorisons aussi l'utilisation du vélo, notamment en octroyant une indemnité revue à la hausse de 23 cents par kilomètre parcouru. Nous étions également parmi les premiers à proposer le leasing vélo à nos collaborateurs. Ceux-ci peuvent ainsi 'acheter' un nouveau deux-roues à un tarif avantageux. Malheureusement, cette formule ne rencontre pas encore un succès significatif."

Côté leasing des voitures et des vélos, Bitconsult compte déjà depuis de nombreuses années sur KBC Autolease. "Nous avons toujours entretenu une excellente relation avec la banque. Il était donc logique que nous nous adressions au même groupe pour notre parc automobile. Tout comme nous tentons de construire un lien durable avec nos clients, nous entendons faire de même avec nos partenaires. Cet état d'esprit ne peut que nous rendre meilleurs." ■

Nancy Baens,
Account Manager
KBC Autolease;
Ive Verstappen, gérant
de Bitconsult



“Je ne peux plus me passer de mon **vélo électrique**”



Le personnel de KBC Autolease opte de plus en plus souvent pour des moyens de transport alternatifs. Nancy Baens, par exemple, account manager et pourtant fan de voitures, est devenue accro à son vélo électrique.

aussi l'autorisation de télétravailler deux jours par semaine, ce qui fait que je ne dois plus trop me déplacer. Depuis la crise du Covid19, les déplacements se sont encore réduits davantage. Les réunions avec les clients se déroulent désormais à distance, via les outils de téléconférence.”

Une visite au Salon de l'Auto fera toujours plaisir à Nancy Baens, mais elle ne s'intéresse plus vraiment en détail à toute l'actualité de ce secteur. Et pour cause : un nouvel amour a fait son apparition dans sa vie : son vélo électrique. “C'est un plaisir que de conduire ma voiture - une Mercedes CLA - , mais je me suis rendu compte que pour beaucoup de déplacements, la voiture n'est pas nécessairement le choix optimal. Je suis bloquée dans les embouteillages, je dois parfois chercher longtemps une place de parking... Lorsque je fais mes courses ou je me rends au restaurant, j'opte presque systématiquement pour le vélo. Franchement, je ne pourrais plus m'en passer. Il y a un an, c'était pourtant encore impensable ! ”

Limiter les déplacements

Même raisonnement quand il s'agit des déplacements professionnels. Nancy Baens y réfléchit à deux fois avant de sauter dans sa voiture. S'il n'y a pas de visites de clients au menu, elle se déplace de préférence en train vers le bureau de Louvain. “J'habite à 200 mètres de la gare de Hasselt. Ce serait dommage de ne pas en profiter. En plus, grâce à l'App Olympus, je ne dois pas déboursier d'argent pour mon billet de train. Le paiement se fait automatiquement via mon employeur KBC Autolease. Il arrive aussi que je travaille au bureau KBC de Hasselt. Je m'y rends bien sûr en vélo. J'ai

Proposer le leasing vélo

Nancy Baens travaille chez KBC Autolease depuis douze ans ; le marché a énormément évolué pendant cette période. Jusqu'à il y a quelques années, la conversation avec ses clients était exclusivement axée sur la voiture; désormais, c'est la mobilité au sens large du terme qui est sur toutes les lèvres. “C'est ce qui fait qu'il est agréable de travailler dans ce secteur”, dit-elle. “Il y a toujours quelque chose de nouveau à raconter. Aujourd'hui, dans les conversations avec mes clients, le vélo est un sujet aussi souvent abordé que la voiture. Je leur fournis des informations sur le salaire et la fiscalité, comment acheter un vélo, ce que contient le contrat de leasing, etc. Autre thème fréquemment abordé : l'électrification du parc automobile. Cela procure beaucoup de satisfaction lorsque je peux aider le client à s'y retrouver et à l'amener à opérer des choix durables.”

Expérimenter l'auto partagée

La multimobilité est un concept qui va s'imposer, aucun doute là-dessus selon Nancy Baens. “Les jeunes générations n'accordent plus tellement de valeur au fait de posséder une voiture. Elles sont ouvertes à des alternatives comme la voiture partagée. Sur ce plan, nous avons entamé nos premiers essais chez KBC Autolease. Et on n'en restera pas là !” ■

Loin des yeux, mais proche du cœur

Vint alors la crise du coronavirus, et tous les bureaux restèrent fermés. Inutile de préciser que l'impact du lockdown pour les collaborateurs de KBC Autolease fut considérable. Nombreux sont ceux et celles à qui le contact direct avec les clients et les collègues a manqué, sans parler des difficultés rencontrées pour combiner harmonieusement travail et famille. Heureusement, il y a aussi eu des moments très chaleureux et réconfortants. Nous vous invitons à les découvrir dans cet article.

Avec le Corona, les travailleurs de KBC Autolease sont restés confinés près de trois mois. La plupart avaient heureusement déjà accumulé, dans le passé, de l'expérience avec le télétravail. Depuis quelques années en effet, les travailleurs du Groupe KBC ont la possibilité de télétravailler deux jours par semaine. L'occasion évidemment de se familiariser avec Teams, Sharepoint et d'autres outils de collaboration digitale. Dans beaucoup de cas, cette expérience s'est avérée positive et motivante. Certains collègues ont même signalé avoir travaillé avec plus de concentration et de productivité. Sur un plan purement pratique, le passage au télétravail à temps plein a donc été couronné de succès.

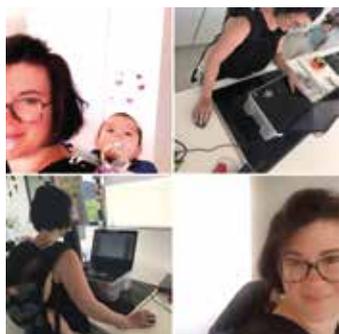
Des cafés Skype au Strava-run

Néanmoins, certains collègues ont estimé que 'ce n'est pas comme d'habitude' et que 'le contact direct avec les clients et les collègues leur manquait'. Très vite, nous avons dès lors décidé de lancer certaines initiatives pour augmenter l'implication des travailleurs. Nous avons fait organiser des cafés Skype, nous avons encouragé nos collaborateurs à passer à l'improviste en vélo chez un collègue pour partager un café virtuel et les avons invités à rele-

ver quelques défis sportifs via Strava. Des photos de ces initiatives réconfortantes ont été largement partagées sur notre page intranet. Sous la devise 'stay connected', cette page a continué à vivre durant les mois d'été. Des photos mettant en scène tous ces collègues prenant du plaisir et qui ont évidemment, plus d'une fois, éclairé nos visages de larges sourires, faut-il le préciser ?

Retour festif

Depuis le mois de juin, nous autorisons progressivement nos collègues à revenir dans les bureaux. Nous les avons répartis en trois groupes et les avons fait revenir en alternance pendant toute une semaine. Cela en prenant bien sûr les précautions d'usage : panneaux en plexiglas entre les bureaux, autocollants sur le sol et sur les fenêtres rappelant les mesures de distanciation sociale. Au-delà, un pack de bienvenue contenant du gel pour les mains et des masques a été offert à chaque collaborateur. Pour célébrer et donner un cachet particulier au retour au bureau, nous avons demandé à nos collaborateurs de s'habiller le premier jour en ajoutant des touches festives à leurs vêtements. Aucun doute : cela restera un moment mémorable pour tous ! ■



Crise du Corona : les employeurs réfléchissent à la mobilité

Beaucoup d'entreprises indiquent qu'elles entendent permettre à leurs travailleurs de télétravailler après la crise du coronavirus. Conséquence : les besoins en matière de mobilité au sein de leur entreprise vont radicalement changer. Une enquête récente menée par KBC Autolease auprès de 159 clients fait apparaître que de nombreuses entreprises souhaitent s'y atteler dès maintenant.

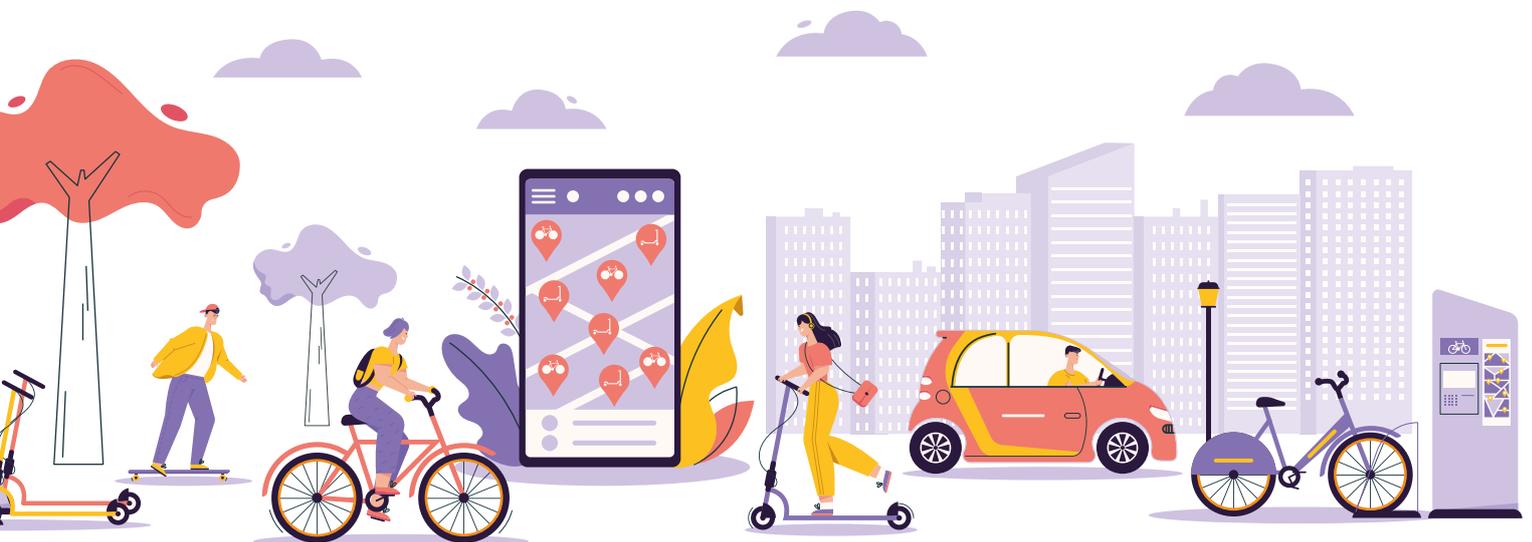
Jamais nous n'avons encore aussi massivement télétravaillé qu'au cours de ces derniers mois. L'utilisation de la voiture a baissé à ce point pendant le pic de la crise du corona que des employeurs ont commencé à remettre en question leur politique de mobilité. Est-il encore nécessaire de disposer d'autant de voitures de société dans la flotte ? Ne faudrait-il pas faire place nette à d'autres modes de transport et apporter ainsi une réponse plus flexible aux besoins de nos travailleurs ?

6 personnes sur 10 veulent modifier leur politique de mobilité

L'enquête online de KBC Autolease à laquelle 159 employeurs ont participé démontre qu'en raison de la crise du COVID-19, six employeurs sur dix envisagent de modifier leur politique de mobilité. Ils réfléchissent au verdissement de leur flotte, à l'instauration d'un budget mobilité et à favoriser la multimobilité. Trois thèmes qui figurent en tête de l'agenda de KBC Autolease. Enfin, beaucoup d'entreprises indiquent vouloir revisiter leur politique de télétravail.

Les entreprises veulent un partenaire leasing proactif

Les entreprises attendent une attitude proactive de KBC Autolease. Elles souhaitent des conseils et un soutien dans des dossiers tels que l'introduction de voitures CNG, électriques, et autres carburants verts, mais aussi à des suggestions pour enrichir leur offre de mobilité avec des alternatives comme le leasing vélo et l'App Olympus. Un service agile et des process efficaces sont également des critères importants. Une grande partie des participants demandent d'investir dans des outils online pour faciliter la gestion du parc automobile et accompagner l'instauration de la multimobilité. Enfin, ils attendent de leur partenaire de leasing des propositions visant à comprimer le coût de la voiture lorsque les travailleurs, comme c'est le cas suite au corona, parcourent moins de kilomètres. KBC Autolease a prévu de s'atteler à cette question dans les prochains mois. ■



Un coup de pouce en faveur d'un **trafic domicile-lieu de travail** durable

En instaurant une indemnité vélo fiscalement favorable pour leurs collaborateurs, les employeurs ont la possibilité de donner un coup de pouce au verdissement des déplacements domicile-lieu de travail.

Cette indemnité kilométrique pour les trajets domicile-lieu de travail effectués en bicyclette est organisée au niveau légal. Elle n'est toutefois pas (encore) obligatoire, mais une indemnité kilométrique allant jusqu'à maximum 0,24 euro/kilomètre (tarif valable pour l'année 2020) est fiscalement exonérée d'impôts et de cotisations ONSS. Les exonérations sociales et fiscales s'appliquent aussi bien en faveur du travailleur que de l'employeur. En principe, le montant n'est pas plafonné, ni le nombre de kilomètres parcourus, sachant toutefois que les employeurs peuvent y déroger et imposer leurs propres règles. Le même régime fiscal est d'application lorsque l'entreprise a opté pour un budget mobilité et que le vélo fait partie du deuxième pilier de ce budget mobilité. Le travailleur qui bénéficie d'une indemnité vélo ne doit pas craindre le paiement de l'avantage de toute nature, car l'utilisation d'un vélo (de société) n'est pas soumise au paiement de l'avantage de toute nature pour autant que celui-ci soit utilisé régulièrement pour le trafic domicile-lieu de travail. En outre, depuis le 1^{er} janvier 2017, l'usage à titre privé des vélos (de société) est exonéré de cotisations sociales. L'utilisation d'un vélo (de société) pour les déplacements domicile-lieu de travail n'est plus considérée comme un avantage salarial pour les travailleurs. Cela signifie qu'ils sont exonérés des cotisations ONSS. Si l'entreprise lease les vélos (off balance), la déductibilité fiscale à 100% de tous les frais de leasing est également d'application. Les travailleurs qui disposent d'une voiture de leasing peuvent aussi bénéficier de cette mesure fiscale favorable pour les deux-roues. Ce puissant stimulant en faveur de l'utilisation du vélo dans le trafic domicile-lieu de travail s'applique indépendamment du type de vélo choisi. En d'autres termes : les vélos urbains, les vélos pliables, les mountainbikes, les High Speed Bikes et vélos de course. ■



Une personne qui effectue chaque jour 15 km en vélo - 7,5 km vers le travail et 7,5 km retour - va constituer en moyenne un supplément mensuel net de 72 euros, montant calculé sur base de l'indemnité vélo maximale. Reporté à un leasing vélo, cela correspond à un budget de leasing mensuel indicatif de 180 à 200 euros, soit un vélo de belle valeur située dans une fourchette de 5.000 à 6.000 euros (TVA incluse).

EXCEPTION

Si le vélo (de société) est exclusivement utilisé à des fins privées, le travailleur est, par contre, soumis au paiement d'un avantage de toute nature (ATN). Le vélo (de société) est dès lors considéré comme un avantage salarial, ce qui implique le paiement à la fois par le travailleur et par l'employeur de cotisations ONSS.

Un dealer du réseau KBC lauréat de l'oscar du monde du vélo

BRUSSEL - Le magasin bruxellois Velofixer, dont le propriétaire est Amor Mistiaen, a été couronné meilleur Entrepreneur belge de vélo de l'Année. "Amor dirige son équipe, jeune et motivée, avec beaucoup de naturel", explique le jury des BeBike Awards, les oscars du monde du vélo. "La diversité du public et le plurilinguisme de la clientèle ne facilitent pas le travail. Par ailleurs, le magasin réalise des scores élevés sur tous les critères." KBC se réjouit de la victoire remportée par Velofixer, un des 400 dealers du réseau de KBC Vélolease.

Dans l'atelier vélos du Boulevard Anspach à Bruxelles, on alterne le français, le néerlandais ou l'anglais avec la même maîtrise. Velofixer attire un public varié et multilingue. Vous parlez swahili ou serbo-croate ? Pas de problème. Chez Velofixer, on parle la langue du cycliste, et celle-ci est, par définition, universelle. "Malgré tout, cette tour de Babel complique parfois les choses quand il s'agit, par exemple, de la facturation ou de la communication", signale le patron Amor Mistiaen (29), tandis qu'il boit une gorgée à sa gourde pourvue d'un doseur. "C'est en raison de cette diversité et du plurilinguisme notamment que Bebike nous a élus Entreprise de l'Année."

Les bons dealers à nos côtés

KBC Vélolease est ravie de compter un lauréat dans son écurie. Velofixer est en effet l'un des

400 dealers du réseau étendu de KBC pour le leasing vélo. "Nous nous réjouissons de voir un de nos dealers remporter un prix", déclare Els Collier, Buyer et Contractmanager de KBC Autolease. "Car cela signifie que nous avons les bons dealers à nos côtés. Cette société déborde d'énergie. Nous sommes très fiers de Amor et de son équipe. Velofixer est un beau vainqueur."

Rapidité, qualité, prix correct

C'est aussi ce qu'a estimé le jury. Selon les connaisseurs, Velofixer s'est aussi distingué par l'aménagement de son magasin de 550 m², le service, l'orientation client et la qualité du travail. Dans l'atelier, les techniciens travaillent avec expertise sur des vélos pliables, vélos longtail, mountainbikes, des vélos urbains et des bicyclettes pour enfant. Les vélos électriques sont en pleine expansion. "Exécuter rapidement les commandes à un prix correct, voilà notre vision", explique Amor. Son collègue accompagne avec enthousiasme un couple de clients dans le showroom. Là sont exposées des marques premium comme Brompton, Kalkhoff et Victoria. Avec l'odeur des pneus de vélos, le couple se met à rêver de longues vacances à bicyclette ou d'un week-end à vélo en pleine nature.

Personnalité

Ce Bruxellois pure souche a le vent en poupe. "Le jeune homme dirige son équipe jeune et motivée avec beaucoup de naturel. Sa personnalité, qui transparait aussi dans le magasin, a fait pencher la balance en faveur de Velofixer", précise encore le jury des Bebike Awards. Les bancs de l'école ne passionnaient pas trop Amor. Apprenti réparateur de vélos, il a atterri dans l'atelier d'un marchand de vélos bruxellois. Il allait y rester un an. Mais

Amor Mistiaen, propriétaire du magasin bruxellois Velofixer
© Filip Claessens



l'envie de lancer sa propre affaire était irrésistible. "J'ai d'abord mis en place un service de réparation mobile pour vélos", raconte le chef d'entreprise. "A vingt ans, je sillonnais les routes avec mon vélo cargo. Travailler au domicile du client et proposer un service de qualité, tel était mon ADN. Après trois mois, mon agenda était déjà rempli à ras bord. Aujourd'hui encore, des clients de l'époque viennent ici pour acheter ou faire réparer leur vélo. C'est la meilleure preuve que les gens sont satisfaits."

Croissance

On apprend le métier en le pratiquant, mais la réparation de vélos seule ne suffit pas, on ne s'en sort pas. "C'est pourquoi j'ai commencé la vente de bicyclettes. Cela rapporte plus. D'abord dans un espace commercial rue des Pierres, suivi par un second magasin place Flagey. C'était deux magasins plus petits. Parce que la croissance se poursuivait, nous avons échangé ces deux points de vente pour la localisation actuelle, plus grande, située sur le Boulevard Anspach", explique-t-il. Entretemps, Amor emploie dix personnes.

Avantages

Pour être référencé dans le réseau KBC, le dealer doit satisfaire à quelques critères. "Nous voulons des dealers qui soient à proximité du cycliste, de son domicile et/ou de son lieu de travail. Ainsi, l'utilisateur ne doit pas effectuer de trop longs déplacements pour entretenir son deux-roues. En rapprochant le cycliste du dealer, une belle relation de service peut se créer", affirme Els Collier. Outre le service et les conditions de leasing intéressantes, l'usager d'un vélo de leasing bénéficie de l'avantage en nature, ce qui fait qu'il ne paie que la moitié du budget de leasing octroyé. S'ajoute encore l'indemnité pour les trajets domicile-lieu de travail. "Pas mal de gens gagnent encore quelque chose avec ces trajets domicile-lieu de travail effectués en vélo. Un vélo de leasing est dès lors un intéressant complément à l'usage de la voiture", conclut Els.

Couverture géographique

Bien que le réseau KBC compte déjà 400 dealers, la couverture géographique du pays n'est pas encore complète. "Quand de nouveaux clients nous rejoignent, nous examinons si un dealer est présent à proximité de ces clients. En fonction de



notre analyse, il n'est pas exclu que nous ajoutions des dealers supplémentaires à notre réseau". Pour l'heure, la flotte de vélos de KBC compte 17.000 vélos. Pour 2020, le groupe bancaire et d'assurances mise sur 9.000 vélos de leasing supplémentaires. "L'usage du vélo dans les déplacements domicile-lieu de travail est en expansion. Même pendant l'hiver, nous avons certains mois plus de 700 nouveaux deux-roues en leasing", précise Els. En outre, KBC offre la possibilité aux particuliers de souscrire à un emprunt vélo. ■

Amor Mistiaen, gérant de Velofixer
© Filip Claessens

DURABILITÉ: NOUVELLE VIE POUR LES VÉLOS DE LEASING

Le contrat de leasing d'un vélo arrive à échéance après trois ans. La bicyclette retourne ensuite soit chez le propriétaire, KBC Vélolease, soit l'utilisateur rachète le vélo à sa valeur de marché. "Chez nous, les vélos provenant du leasing reçoivent une seconde vie. Ils sont proposés dans notre vente aux enchères, à laquelle ont également accès les dealers de notre réseau. Ils peuvent ainsi acheter des vélos qui feront office de vélos de remplacement. Sur notre site aux enchères fermé, les offres sont soumises sous enveloppe fermée. Avec ces enchères secrètes, nous déterminons une valeur exacte."

Pour les particuliers à la recherche d'un deux-roues d'occasion de qualité, KBC a mis un showroom en place à Londerzeel (Ambachtstraat 10). "Outre la vente de voitures de leasing d'occasion, nous proposons aussi, depuis peu, des vélos de leasing de seconde main. De cette manière, nous voulons gérer le concept du leasing de façon durable. À la fin du contrat, le vélo n'atterrit pas ainsi dans un dépôt", conclut Els Collier.

Des vélos top pour des entrepreneuses top

Le 4 mars, Markant vzw, l'organisation des indépendants Unizo et l'Agence Innover et Entreprendre ont décerné le WOMED Award. Ce prix récompense les femmes entrepreneuses en Flandre. Les lauréates sont rentrées chez elle avec un titre prestigieux, une belle visibilité presse et un vélo électrique de leasing confortable offert par KBC Fietsleasing.

Anja De Kimpe (KBC), Elien Pieters (Gediflora), Valérie Lemahieu (JusRé), Patrick Kindt (KBC)
Photo : Ilse Fimmers
Photo prise avant la pandémie Covid-19.

Dans notre pays, les femmes chefs d'entreprises sont hélas encore minoritaires. Avec le WOMED Award - un prix pour la 'Femme Entrepreneur de l'Année' - Markant vzw, Unizo et VLAIO entendent les mettre sous les projecteurs en espérant ainsi inspirer d'autres membres de la gent féminine. KBC salue aussi cette initiative et est sponsor de l'événement depuis des années.

Vélo urbain intelligent

Et grâce à KBC Vélolease, les lauréates peuvent rouler pendant un an avec un vélo de leasing électrique de luxe, y compris l'entretien, l'assurance et l'assistance. Les deux vélos qui figuraient dans les prix cette année étaient un Vélo de Ville (AEB 400, batterie 500 Wh, nexus 5) et un Sparta (R5Te, batterie 400 Wh). Ce dernier a été couronné e-bike de l'année en 2018 et dispose d'un module intelligent qui permet de traquer et tracer le vélo.

Innovantes à souhait

L'entrepreneuse qui a pu rentrer chez elle avec le vélo Sparta était Valérie Lemahieu. Elle a reçu le WOMED Award dans la catégorie 'espoirs'. Son entreprise JusRé développe et vend des jus de légumes et de fruits pressés à froid qui garantissent une durée de conservation de quatre semaines. On trouve ces jus chez les traiteurs, les établissements proposant des petits-déjeuners et des lunchs, les boulangers, les magasins de fruits et légumes. Le vélo de la marque Vélo de Ville était destiné à 'La Femme Entrepreneur de l'Année'. Soit Elien Pieters de la société Gediflora. Cette entreprise est spécialisée dans l'obtention et la multiplication de chrysanthèmes pomponettes et les commercialise sous la marque Belgian Mums à des horticulteurs du monde entier. Le jury a loué l'approche ambitieuse et innovante des deux entrepreneuses. Et, cerise sur le gâteau, elles pourront désormais sillonner les routes de façon tout aussi innovante. Pour être complet: après la cérémonie de remise des prix, Elien Pieters a fait cadeau de son vélo à la lauréate Caroline Rigo de la marque de maquillage Cent Pur Cent. ■



SILENT URBAN VEHICLE



CITROËN C5 AIRCROSS HYBRID PLUG-IN HYBRID 225 CH



20 aides à la conduite
Recharge en moins de 2h
100% déductible pour les sociétés
Boîte de vitesses automatique EAT8
55 Km d'autonomie en mode 100% électrique

CITROËN C5 AIRCROSS HYBRID BUSINESS GPS
225 CH e-EAT8

à partir de

29.900 € HTVA⁽¹⁾

SUV C5 AIRCROSS HYBRID

1,4 – 1,5 L/100 KM CO_2 32 – 33 G CO_2 /KM (WLTP)



DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ. business.citroen.be

INSPIRED
BY YOU ALL

Citroën préfère Total. Informations environnementales (AR 19/03/2004) : citroen.be. Contactez votre Point de Vente pour toute information relative à la fiscalité de votre véhicule. (1) Prix HTVA au 01/10/2020, toutes remises déduites y compris la remise fleet, réservé aux détenteurs d'un numéro d'entreprise et valable du 01/10/2020 au 31/10/2020 sous réserve de modification du prix catalogue. Offre non cumulable avec toutes autres promotions en cours et valable dans les points de vente Citroën participants. Les équipements ci-dessus sont de série ou en option selon les versions. E.R. : A-L. Brochard, avenue du Bourget 20, 1130 Bruxelles. N° d'entreprise: BE0448.813.060, n° IBAN : BE55 4829 0520 2144. Tél. 02/206.68.00.



RENAULT
Passion for life

Nouvelle Renault ZOE

395 km d'autonomie | 100 % électrique

à partir de

21.750 € hTVA⁽¹⁾



100 % de déductibilité fiscale
ATN Net à partir de 61€ /mois⁽²⁾

Avec Nouvelle Renault ZOE, le plaisir de rouler 100 % électrique prend une nouvelle dimension. Plus performante que jamais grâce à une autonomie et une puissance accrues, elle gagne aussi en caractère avec son design affirmé. Quant à ses équipements high-tech, ils se mettent au service du confort et de la vie à bord.

0 L/100KM. 0 G/KM CO₂ (WLTP) Contactez votre concessionnaire pour toute information relative à la fiscalité de votre véhicule.



(1) Offre réservée aux professionnels. Nouvelle Renault ZOE LIFE R-110 B-BUY sans options. Prix hTVA, toutes remises inconditionnelles déduites valable jusqu'au 31/10/2020.
(2) Basé sur Nouvelle Renault ZOE LIFE R-110 B-BUY sans options. Contribution nette mensuelle sur l'Avantage de Toute Nature (ATN) à payer par un employé utilisateur d'un véhicule de société, sur base du taux maximal de précompte professionnel de 53,5%. Ces valeurs sont communiquées à titre purement informatif et n'engagent pas la responsabilité de Renault Belgique Luxembourg S.A. en cas de différence entre l'avantage communiqué et l'avantage réellement obtenu. Annonceur : Renault Belgique Luxembourg S.A., Chaussée de Mons 281,1070 Bruxelles, RPM Bruxelles - TVA BE 0403.463.679. Modèle illustré : Nouvelle Renault ZOE INTENS R-135 B-BUY. Prix catalogue conseillé options incluses : 29.652,89 € hTVA.