

Qu'il est difficile aujourd'hui d'être un bon citoyen européen!

Nous souscrivons totalement aux engagements de Kyoto et à l'effort que doit consentir notre secteur pour atteindre le but de réduction des émissions de CO₂.

Cela passe par des incitants clairs pour les automobilistes et l'Europe demande à tous les pays de mettre en place une fiscalité automobile "verte" qui pousse nos concitoyens à utiliser des véhicules consommant moins et produisant moins d'émissions. En clair, une fiscalité basée sur la réduction des émissions de CO₂ (et favorisant l'utilisation de véhicules aux euronormes avancées, aujourd'hui EURO IV, demain EURO V puis VI).

Que voyons-nous dans notre pays ? Le retard insupportable dans la formation d'un nouveau gouvernement fédéral fait perdre un temps précieux pour la mise en place de cette fiscalité verte.

D'autre part, contrairement au souhait des autorités européennes d'une harmonisation, chaque gouvernement régional belge y va de son initiative individuelle : le gouvernement wallon vient de mettre en place un "bonus-malus" basé sur le CO₂, pendant que du côté flamand on défend le système complexe des écoscores selon lequel le consommateur ne saura pas pour quoi il paie (le bruit notamment...).

Pour ce qui nous concerne, nous faisons au(x) gouvernement(s) des propositions concrètes qui répondent aux attentes européennes.

Espérons que les retards et tergiversations actuels n'auront pas pour conséquence que l'on désigne ensuite notre secteur comme le mauvais élève de la classe CO₂ !

Deuxième préoccupation majeure : nous souscrivons totalement à l'objectif de réduire de moitié le nombre de tués par accident d'ici à 2010.

Les investissements énormes que les constructeurs consacrent pour l'amélioration de la sécurité et notre appui inconditionné aux efforts de formation à une conduite plus sûre témoignent de notre motivation.

Hélas, ceux-là mêmes qui nous montrent du doigt pour critiquer les accidents et les morts sur nos routes ont délibérément freiné les investissements routiers, y compris l'entretien de notre réseau. Nous sommes aujourd'hui le plus mauvais élève d'Europe en termes d'infrastructures. L'Etat a été condamné récemment suite à la mort d'un motard sur une route dramatiquement dégradée.

On ne peut plus autoriser un tel laxisme dogmatique qui fait que ceux qui condamnent les émissions de CO₂ ne font rien pour réduire les files sur nos routes qui génèrent d'énormes émissions.

Que ceux qui disent vouloir réduire la mortalité laissent au même moment nos routes dans un état pitoyable et dangereux.

Ici aussi, il est urgent de choisir et de décider, plus seulement de culpabiliser un secteur vital pour notre pays qui apporte des réponses positives aux défis sociétaux !

Pierre Alain De Smedt,
Président



Edito

Luc Bontemps, administrateur délégué de FEBIAC : Voitures et CO₂, le plaidoyer de la branche automobile pour une approche intégrée

Les émissions de CO₂ et le réchauffement climatique qui en découle sont (trop) mis sur le compte de notre mobilité croissante. Le trafic est le responsable, entend-on dire. Une situation qui requiert une intervention de toute urgence. Mais les constructeurs automobiles peuvent-ils relever le défi seuls, et des voitures économes suffiront-elles à inverser la tendance ?



L'ensemble du trafic représente un quart des émissions de CO₂ en Europe. Le trafic voitures représente 12% du total. Les efforts accomplis par les constructeurs automobiles ces dix dernières années afin de réduire la consommation de carburant sont réels et impressionnants. En l'espace de 10 ans, les voitures sont devenues quelque 15 pour cent plus sobres en dépit de l'accroissement constant des exigences en matière de sécurité, de confort et de taux de recyclage, ce qui a également engendré une augmentation du poids des voitures. L'évolution vers des véhicules plus propres et plus économes se poursuit, mais chaque gramme de CO₂ qui doit encore être gagné à l'heure actuelle risque de coûter de plus en plus cher. Les moteurs hybrides, les piles à combustible, les moteurs à hydrogène sont des technologies prometteuses, mais onéreuses. Nous devons éviter un scénario dans lequel les voitures neuves devront être à ce point truffées de haute technologie économisant le carburant qu'elles deviendront trop chères et dès lors invendables. Dans ce cas, la rotation normale du marché se ralentira et les véhicules plus anciens et plus polluants resteront plus longtemps en circulation. Une situation contre-productive et mortelle pour le secteur automobile et sa capacité d'innovation.

Pour éviter que les voitures deviennent trop onéreuses et pour choisir tout simplement l'approche la plus rentable dans la lutte contre le CO₂, le secteur automobile plaide en faveur d'une "approche intégrée", une approche étendue tenant compte de la technologie moteur, mais aussi d'autres facteurs. Les biocarburants peuvent y contribuer grandement, en raison de leur neutralité au niveau du CO₂. Peu à peu, il faut pouvoir arriver à incorporer des pourcentages plus élevés de biocarburant dans les carburants traditionnels que sont l'essence et le diesel.

Une deuxième piste réside dans le fait de rouler épositif, le terme utilisé par FEBIAC pour l'*eco-driving*. Apprendre à l'automobiliste à rouler de manière économe apportera une diminution permanente de la consommation de carburant d'environ 7%, sans que cela coûte le moindre euro. En tant que consommateur, vous ne devez même pas attendre d'acheter une nouvelle voiture propre pour apporter votre contribution à la réduction des émissions de CO₂.

Les autorités ont elles aussi une grande responsabilité. Que ce soit au niveau belge ou européen, il n'avait pas été beaucoup question de fiscalité automobile "verte", en dépit des promesses faites à ce sujet de soutenir, par une fiscalité automobile verte, l'engagement pris par les constructeurs automobiles de réduire les émissions de CO₂. Jusqu'à présent, les voitures sont encore et toujours taxées en fonction de leur cylindrée et de leur puissance, et non en fonction de leur consommation et de leur caractère écologique (Euro-norme).



Il devient ainsi très difficile de convaincre le consommateur de donner la priorité à l'aspect écologique lors de l'acquisition d'une voiture. Les initiatives de la Région wallonne prévoyant des écoboni et des écomali lors d'un changement de véhicule constituent un premier pas dans la bonne direction. FEBIAC insiste fortement pour que l'on vise l'uniformité au niveau national, voire européen, que l'on s'intéresse aux émissions de CO₂ mais aussi aux émissions de substances nocives, et que l'on n'oublie pas le marché des voitures immatriculées au nom d'une entreprise.

Sur le plan de la mobilité, les autorités ont une très grande marge de manœuvre. La synchronisation des feux de circulation, par exemple. Il s'agit d'une mesure simple, bon marché et durable qui génère un flux de trafic plus homogène, une réduction des stop&go, et partant, une diminution considérable de la consommation.

La régulation dynamique du trafic en fonction du moment de la journée et du flux de trafic, un meilleur guidage du trafic, une utilisation intelligente des ralentisseurs,... tous ces facteurs contribuent de manière très rentable, et à très court terme, à la réduction de la consommation et des émissions de CO₂.

C'est cette approche intégrée et étendue de mesures techniques, fiscales et sur le plan de la mobilité que nous préconisons. Le secteur continuera à œuvrer au caractère écologique et à la sécurité de ses produits, mais pour aborder de manière efficace un problème global tel que celui du CO₂, il faut avoir recours à une approche globale dans laquelle les efforts sont mûrement considérés et qui voit d'abord la mise en œuvre des mesures les plus rentables. ▀

Luc Bontemps
Administrateur-Délégué



Euro VI, c'est parti !

Le 5 septembre 2007, la Commission européenne a clôturé la consultation publique relative à la norme d'émission Euro VI pour les véhicules industriels lourds. L'objectif de cette norme Euro VI, applicable aux véhicules de plus de 3,5 tonnes, consiste à poursuivre la réduction des émissions polluantes (à savoir les émissions de CO, NO_x, PM, ainsi que les hydrocarbures) de ces véhicules.

La Commission a proposé 4 scénarios (illustrés à la figure 1), qui sont en grande partie identiques à ceux déjà fixés il y a plus de 2 ans. Ces nouveaux scénarios ont été complétés par les effets qu'ils exerceraient sur la consommation et, partant, par les émissions de CO₂, ce qui ne peut nous laisser insensibles dans le cadre des discussions actuelles sur les changements climatiques. L'application de normes strictes sur les émissions polluantes entraînera une hausse des émissions de CO₂, comme l'indique la figure 2.

Malheureusement, outre les émissions de CO₂, aucune autre information n'a été donnée en rapport avec l'impact des différents scénarios. Sans informations sur les coûts et les avantages, il est impossible de tirer des conclusions sur la question. Il est donc primordial que la Commission réalise une analyse approfondie sur l'impact des différents scénarios proposés avant d'établir une proposition concrète pour ce qui est des valeurs limites.

En ce qui concerne ces valeurs limites, le monde politique fera certainement pression en vue de les fixer à un niveau similaire à celui de la norme américaine US2010. A ce propos, il ne faut pas oublier que le système américain est basé sur le principe appelé *Averaging, Banking & Trading*, méthode que nous n'appliquons pas en Europe. Ce principe est le suivant : les constructeurs fixent une limite d'émission par ménage (*Family Emission Limit - FEL*) pour chaque famille de moteurs. Ils obtiennent des crédits lorsque la FEL reste inférieure à la norme et peuvent dépasser la norme tant qu'ils disposent de crédits suffisants (il existe également une valeur maximale qui ne peut être dépassée). En d'autres termes, même si la norme relative aux émissions de NO_x, par exemple, a été fixée à 0,3g/kwh, dans la pratique, les niveaux

d'émissions de NO_x de nombreux véhicules varieront entre 0,4 et 0,6. De son côté, l'Europe applique un système de limites dures qu'aucun modèle ne peut dépasser. Dans cette optique, le scénario A est équivalent à la norme US2010 et le scénario D y est en grande partie équivalent.

Dans le cadre de la CEE-ONU, un WHDC (Worldwide Heavy Duty Cycle) – cycle de test uniforme à l'échelle internationale pour les véhicules industriels lourds – a été défini. Il semble conseillé d'utiliser ce cycle de test en tant que base de la norme Euro VI. En raison de la pression politique visant à formuler rapidement une proposition pour Euro VI et, partant, du peu de temps disponible pour établir une corrélation entre l'ETC (Cycle de test européen) et WHDC, il est possible que la Commission choisisse de baser sa proposition sur l'ETC. Dans ce cas, la Commission doit indiquer qu'elle introduira le WHDC en comitologie et qu'elle adaptera les valeurs limites fixées par le Conseil et le Parlement par le biais de formules de corrélation acceptées.

Comme pour tous les dossiers ayant un impact sur l'industrie automobile, le délai d'exécution est ici aussi primordial. Une période de 3 ans entre l'adoption de l'intégralité du package Euro VI et l'application obligatoire de cette norme aux nouveaux modèles est indispensable pour procéder aux adaptations nécessaires pour satisfaire aux normes. La norme Euro-VI pourrait ainsi être rendue obligatoire pour les nouveaux modèles à partir du 1^{er} octobre 2013 et pour toutes les immatriculations à partir du 1^{er} octobre 2014.

Le débat est lancé. Dans un premier temps, nous demandons une analyse coûts-efficacité approfondie pour les différents scénarios, afin de pouvoir choisir les valeurs limites en parfaite connaissance de cause. FEBIAC suivra ce dossier de près au cours des prochains mois et travaillera en collaboration avec les instances compétentes en vue de parvenir à une proposition acceptable pour toutes les parties.

Pol Michiels
Conseiller Environnement

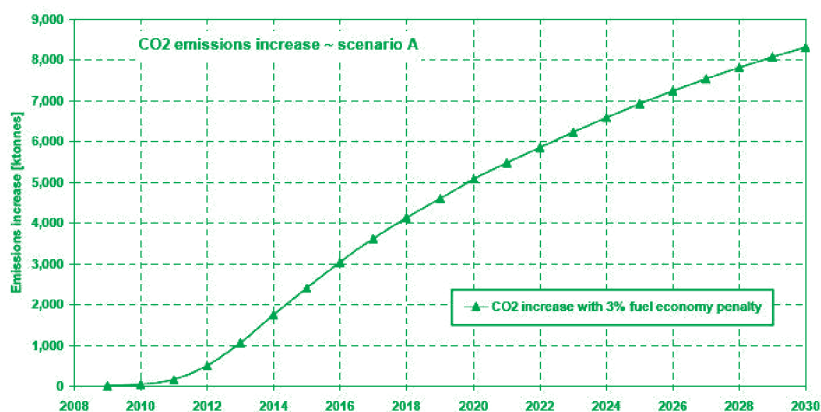


► Fig.1: Scénarios proposés pour Euro VI

Table	Euro VI scenarios							
	A		B		C		D	
g/kWh	CI ²⁾	PI ³⁾	CI ²⁾	PI ³⁾	CI ²⁾	PI ³⁾	CI ²⁾	PI ³⁾
PM	0.01	0.01	0.02	0.02	0.015	0.02	0.015	0.01
NOx	0.4	0.4	0.2	2.0	1.0	2.0	0.5	1.0
THC	0.16	0.66	0.55	1.05	0.55	1.05	0.55	1.05
CO	4.0	4.0	4.0	3.0	4.0	3.0	4.0	3.0
NH ₃ ¹⁾	10 ppm	10 ppm	10 ppm	10 ppm	10 ppm	10 ppm	10 ppm	10 ppm
Increased CO ₂ ⁴⁾	2-3 %	-	5-6%	-	Neutral	-	Neutral	-

- 1) To be applicable to vehicles using SCR (Selective Catalytic Reduction) after-treatment technology
- 2) Engines fuelled with diesel and ethanol
- 3) Engines fuelled with natural gas (NG) and liquefied petroleum gas (LPG)
- 4) Anticipated additional CO₂ emissions resulting from the various scenarios

► Fig.2: Augmentation des émissions de CO₂ entraînée par le scénario A (ACEA)



Environnement

L'eCall en 2010 : un projet ambitieux, mais doté d'un réel potentiel pour la sécurité routière

La Commission européenne veut équiper dès 2010 tous les nouveaux véhicules d'un système d'appel d'urgence qui prévient automatiquement les services de secours en cas d'accident. Il s'agit indubitablement d'un grand pas en avant en matière de sécurité routière, mais le timing proposé s'annonce particulièrement serré. Il reste en effet à surmonter des obstacles techniques et organisationnels de taille.

"Pour Eric, ce lundi de Pâques est une journée noire. Tôt le matin, sa voiture quitte la route et se retrouve brusquement immobilisée sur le bas-côté. Un calvaire de trois heures pour ce conducteur de 55 ans, gravement blessé et coincé dans l'habitacle jusqu'à ce qu'un passant matinal remarque sa voiture accidentée. Quelques instants plus tard, Eric est en route vers l'hôpital et échappe de justesse à la mort".

D'après les chiffres du Parlement européen, 2.500 décès sur un total de 40.000 pourraient être évités chaque année si les services de secours arrivaient plus rapidement. Le Parlement européen a donc décidé l'an dernier d'instaurer dans les États membres un système européen obligatoire d'avertissement automatique des services de secours.

Ce système, baptisé eCall (emergency call) a déjà été imposé par le Commissaire européen en charge des transports, Jacques Barrot : eCall est l'un des projets hautement prioritaires mis en place dans le cadre du projet eSafety. L'objectif poursuivi consiste à réduire de moitié le nombre de décès en 2010 par rapport à 2001.



Des experts européens de la circulation routière ont calculé le gain de temps qu'offrirait un système eCall avec une couverture globale en Europe. Dans les zones rurales, le délai d'intervention des services de secours pourrait être réduit de moitié, tandis que dans les régions urbaines, nous pourrions compter sur un gain de temps de 40 %. En juin dernier – soit deux ans après la Grèce, la Finlande, la Suède et l'Italie –, le ministre des transports allemand a également signé le *Memorandum of Understanding* (MoU), un accord de principe visant à collaborer à la mise en œuvre d'un eCall européen. Le ministre des transports allemand a déclaré que ce système capable de sauver des vies serait disponible pour 100 euros.

Un bref coup d'œil au catalogue de quelques constructeurs automobiles nous révèle que, pour les modèles plus chers dont la liste d'options inclut le système eCall, un supplément allant de 2.500 à 4.000 euros est demandé. Tout bien considéré, le système eCall est proposé en combinaison avec d'autres systèmes de communication tels que les systèmes de navigation, les kits Bluetooth ou les systèmes d'alarme. Les clubs automobiles européens plaident en faveur d'un système simple équipé d'une antenne GPS pour assurer la localisation du véhicule et d'une antenne GPRS pour le transfert voix/données. Un tel système, qui permet une intégration sensiblement plus faible dans l'électronique du véhicule, coûterait initialement 1.000 euros. L'objectif de 100 euros que s'est fixé la Commission européenne pourrait être atteint au cours d'une phase ultérieure, lorsque ce système aura été produit en grand nombre.

Aux États-Unis, depuis 2005, chaque téléphone portable est équipé de série d'une puce GPS. Ce système offre des possibilités plus intéressantes car il rend le système eCall accessible à un prix abordable pour tous, et pas uniquement pour les occupants de véhicules.

Outre le choix de la technologie intégrée dans le véhicule, la détection des appels erronés constitue, elle aussi, un défi de taille. Le traitement statistique des appels d'urgence a en effet démontré que 95 % des appels entrants ne présentaient aucun caractère urgent. Un filtre efficace entre les appels entrants et les systèmes de communi-

tion de services de secours devrait donc permettre d'éviter la surcharge occasionnée par les appels non urgents, mais aussi de définir les priorités adéquates.

Avant qu'il puisse être question d'un système eCall européen standardisé, de nombreuses mesures techniques et organisationnelles doivent encore être prises. Une faible intégration dans l'électronique des véhicules et une utilisation appropriée de l'infrastructure existante sont donc conseillées pour atteindre l'objectif de 2010.



Bron: DaimlerChrysler

Le fonctionnement d'un système eCall.

L'appel d'urgence via le 112 est envoyé automatiquement ou manuellement via commutateur. Les SMS, le GPRS et l'UMTS peuvent être utilisés pour l'envoi de messages de données (ou vocaux). Le choix n'a pas encore été effectué.

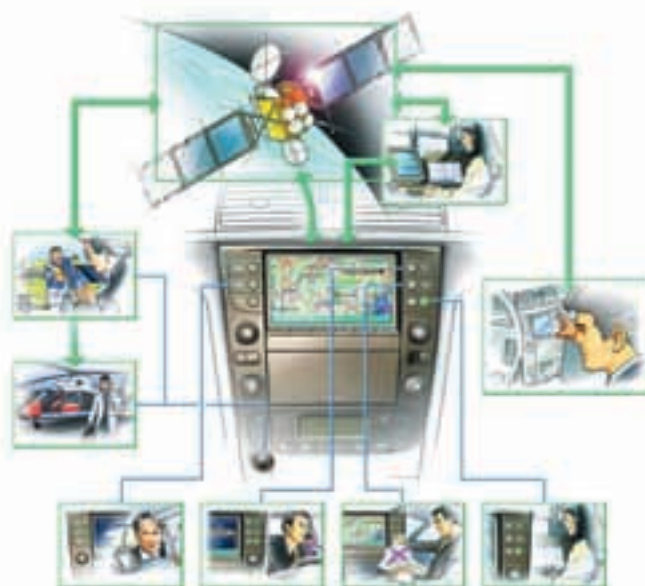
La position de l'expéditeur du message ou de la puce GPS est localisée via un réseau satellite.

Il est possible que le message d'urgence passe par une station intermédiaire (filtrage) avant d'atteindre le réseau de communication des services de secours.

La centrale de secours contacte ensuite les services de secours adéquats. ▶

Steven Soens

Conseiller Automotive Suppliers et Comité Technique



Bron: Fiat Group

Sécurité

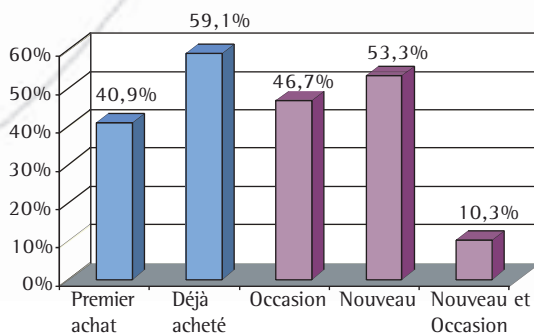
Enquête auprès des acheteurs de motos

Dans le courant de cette année, les membres de la section Deux-Roues Motorisés de FEBIAC ont fait réaliser une étude afin de mieux comprendre la manière dont les acheteurs de deux-roues motorisés se sont informés lors du processus d'achat, par qui ils se sont fait conseiller et quelle motivation a été la plus décisive dans l'acquisition d'une moto ou d'un scooter. Il fallait également scruter l'usage du véhicule et le moment probable de son remplacement.

Il fut décidé de réaliser une enquête téléphonique parmi les acheteurs d'un nouveau véhicule en 2006. Pour essayer de mettre autant que faire se peut l'accent sur les nouveaux clients, le choix s'est porté sur les acheteurs de motos 125cc, de scooters 125cc et de maxi-scooters ainsi que de modèles d'accès, des motos choisies généralement par les motocyclistes débutants. Sur les 4.309 adresses de clients ayant acheté en 2006 un tel deux-roues motorisé, 1.923 numéros de téléphone ont pu être exploités. In fine, 887 réponses ont été recueillies.

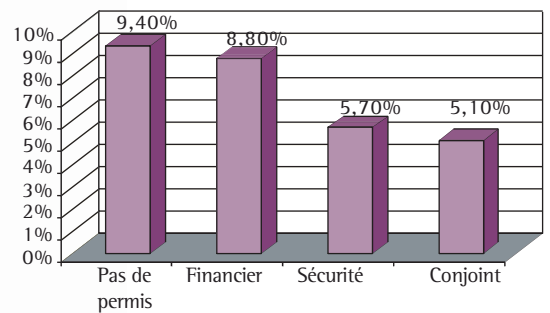
Deux-roues

► Premier achat ou non ?



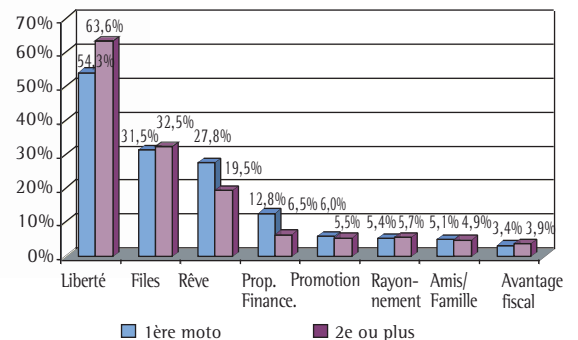
41% des répondants ont acheté une moto pour la première fois. Sur ceux qui possédaient déjà une moto précédemment, environ la moitié avait déjà acheté une moto neuve, tandis que l'autre s'était tournée jadis vers l'occasion. 54 clients avaient déjà acheté par le passé aussi bien une moto neuve que d'occasion.

► Pourquoi pas plus tôt?



Le fait de ne pas posséder de permis moto est évidemment la principale raison pour laquelle on n'avait pas plus tôt de deux-roues motorisé, suivie par des considérations d'ordre financier. Viennent ensuite, dans la hiérarchie, le manque de sécurité et le veto du conjoint. Le changement de législation intervenu récemment (mars 2007), qui permet à un titulaire de permis voiture de conduire une 125cc après 2 ans, a une influence très positive sur l'acceptation de ces véhicules. Depuis 2003, le volume des modèles 125cc a plus que doublé et représente maintenant déjà 23,4% du marché.

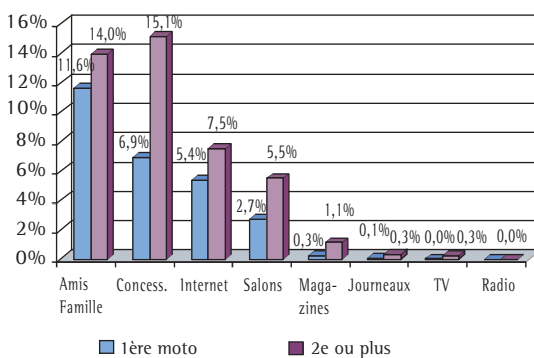
► Raisons d'achat



Cette question fait apparaître un certain nombre de différences notoires entre les 2 groupes. Lorsqu'il s'agit d'une première moto, une bonne proposition financière s'avère avoir une influence nettement plus importante que pour les pilotes expérimentés. Chez les néophytes, il s'agit également davantage de voir un rêve se réaliser. Lorsque l'on a déjà goûté à la moto, le sentiment de

liberté s'avère être un facteur important (63,6% des motocyclistes expérimentés, contre 54,3% des nouveaux venus). La grande majorité avance donc des motifs émotionnels, subjectifs. L'avantage fiscal a constitué un motif d'achat pour seulement 3,7%. Nous expliquons cela par le fait que le grand public ne connaît pas suffisamment les avantages fiscaux liés à l'utilisation quotidienne d'une moto.

▸ Sources d'information

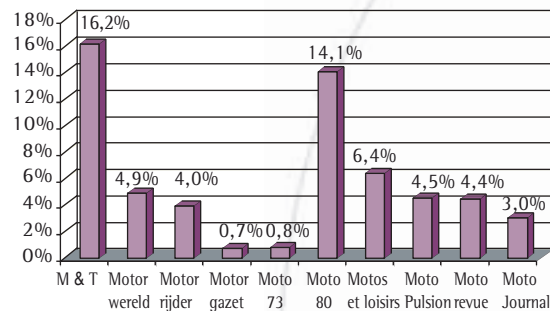


Le rôle du concessionnaire en tant que source d'information s'avère différer très sensiblement selon qu'il s'agit d'un premier achat ou du remplacement d'une précédente moto.

Lors de l'achat de la première moto, les répondants s'avèrent prendre principalement conseil auprès de leurs amis et de leur famille, probablement en ayant la conviction d'obtenir les renseignements les plus neutres. Chez les personnes ayant déjà acheté une moto dans le passé, le concessionnaire arrive subitement en première place, probablement en raison du lien de confiance qui s'est créé lors des différentes visites.

Parmi les autres sources, figurent encore Internet avec 5% et le salon avec 3%. Le faible score du salon s'explique par le type de véhicule sur lequel l'étude a porté. Il s'agit de motos "no-nonsense" sans prouesses technologiques et non des modèles qui font rêver lors des salons motos. Étant donné l'absence de publicité des marques motos dans les médias non spécialisés, les journaux et hebdomadaires généralistes, la radio et la télévision obtiennent des scores insignifiants.

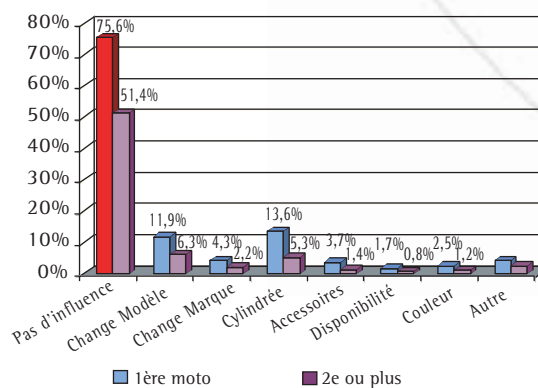
▸ Presse spécialisée



Côté presse spécialisée, Metamedia obtient un très satisfaisant 21,1% grâce à ses 2 titres *Motoren en Toerisme et Motorwereld*. *Motorrijder* réalise un mauvais score, avec 4%. La presse néerlandaise, telle que *Moto 73*, n'est pratiquement jamais citée.

Côté francophone, on observe une situation similaire : *Moto 80* obtient 14% et *Moto Pulsion* seulement 4,5%. *Moto et Loisirs* se place entre les deux, avec 6,4%. On constate ici que la presse française, avec *Moto Revue et Moto Journal*, obtient par contre un joli score.

▸ Influence du concessionnaire

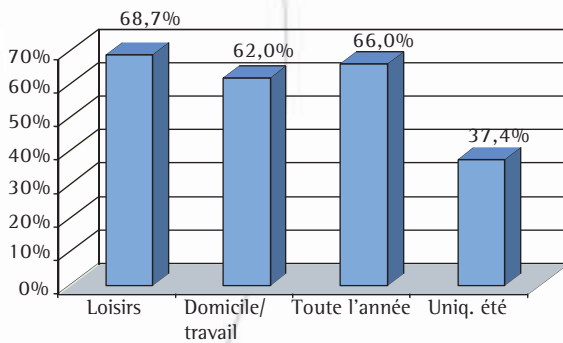


Lorsque l'on scrute l'influence précise du concessionnaire, il apparaît que trois quarts des nouveaux pilotes affirment ne pas s'être laissé influencer par le concessionnaire. L'influence du concessionnaire se situe principalement au niveau du choix de la cylindrée adéquate, suivie du modèle.

Deux-roues

Chez les non-novices, il ressort que le concessionnaire a influencé d'une certaine manière la décision d'achat dans 50% des cas. Toutefois, ce groupe indique dans une moindre mesure à quel niveau cette influence s'est exercée. Il faut mettre cela en rapport avec le fait que la relation avec le concessionnaire dure depuis un certain temps déjà et que l'influence se fait dès lors sentir plus progressivement au fil des ans.

Usage



Lorsque l'on sonde l'usage qui est fait du véhicule, il apparaît qu'il n'existe pratiquement pas de différence entre les premiers acheteurs et les autres. Plus de 2/3 des clients déclarent qu'ils l'utilisent pour leurs loisirs. Plus de la moitié l'utilisent aussi pour le trajet domicile-travail, en dépit du fait que les "embouteillages" aient été un des facteurs décisifs pour seulement 1/3 des acheteurs. Il ressort donc que les acheteurs utilisent leur véhicule plus qu'initialement prévu. Seule une minorité de 1 acheteur sur 3 utilise son deux-roues exclusivement pendant l'été.

L'enquête acheteurs confirme que lors de l'achat d'un deux-roues motorisé, des facteurs tant rationnels – comme une amélioration de la mobilité – qu'émotionnels – comme la création d'un sentiment de liberté – jouent un rôle important. Le secteur des motos dispose encore assurément d'une marge de manœuvre pour renforcer l'influence du concessionnaire dans le processus d'achat. A l'heure actuelle, le concessionnaire motos a encore trop peu de contacts avec les nouveaux clients en quête d'informations en vue de procéder à un achat. En outre, le concessionnaire doit attacher une attention particulière à sa clientèle existante. C'est en effet principalement grâce au pouvoir de persuasion d'amis (motocyclistes) que la décision d'achat est prise.

In Memoriam

Roger Renoy



Nous avons perdu un ami, un fin connaisseur doublé d'un grand amoureux de la moto.

Roger Renoy était en outre président du MotorCycle Council, l'organe consultatif du secteur moto en Belgique

Il fut surtout un homme avenant, un homme d'exception.

Nous témoignons notre soutien et notre sympathie à sa famille

Michel De Meûter
Conseiller Motos

Deux-roues

Règlement technique des véhicules : OUI à l'harmonisation européenne

Depuis maintenant plus de 30 ans, la réglementation technique est en cours d'harmonisation au niveau européen. Cette démarche est la traduction logique de la construction d'une Europe unie pour la réalisation de son objectif principal : l'ouverture d'un grand marché intérieur, un espace sans frontières intérieures dans lequel la libre circulation des marchandises, des personnes, des services et des capitaux est assurée. La disparité des réglementations techniques nationales pour l'homologation des véhicules dans les différents Etats membres était une des entraves au libre échange et constituait un obstacle majeur à la réalisation de cet objectif.

Contexte

Pour réaliser cette harmonisation, le Conseil des Communautés européennes a adopté le 6 février 1970 la Directive 70/156/CEE concernant le rapprochement des législations des Etats membres relatives à la réception par type des véhicules à moteur et de leurs remorques. L'application de cette directive entraîne le remplacement progressif des systèmes nationaux de réception des véhicules des Etats membres par une procédure de réception communautaire.

La réception CE consacrée par la dite directive marque l'aboutissement de la procédure par laquelle un Etat membre constate qu'un type de véhicule est conforme aux prescriptions techniques des directives communautaires spécifiques qui font partie intégrante de cette procédure. De cette façon, les véhicules qui satisfont aux prescriptions harmonisées peuvent être librement mis en circulation dans toute la Communauté.

La réception européenne complète d'un véhicule de la catégorie M1 (voitures) est ainsi devenue réalité il y a maintenant plus de 10 ans déjà (1er janvier 1993). Obligatoire depuis le 1er janvier 1996 pour les nouveaux types de véhicules et depuis le 1er janvier 1998 pour les nouvelles immatriculations, cette directive cadre réglemente 48 sujets traités par autant de directives particulières.

Les nouveaux types de véhicules à moteur à deux ou trois roues (cyclomoteurs, motocyclettes, tricycles, ...) sont eux aussi soumis depuis le 17 juin 1999 à une

réception européenne, en application de la Directive cadre 92/61/CEE du Conseil. Depuis le 17 juin 2003, la réception européenne est également obligatoire pour toutes les nouvelles immatriculations de véhicules à moteur à deux ou trois roues.

Pour les autres véhicules (camions, camionnettes, autobus, autocars, remorques) la réception CE deviendra réalité à l'horizon 2009 puisque la nouvelle Directive-cadre (2007/46/CE) l'établissant vient d'être publiée.

Outre la notion de réception multiétape (construction en plusieurs étapes), cette directive prévoit aussi désormais la réception communautaire par type pour les véhicules produits en petites séries. Elle pourra également s'appliquer à la réception individuelle.

Le bénéfice de l'harmonisation européenne ne représente pas qu'un avantage économique pour le constructeur d'un véhicule, d'un composant ou d'une entité technique. Evidemment, celui-ci ne doit plus répéter la procédure d'homologation dans chaque Etat membre et il ne doit plus non plus adapter la conception du véhicule aux exigences nationales de l'un ou l'autre pays. En réalité, ces simplifications permettent aussi d'atteindre des objectifs plus importants encore et pour tout le monde ceux-là : l'amélioration de la sécurité routière et de la protection de l'environnement.



En effet, cette harmonisation permet à un constructeur de consacrer plus de moyens à la recherche et au développement de programmes. Ceux-ci peuvent alors être plus ambitieux et achevés plus rapidement. Le consommateur y trouvera lui également un avantage financier puisque les nouveautés technologiques mises plus rapidement sur le marché seront moins cher en raison d'amortissements sur des volumes plus importants.

Evolution de la réglementation

Il est normal qu'une réglementation ne reste pas figée. Elle doit évoluer pour rester en phase avec son temps et maintenir des objectifs élevés. La politique européenne est très active sur ce plan et les directives sont constamment modifiées pour les adapter au progrès technologique notamment. Ce travail d'adaptation se fait au travers de structures bien établies auxquelles participent chaque Etat-membre ainsi que le secteur.

La volonté d'un pays de faire cavalier seul pour imposer sur son territoire de nouvelles dispositions nationales (ou régionales) est donc une démarche à contre-courant totalement dénuée d'intérêt, au contraire.

Ce type de décision, ne contribue pas réellement à l'amélioration de la sécurité ou de l'environnement puisque les constructeurs doivent pour de petits marchés intégrer de nouveaux projets parmi ceux en cours qui sont dès lors ralentis.

D'autre part, la circulation en Belgique étant en grande partie une circulation de transit, l'effet de ces mesures sur le seul parc national de véhicules sera dilué dans la masse et n'aura que peu d'incidence au niveau belge.

Si l'argumentation d'un Etat membre est fondée pour imposer l'une ou l'autre nouvelle exigence, l'intérêt général, la construction de l'Europe et le bon sens demandent que l'introduction d'une nouvelle mesure se fasse au niveau international. Certes, le délai d'adoption au niveau international est sans doute plus long qu'au niveau national, mais la directive étant uniformément applicable dans tous les Etats membres, l'avancée technologique se fera ainsi sur une beaucoup plus grande échelle et sera profitable à tout le monde.

Exemple : Les miroirs anti angle mort

Pour illustrer le point ci-dessus, la problématique de l'angle mort est un exemple parfait des erreurs à ne pas commettre dans l'instauration de dispositions techniques.



Rappel des évènements

1. Début 2002, un premier projet d'arrêté royal a été introduit afin d'anticiper un projet de directive et de prendre des mesures pour que les véhicules utilitaires et les bus, soient équipés de systèmes anti-angle mort plus performants que ceux imposés par la Directive alors en vigueur (71/127/CEE modifiée en dernier lieu par la 88/321/CEE) et dont les prescriptions étaient inspirées de celles d'un projet de directive en cours d'adoption (qui deviendra la Directive 2003/97/CE).
2. Courant 2002, les autorités ont lancé une campagne pour octroyer une prime sous forme d'un passage gratuit au contrôle technique aux véhicules utilitaires équipés volontairement avant le 31 décembre 2002 d'un système de vision complémentaire réduisant l'angle mort.
3. En septembre 2002, sur décision du Conseil des Ministres qui a décidé d'accélérer l'entrée en vigueur des dispositions belges, un arrêté royal a fixé au 1er janvier 2003 (!) l'obligation des miroirs belges pour les nouveaux véhicules utilitaires.
4. En décembre 2002, en raison du délai initial trop sévère et de la non disponibilité des miroirs "belges", des dispositions transitoires ont été accordées jusqu'au 31 décembre 2003 pour accepter un système complémentaire comme alternative aux miroirs belges inexistantes.
5. En décembre 2002, a aussi été imposé le montage, côté passager, d'un système complémentaire réduisant l'angle mort sur les véhicules N2 et N3 (camions et tracteurs routiers) mis en circulation avant le 31 décembre 2002 (retrofit).
6. En novembre 2003, la Commission européenne a adopté la Directive 2003/97/CE relative aux dispo-

sitifs de vision indirecte qui prescrit une extension du champ de vision et autorise le recours à d'autres technologies pour y arriver.

7. En 2004, la Belgique a préparé un projet d'arrêté visant à abroger les arrêtés de 2002 conformément à un avis de la Commission et à introduire les dispositions de la Directive 2003/97/CE dans le règlement technique belge (Arrêté royal du 15 mars 1968).
8. Courant 2005, ce projet a été complété par les dispositions de la Directive 2005/27/CE adoptée entre-temps par la Commission qui étend l'obligation de monter des rétroviseurs grand angle de la classe IV sur les véhicules de la catégorie N2 ayant une cabine comparable à celle des véhicules de la catégorie N3.
9. En juillet 2007, la Directive adoptée par le Parlement européen imposant au niveau européen un retrofit pour le montage de miroir classe IV (miroir grand angle) et classe V (miroir d'accostage) sur les véhicules N2 et N3 de moins de 10 ans.
10. Le dernier projet d'arrêté royal en date, dont on espère qu'il sera enfin rapidement publié, contient à présent les dispositions des trois directives.

Commentaires

- ▲ L'introduction en 2002 de miroirs "belges" était inopportune et prématurée vu que :
 - Une nouvelle directive était en cours d'adoption (elle le sera un an plus tard). Même si les dispositions belges étaient relativement fidèles à celles du projet de directive (sauf en ce qui concerne le champ d'application), celui-ci n'était pas encore définitif et pouvait encore subir d'importantes modifications.
 - La Belgique ne pouvait interdire les véhicules conformes aux dispositions européennes en vigueur vu que la directive stipulait : "Un Etat membre ne peut s'opposer à l'immatriculation des véhicules dont les systèmes de vision indirecte sont conformes aux dispositions de la directive. Ces véhicules doivent dès lors pouvoir être immatriculés sans devoir répondre à des dispositions complémentaires".
 - Les fabricants et constructeurs n'avaient pas la possibilité de développer, homologuer et fabriquer en quelques semaines seulement de nouveaux miroirs ainsi que leurs fixations, pour

un petit marché, sachant que des dispositions européennes allaient être adoptées.

- Alors que la Commission, consciente des implications que posent l'introduction de nouvelles prescriptions, a prévu une période transitoire de 24 à 36 mois pour l'application de la future Directive, (période nécessaire pour la conception, la mise au point, les tests, l'homologation et la mise en production) la Belgique quant à elle a voulu imposer les miroirs belges dans un délai de 3 à 4 mois !
 - Alors que l'Administration était déjà en sous-effectif, cela était de nature à créer une charge de travail complémentaire importante pour délivrer des homologations belges, valables quelques temps seulement.
- ▲ Dans les faits, pratiquement aucun constructeur n'a développé et homologué des miroirs belges préférant utiliser les dispositions transitoires et passer directement aux nouveaux miroirs européens conformes à la nouvelle Directive 2003/97/CE.
- ▲ Depuis 2002, la Belgique a voulu élargir le champ d'application prévu par l'Europe en imposant un miroir classe IV (rétroviseur grand angle) à tous les véhicules des catégories N2 de 3,5 à 7,5 t et aux véhicules de la catégorie M3 alors que cela n'était que facultatif au niveau européen selon la Directive 2003/97/CE.

L'élargissement du champ d'application par rapport à celui fixé par l'Europe est abusif et problématique car :

- L'aspect facultatif de certaines dispositions de la Directive 2003/97/CE ne l'est que dans le chef du constructeur qui peut selon son choix équiper certains types de véhicules de miroirs supplémentaires à condition dans ce cas de respecter certaines prescriptions. L'aspect facultatif n'est pas prévu pour que des Etats membres fixent des dispositions plus sévères que d'autres.
- Cette imposition apparemment anodine n'est pas si facile à respecter que cela car elle exige d'importantes études complémentaires. Le montage de ce genre d'accessoires n'est pas aisé, spécialement pour

Réglementation

les véhicules de la catégorie M3 (autobus-autocars) en raison des caractéristiques de construction de leurs carrosseries (éléments de carrosserie en fibres entraînant des problèmes de fixation, de vibrations, dimensions du pare-brise, ...).

- Le segment belge des véhicules N2 ≤ 7,5t est un petit marché de quelques centaines de véhicules seulement, composé notamment de "grosses camionnettes". Ces véhicules ne sont en rien comparables à des "camions" et ne devraient pas être concernés. Les flancs de ces véhicules sont en effet à peine plus hauts que ceux d'une voiture, de sorte que le risque qu'un usager de la route vulnérable ne se retrouve sous le véhicule, n'est pas le même que pour les gros camions.
- Le miroir classe IV n'est imposé par aucun autre Etat membre sur ces catégories de véhicules. Le marché étant donc, pour les fabricants de miroirs, restreint au seul marché belge, il est à craindre que peu de fournisseurs de miroirs investiront dans le développement de ce produit et dès lors que les constructeurs auront des difficultés à trouver des fournisseurs pouvant les leurs fournir.



Avec le nouvel arrêté encore à paraître et qui vise notamment à transposer la Directive 2005/27/CE, la concordance des champs d'application belge et européen devrait être rétablie de manière à ce que le miroir classe IV (rétroviseur grand angle) soit :

- obligatoire pour les véhicules N2 ≤ 7,5 t seulement si un miroir classe V peut être monté à au moins 2 m du sol ;
- facultatif pour les véhicules M3 (autobus).

▲ Le retrofit est aussi une source de problème du fait que les critères de champs de vision minimums imposés sont exprimés de manières différentes.

- Dans sa première version, le projet de directive prévoyait une exemption pour les pays ayant déjà pris des mesures en ce sens, c'est-à-dire la Belgique, les Pays-Bas et le Danemark, mais cela n'était pas une bonne solution car cela aurait créé une situation discriminatoire entre les différents Etats membres, ce qui est contraire au processus d'harmonisation. Dans la version définitive, l'exemption n'est toutefois plus accordée que si les mesures déjà prises sont telles que soient couverts 95 % du champ de vision total au niveau du sol des rétroviseurs de classe IV et de classe V en vertu de la Directive 2003/27/CE

Les exigences belges étaient quant à elles satisfaites si le champ de vision était présent jusqu'à une distance latérale de 12,5 m à partir du côté latéral du véhicule (voir Figure 1). Rapportée aux prescriptions de la Directive 2003/97/CE, cela représente environ 86% du champ de vision du rétroviseur classe IV seulement !

Il faudra attendre encore quelques temps avant que les champs de vision ne soient vérifiées selon les nouvelles normes lors du contrôle technique périodique, mais l'on peut certainement s'attendre à ce que nombre de véhicules ne franchissent pas la barre des 95% requis.



Fig. 1 : Champ de vision d'un rétroviseur "grand angle" de la classe IV
 (Directive 2003/97/CE et AR 25-09-2002)

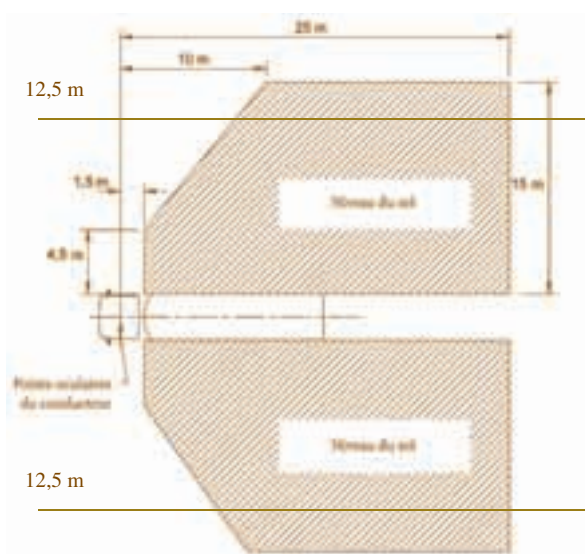
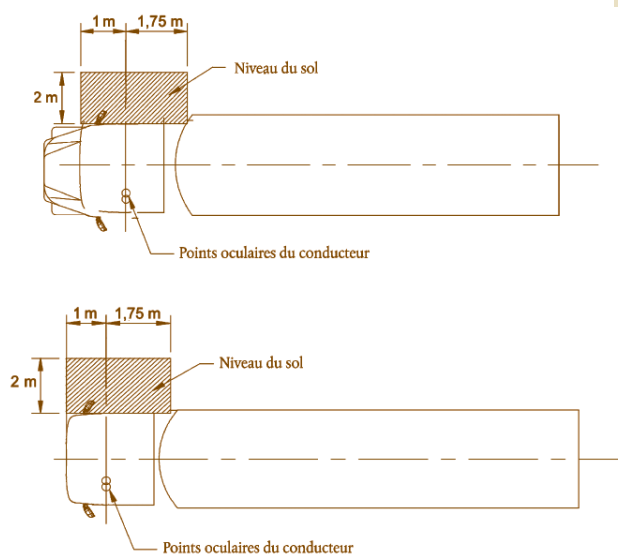


Fig. 2 : Champ de vision d'un rétroviseur "d'accostage" de la classe V
 (Directive 2003/97/CE et AR 25-09-2002)



Conclusions

A force de vouloir faire autrement que l'Europe et à vouloir faire mieux ou plus vite en prenant des dispositions nationales plutôt qu'européennes, on ne fait finalement rien de satisfaisant au contraire :

- On se démarque du processus d'harmonisation européenne.
- On prend du retard dans le processus normal d'adaptation de la réglementation technique belge (dans le cas des miroirs, certaines dispositions des directives européennes de 2003 et 2005 sont applicables depuis janvier 2006 !!!).
- Le législateur perd du temps à mettre en place quelque chose qui devra être adapté par après.
- Outre une double charge de travail, on prend le risque que les décisions nationales ne soient pas compatibles avec les dispositions prises ultérieurement au niveau européen (dans le cas des miroirs, certains équipements placés en 2002-2003 et pour lesquels des primes ont parfois été distribuées ne seront plus suffisants pour répondre aux exigences européennes et devront peut-être être remplacés).
- L'arrêté qui doit abroger la réglementation de 2002 n'est toujours pas pris.
- On crée une confusion réglementaire.
- On suscite le mécontentement des usagers.

FEBIAC insiste donc auprès du législateur pour :

- que la réglementation technique applicable en Belgique soit fidèle et conforme à la réglementation européenne normale, sans plus ;
- et que l'adoption de nouvelles dispositions se fasse au niveau européen et non au plan national. ▀

Philippe Planchon
 Conseiller Etudes Techniques

European Motor Show Brussels

Fini les slogans, en route pour des solutions écologiques effectives

Ces derniers mois, tous les grands salons automobiles internationaux ont œuvré autour du thème "environnement", mais nulle part ailleurs qu'à Bruxelles, les efforts ne vont aussi loin pour sensibiliser les conducteurs. Lors du European Motor Show Brussels de janvier 2008, FEBIAC prendra plusieurs initiatives variées pour montrer au grand public où se trouve le secteur en matière de technologies innovatrices et de modèles prêts à entrer en phase de production. Grâce aux résultats concrets du projet pilote Je roule e-positif, nous montrons que chaque conducteur peut désormais contribuer grandement à la réduction de la consommation de carburant et donc aux émissions de CO₂ de son véhicule. Le thème CO₂ sera traité encore plus en détail lors d'un congrès européen auquel participeront l'industrie automobile mais aussi des décideurs politiques au niveau belge et européen.

Je roule e-positif, réduction de la consommation de carburant dans la pratique

Le projet de grande envergure *Je roule e-positif* encourage un style de conduite écologique. S'il est vrai que FEBIAC est la fédération belge des importateurs et constructeurs automobiles, elle regarde au-delà des ventes de nouvelles voitures à proprement parler. Une de ses préoccupations majeures est d'arriver à une conduite automobile écologique. Depuis ce printemps et jusqu'au Salon de 2008, un projet pilote implique une centaine de familles belges que nous conseillons afin de leur apprendre à adopter une autre conduite, écologique. FEBIAC et son partenaire DrivOolution regroupent dix conseils réalisables permettant aux conducteurs de réduire leur consommation de carburant de jusqu'à huit pour cent et dito des émissions de CO₂ de leur véhicule. Les résultats finaux de ce projet seront présentés dans le stand e-positif du palais 1, où nous voulons également encourager les autres visiteurs du salon à rouler e-positif.

Ce nouveau style de conduite présente encore d'autres avantages. Les conducteurs e-positifs roulent de manière plus élégante et plus sûre. Et ils sont détendus au volant. Ce qui réduit le risque d'accidents.

En amenant autour de la table toutes les parties concernées, e-positif garantit une solution durable.

Tous les partenaires ont en effet intérêt à ce que le projet réussisse.

- L'industriel produit des voitures plus propres en améliorant la technologie moteur et en trouvant des carburants alternatifs.
- L'utilisateur réduit, grâce à son nouveau style de conduite, les émissions de CO₂ et de substances nocives.
- Le cas échéant, les autorités adaptent l'infrastructure. Et œuvrent à une fiscalité automobile "verte" basée sur les émissions de CO₂ et les normes d'émissions.

Les améliorations technologiques garantissent des voitures plus propres et plus économes. Mais ces nouvelles technologies requièrent un nouveau style de conduite. Désormais, un comportement de conduite adapté devra contribuer à développer la tendance positive. Les cent premières familles du projet pilote ouvrent la voie au grand public. Avec le stand interactif du palais 1, nous ferons le premier pas vers un changement de comportement généralisé. Du moins auprès des 700.000 visiteurs que nous attendons au European Motor Show Brussels. Tout ce projet est également unique au niveau international. Nulle part ailleurs on ne trouve un projet similaire dont le but est de suivre de la sorte, et sur le long terme, un groupe de conducteurs aussi important. ALD Automotive, Axa, Belgacom, Octa+, Touring et Spotter nous ont soutenus dans ce projet. Consultez vous aussi les 10 conseils et les résultats concrets sur www.e-positif.be.



Powered by nature : exposition et essais de voitures écologiques

Tout le monde a déjà entendu parler d'un moteur à hydrogène, de biocarburant ou de gaz naturel, de véhicules hybrides ou des piles à combustible. Toutefois peu de personnes sont capables d'expliquer de quoi il s'agit précisément et quels sont les avantages et atouts de ces différentes technologies. Vous trouverez toutes les informations objectives à ce sujet lors de l'exposition *Powered by nature*. FEBIAC rassemblera dans le palais 1 toute une série de technologies – indépendamment des marques – qui rendent les véhicules plus écologiques. Les visiteurs du Salon pourront y découvrir en quoi consiste la technologie et de quelle manière elle contribue à un environnement plus propre.

Les nouvelles technologies sont souvent considérées avec méfiance. Ces véhicules écologiques ressemblent à des voitures ordinaires, mais ont-ils la même chose à nous proposer ? Raison pour laquelle nous avons le plaisir d'offrir à chaque visiteur un essai afin de découvrir que ces voitures sont effectivement aussi confortables et sûres que les voitures que nous connaissons bien.

Pour tout complément d'information concernant la mise en œuvre concrète de ces technologies dans des voitures neuves, le visiteur peut s'adresser aux "points info verts" sur les stands des constructeurs. L'itinéraire écologique sur le plan du salon guidera chacun à travers l'offre de solutions écologiques.

Clean Moves Brussels– Efficient mobility

Il est important que nos villes demeurent mobiles. Cette nécessité fait naître de nouveaux modes de transport. Nous tenons à vous les présenter dans un stand informatif central, Clean Moves Brussels. Cette exposition vient compléter les véhicules exposés sur le stand *Powered by nature*. Clean Moves rassemble des véhicules spécifiques apportant une réponse sur mesure aux besoins de transport des zones urbaines. En visant à chaque fois une consommation de carburant efficace. Des vélos-taxis aux scooters, voitures et utilitaires légers électriques. De réserves de pétrole inéluctablement limitées à de nouvelles opportunités d'affaires. Rendez-vous au palais 1.

European Automotive Forum

Il faut réduire les émissions de CO₂. L'industrie automobile investit à tour de bras dans la recherche et le développement afin d'atteindre cet objectif. Mais les constructeurs ne sont pas les seuls acteurs à pouvoir faire la différence. Des engagements politiques sont également indispensables, tout comme un effort à fournir par chaque conducteur. Seule une approche intégrée, regroupant les différents domaines d'action de manière efficace, peut faire la différence.

Qu'en est-il des possibilités et des attentes ? Quelles solutions l'industrie automobile voit-elle ? Dans quelle direction le monde politique européen pense-t-il ? Ces interrogations constituent le point de départ de la conférence *European Automotive Forum* que FEBIAC organise le mercredi 23 janvier 2008 sur le thème *Cars & CO₂ : Matching Automotive Challenges with Integrated Policy*.

Cinq thèmes seront développés :

- Développement des véhicules,
- Moteurs et technologies complémentaires,
- Carburants alternatifs,
- Comportement de conduite et infrastructure,
- Taxation en matière de CO₂ et comportement des consommateurs.

Les activités des workshops s'achèvent à midi par un débat avec des personnalités politiques européennes et des associations impliqués dans la problématique du CO₂.

Cette réunion européenne au sommet est organisée en coopération avec ACEA et Automotive News Europe. Le European Business Forum est chargé de l'organisation pratique. Pour tout complément d'information, rendez-vous sur www.automotiveforum.eu

86e European Motor Show Brussels, sous le signe de l'environnement, du 17 au 27 janvier 2008. Plus d'infos sur www.autosalon.be ▶

Stijn Vancuyck
Directeur Adjoint Salon



Salon

unavenirquiroule.be lance son kit de communication

unavenirquiroule.be lance une nouvelle initiative destinée à rapprocher employeurs et jeunes motivés : le kit de communication pour les entreprises du secteur automobile.

But de l'action : attirer davantage de jeunes qualifiés dans le secteur automobile.

Les employeurs de ce secteur éprouvent en effet des difficultés à recruter et conserver du personnel qualifié. Simultanément, des jeunes passionnés par la technique trouvent à grand peine un job qui leur convient. C'est précisément ce constat qui a incité unavenirquiroule.be à mettre sur pied une nouvelle initiative destinée à rapprocher employeurs et jeunes motivés, sous la forme d'un kit de communication spécialement conçu pour les entreprises du secteur automobile.

Ces dernières années, unavenirquiroule.be a déjà imaginé une série d'actions et d'outils destinés aux jeunes (et à leurs parents), aux enseignants et aux employeurs du secteur automobile... Toutes les informations en la matière figurent sur le site www.unavenirquiroule.be. Aujourd'hui, unavenirquiroule.be propose un kit de communication bien conçu. Le but est d'offrir un coup de pouce utile à toutes les entreprises automobiles de notre pays, afin qu'elles contribuent à créer un futur radieux pour notre secteur.

Une communication forte pour les entreprises automobiles

unavenirquiroule.be a entre-temps acquis une certaine renommée auprès des jeunes, se positionnant comme une espèce de label de qualité pour les "cracks de l'automobile". Grâce à ce nouveau kit de communication, les employeurs du secteur pourront mettre leurs atouts en valeur. Nous leur proposons en effet d'apposer le sceau "unavenirquiroule.be" sur toutes leurs initiatives de formation, de recrutement, d'informations destinées aux jeunes... Le kit de communication est un outil qui se veut avant tout pratique. Prêt à l'emploi, il renferme divers supports promotionnels : le logo unavenirquiroule.be, un slogan, un petit texte explicatif... Il s'accompagne en outre d'un guide utile qui avance des suggestions concrètes afin de réserver à

unavenirquiroule.be une place de choix dans toutes les communications adressées aux clients, aux travailleurs effectifs et potentiels, au personnel des concessionnaires, aux fournisseurs et aux enseignants.

Un cas de figure concret est toujours plus parlant : prenons par exemple la journée "Portes ouvertes" d'une entreprise automobile. En mentionnant unavenirquiroule.be dans le dépliant remis aux visiteurs, cette entreprise affirme d'emblée son appartenance à un secteur d'avenir, qui attache une grande importance à la qualification de ses collaborateurs. Autre exemple, imaginons qu'une entreprise recherche un technicien automobile. Si l'offre d'emploi porte le logo unavenirquiroule.be, le ton est déjà donné : les travailleurs motivés et qualifiés sont promis à un bel avenir dans le secteur automobile. Sur www.unavenirquiroule.be, les candidats potentiels peuvent en outre se faire une idée précise des différents métiers du secteur et trouver des conseils utiles pour améliorer encore leurs qualifications professionnelles.

En conclusion, le kit de communication offre un avantage immédiat aux employeurs : leur message se voit sensiblement renforcé, grâce au lien établi entre leur propre initiative (une offre d'emploi, une journée "Portes ouvertes", une formation interne...) et la campagne plus vaste qui incite les jeunes talents prometteurs à placer leur avenir sous le signe de l'automobile. Plus les employeurs et les travailleurs seront nombreux à soutenir la campagne, plus la marque unavenirquiroule.be sera forte.



Grâce au kit de communication unavenirquiroule.be, tous les employeurs du secteur automobile pourront apposer le sceau d'unavenirquiroule.be – "le" label de qualité pour les jeunes cracks de l'automobile – sur leurs initiatives de formation, de recrutement, d'informations destinées aux jeunes... ▶

Hilde Van Laethem
Conseillère Image



Image

Advanced Automotive Management, une référence depuis sept ans déjà

La septième édition du cours Advanced Automotive Management a débuté en octobre dernier. Depuis sept éditions déjà, FEBIAC et Ichee Entreprises organisent une formation en management poussée, adaptée au secteur automobile et aux défis et processus de changement qu'il traverse. Pour rester à la pointe, les gérants d'entreprises automobiles et les managers d'entreprises d'importation doivent développer des visions stratégiques claires et définir des objectifs concrets en concertation avec leurs collaborateurs. Faire du manager un stratège et coach est la meilleure définition que l'on puisse donner de l'objectif de l'Advanced Automotive Management.

Le cours de cette année est à nouveau une réussite, avec 50 participants répartis en deux groupes linguistiques. Nous devons ce succès au fait que nous avons en perma-

nence modifié et adapté le contenu du cours afin qu'il continue à correspondre aux tendances et développements les plus récents observés dans le secteur de l'automobile, des motos et des camions. Ce succès s'explique aussi par l'enthousiasme avec lequel les participants à des éditions précédentes de la formation informent leurs collègues de l'Advanced Automotive Management. Nous avons recueilli ci-après les témoignages des deux participants qui ont obtenu les meilleurs résultats finaux de l'année écoulée et ont dès lors été couronnés "Automotive Manager" de l'année 2007. André Geebelen, gérant d'une concession Peugeot à Dilsen, et Chris Van Raemdonck, gérant d'une concession Mercedes-Benz à Wemmel, témoignent, chacun à leur manière, du cours et de son impact sur leur management et vision professionnelle.

André Geebelen, Automotive Manager de l'année

Nous sommes en 2007, dans un cadre de mondialisation poussée à l'extrême. Les ramifications de coopération entre les différentes marques automobiles sont très étendues. Elles ne sont plus transparentes pour le client et à peine pour le concessionnaire. Le client achète une image de marque et recherche un équilibre dans ce qu'il considère comme le meilleur choix. Le client est au centre de mes préoccupations : lui et lui seul décide où ira son argent à l'achat, mais aussi à la revente. Depuis ces dix dernières années, le marketing a un tel impact qu'il peut relativement facilement arriver à atteindre de nouveaux marchés. Je me demande parfois si le marketing est au service de la vente ou le contraire. De toute évidence, il s'agit tant pour le fabricant que pour le consommateur d'un exercice d'équilibre permanent entre émotion et raison. En tant que concessionnaire automobile, nous devons constamment sentir ce qui se passe et chercher à trouver un équilibre tangible : il n'est pas bon de surinvestir, mais ne pas investir du tout vous met hors du coup encore plus rapidement. Investir dans une bonne marque, au bon endroit et en faisant appel aux bonnes personnes est l'œuvre de toute une vie. Les choix stratégiques revêtent dès lors toujours une importance primordiale. Actuellement, ces choix stratégiques sont évalués sur un maximum de 5 ans, ce qui indique que le marché change très rapidement et que toute erreur de choix peut avoir des conséquences catastrophiques. Dans le cadre de la réduction des coûts de la distribution, il convient aussi de réorganiser le réseau de concessionnaires.

Nous devons être ambitieux mais pas non plus téméraires, en trouvant nous aussi un bon équilibre entre l'émotionnel et le rationnel. Ces deux aspects ont été très présents dans cette formation Advanced Automotive Management. Je me réjouis qu'investir ne soit pas simplement une approche financière, mais que la confiance en soi constitue le meilleur investissement. Les business managers de grandes marques ne recherchent dès lors pas des concessionnaires automobiles du type 'banquier', mais des 'professionnels passionnés'. La passion transmise aux prospects constitue, à mes yeux, la meilleure clé du succès. Nous devons convaincre les clients qu'ils achètent les meilleurs produits au prix le plus juste. Toutefois, l'art du 'professionnel passionné' consiste à s'adapter rapidement au monde financier. La valeur ajoutée de ce cours réside par conséquent dans le fait qu'en tant que manager, nous ne pouvons plus uniquement travailler à l'instinct, mais que nous disposons de toute une série d'indicateurs (disons un tableau de bord financier) nous permettant de mieux gérer notre concession. Pour conclure, j'aimerais encore faire une suggestion. L'accès à notre profession de concessionnaire de marque est pratiquement impossible à un jeune talentueux qui arrive sur le marché du travail, car la plupart des concessionnaires de marque sont souvent de la 2e, voire de la 3e génération. Cela engendre un problème de succession familiale qu'il ne faut pas sous-estimer. Je suis d'avis que cela pourrait être un thème qui enrichirait encore le cours.

Formation



Chris Van Raemdonck, Automotive Manager de l'année

Quelle que soit la manière d'aborder la question, il faut toujours faire un effort pour laisser de côté les affaires en cours – toujours urgentes – dans l'entreprise et se rendre au cours. Pourtant, j'ai toujours eu le sentiment d'avoir pris la bonne décision en me libérant pour participer à la formation Advanced Automotive Management. On quitte le niveau opérationnel au profit d'une vue d'hélicoptère qui permet de se remettre en question. Ai-je pris sur les différentes activités et processus de l'entreprise que je dirige ? Comment est-ce que je m'y prends ? Quels sont les outils dont je me sers et quelle compréhension réelle ai-je ? Il s'agit pour moi d'un aspect très intéressant. J'ai en effet des antécédents et une longue expérience dans le secteur de la formation, mais je dois à présent franchir moi-même le pas vers la mise en pratique des connaissances et aptitudes apprises.

La rapidité fulgurante avec laquelle le secteur évolue ne peut certainement pas excuser le fait de ne pas vouloir comprendre la situation actuelle. Mais des questions restent bien entendu sans réponse et les évolutions sont difficiles à prédire.

Je pense notamment à l'influence d'Internet sur les ventes. Dois-je investir davantage dans ce canal de marketing et de vente ? Comment m'y différencier de la concurrence et trouver une plus-value ? Les conséquences de la nouvelle réglementation sur la distribution de véhicules en Europe (Règlement d'exemption par catégorie) ne sont pas claires, tant s'en faut. J'ai le sentiment que le marché n'y a pas encore réagi suffisamment. Nous suivons des évolutions apportées de l'étranger. Les groupes d'investissement s'emparent d'une partie du marché ; un certain nombre de marques automobiles testent de nouveaux canaux de distribution, mais tous ces mouvements manquent encore d'enchaînement. Je suis particulièrement curieux de voir quelle sera l'évolution au cours des prochaines années. Quoi qu'il en soit, après le cours, je me sens nettement mieux armé pour affronter ces défis et changements. Advanced Automotive Management est assurément une formation qui contribue vraiment à acquérir une compréhension et des aptitudes permettant d'évoluer d'une stratégie défensive vers une approche proactive des changements que connaît le secteur automobile. ▶

Pascale Corstiaens
Conseillère Formation

