

VISION

Mai 2022 · N° 76



- ▣ KBC Autolease accueille Kurt Beckers en tant que nouveau **Sales Director**
- ▣ 40 ans KBC Autolease
- ▣ SBB reconduit son partenariat avec KBC Autolease
- ▣ KBC Vélolease encourage une mobilité orientée vers l'avenir



V O L V O

Volvo C40 Recharge

Conçue pour l'avenir.

100 % électrique. 100 % produite en Belgique.

18,2 – 22,3 KWH/100KM | 0 G CO₂/KM (WLTP)

Contactez votre distributeur pour toute information relative à la fiscalité de votre véhicule.

Modèle présenté à titre illustratif. Informations environnementales (A.R. 19/03/2004) : www.volvocars.be

◆ DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.



04



06



14



16



18



21



04 News
Nouveau Sales Director
KBC Autolease

05 News
Best Switch Deals

06 News
40 ans KBC Autolease

14 Client sous la loupe
SBB

16 Electrification
Electrifiez votre flotte

17 Electrification
KBC Autolease vous prodigue
conseils et assistance

**18 Client Vélolease
sous la loupe**
Sarens SA

**20 Fournisseur de vélos
sous la loupe**
Oxford Bikes

21 Vélolease
Vélolease encourage une mobilité
orientée vers l'avenir

22 Vélolease
Au travail à vélo en toute sécurité
grâce à l'Auto-école VAB

23 News
De nouvelles fonctionnalités
rendent KBC MoveSmart plus
convivial

ADRESSE DE CONTACT

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

COMPOSITION

Rutger Meeuwis, Nancy Swings,
Wim Vanzeir

CONCEPT ET PUBLICITÉ

link2fleet srl
www.link2fleet.com
Sigrid Nauwelaerts
snauwelaerts@link2fleet.com
Bram Scheers
bscheers@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.

Kurt Beckers succède à Ilse Vercammen à partir du mois de mai

KBC Autolease annonce la nomination de Kurt Beckers au poste de Sales Director. Kurt poursuit sur la voie de la multimobilité et donne la priorité au parcours client

Nous entendons décharger nos clients d'un maximum de démarches grâce à la digitalisation, l'amélioration et l'extension de nos services liés à la multimobilité.

Kurt Beckers

Ilse Vercammen a débuté sa carrière de Sales Director chez KBC Autolease il y a onze ans. Ilse avait une mission claire en tête: « Je tenais à encourager le passage à la mobilité durable et à redonner le sourire aux gens quand ils se déplacent », raconte Ilse. À l'époque, la question de la mobilité faisait s'élever beaucoup de voix. Par exemple, les critiques à l'égard des véhicules à moteur thermique se faisaient de plus en plus entendre. Les voitures hybrides rechargeables et les voitures électriques faisaient leur apparition sur le marché, mais au compte-gouttes. « Chez KBC Autolease, nous avons fait un pas supplémentaire en introduisant le principe STOP (Saisis Ton Occasion Piéton) dans l'entreprise. Nous avons relevé le défi de la transition d'une société de leasing de voitures diesel vers la multimobilité, nous avons fait figure de pionniers au niveau du leasing de vélos et avons lancé Olympus », explique-t-elle.

« Grâce à une équipe passionnée et motivée, nous avons vécu ces changements de l'intérieur et les avons transmis à nos clients », poursuit Ilse. « Après toutes ces années, je peux dire que nous avons réussi à imprimer

un véritable changement à la politique de mobilité. Le fait que nous ayons atteint l'année dernière le FPS (Fleet Promoter Score) le plus élevé jamais obtenu et que nous ayons remporté le prix du « Most Appreciated Leaseco 2021 » est venu couronner l'expertise et les efforts soutenus déployés par toute l'équipe de KBC Autolease. »

Kurt Beckers, le successeur de Ilse Vercammen, a de l'expérience. Kurt peut en effet se prévaloir d'une expérience de plus de 30 ans dans le secteur bancaire, dont les sept dernières années chez KBC Banque et KBC Group. Membre du management team, Kurt a occupé les fonctions commerciales de Head of Front Office, il a été Compliance Investigator et Décideur crédit. « Ilse a mis la barre très haut », admet Kurt Beckers à propos de sa prédécesseure. « Elle est en effet la leading lady en matière de mobilité et de durabilité. Nous avons l'ambition de poursuivre sur la voie qu'elle a tracée grâce à l'expérience et aux connaissances accumulées. Nous continuerons à développer, affiner et digitaliser nos services liés à la multimobilité. En optant pour l'autoroute numérique, nous pouvons décharger nos clients d'un maximum de démarches tout au long de leur parcours utilisateur. En un mot, nous ambitionnons d'être et de rester la référence. Pas pour être les plus grands, mais les meilleurs. Nous voulons être le Mobility Provider of Choice. »



Votre bras droit pour faciliter l'électrification de votre parc

Les entreprises qui veulent commander une nouvelle voiture de leasing se posent souvent des questions sur l'électrification de la flotte. KBC Autolease comprend les défis auxquels les entreprises sont confrontées. Avec les Best Switch Deals, KBC Autolease aide les clients à faire le meilleur choix.

Les voitures électriques et hybrides rechargeables se distinguent de leurs homologues à combustion thermique à bien des égards. Pensons, par exemple, au régime fiscal, à la tarification et à la technologie. Ces différences ne facilitent pas le travail des gestionnaires de flotte et des responsables RH.

Bras droit

«Avec les Best Switch Deals, nous offrons aux clients et aux prospects des directives claires et pratiques permettant une transition en douceur des voitures de leasing à moteur thermique vers une flotte composée de véhicules électriques et hybrides rechargeables», explique Luc Cosijn, Account Manager chez KBC Autolease. «Ce concept fait office, en quelque sorte, de bras droit des gestionnaires de flotte et du département des ressources humaines». Les Best Switch Deals vous donneront un accès rapide à une gamme étendue de modèles et de marques dans un segment spécifique. KBC Autolease distingue cinq catégories : débutant, junior, expert, senior et direction.

Total Cost of Ownership (TCO)

Les Best Switch Deals dévoilent au client ou au prospect le Total Cost of Ownership (TCO) d'un véhicule en leasing électrique ou hybride rechargeable, en tenant compte d'une durée de leasing de 48 mois et de 25.000 km par an. «L'avantage du TCO par rapport au budget de leasing est que vous découvrirez le coût réel de la voiture», ajoute Luc Cosijn.

Faites vous même votre simulation

Avec KBC MoveSmart les clients peuvent faire en ligne une simulation de leur Best

Switch préféré. Vous ne travaillez pas encore avec KBC MoveSmart? Alors n'hésitez pas à contacter votre interlocuteur habituel chez KBC Autolease. Il vous soumettra une offre avec plaisir.

Faites le Switch! 

Surfez sur :



KBC Autolease
comprend les défis
auxquels les entreprises
sont confrontées.



40 ans KBC Autolease

En quatre décennies, KBC Autolease est passée d'une petite société de leasing à un acteur majeur de la multimobilité dans notre pays. À l'occasion de son quarantième anniversaire, l'entreprise a organisé une table ronde au cours de laquelle le management a fait un tour d'horizon de la situation du marché et passé en revue les opportunités et les défis du paysage de la mobilité, qui évolue rapidement.

« L'époque où le leasing automobile se résumait à proposer une voiture à carburant fossile avec une carte de carburant est bien révolue. »

Stefan Delaet

L'époque où le leasing automobile se résumait à proposer une voiture fossile avec une carte de carburant est bien révolue. « C'est pourquoi KBC Autolease aborde la mobilité dans sa globalité », affirme Stefan Delaet, CEO. « En raison de la richesse de l'offre sur le marché, il devient de plus en plus difficile pour le client de choisir les solutions appropriées. C'est précisément la raison pour laquelle KBC Autolease entend élargir son offre de service, avec notamment le leasing de vélos et Olympus (transports en commun, voitures partagées,...). Sous la bannière Move Smart Together, nous avons évolué d'un statut de fournisseur mono-produit à celui d'un fournisseur multi-produits, qui sont adaptés aux besoins du client. »

Move Smart Together

« Move » fait référence au fait de progresser en tant qu'entreprise, mais aussi à tout ce qui a trait au mouvement et à la mobilité. « Smart » renvoie à une approche innovante, liée à une digitalisation progressive. « Nous voulons simplifier la vie de nos clients (digitalement) pour qu'ils puissent se déplacer de manière écologique et à un coût abordable. Cette démarche inclut aussi des applications telles que la recharge à domicile, mais bientôt aussi la gestion de votre consommation et de votre facture d'énergie », ajoute Stefan.

Enfin, « Together » est important si l'on veut garantir un bon service au sein d'écosystèmes tels que la mobi-

lité et l'énergie. Filiale d'un groupe de banque-assurance, KBC Autolease est très pointue dans la gestion budgétaire, mais pour l'expérience de terrain au quotidien, vous avez besoin de partenaires externes. « Nous mettons donc un point d'honneur à nous entourer d'entreprises réputées (concessionnaires de vélos, prestataires d'aide sociale, fournisseurs de bornes et d'infrastructures de recharge, fournisseurs d'énergie, secrétariats sociaux...). Cela permet à l'utilisateur d'en profiter pleinement et au gestionnaire de flotte de fournir aisément un accès aux différentes solutions de mobilité et aux coûts associés », précise-t-il.

Force de l'entreprise

Si KBC Autolease est devenue, au cours de ces dernières années, un acteur majeur de la multimobilité, c'est en partie grâce à l'enthousiasme et à l'expertise de son équipe de 200 personnes. « La force de l'entreprise réside dans sa volonté de se connecter », précise Stefan Delaet. « Associer notre propre expertise à celle de la maison mère (KBC Groupe) et à celle de nos partenaires relève de la magie. Je n'ai jamais vu cela auparavant dans ma carrière, et je suis ravi de pouvoir participer à cette évolution. L'award « Most Appreciated Leaseco 2021 » est venu couronner nos efforts. Et nous pouvons tous être très fiers de ce résultat. Merci à tous les collaborateurs de l'entreprise, jeunes et moins jeunes, qui font la différence au quotidien. »

David contre Goliath

KBC Autolease donne corps à sa stratégie multimobile en inspirant ses clients et partenaires avec un visage humain.

« Nous continuons à miser sur la voiture, mais d'une façon différente. Nous avons ajouté le vélo ainsi que d'autres solutions de mobilité à notre offre », explique Ilse Vercammen, Sales Director sortante. « Grâce à une stratégie revisitée, nous sommes passés d'une société de leasing diesel traditionnelle à un acteur de la multimobilité ayant un impact positif sur les personnes et la société. Nous parcourons désormais moins de kilomètres, travaillons davantage à domicile et adhérons au principe STOP (Saisis Ton Occasion Piéton). »

KBC Autolease simplifie la vie de l'utilisateur et du fleet manager. « Cette volonté de simplifier la vie du client est au cœur de la stratégie de KBC Autolease », déclare le nouveau Sales Director Kurt Beckers. « Nous y parvenons au moyen de solutions digitales, mais aussi grâce à un point de contact unique au sein des entreprises. Dans ce contexte, nos collaborateurs constituent notre capital le plus précieux. Ils portent le message de KBC Autolease et font preuve d'une grande expertise dans leur travail de conseil. Cela ne va pas nécessairement de soi dans une société de l'instantanéité et avec un produit passionnel, tel que la voiture et le vélo. »

« Arriver à simplifier la vie du client est beaucoup plus complexe qu'auparavant », ajoute Stefan Delaet. « Nos 70.000 conducteurs ont des besoins individuels et personnalisés. Dans ce sens, cette notion a pris une toute autre ampleur. Aujourd'hui, nous travaillons à la fois sur les marchés B2B et B2C. Nous intervenons auprès du responsable RH et de l'utilisateur de

la mobilité afin d'apporter une solution complète »

KBC Autolease ambitionne d'obtenir la satisfaction client la plus élevée. L'entreprise entend être la référence dans le domaine de la multimobilité et de l'écologie. « Nous voulons aussi que le client final se souvienne de nous comme d'une société de leasing à visage humain qui garantit une expérience utilisateur performante et digitalisée. Quand je radiographie le marché, je constate qu'à ce niveau là aussi, nous faisons la différence par rapport aux grandes sociétés de leasing. Tout le monde dit travailler de manière digitale, mais dans la pratique, cette digitalisation est souvent embryonnaire », explique Raf Briels, Director Operations.

« Nous sommes un peu David contre Goliath », poursuit Tom Vlamincx, Director Business and Product Development. « Il y a des années, nous étions numéro un sur le marché. Maintenant, c'est différent. Il existe des entreprises mondiales qui s'appuient sur des budgets plus importants, mais qui sont très génériques dans leur approche de la multimobilité. »

Grâce au lien avec le groupe KBC, nous avons un ancrage local, ce qui nous donne une force certaine. Dans le domaine du leasing vélos, par exemple, nous sommes à la table des négociations avec les villes et les communes. Nos grands concurrents n'ont pas cette spécificité locale, ou du moins dans une moindre mesure. »

Ce même avantage de l'ancrage local se retrouve aussi chez notre petit frère KBC Autolease Luxembourg. « Le Luxembourg est un petit marché, ce qui facilite un déploiement rapide des actions », explique Vincent Henneaux, administrateur délégué de KBC Autolease Luxembourg. « Mais l'intégration de nouvelles applications via le principe de la smart copy est plus lente qu'en Belgique. La digitalisation est également moins développée car les entreprises sont plus petites. En outre, le cadre législatif et la technologie utilisée sont différents : le besoin de changement est donc moins pressant. En nous adossant à KBC Autolease Belgium en termes de IT, d'évolution et de digitalisation, nous sommes toutefois à même de jouer un rôle de premier plan sur notre marché. »



De gauche à droite : Ilse Vercammen, Kurt Beckers, Raf Briels, Stefan Delaet, Tom Vlamincx, Vincent Henneaux

40
YEARS



1982

Société Belge de Leasing (Sobelease), prédécesseure direct de KBC Autolease, voit le jour.

1996

Lancement de KBC Autolease **Luxembourg**.

1999

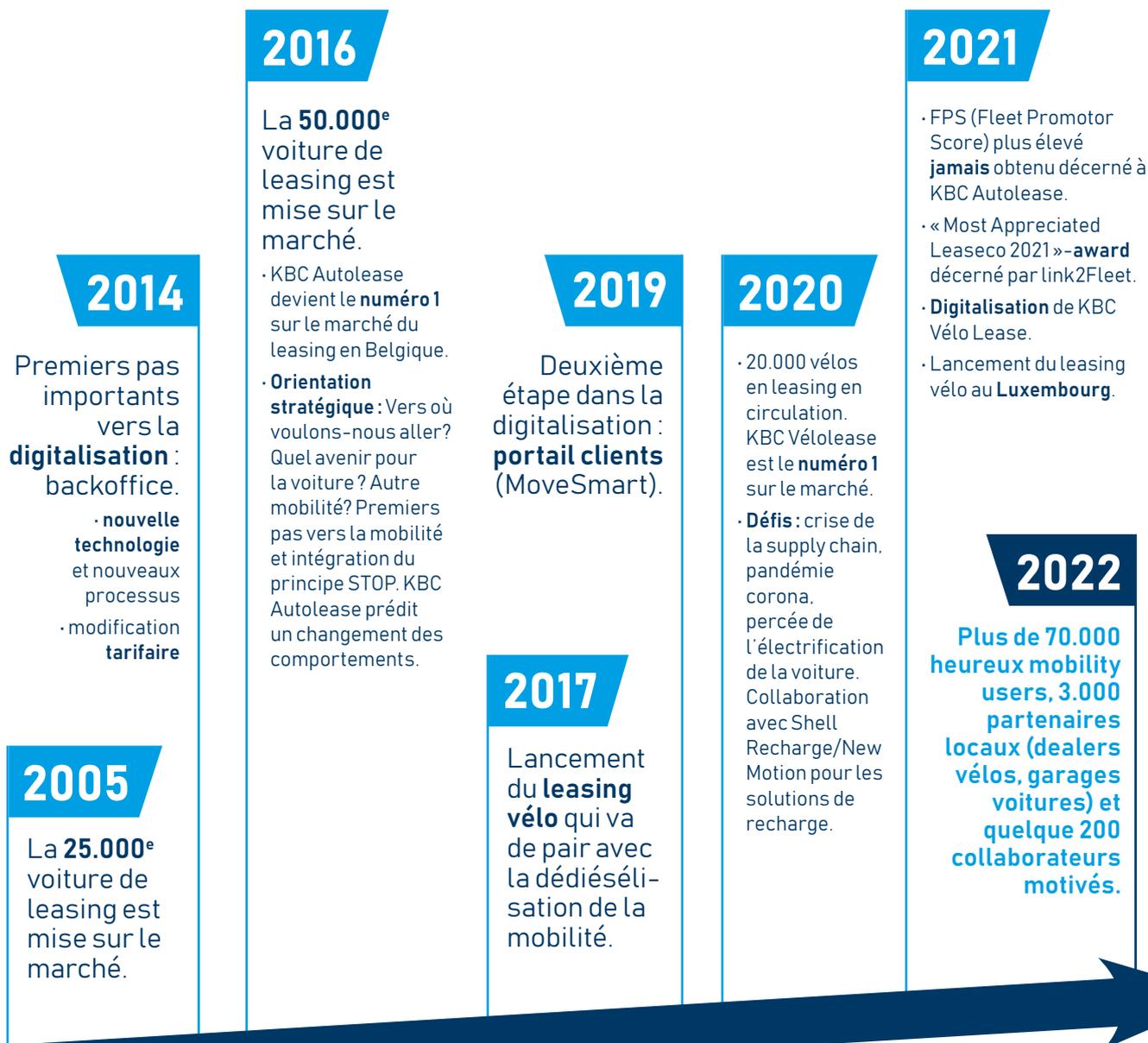
KBC Autolease voit le jour suite à la fusion des banques **Kredietbank** (KB) et **CERA**.

(Naissance d'une nouvelle culture et fusion des systèmes de logiciels)

Mars: **nouveau bâtiment** Remarketing à Londerzeel.

Marché en surchauffe

Le marché des voitures neuves et d'occasion et des vélos en leasing est en surchauffe en raison, entre autres, des défis posés par la supply chain. Résultat : les délais d'attente s'allongent. Pour KBC Remarketing, le département qui commercialise les voitures et les vélos en fin de contrat de leasing, c'est du pain bénit. « À tel point, en fait, que les vendeurs de voitures vendent pratiquement une voiture d'occasion au prix d'une neuve », explique Raf Briels. « Combien de temps ce boom va-t-il durer ? C'est difficile à prévoir. Les chiffres de l'année dernière nous permettent de conclure que le remarketing a contribué de manière significative aux résultats de KBC Autolease. » Le focus que nous mettons sur le remarketing ne sera pas passager. « Au contraire, nous voulons donner davantage de visibilité à nos produits haut de gamme, comme les voitures et les bicyclettes. Il y a aussi un marché d'occasion intéressant à venir pour les voitures électriques, car ce type de véhicule a une durée de vie plus longue. Ainsi, outre la vente du véhicule, d'autres options sont possibles après la première période de leasing. »



Olympus comme outil de fidélisation

Outre le leasing de voitures et le leasing de vélos, Olympus est le troisième pilier de la stratégie multimobilité de KBC Autolease. Par exemple, la mobilité partagée a-t-elle une chance de percer un jour? « On peut aborder cette question de deux points de vue : de façon sceptique ou positive », explique Tom Vlamincx. « Nous télétravaillons davantage, la voiture devient plus chère et nous sommes de retour dans les embouteillages. Il y aura donc des gens qui utiliseront une voiture quand ils en auront vraiment besoin. J'y crois, surtout pour les gens qui vivent en ville. Mais la mobilité partagée s'emparera-t-elle d'une place dominante? Franchement, je n'en sais rien. Mais nous serons prêts. La mobilité partagée n'est autre que la location d'une voiture, mais avec plusieurs utilisateurs. Ce qui est intéressant, c'est que vous pouvez construire une belle expérience client (gamification...) autour du concept. »

« Mon rêve est de transformer Olympus en outil de fidélisation », conclut Stefan Delaet. « Si le client est fidèle à nos solutions de mobilité, il/elle épargnera des points. Il/elle pourrait prendre le train en cas de panne de voiture, par exemple. Les possibilités offertes par ce concept sont quasi infinies. »



Move Smart Together est plus qu'un objectif. C'est la persuasion d'une équipe pleine d'ardeur.

Avenir

Les prestataires de services de différents secteurs (télécommunications, médias) différencient leur offre en convertissant les data en nouveaux produits/services. Pensons, par exemple, aux boutiques en ligne de journaux ou aux services à domicile des opérateurs de télécoms. « Nous aussi, nous avons des idées sur ces thématiques. Pourquoi ?

Les data et l'intelligence artificielle jouent un rôle essentiel pour servir les gens de manière personnelle et rapide. Pour reprendre les termes de Johan Thijs, CEO du groupe KBC : « Data is the new electricity. Pour KBC Autolease, les deux sont pertinents, car la déferlante de l'électrification bat son plein. La voie à suivre pour y parvenir est souvent complexe et coûteuse, surtout en cette période de hausse des prix de l'énergie.

Dès lors, nous utiliserons principalement les données pour trouver les modes de transport appropriés à vos besoins de mobilité et, dans le même temps, pour répondre à votre consommation d'énergie de la manière la plus économique et la plus écologique possible. Certaines de ces data sont

déjà utilisées dans nos propositions de « best switch » (aider les clients à adopter des voitures de leasing électriques ou hybrides rechargeables) et dans nos solutions de recharge à domicile. Mais afin d'évoluer avec les normes techniques qui changent rapidement, nous menons de nombreuses expériences pour servir le client de manière encore plus proactive et personnalisée », explique Stefan Delaet.

Dans ce contexte, la suprématie technologique de KBC mobile joue un rôle important et inspire le mode de fonctionnement de KBC Autolease. « Kate, l'assistante digitale de KBC, est l'épine dorsale de cette application. Elle recueille les questions du client final, les traite directement ou le/la met en contact avec un spécialiste. Même si vous n'êtes pas client, vous pouvez utiliser l'application pour des solutions de mobilité telles que le paiement de votre ticket de parking via le 4411 ou pour commander un billet de train. Avec Kate, nous accompagnons les gens de près pour les aider à réaliser ce qui leur semble inaccessible de prime abord », ajoute Stefan.



Des anciens ne tarissent pas d'éloges à propos de 'leur' KBC Autolease

De gauche à droite :
Irving Asselbergh,
Els Helsemans, Ann
Pauwels, Dirk Van
Cauwenberge.

Si KBC Autolease peut fêter son 40e anniversaire, c'est en partie grâce aux nombreux collaborateurs sur l'engagement indéfectible duquel l'entreprise a pu compter au cours de ces dernières années. Cinq vétérans, qui ont fait leurs débuts dans les années 1980, ne tarissent pas d'éloges sur leur employeur.

Interrogés sur leurs expériences chez KBC Autolease, la poignée de collaborateurs de la première heure se souvient de l'époque où KBC Autolease (Sobelease) était encore un acteur mineur sur le marché. « Avec beaucoup de passion et d'enthousiasme, nous avons affronté, à l'époque, les grands acteurs du marché », se souvient Rosy Dockens, collaboratrice de la première heure du Sales Support. « Pour nous faire connaître, nous devions aller sur le terrain. À chaque lancement d'un nouveau modèle de voiture, à chaque ouverture d'une concession, la 'petite' équipe de KBC Autolease était présente », ajoute son collègue Dirk Van Cauwenberge, responsable After Sales Service Asset.

Au boulot jour et nuit

Aux premiers jours de Sobelease, on n'hésitait pas à prester une heure supplémentaire. L'entreprise fermait ses portes à 17 heures. Nous poursuivions alors le travail avant de clôturer la journée par une collation sur le pouce. « Le lendemain matin, nous reprenions le

service à 9 heures. Nous étions encore jeunes et pouvions très bien supporter cette vie trépidante », raconte Els Helsemans, Gestionnaire de dossiers. « Et c'est clairement un trait de caractère dont nos collègues actuels ont hérité ».

Esprit de famille

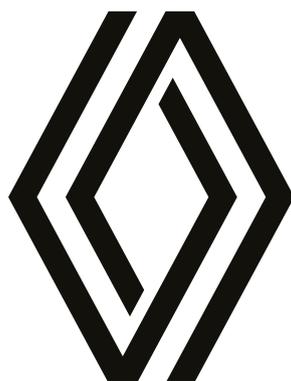
Le fil conducteur des anciens quand ils évoquent leur parcours est l'esprit de famille qui habite l'entreprise. « KBC Autolease, c'est aussi un peu mon enfant. Je viens encore travailler tous les jours avec beaucoup d'enthousiasme, un engagement énorme et une grande collégialité », déclare Ann Pauwels, responsable de la Gestion des Applications et du Reporting Client. Ses collègues acquiescent en chœur.

Indéfectible fidélité

Grâce à cet esprit positif, les collaborateurs restent à bord et sont motivés pour donner le meilleur d'eux-mêmes au quotidien. Au fil des années, il est devenu de plus en plus évident que le caractère familial et amical unique de KBC Autolease

s'est imposé dans l'ADN de l'entreprise. « Chercher un autre emploi ? Pas question. Malgré plusieurs changements de noms, malgré les fusions, notre engagement n'a pas faibli et c'est toujours le cas aujourd'hui. Les nouveaux collaborateurs bénéficient également d'une formation approfondie et sont accueillis à bras ouverts. Dès lors, ils se sentent immédiatement à l'aise dans la famille KBC Autolease. Le fait qu'il y ait encore tant de personnes de la première heure à bord en est la meilleure preuve. C'est notre force », conclut le comptable Irving Asselbergh. 

Le fil conducteur des anciens quand ils évoquent leur parcours est l'esprit de famille qui habite l'entreprise.



NOUVELLE
RENAULT
MEGANE E-TECH
100% electric

**jusqu'à 470 km d'autonomie, 26 aides à la conduite
et nouveau tableau de bord openR de 774cm² avec
intégration google et 100% déductible.**



0 - 0 l/100 km · 0 - 0 g CO₂/km (WLTP)

contactez votre concessionnaire pour toute information relative à la fiscalité de votre véhicule.

annonceur : Renault belgique-luxembourg s.a. (importateur), chaussée de mons 281, 1070 bruxelles, rpm bruxelles - tva be 0403.463.679.
iban be76 0017 8828 2195. informations environnementales [A.R. 19.03.2004] sur www.renault.be

◆ DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.

renault.be



SBB reconduit KBC Autolease en tant que partenaire de sa politique de mobilité

SBB Accountants & Advisors (SBB) a récemment renouvelé sa confiance dans l'expertise de KBC Autolease. La société de leasing conseille et assiste SBB dans sa transition vers l'électrification de son parc et vers une politique de mobilité multimodale.

Avec 28 bureaux répartis dans toute la Belgique, SBB est un acteur de référence sur le marché de l'accompagnement des starters, des entrepreneurs et des PME dans les domaines de la comptabilité, de la fiscalité et du conseil personnalisé. L'entreprise a connu une forte croissance au cours de ces dernières années. L'entreprise compte désormais pas moins de 600 collaborateurs. Sachant que la guerre des talents n'épargne pas le secteur, SBB met, à l'instar de ses concurrents, les bouchées doubles pour attirer et retenir les talents et les profils pointus. A côté d'opportunités d'évolution de carrière importantes et un salaire attractif, l'offre de SBB inclut également une voiture de société. « Quand on évoque la mobilité dans notre secteur, on

pense souvent à la voiture de fonction », confirme Mia Deridder, Directrice des Ressources Humaines au sein de SBB. « Notre flotte compte quelque 420 véhicules. C'est un chiffre considérable, mais pas exceptionnel pour le secteur. »

Voiture flexible

Dans le cadre de leurs efforts en matière de durabilité, SBB a décidé, il y a quatre ans, de diversifier sa flotte de véhicules en introduisant le concept de la voiture flexible. « Les salariés peuvent choisir entre un salaire brut et une voiture. Nous sommes en effet convaincus que l'approche « one size fits for all » ne correspond plus à la philosophie de l'entreprise. Les jeunes ont une vision différente de l'utilisation d'une voiture, et peuvent vouloir consacrer une partie de leur revenu à d'autres solutions de mobilité ou à des projets d'ordre privé. En proposant le concept de la voiture flexible, nous répondons à cette tendance sociale, qui est

« L'approche 'one size fits for all' ne correspond plus à la philosophie de l'entreprise »

Mia Deridder

adoptée par un peu plus de la moitié de nos nouveaux collaborateurs», explique Mia Deridder.

Electrification

Jusqu'il y a peu, la flotte de SBB était exclusivement composée de véhicules à moteur thermique. La transition vers l'électrification est amorcée. SBB saute consciemment l'étape intermédiaire des véhicules hybrides rechargeables. « Outre le défi de l'infrastructure de recharge (publique) et l'autonomie plutôt limitée de ce type de véhicule, l'évolution de la fiscalité joue un rôle primordial. À partir du troisième trimestre 2023, une diminution de la déductibilité fiscale est en effet programmée pour les véhicules à moteur thermique et les hybrides rechargeables. Sachant cela, nous avons choisi d'opter immédiatement pour le tout électrique. Par ailleurs, l'offre de voitures électriques d'une autonomie de 500 à 600 kilomètres ne cesse de croître. Cette évolution positive facilite évidemment la transition», précise Mia Deridder. L'électrification nous amène à gérer un nombre considérable de sujets. « On fait vraiment face à un sac de noeuds. C'est pourquoi nous sommes heureux de pouvoir faire appel, en exclusivité, à l'expertise de KBC Autolease. KBC Autolease propose une solution totale incluant une voiture de société, une carte de recharge et l'installation d'une infrastructure de recharge au domicile de nos collaborateurs et sur notre site», ajoute-t-elle.

« La force de KBC Autolease réside dans son approche globale qui décharge le client de tout souci», explique Sylvia Hellinckx, Account Manager chez KBC Autolease. « Nous conseillons

et assistons le client pour que la transition vers l'électrification et la politique de mobilité multimodale se déroule sans heurts et avec efficacité »

Leasing vélo

La diversification et l'électrification de la flotte s'inscrivent dans le cadre d'une politique de multimobilité résolument tournée vers l'avenir au sein de SBB. « En effet, environ 70 de nos collaborateurs ont opté pour un vélo en leasing parce qu'ils habitent à proximité de leur lieu de travail. Dans ce domaine également, nous collaborons avec KBC Autolease, car la société de leasing propose un large éventail de marques et de modèles via un vaste réseau de concessionnaires locaux », poursuit-elle.

Transports en commun

De par la situation centrale de nos quartiers généraux, à deux pas de la gare de Louvain, certains travailleurs optent pour un abonnement de train via le système du tiers-payant. « En outre, nous conseillons à nos collègues de recourir aux transports publics lorsque des réunions sont programmées au siège de l'entreprise. En un mot, on

« La force de KBC Autolease réside dans son approche globale qui décharge le client de tout souci »,

Sylvia Hellinckx

observe clairement un changement de mentalité : en effet, peu de personnes se rendent encore à Louvain en voiture », précise la Directrice des Ressources Humaines.

Réseau de bureaux durable

Lorsque SBB rénove l'un de ses bureaux ou en ajoute un nouveau à son vaste réseau, des bornes de recharge sont systématiquement installées. L'utilisation d'un éclairage LED, de panneaux solaires, de pompes à chaleur et d'autres investissements durables font également partie de l'ADN de l'entreprise. 



Gauche : Mia Deridder HR-Director SBB. Droite: Sylvia Hellinckx, Account Manager KBC Autolease.

Electrifiez votre flotte

La conduite électrique devient chaque jour plus attractive, tant pour l'employeur que pour la majorité des travailleurs. Surtout que les plans du gouvernement indiquent désormais clairement que l'électrification des voitures de société va s'accélérer. KBC Autolease vous conseillera et vous aidera à mettre en place l'électrification de votre flotte avec rapidité et efficacité.

Pour les voitures particulières émettant du CO₂ acquises entre le 1^{er} juillet 2023 et le 31 décembre 2025, la déduction fiscale sera progressivement ramenée à 0% à partir de l'année de revenus 2025. Pour les voitures produisant des émissions et achetées à partir du 1^{er} janvier 2026, aucune déduction fiscale ne sera encore accordée. Le gouvernement entend ainsi donner toute la priorité aux voitures 100% électriques.

Mais pourquoi attendre 2026 ?

La conduite électrique devient chaque jour plus attractives. Une flotte électrique est optimale d'un point de vue fiscal pour l'employeur...

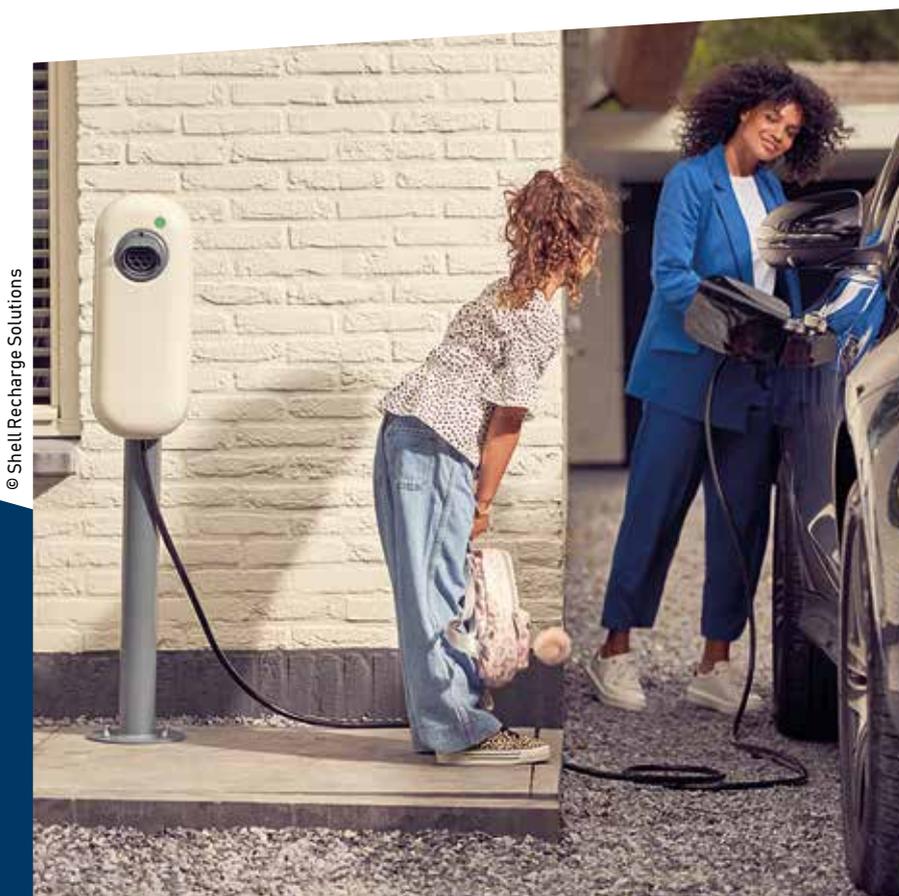
1. Les voitures électriques, les frais d'électricité et les bornes de recharge sont fiscalement déductibles à 100%.
2. Les voitures émettant du CO₂, sont de plus en plus pénalisées fiscalement.
3. Les entreprises qui installent des bornes de recharge accessibles au public avant le 31 décembre 2022, peuvent déduire les frais à 200%. Entre le 1^{er} janvier 2023 et le 31 août 2024, la déductibilité s'élèvera à 150%.
4. En Flandre, vous ne paierez pas de taxe de mise en circulation ni de taxe de circulation et votre cotisation de solidarité CO₂ sera minimale, si vous disposez d'un véhicule électrique.

... et offre une foule d'avantages au travailleur

1. Un avantage de toute nature peu élevé.
2. Un choix large et toujours plus riche de modèles électriques et hybrides rechargeables.
3. Une expérience de conduite raffinée et une technologie de pointe.
4. Les particuliers peuvent déduire jusqu'à 1.500 euros (maximum) de leur déclaration d'impôts, s'ils installent, à leurs frais, une borne de recharge.
5. Un choix respectueux de l'environnement.

Transformez votre flotte d'entreprise en une flotte à zéro émission de CO₂ et confiez à votre chauffeur un rôle central dans le processus de transition. C'est de cette façon que le projet a le plus de chance de réussir. Faire le plein d'un véhicule diesel ne nécessite pas plus de 10 minutes et vous permettra de parcourir 800 km. La recharge totale d'une voiture électrique d'une autonomie de 400 km demandera une dizaine d'heures. C'est un changement fondamental pour le chauffeur. 

Transformez votre flotte d'entreprise en une flotte à zéro émission de CO₂ et confiez à votre chauffeur un rôle central dans le processus de transition.





KBC Autolease vous conseille et vous assiste

La transition vers une flotte électrique constitue sans aucun doute un défi majeur pour toute entreprise. C'est pourquoi KBC Autolease se fait un plaisir de vous informer, de vous conseiller et de vous accompagner, vous et votre entreprise, dans la transition vers une flotte électrique.

1. Cinq étapes vers la conduite électrique

La brochure « Electrifiez votre flotte » propose cinq étapes concrètes pour faire de votre projet d'électrification une réussite.



2. Une réponse à la plupart des questions

Via la FAQ, KBC Autolease vous offre des réponses aux questions les plus fréquentes concernant, entre autres, votre profil de conduite électrique, les voitures électriques et hybrides rechargeables, la recharge des voitures électriques et la solution de recharge à domicile de KBC Autolease.



3. Une vision claire de la fiscalité automobile

La réglementation fiscale sur les voitures de société est assez complexe. KBC Autolease a recensé tous les points d'attention dans une brochure fiscale pratique et complète.



4. Fiche produits stations de recharge

Vous trouverez dans cette fiche toutes les informations utiles (produit, technique et conditions financières) au sujet du Pack station de recharge et de la carte de recharge.



Besoin d'aide ou d'un conseil? N'hésitez pas à prendre contact avec votre account manager ; il ou elle sont là pour vous aider. 

La transition vers une flotte électrique constitue sans aucun doute un défi majeur pour toute entreprise.

Jan Peeters - Productmanager KBC Autolease



Sarens

De gauche à droite :
Pieter Van den Eynde, Johan Gillis
(Collaborateurs Sarens Groep), **Kris Nelen**
(Account Manager KBC Autolease), **Rani**
Brouillard (HR Coördinateur Sarens SA).

Sarens, spécialiste de la location de grues, de levage lourd et de transports techniques, propose à ses travailleurs la formule de leasing vélo depuis le mois de mars de l'année dernière. Cette initiative a pour but d'améliorer les conditions de travail des employés et a rencontré un grand succès, notamment grâce à la préparation minutieuse, à la communication fluide, à l'approche proactive et digitale de KBC Vélolease.

Le Groupe Sarens, la holding qui détient Sarens SA, fournit des prestations de levage lourd et de transports spécialisés depuis plus de 55 ans. L'entreprise opère dans plus de 50 pays et compte près de 4 000 collaborateurs, dont un nombre considérable d'ouvriers. Afin d'enrichir le pack salarial, Sarens a décidé de proposer à ses collaborateurs un vélo en leasing.

Préparation minutieuse

« Samoco, qui fait partie du groupe Sarens, avait déjà précédemment introduit le leasing de vélos. Nous sommes très vite arrivés à la conclusion que nous désirions également offrir ce petit plus, synonyme de santé et de plaisir, au personnel des autres entités belges. Après une préparation interne minutieuse de plusieurs mois, la solution était fin prête », raconte Rani Brouillard, Coordinatrice RH chez Sarens.

Un coup de maître

L'introduction du leasing de vélos a été un coup de maître. « Dans un premier temps, trente employés ont adhéré à l'offre de leasing de KBC Vélolease. Un chiffre bien supérieur à nos attentes. En raison des défis posés par la chaîne d'approvisionnement, nous conseillons à nos collègues d'opter pour un modèle disponible auprès de leur revendeur de vélos local. Dans le cas contraire, nos utilisateurs risquent de devoir attendre plus longtemps pour prendre possession de leur deux-roues. Le personnel choisit généralement des vélos de ville, des VTT et des vélos de course, le plus souvent électriques. À terme, Sarens espère convaincre 60 travailleurs d'opter pour un vélo en leasing. « Nous savons par expérience qu'en moyenne, entre 15 et 20 % des collaborateurs d'une entreprise optent pour un vélo en leasing », explique Kris Nelen, Account Manager chez KBC

Autolease. « Les utilisateurs sont satisfaits. À la fin du contrat, pas moins de 80 % des mobility users achètent le vélo leasé. Les vélos que nous reprenons se vendent comme des petits pains via KBC Remarketing. »

Pieter Van den Eynde et Johan Gillis, deux collaborateurs du groupe Sarens, roulent avec un vélo en leasing. « Pour moi, le vélo en leasing apporte une réelle valeur ajoutée », déclare Pieter. « Il permet de mieux concilier vie professionnelle et vie privée. De plus, il est agréable d'arriver au travail l'esprit reposé. Le stress lié aux embouteillages appartient désormais au passé. »

Processus d'offres et de commandes fluide

Grâce à une communication fluide et à une approche digitale, le processus d'offres et de commandes chez Sarens se déroule sans heurts. « En fait, je n'ai pas rencontré beaucoup de problèmes. À part un petit incident ici et là, tout s'est bien passé. En résumé, le processus d'offres et de commandes fonctionne bien. Dans ce contexte, il convient également de souligner l'approche proactive et les conseils de KBC Vélolease. Grâce à la digitalisation de leurs systèmes, ils disposent de plus de temps pour proposer un accompagnement concret et personnalisé au cycliste et au mobility manager. Ainsi, chacun participe au projet et sait exactement à quoi s'attendre ». Sarens travaille en budget neutre, ce qui signifie que l'entreprise déduit chaque mois le coût brut du vélo du salaire du travailleur.

Entretien

Pour l'entretien aussi, KBC Vélolease facilite la vie de son client Sarens. L'utilisateur se présente chez le conces-

sionnaire le plus proche parmi les 560 revendeurs affiliés. L'entretien proprement dit est proposé en trois formules standard, qui sont adaptées aux besoins de l'utilisateur.

Sécurité

La sécurité est primordiale chez Sarens. Elle constitue le fil conducteur des activités de la multinationale. « Lors de l'élaboration de la politique vélo, nous avons également tenu compte de l'aspect sécurité. Sur le plan légal, le port d'un casque de vélo spécifique est obligatoire pour les utilisateurs d'un speed pedelec, mais nous avons étendu cette règle à l'ensemble des utilisateurs. Nous voulons que nos collaborateurs se déplacent à vélo en toute sécurité. Avant de prendre livraison du vélo, ils doivent signer une convention, et ils ont pris connaissance des accords en la matière », précise Rani Brouillard. Sur le site de Sarens, il est prévu qu'à terme, des rangements sécurisés pour les vélos et des bornes de recharge soient installés.

En deux mots, après un an, Sarens est extrêmement satisfait du leasing de vélos. « En termes de méthode de travail, il n'y a aucun doute : tous nos collaborateurs plébiscitent cet extra dont ils bénéficient à titre privé. C'est un beau geste avec une participation personnelle limitée. Cette formule apporte une valeur ajoutée incontestable aux travailleurs et à l'entreprise », conclut Rani Brouillard. 

« La sécurité est très importante dans notre entreprise. Nous avons étendu le port du casque vélo à tous les utilisateurs d'un vélo de leasing. »

Rani Brouillard



Oxford Bikes

Oxford Bikes est l'une des marques de référence proposées par KBC Vélolease. L'entreprise familiale de Sint-Niklaas traverse actuellement une période de profonde transition sous la houlette des nouveaux administrateurs délégués Nicolas Vandeleur et Mario Rottier.

« En faisant tout nous-mêmes, nous pouvons répondre plus rapidement aux attentes du marché »

Mario Rottier

Le magasin de vélos Gebroeders Van den Berghe ne vous dit peut-être rien. La marque Oxford, en revanche, est un nom qui sonne bien auprès du grand public. Ce label est produit dans notre pays, et ce depuis 97 ans. Les bicyclettes Oxford sont un gage de qualité, de sécurité et de durabilité.

Possibilités d'évolution

Récemment, le propriétaire Edgard Van den Berghe (80 ans) a décidé de lever le pied. Il a confié la gestion quotidienne de sa société à Nicolas Vandeleur (50 ans) et Mario Rottier (46 ans). Cette évolution de carrière vient confirmer que Van den Berghe offre à ses travailleurs des perspectives de développement intéressantes. Mario travaille pour Oxford Bikes depuis 26 ans maintenant. Il y a entamé sa carrière en tant que mécanicien. Même parcours pour Nicolas : il a commencé il y a 12 ans comme employé au service achats.

Gestion en propre

Oxford Bikes se démarque de la concurrence avec les vélos électriques et les vélos de ville, qui sont peints et assemblés dans l'atelier de l'entreprise. « En faisant tout nous-mêmes, nous pouvons répondre plus rapidement aux attentes du marché », explique Mario. « De plus, nous sommes l'une des seules marques belges à miser sur le deux-roues classique ». Par l'intermédiaire de sa société sœur et grossiste VDB Parts, Van den Berghe commercialise également des vélos de course et des VTT de la marque Zannata. Cet acteur historique est principalement actif dans notre pays avec un réseau d'environ 350 concessionnaires.

Modernisation

Les nominations de Nicolas et Mario ont également donné le coup d'envoi de la modernisation de l'entreprise. « Ce chantier est très vaste : de l'entrepôt à la production, en passant par les ventes et le marketing. Des quick-wins peuvent être obtenus grâce à quelques mesures simples. Pour l'optimisation de notre entrepôt, un défi plus important, nous collaborons avec l'institut de recherche Flanders Make », explique-t-il.

Vélos en leasing

L'essor du leasing de vélos n'a pas échappé à Oxford Bikes. Depuis deux ans, l'entreprise est partenaire de KBC Vélolease. « Nous sommes très satisfaits de cette collaboration », affirme Nicolas Vandeleur. « La demande de nos vélos a explosé. Nous ne pouvons donc pas ignorer l'importance du marché du leasing, y compris pour nous. » Pour accentuer son rôle d'entreprise socialement responsable, Oxford Bikes a soutenu le Womed Award qui récompense l'entrepreneuriat féminin.

Plus d'infos : www.oxfordbikes.be/fr/



Gauche : **Mario Rottier**, droite : **Nicolas Vandeleur**, tous deux gérants du magasin de vélos Van den Berghe (Oxford Bikes).



KBC Vélolease encourage une mobilité orientée vers l'avenir

Dans un paysage de la mobilité en mutation rapide, le leasing de vélos occupe désormais une position de choix. Plus de 22.000 travailleurs ont en effet déjà opté pour un vélo en leasing via KBC Vélolease. Le vélo est une solution de mobilité plus durable à bien des égards. Pensons, par exemple, aux bénéfices pour la santé et pour l'environnement. Mais chez KBC Vélolease, la durabilité commence déjà par le choix du vélo en leasing.

KBC Vélolease a constitué un réseau de plus de 500 concessionnaires locaux ; les cyclistes trouveront donc nécessairement un interlocuteur près de chez eux.

Dès qu'un responsable RH, un gestionnaire de flotte et/ou un utilisateur envisage d'opter pour un vélo en leasing, KBC Vélolease sort du lot grâce à sa politique de durabilité. KBC Vélolease travaille avec des marques de deux-roues et des concessionnaires locaux de bicyclettes qui ont adhéré à la convention de durabilité de KBC. Cela signifie qu'ils incluent dans leurs procédures d'achat, de vente et de sous-traitance des critères qui prennent en compte les préoccupations sociales, éthiques et environnementales.

Digitalisation

Dans son fonctionnement quotidien, KBC Vélolease a résolument opté pour la digitalisation. Le processus de devis, de commande et d'entretien a été automatisé et un lien a été établi entre le système de caisse des concessionnaires de vélos et les systèmes de KBC Vélolease. Cette connexion digitale apporte des gains d'efficacité sans précédent dans l'établissement des offres. Tant pour le dealer de vélos, le cycliste, le client que pour KBC Vélolease. Toutes les opérations se déroulent via KBC MoveSmart, l'outil en ligne gratuit grâce auquel le cycliste et le mobility manager peuvent vérifier, approuver des offres et passer les commandes par le biais de signatures électroniques.

Proche et circulaire

KBC Vélolease a constitué un réseau de plus de 500 concessionnaires locaux ; les cyclistes trouveront donc nécessairement un interlocuteur près de chez eux. KBC Vélolease informe le cycliste en temps opportun quand son vélo est disponible afin de lui éviter les déplacements inutiles. Au terme du contrat de leasing, le cycliste peut racheter son vélo à un prix correct. Le cycliste n'accepte-t-il pas cette offre ? Dans ce cas, KBC Autolease Remarketing donne une seconde vie à la bicyclette en la vendant à des marchands ou à des particuliers. Une bicyclette a-t-elle été déclarée perte totale ? Dans ce cas, on recherche des acheteurs qui réutiliseront les pièces détachées.

En route vers une mobilité plus durable

KBC Vélolease mène de multiples projets visant à aider les entreprises à emprunter la voie d'une mobilité plus durable. Elle entend aider ses clients et leurs collaborateurs à opérer des choix de mobilité orientés vers l'avenir.

Découvrez l'offre de KBC Vélolease via www.kbc.be/velolease

Se rendre au travail à vélo en toute sécurité grâce à VAB

La part des vélos en leasing (électriques) dans les déplacements domicile-lieu de travail est en hausse constante. Mais les travailleurs se posent parfois des questions sur le code de la route : il arrive même qu'ils se heurtent à des obstacles au sens littéral ou figuré du terme. Grâce à la formation spécifique dispensée par la VAB Rijschool, vous piloterez votre vélo (en leasing) de manière sûre et confortable.

En mars 2020, VAB Bicycle Assistance a noté une augmentation de 67% des trajets domicile-lieu de travail effectués à vélo par rapport à l'année précédente. Le vélo électrique et le pedelec sont les plus populaires parmi les travailleurs adeptes de la petite reine.

Moins d'accidents/plus de confort

Cette tendance n'a pas échappé à la VAB Rijschool. Pour apporter une réponse aux nombreuses questions posées par les cyclistes, l'organisme de formation a mis au point un cours de conduite professionnel et actualisé, axé sur les trajets domicile-lieu de travail. « Avec cette formation, nous entendons sensibiliser nos élèves et leur apprendre à s'insérer dans le trafic de manière sûre et responsable », ajoute Marijn Vereecken, Coordinateur des ventes B2B à la VAB Rijschool. « En définitive, notre objectif est de réduire le nombre d'accidents de la circulation ».

Formation sur-mesure

Des instructeurs brevetés exposent le code de la route pendant la partie théorique. L'interaction avec les autres usa-

gers de la route, l'habileté au volant, la maîtrise de la vitesse et les techniques de freinage sont abordées pendant les leçons pratiques. Autre point d'attention : l'entretien du vélo (électrique). Enfin, un entretien d'évaluation avec les participants est organisé. Sur demande, la VAB Rijschool délivre une attestation.

Sur le lieu de travail

La VAB Rijschool organise la formation en français ou en néerlandais dans les locaux du client en Flandre, à Bruxelles ou en Wallonie. « C'est l'occasion de travailler sur des situations concrètes dans l'entreprise et dans son environnement immédiat. Par exemple, nous allons passer en revue les carrefours du quartier et discuter des problèmes auxquels sont confrontés les cyclistes de l'entreprise », ajoute Marijn. La formation peut également être dispensée dans l'un des centres de formation provinciaux (Bruges, Sint-Niklaas, Wilrijk, Alken et Malines) de la VAB Rijschool. Découvrez l'offre sur www.vab.be/fr 

Grâce à la formation spécifique dispensée par l'auto-école VAB Rijschool, vous conduirez votre vélo (en leasing) de manière sûre et confortable.

Marijn Vereecken, Coördinateur B2B-Sales à L'AUTO-ÉCOLE VAB.



De nouvelles fonctionnalités rendent KBC MoveSmart plus convivial

KBC MoveSmart se dote de plusieurs nouvelles fonctionnalités.

Ces nouvelles fonctionnalités allègent vos démarches et rendent l'outil plus convivial.

KBC MoveSmart permet aux gestionnaires de flotte de demander les spécifications techniques, fiscales et d'utilisation d'une voiture ou d'un vélo de location, de simuler eux-mêmes des offres et de passer une commande, le cas échéant. Les conducteurs peuvent consulter KBC MoveSmart pour suivre leur offre. KBC Autolease a prévu quatre nouvelles fonctionnalités conviviales :

1. Offre correcte

Les marques automobiles proposent aux clients toute une panoplie d'options et de remises. Pour un mobility manager et un mobility user, il n'est pas toujours évident de faire un choix respectant les contraintes budgétaires. Pour soulager davantage le travail des gestionnaires de

flotte et des conducteurs, KBC Autolease introduit une validation supplémentaire de l'offre approuvée. Grâce à ce contrôle supplémentaire, le processus d'offre et de commande s'en trouve simplifié et privilégie la rapidité et l'efficacité. Le mobility manager est certain à 100% de l'exactitude de l'offre et de la commande, et le mobility user saura exactement ce qu'il obtiendra, dans les limites de son budget.

2. Traitement des salaires

Les entreprises qui proposent à leurs employés un vélo et/ou une voiture en leasing via un plan cafétéria doivent inclure le coût de la voiture/du vélo dans le salaire. Afin d'automatiser ce processus partiellement manuel et de connaître l'impact exact sur le salaire, KBC MoveSmart a été intégré dans l'outil de

plan cafétéria de KPMG et Partena. Une fois la simulation budgétaire effectuée dans KBC MoveSmart, le conducteur connaît immédiatement l'impact sur son salaire.

3. Simulation vélo

Faites-vous une simulation vélo dans KBC MoveSmart ? Vous pouvez, dans ce cas, introduire et consulter le prix de leasing et le prix catalogue avec ou sans TVA dans la plateforme.

4. Enregistrez-vous

Désormais, les utilisateurs peuvent s'enregistrer sur KBC MoveSmart via un lien d'entreprise unique et segmenté (par exemple: travailleurs, employés), tant pour le leasing de vélos que de voitures. Cette nouvelle fonctionnalité facilite l'enregistrement des (nouveaux) utilisateurs et est conforme au RGPD. 



Les nouvelles fonctionnalités de KBC MoveSmart allègent le travail des gestionnaires de flotte et les conducteurs.

Gauche : **Wim Vanzeir** Digital Transformation Manager. Droite : **Koen Vos** Business Support Manager.



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 et capteurs derrière le pare-brise jouent un rôle essentiel. Le remplacement du pare-brise 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. Grâce à une **technologie de pointe**, nous restons une référence dans le secteur

Nous avons récemment mis en service le **nouvel outil de recalibrage** de Bosch : un système universel avec guidage numérique qui positionne et recalibre avec une extrême précision. Celui-ci utilise un puissant logiciel de diagnostic et convient aux systèmes d'aide à la conduite de toutes les marques.

La garantie légale sur tous les véhicules reste valable.

Réservez en ligne carglass.be

**CARGLASS®**