

MONITEUR AUTOMOBILE

SPÉCIAL FLEET & LEASING

TOUT SAVOIR SUR LES VOITURES DE SOCIÉTÉ EN BELGIQUE



► **LE MARCHÉ**

Les tendances 2026

► **LES CHINOISES**

Quand le secteur fleet les adoptera-t-il?

► **ÉTUDE DE CAS**

I-Care, licorne wallonne

► **PLUG-IN HYBRIDES**

Encore intéressantes fiscalement?

► **LEASERYT**

Comparateur d'offres

► **ACTUALITÉ**

Le coût de la voiture de société en Belgique



la petite **grande** voiture

RENAULT TWINGO E-TECH ELECTRIC

à partir de

16 116 € htva⁽¹⁾

jusqu'à 392 km d'autonomie en cycle 100 % urbain

5 portes

jusqu'à 2 m de longueur de chargement⁽²⁾

openR link avec Google⁽³⁾ intégré et plus de 100 apps disponibles
avantage de toute nature et cotisation CO₂ au seuil minimum

plus d'infos





clients professionnels, profitez encore jusqu'au 31 décembre de la déductibilité fiscale à 100 %

0 gr CO₂/km • 12,2 - 12,3 kWh/100 km - 263 km d'autonomie (cycle mixte wltp)

contactez votre distributeur pour toute information relative à la fiscalité de votre véhicule

(1) prix catalogue conseillé htva pour une Renault Twingo evolution 80 hp urban range (2) selon version (3) Google est une marque déposée de Google LLC. annonceur : Renault belgique-luxembourg s.a. (importateur), rue joseph II 40, 5ème étage, boîte 7c, 1000 bruxelles, TVA BE 0403 463 679, IBAN BE76 0017 8828 2195, rpm bruxelles. informations environnementales [A.R. 19.03.2004] sur www.renault.be  **DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.**

Toute copie non autorisée est strictement interdite sans le consentement écrit préalable de ProduPress SA.

UN CALME TROMPEUR

Le marché belge des voitures particulières neuves est resté relativement stable au cours des huit premiers mois de 2026. Mais derrière cette apparente accalmie se cachent de profonds bouleversements. Les chiffres montrent surtout à quel point le marché se scinde désormais entre acheteurs particuliers et professionnels.

Texte : Bastien Clarent/X.D.

Le marché automobile belge se fracture toujours davantage. Alors que l'essence demeure de très loin le choix privilégié des particuliers qui achètent une voiture neuve, le tout-électrique domine désormais le marché des entreprises. Dans le même temps, ce débouché professionnel est sous pression. Selon Traxio, la fédération des distributeurs et réparateurs automobiles, 293.877 voitures particulières neuves ont été immatriculées entre janvier et août de cette année, contre 298.227 au cours de la même période en 2025. Soit un recul de 1,46%.

Le marché des particuliers résiste toutefois mieux que celui des professionnels: les immatriculations auprès de la clientèle privée n'ont diminué que de 0,56%, à 137.151 unités, tandis que

le marché B2B a cédé 2,24%, pour s'établir à 156.726 voitures. Fait notable, les particuliers semblent peu à peu retrouver le chemin des marques généralistes du groupe Stellantis – Opel, Peugeot, Citroën et Fiat – qui avaient perdu une part substantielle de leur marché en 2024 et 2025.

IMMATRICULATIONS DE VOITURES NEUVES PAR TYPE DE CLIENTÈLE			
	JANVIER - AOÛT 2026	JANVIER - AOÛT 2025	EVOLUTION
B2B	156.726	160.309	-2,24%
PARTICULIER	137.151	137.918	-0,56%
TOTAL	293.877	298.227	-1,46%

source: Traxiostat



Alors que le marché B2B s'électrifie massivement, l'automobiliste particulier moyen reste fidèle à l'essence.

AI GENERATED



REFINED

intensity



NEW **MG IM6 & MG IM5**

(7^{YEAR} WARRANTY) 16,0–23,4 kWh/100 km. 0g/km CO₂ (WLTP)¹  DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ. [mgmotor.be](https://www.mgmotor.be)

Photo non contractuelle. Informations environnementales [AR 19/03/2004] : www.mgmotor.be. MG Motor se réserve le droit d'apporter, sans préavis, des modifications aux spécifications, coloris et matériaux. (1) WLTP : contactez votre Brandstore pour toute information relative à la fiscalité de votre véhicule. Tous les modèles MG sont livrés avec une garantie totale de 7 ans ou 150.000 km. Garantie générale du véhicule : 7 ans/150.000 km. Garantie sur la batterie haute tension : 7 ans/150.000 km. Garantie contre la corrosion : 7 ans/kilométrage illimité. Assistance routière : 7 ans pour tous les clients ayant un historique d'entretien complet chez un Brandstore MG. Pour plus d'informations, visitez notre site www.mgmotor.be. E.R. : MG Motor Belgium BV - Boulevard Saint-Lazare 4-10 /6e étage - 1210 Saint-Josse-ten-Noode (Bruxelles) - TVA : BE 1038 052 725.

Toute copie non autorisée est strictement interdite sans le consentement écrit préalable de ProduPress SA.

SIX VOITURES DE SOCIÉTÉ NEUVES SUR DIX SONT ÉLECTRIQUES,
CONTRE MOINS D'UNE VOITURE PARTICULIÈRE SUR DIX.



CLASSEMENT PAR TYPE DE CARBURANT, DE JANVIER À AOÛT 2026

B2B	TYPE DE CARBURANT	NOMBRE	POURCENTAGE
	ELECTRICITÉ	94.992	59,86%
	ESSENCE	40.216	25,34%
	HYBRIDE ESSENCE (HEV)	10.064	6,34%
	HYBRIDE ESSENCE (PHEV)	8.425	5,31%
	DIESEL	4.412	2,78%
	DIESEL HYBRIDE (PHEV)	324	0,20%
	LPG	255	0,16%
	HYDROGÈNE	1	0,00%
	TOTAL	158.689	100,00%

source: febiac

B2C	TYPE DE CARBURANT	NOMBRE	POURCENTAGE
	ESSENCE	78.160	49,25%
	HYBRIDE ESSENCE (HEV)	23.227	14,64%
	ELECTRICITÉ	13.887	8,75%
	HYBRIDE ESSENCE (PHEV)	8.232	5,19%
	DIESEL	3.410	2,15%
	LPG	2.537	1,60%
	HYBRIDE DIESEL (PHEV)	108	0,07%
	TOTAL	123.506	77,83%

source: febiac

UN PAYS, DEUX MARCHÉS

L'analyse des motorisations confirme l'existence de deux marchés automobiles belges bien distincts, comme le révèlent les données détaillées de la Febiac, la fédération des importateurs et constructeurs. Chez les clients professionnels, les voitures entièrement électriques représentent déjà 59,86% des nouvelles immatriculations. L'essence suit avec 25,34%. Les hybrides classiques autorechargeables atteignent 6,34%, les hybrides rechargeables 5,51%, tandis que le Diesel ne pèse plus que 2,78%.

Chez les particuliers, le tableau est presque inversé. L'essence occupe auprès de cette clientèle une place aussi importante que l'électrique sur le marché professionnel, avec une part de 49,25 % pour les modèles à essence classiques et 14,64% pour les hybrides non rechargeables. Sur le marché privé, la voiture entièrement électrique ne représente que 8,75% des immatriculations. Les hybrides rechargeables, essence et Diesel confondus, atteignent ensemble 5,26%. Quant au Diesel, il plafonne ici aussi à un maigre 2,15%.

La Kia EV2.

Ta première voiture 100% électrique.



Movement that inspires

À partir de
23.290 €⁽¹⁾

Compacte à l'extérieur, étonnamment spacieuse et modulable à l'intérieur, elle s'adapte à ton quotidien avec un coffre généreux de 403 L et un habitacle pensé pour le confort et la flexibilité. Ultra équipée de série et connectée grâce à son AI Assistant, elle rend chaque trajet plus simple et plus intuitif. Et parce que l'électrique doit aussi être pratique, la Kia EV2 offre jusqu'à 453 km d'autonomie et passe de 10 à 80 % de recharge en seulement 29 minutes⁽²⁾. A un prix accessible et sans compromis, la nouvelle Kia EV2 pourrait bien être ta première voiture électrique.

Découvre la Kia EV2 chez ton distributeur Kia ou sur kia.be

15,1 - 16,3 kWh/100 km • 0 g CO₂/km (WLTP)

Contactez votre concessionnaire pour toute information relative à la fiscalité de votre véhicule.  **DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.**

(1) Prix de vente conseillé TVAC. Valable du 01/10/2026 au 31/10/2026. Toutes les primes et réductions sont déjà déduites, y compris la prime de reprise conditionnelle. Offre réservée aux consommateurs. Hors frais de mise en route (incluant kit légal et tapis) et contribution environnementale pour les véhicules électriques. La contribution environnementale comprend un montant pour le véhicule et un montant supplémentaire pour la batterie de traction, le cas échéant. Plus d'information sur <https://www.febelauto.be/fr/a-propos-de-febelauto/contribution>. (2) Sur une borne de recharge générant au moins 150 kW d'électricité. La vitesse et le temps de charge réels peuvent être affectés par la température de la batterie et les conditions météorologiques extérieures. * 7 ans de garantie ou 150.000 km (selon la première limite atteinte, sans limite de kilométrage pendant les 3 premières années). ** Le modèle exposé est à titre illustratif.

E. R. : Kia Belgium SA (BE 0477.443.106 - IBAN : BE17 5701 3129 5521) - Ikaroslaan 33, 1930 Zaventem.

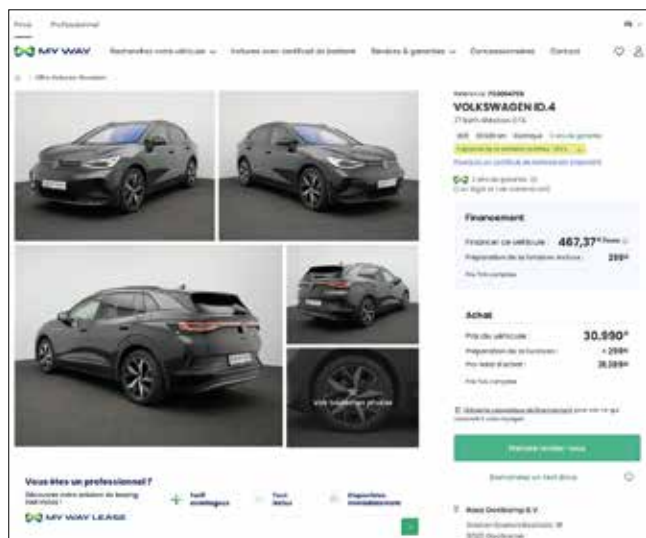


Toute copie non autorisée est strictement interdite sans le consentement écrit préalable de ProduPress SA.

ÉVOLUTION DU PARC DE LEASING, DU 30/06/2025 AU 30/06/2026

	30/06/2025	30/06/2026
VOITURES PARTICULIÈRES EN LLD	566.164	576.825
PARTS DES ÉLECTRIQUES	35,08%	46,69%
PARTS DES ESSENCE ET HYBRIDES	26,60%	23,73%
PARTS DES PHEV	23,30%	21,04%
PARTS DES DIESEL	14,70%	8,33%

Source: Renta



Une voiture de leasing est remplacée après 51 mois en moyenne; la durée des contrats s'allonge par rapport au passé.

LE PARC DE LEASING PROGRESSE

Les statistiques d'immatriculation indiquent ce qui arrive nouvellement sur nos routes, mais elles ne disent rien du parc automobile professionnel existant. Les données de Renta, la fédération des loueurs de véhicules, apportent à cet égard un éclairage complémentaire. Au 30 juin, ses membres comptaient ensemble 576.825 voitures particulières en location à long terme. C'est 1,88% de plus qu'un an auparavant, malgré le recul du marché des véhicules neufs.

Cette légère croissance s'explique par le maintien plus prolongé des voitures dans les flottes: la durée moyenne des contrats de location à long terme atteint désormais 51 mois. La grande vague de commandes du premier semestre 2023 continue, elle aussi, à produire ses effets. De nombreuses voitures avaient alors été commandées à la hâte pour devancer une importante réforme de la fiscalité des voitures de société. Ces véhicules font aujourd'hui encore partie du parc roulant. Une baisse des nouvelles immatriculations en leasing ne signifie donc pas nécessairement que le parc se contracte.

Au sein de ce parc existant, l'électrification progresse à un rythme particulièrement soutenu. À la mi-2025, 35,08% des voitures particulières en location à long terme étaient entièrement électriques. Un an plus tard, cette proportion atteint déjà 46,69%. Près d'une voiture de leasing sur deux actuellement en circulation est donc un modèle électrique à batterie. Et cette part continuera d'augmenter: parmi les voitures commandées par les loueurs à long terme au premier semestre 2026, 77,04% étaient entièrement électriques. L'an prochain, la proportion de véhicules électriques dans l'ensemble du parc de leasing devrait ainsi dépasser 60%.

En toute logique, les carburants traditionnels restent plus présents dans le parc roulant que parmi les nouvelles immatriculations B2B. Le Diesel représente encore 8,33% des voitures particulières en location à long terme, et les hybrides rechargeables 21,04%. Les modèles à essence et les hybrides non rechargeables totalisent quant à eux 23,73%. À mesure que les anciens contrats arriveront à échéance, cet équilibre continuera de basculer en faveur des véhicules électriques.

PRÈS D'UNE VOITURE DE LEASING SUR DEUX EN CIRCULATION EST ÉLECTRIQUE.

UNE MUTATION RAPIDE

Le marché automobile belge de 2026 se laisse difficilement résumer en un seul chiffre. Le nombre total de nouvelles immatriculations diminue légèrement, mais sous cette apparente stabilité, sa composition évolue à vive allure. Le Diesel a pratiquement disparu du marché du neuf, le marché professionnel est désormais majoritairement électrique, tandis que les particuliers restent essentiellement fidèles à l'essence, l'hybride constituant chez eux la principale forme d'électrification.

Les chiffres du leasing montrent parallèlement que les immatriculations et le parc roulant ne suivent pas nécessairement la même trajectoire. Moins de nouvelles voitures de leasing sont immatriculées, mais le parc continue de croître légèrement parce que les véhicules restent plus longtemps en service. Dans le même temps, une profonde mutation technologique s'y opère: en une seule année, la part du tout-électrique est passée d'un peu plus d'un tiers à près de la moitié.

Le marché automobile belge change donc de visage. Et cette transformation s'effectue à deux vitesses: à marche forcée chez les utilisateurs professionnels, avec bien davantage de mesure chez les automobilistes particuliers. ●

LE TOP 10 DES VOITURES DE SOCIÉTÉ PASSE À L'ÉLECTRIQUE

Nulle part l'électrification du marché professionnel n'apparaît aussi clairement que dans le classement des modèles: les dix voitures de société les plus populaires de janvier à août sont toutes entièrement électriques. BMW occupe les deux premières places avec les iX1 (5.446 unités) et iX3 (4.962), devant la Mercedes CLA (4.147). La Tesla Model Y se classe quatrième. La diversité de ce palmarès mérite également d'être soulignée: aux côtés des marques premium BMW, Mercedes et Audi, Skoda, Volkswagen, Tesla et Mini figurent elles aussi dans le top 10. Skoda et Volkswagen y placent chacune deux modèles. Quant aux marques chinoises émergentes, elles demeurent – pour l'instant – absentes des dix premières places.



LES VOITURES DE SOCIÉTÉ LES PLUS POPULAIRES DE JANVIER À AOÛT 2026

	MARQUE	MODÈLE	NOMBRE	CARBURANT
1	BMW	iX1	5.446	EV
2	BMW	iX3	4.962	EV
3	MERCEDES	CLA	4.147	EV
4	TESLA	MODEL Y	3.721	EV
5	SKODA	ENYAQ	3.614	EV
6	AUDI	Q6 e-TRON	3.613	EV
7	SKODA	ELROQ	3.219	EV
8	VOLKSWAGEN	ID.4	2.936	EV
9	MINI	MINI	2.875	EV
10	VOLKSWAGEN	ID.7	2.827	EV

Source: Febiac

OMODA | JAECOO

JAECOO 7

L'ÉLÉGANCE SANS LIMITES



RÉSERVEZ
VOTRE ESSAI

1.200 KM*
d'autonomie combinée

SHS-P
SUPER HYBRID SYSTEM



Jaecoo 7 SHS-P Exclusive, traction avant, couleur Moonlight Silver. Photos non-contractuelles. *Les émissions de CO₂ et l'autonomie indiquées sont calculées selon la procédure WLTP. La procédure de mesure WLTP a pour but de tester les véhicules dans des conditions de roulage les plus réelles possibles, afin que les valeurs calculées soient les plus réalistes. Plusieurs facteurs peuvent influencer l'autonomie tels que le style de conduite, le revêtement routier, les conditions météorologiques (température extérieure, force du vent) et l'utilisation de la climatisation/ chauffage. **La capacité de la batterie haute-tension est garantie pendant 8 ans/160.000 km (au premier terme échu) et le reste du véhicule est garanti pendant 7 ans/150.000 km (le premier atteint). Consultez le livret de garantie OMODA | JAECOO pour plus d'informations. Annonceur : OMODA & JAECOO Netherlands Sales B.V., Bijkantoor Belgium. Culliganlaan 2/D, 1831 Machelen, TVA BE1027.343.133 - IBAN NL12 ICBK 2002 3492 74 - RPM Bruxelles - info@omodajaecoo.be - Informations environnementales : A.R. 19/03/2004 : www.omodajaecoo.be

2,4 l/100 km • 15,1 kWh/100 km • 54 g/km CO₂ (WLTP)

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

 **DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.**

Toute copie non autorisée est strictement interdite sans le consentement écrit préalable de ProduPress SA.

COMPARER ENFIN CE QUI EST COMPARABLE

Plus une flotte grandit, plus l'appel d'offres leasing devient chronophage. Véhicules, configurations et loueurs se multiplient et les devis PDF ou Excel ne reprennent pas toujours les mêmes postes. Avant de choisir, le défi est de comparer correctement.

Texte : Sabrina Parant

LeaseryT s'est concentré sur cette étape de sourcing. Développée au Luxembourg, la solution SaaS digitalise, standardise et centralise le processus, de l'appel d'offres à la sélection finale. L'entreprise cliente encode sa demande une seule fois, puis consulte ses loueurs habituels ou d'autres fournisseurs présents sur la plateforme. Tous reçoivent le même cahier des charges et répondent dans une structure commune. Le gestionnaire de flotte n'a plus à retraiter chaque devis pour

construire son propre tableau. Il confronte les propositions sur une base identique: loyer mensuel, durée, kilométrage, entretien, pneus, assistance, franchise et TCO. Un «Smart Score», indice de comparaison, aide ensuite à classer les propositions.

GAGNER DU TEMPS, MAIS PAS SEULEMENT

«LeaseryT ne cherche pas simplement à faire plus vite ce qui était auparavant réalisé sur Excel. L'objectif est aussi de faire mieux»,

insiste Antonio Ferramacho, cofondateur et CTO. Cette standardisation rend la comparaison plus objective et la mise en concurrence plus transparente. Chaque appel d'offres conserve son historique: configurations, propositions, documents et décisions. Ces données servent à mettre en parallèle les consultations, à établir des benchmarks et à préparer les suivantes. Une logique qui va au-delà de la simple centralisation. LeaseryT estime le gain de temps potentiel de 60 à 70% sur certaines tâches, sans encore disposer de statistiques clients solides pour le confirmer, vu son lancement récent.

POUR QUELLES FLOTTES?

«Cela commence à être intéressant aux alentours de 40 à 50 véhicules et plus», précise Ferramacho. La tarification varie selon la taille de la flotte et le nombre d'appels d'offres actifs. Reste à vérifier, avec davantage de recul, que cette meilleure structuration se traduit aussi par des décisions d'achat plus pertinentes. LeaseryT a remporté le Fleet & Mobility Innovation Award de link2fleet. Elle a aussi intégré Fit 4 Start, ce programme luxembourgeois d'accélération pour entreprises innovantes, qui a contribué à consolider le projet et à soutenir son développement. ●

START-UP PRIMÉE

L'année dernière, LeaseryT a remporté le «Fleet & Mobility Innovation Award of the Year» décerné par link2fleet. Il s'agit d'un projet couronné de succès issu de Fit 4 Start: ce programme d'accélération officiel du gouvernement luxembourgeois destiné aux start-ups innovantes du secteur technologique a joué un rôle crucial dans le développement de LeaseryT.





PEUGEOT

E-5008



**E-5008: 5 OU 7 PLACES
POUR TOUTE LA FAMILLE.**

PEUGEOT RECOMMANDE **TotalEnergies**  0 g/km  17,7 – 19,1 kWh/100 km
 Donnons priorité à la sécurité.



Si vous décidez librement de faire effectuer un entretien régulier payant pour cette Peugeot comme prévu dans le carnet d'entretien et effectué dans le réseau Peugeot, vous bénéficierez d'une garantie spéciale couvrant gratuitement les principales pièces mécaniques du véhicule. Cette garantie spéciale est valide jusqu'au prochain intervalle d'entretien régulier, jusqu'à un maximum de 8 ans (y compris la durée de la garantie commerciale du fabricant) ou 160 000 km (jusqu'à un des deux termes atteints, étant précisé que la garantie légale n'est pas limitée à ces termes) à compter de la première immatriculation du véhicule. Cette garantie spéciale n'affecte pas la garantie commerciale du fabricant, qui est valable quel que soit l'endroit où l'entretien régulier du véhicule a été effectué. Cette garantie spéciale ne limite pas les droits du consommateur en vertu de sa garantie légale. Pour le contenu, les limitations et les conditions de cette garantie spéciale, veuillez vous référer aux termes et conditions disponibles sur le site Web [peugeot.be](https://www.peugeot.be). E.R.: Laurent Barria – Stellantis Belux SA – Avenue du Bourget 20 Boîte 2 – B-1130 Bruxelles Belgique, inscrite à la BCE sous le numéro 0403.461.107 – IBAN: DE 64512106990160000009 – Tél: +32 78 15 16 15

COMMENT CONCILIER LA CROISSANCE ET LA LONGÉVITÉ D'UNE FLOTTE?

I-care, une PME devenue groupe international, est aujourd'hui une licorne wallonne, valorisée à plus d'un milliard d'euros. Un développement qui impose également de penser la flotte et la mobilité à grande échelle.

Texte : Sabrina Parant

Basée à Mons, cette société est spécialisée dans la maintenance prédictive, c'est-à-dire l'anticipation des pannes industrielles grâce à des capteurs et à l'intelligence artificielle. Près de 900 véhicules, dont 650 en Belgique, pour un peu plus de 1.000 personnes: le ratio interpelle. Tous les employés peuvent bénéficier d'une voiture de société, mais, pour une grande partie d'entre eux, elle est avant tout un véritable outil de travail. Ingénieurs et techniciens visitent en effet régulièrement les usines des clients. Cette réalité varie toutefois selon les pays. Aux États-Unis, par exemple, I-care compte une centaine de salariés, mais la voiture de société y est nettement moins répandue. La car policy est pensée au niveau du groupe, avec des adaptations aux habitudes et réglementations locales. L'internationalisation complique toutefois la gestion: de nombreux constructeurs, de nombreuses sociétés de financement et de nombreux assureurs restent structurés par marchés nationaux, ce qui oblige le groupe à repartir de zéro lorsqu'il s'implante dans un nouveau pays.

PRÉVOIR PLUTÔT QUE SUBIR

«Nous avons anticipé cette croissance», explique Fabrice Brion, CEO et cofondateur du groupe. Depuis 2016, l'entreprise

privilégie l'achat tout en recourant au renting financier. L'employé choisit son véhicule et le conserve environ quatre ans, cinq ans s'il s'agit d'une version électrifiée. Ensuite, il ne quitte pas forcément la flotte: il rejoint le pool pour être confié à un nouveau collaborateur. Cette anticipation se traduit très concrètement dans la gestion du parc. Par exemple, chaque année, une cinquantaine de modèles identiques sont commandés afin de pouvoir équiper rapidement les recrues. Lorsque la période Covid et les pénuries ont fait exploser les délais de livraison, le parc a ouvert ses portes aux voitures d'occasion, âgées d'un an maximum. Cette approche explique aussi pourquoi la valeur résiduelle n'est pas l'obsession première de l'entreprise. Les voitures sont conservées longtemps et certaines dépassent les 300.000 km. Sécurité et fiabilité priment la valeur de revente. Quant au choix entre achat et renting financier, il répond à une logique comptable liée aux normes internationales appliquées par le groupe.

SUR LES ROUTES EN BLEU FONCÉ

Le choix d'une voiture commence par une exigence esthétique: elle doit être bleu foncé. «Ce qui exclut déjà une série de marques et de modèles qui ne proposent pas cette couleur», sourit Fabrice Brion.

La sélection, elle, repose sur trois critères: sécurité, fiabilité et adéquation aux besoins des collaborateurs, puisque certains accumulent les kilomètres. BMW représente à ce jour plus de 50% du parc, devant le groupe Volkswagen avec environ 35% et Mercedes, autour de 10%. La liste reste toutefois large et est revue chaque année. Après plusieurs problèmes de fiabilité, I-care a provisoirement écarté certaines marques, tout en laissant la porte ouverte à un retour. Encore absentes de la sélection, les marques chinoises sont en revanche sérieusement envisagées pour 2027, au vu de leurs progrès en qualité et en performances.

LES VOITURES SONT CONSERVÉES LONGTEMPS ET CERTAINES DÉPASSENT LES 300.000 KM: SÉCURITÉ ET FIABILITÉ PRIMENT LA VALEUR DE REVENTE.



FABRICE BRION; LA FLEXIBILITÉ COMME BOUSOLE

Élu «Manager de l'Année 2025» par le Trends-Tendances, Brion a accompagné le passage d'une PME montoise à une licorne internationale. Dans son management comme dans sa vision de la mobilité, un mot revient: la flexibilité. Celle-ci n'exclut pas le pragmatisme. Le chef d'entreprise refuse de laisser la fiscalité dicter seule la politique automobile. Un avantage fiscal ne compense pas toujours un prix d'achat plus élevé, d'autant que les règles peuvent changer d'ici la revente du véhicule. Son regard va plus loin: «La flexibilité est le maître-mot au travail pour la génération Z. Cela vaut pour les voitures et, plus largement, pour la mobilité.»

L'ÉLECTRIQUE SELON LES USAGES

Quatre catégories, liées à la fonction et à l'ancienneté, structurent la car policy. Chacune est définie par une valeur d'achat HTVA, remises déduites, et non par une mensualité. Mais la décision ne se résume pas à une liste de modèles: depuis 2018, le Flex Income Plan permet d'ajouter 5.000 € à cette enveloppe pour passer dans une classe supérieure ou, à l'inverse, opter pour une catégorie inférieure et affecter la différence à d'autres avantages, comme des jours de congé supplémentaires.

La flexibilité a également guidé cette transition. Au lieu d'imposer dès le départ une motorisation, l'entreprise a commencé par renforcer l'attrait financier des modèles électrifiés. Le budget a été majoré de 5.000 € HTVA pour un hybride rechargeable et de 10.000 € HTVA pour un véhicule 100% électrique. Pour absorber une partie de ce surcoût, les PHEV et les BEV sont conservés cinq ans au lieu de quatre pour les thermiques. «Nous avons utilisé la carotte plutôt que le bâton.»

Depuis le 1er juillet 2026, l'entreprise a franchi une étape supplémentaire: les collaborateurs qui ne se déplacent pas chez les clients doivent choisir un véhicule électrique. Ceux qui visitent quotidiennement des sites industriels ont davantage de souplesse. Actuellement,

environ un tiers du parc est électrifié et cette proportion devrait dépasser 50% au premier trimestre 2027.

LE RÉSEAU MONTRE SES LIMITES

Le passage à l'électrique s'accompagne de solutions de recharge. Les bureaux sont ainsi équipés de bornes, pour la plupart alimentées par des panneaux solaires. Chaque utilisateur d'un VE bénéficie aussi d'une borne à domicile et d'une carte de recharge multiréseaux. Les possibilités de recharge restent cependant inégales. La dynamique est plus soutenue en Flandre, avec davantage de bornes rapides. «Ceux qui sont déjà passés à l'électrique reviennent toutefois rarement en arrière», déclare Fabrice Brion.

Le principal frein demeure l'infrastructure. I-care souhaiterait installer huit bornes rapides sur l'un de ses sites, mais la puissance disponible ne permettrait alors plus d'alimenter correctement sa ligne de production de capteurs. Un exemple très concret des limites auxquelles l'électrification peut encore se heurter.

LES MARQUES CHINOISES SONT SÉRIEUSEMENT ENVISAGÉES POUR 2027, AU VU DE LEURS PROGRÈS EN QUALITÉ ET EN PERFORMANCES.

BUDGET MOBILITÉ: DEUXIÈME TENTATIVE

Proposé par le passé, le budget mobilité n'a pas rencontré un grand succès. Le groupe attend à ce sujet les nouvelles décisions fédérales pour le réintroduire en 2027. Depuis 2018, le plan cafétéria permet de moduler le budget consacré à la voiture au profit d'autres avantages. Pour Fabrice Brion, l'évolution vers davantage de choix est naturelle. La voiture conservera une place importante pour de nombreux profils, mais elle n'est plus forcément la seule réponse à leurs besoins de mobilité. ●

I-CARE EN QUELQUES CHIFFRES

- 2004: création de la PME à Mons.
- Plus de 1.000 collaborateurs, dont 600 ingénieurs, répartis dans plus de 35 bureaux et 15 pays.
- 120 à 130 millions d'euros: CA attendu en 2026, avec une croissance de 35%.
- Près de 900 véhicules, dont 650 en Belgique.
- 1/3 du parc électrifié: plus de 50% au premier trimestre 2027.

QUATRE CATÉGORIES, LIÉES À LA FONCTION ET À L'ANCIENNETÉ, STRUCTURENT LA CAR POLICY, CHACUNE ÉTANT DÉFINIE PAR UNE VALEUR D'ACHAT ET NON PAR UNE MENSUALITÉ.



ŠKODA, FER DE LANCE DE L'ÉLECTRIQUE EN EUROPE

LE VIRAGE DE L'ÉLECTRIQUE, ŠKODA LE NÉGOCIE AVEC TALENT ET CONVICTION, TANT SUR LE MARCHÉ DES PARTICULIERS QUE SUR CELUI DES PROFESSIONNELS. CETTE RÉUSSITE, LA MARQUE LA DOIT NOTAMMENT À SA GAMME COMPLÈTE ET À LA PERTINENCE DE SON OFFRE SUR LES SEGMENTS STRATÉGIQUES. LA CLÉ DU SUCCÈS? ASSURÉMENT LA CAPACITÉ DE RÉPONDRE AUX ATTENTES RÉELLES DES CLIENTS.

L'été a été prolifique pour Škoda à différents niveaux. En plus de continuer à enregistrer une progression sur le marché belge des voitures neuves tout en étant la deuxième marque automobile la plus vendue en Europe, le constructeur d'origine tchèque a accueilli dans sa gamme un quatrième modèle 100 % électrique. Nouveau modèle phare à sept places, le Peaq est venu couronner une gamme déjà constituée de l'Enyaq, de l'Elroq et de l'Epiq. Autant de modèles entièrement électriques se positionnant idéalement dans leurs segments respectifs. Et connaissant le succès, l'Elroq étant même la troisième voiture électrique la plus vendue en Europe.

UNE OFFRE EN EXPANSION

Déjà donc solidement ancré sur le marché des SUV électriques avec l'Enyaq et l'Elroq, Škoda a considérablement étoffé sa gamme en 2026, la doublant tout simplement en lançant d'abord l'Epiq et puis le nouveau Peaq. Dépassant à peine les 4 mètres, l'Epiq est venu compléter l'offre en entrée de gamme sur un segment en forte croissance, pouvant compter sur un tarif concurrentiel et une autonomie électrique capable d'atteindre 440 km. Mais surtout, l'Epiq répond aux besoins réels des clients grâce à son accessibilité financière, son efficacité et sa simplicité d'utilisation,

via notamment les nombreuses solutions Simply Clever si chères à la marque.

Quant au nouveau Peaq, il coiffe désormais la gamme avec son habitacle particulièrement spacieux offrant jusqu'à 7 places et une autonomie pouvant dépasser dans des conditions idéales les 640 kilomètres avec la batterie de 91 kWh équipant le Peaq 90. Avec sa longueur totale de plus de 4,8 mètres, le Peaq est même tout simplement le plus grand et le plus spacieux SUV de Škoda, toutes motorisations confondues.

UNE STRATÉGIE CLAIRE

En Belgique, l'électrification demeure le principal moteur de transformation du marché du neuf tandis que le marché professionnel continue à tirer la transition énergétique, les véhicules électriques bénéficiant d'un cadre fiscal favorable. Selon une étude récente, la Belgique occupe même la deuxième place pour les voitures électriques, après la Norvège. Fiscalement déductibles jusqu'à 100 % par les entreprises jusque fin 2026, les véhicules électriques présentent souvent un coût global d'utilisation au kilomètre inférieur à celui d'un modèle thermique équivalent pour les utilisateurs professionnels. Grâce à sa stratégie claire et pertinente, et à sa gamme très vaste, Škoda profite pleinement aujourd'hui de ses choix technologiques. ■



1 > Quatre modèles 100% électriques au sein d'une gamme complète.

2 > Le Peaq trône au sommet de la gamme, avec une autonomie pouvant atteindre 640 km.

3 > Le nouveau Škoda Epiq: des dimensions compactes, un intérieur spacieux et une autonomie électrique très impressionnante.

**EN SAVOIR PLUS
SUR LES MODÈLES
100 % ÉLECTRIQUES
DE ŠKODA ?
DÉCOUVREZ-LES:**



2



3

UNE QUESTION

Les marques chinoises entendent percer sur le marché des flottes. Les voitures elles-mêmes semblent de moins en moins poser problème, mais dès qu'entrent en scène le gestionnaire de flotte, la société de leasing et la car policy, l'équation se complique singulièrement. «Le principal défi n'est pas le produit, mais la confiance», entend-on.

Texte : Dieter Quartier/X.D.

Préendre que les voitures chinoises déferlent sur le marché belge serait excessif. Impossible, en revanche, de nier l'essor spectaculaire de leurs marques: entre janvier et août 2026, elles ont représenté 6,8% des immatriculations en Belgique. Par rapport

à la même période de l'année précédente, la progression atteint 165%... alors même que l'ensemble du marché automobile belge s'est contracté. MG demeure le premier acteur chinois dans notre pays, talonné par BYD. Le tandem Jaecoo-Omoda complète le podium (voir tableau).

À y regarder de plus près, les chiffres de vente révèlent de fortes disparités entre clientèle particulière et professionnelle selon les marques. Une situation qui tient également aux motorisations proposées par chaque constructeur: les acteurs exclusivement électriques, tels que Xpeng et Zeekr, affichent une proportion de ventes professionnelles supérieure à celle de MG, BYD, Leapmotor et du duo Jaecoo-Omoda, dont les gammes comptent aussi – voire surtout – des hybrides rechargeables et des hybrides classiques.

LES OBSTACLES

Pour s'imposer dans l'univers des flottes, il faut effectivement disposer d'une offre électrique solide. C'est désormais le cas de la plupart des acteurs chinois, qui nourrissent

IMMATRICULATIONS DE MARQUES CHINOISES EN BELGIQUE (JANVIER-AOÛT 2026)

	TOTAL	PARTS DE MARCHÉ
MG	6.185	2,15%
BYD	5.726	1,99%
OMODA & JAECCO	2.713	0,94%
LEAPMOTOR	2.281	0,79%
XPENG	1.564	0,54%
ZEKKR	690	0,24%

Source: Febiac



La nouvelle MG IM6 s'adresse aux conducteurs professionnels exigeants: elle dispose notamment d'une suspension pneumatique et accepte une puissance de recharge rapide de 400 kW.

DE CONFIANCE



Avec la Seal U, BYD joue sur deux tableaux: le modèle est proposé en version hybride rechargeable comme en variante 100% électrique.

dès lors de grandes ambitions sur le marché professionnel. Rien de surprenant à cela car si les marges sont plus faibles dans le B2B, les volumes y sont séduisants, sachant qu'un conducteur professionnel change de voiture tous les cinq ans. La route menant aux flottes d'entreprise reste pourtant semée d'embûches. Un prix catalogue compétitif ne suffit pas: l'équation financière d'une voiture de société doit demeurer avantageuse sur toute sa durée d'utilisation, tandis que son entretien doit pouvoir s'appuyer sur un réseau inspirant confiance.

Et puis, il y a cette petite phrase susceptible de fermer impitoyablement la porte de certaines car policies: «Pas de marques chinoises chez nous.» L'origine d'une voiture peut donc déterminer son succès sur le marché professionnel. Mais un autre facteur joue un rôle majeur: sa valeur résiduelle et, plus précisément, la confiance que la société de leasing accorde au modèle concerné. Pour pénétrer les grands parcs automobiles, une marque doit être en mesure de proposer un loyer compétitif. Car les grandes flottes n'achètent pas leurs véhicules: elles les prennent en leasing.

L'INDÉPENDANT COMME TREMLIN

Les premiers succès enregistrés sur le marché professionnel ne viennent donc pas des plus grandes entreprises. Chez Zeekr, le respon-

sable fleet Gert Hendrickx constate qu'ils émanent aujourd'hui surtout des «petites flottes»: indépendants, sociétés de management et PME. «Cela ne nous a pas empêchés de prendre un excellent départ en Belgique, alors que nous venons à peine d'élargir notre gamme avec le modèle fleet par excellence, la Zeekr 7GT», souligne-t-il.

MG, l'un des acteurs chinois présents depuis le plus longtemps sur le marché belge, doit principalement sa récente croissance aux particuliers. «Le potentiel du B2B reste encore largement inexploité», reconnaît Koenraad Verheyen, Marketing Manager de MG Belux. «Avec les S5 et S6, nous disposons néanmoins de propositions extrêmement solides au cœur du segment fleet. Ces SUV électriques seront bientôt rejoints par les MG IM5 et MG IM6, deux modèles dont la technologie et l'équipement réunissent tous les atouts nécessaires pour rivaliser avec les marques premium.»

Chez BYD aussi, le constat est limpide. «L'indépendant décide généralement plus rapidement et plus librement du choix de sa

voiture, tout en étant moins souvent soumis à une car policy stricte. Il envisagera en outre plus volontiers une marque challenger si le produit et les conditions financières lui conviennent», explique Frederik Van den Bossche, responsable fleet de BYD Belux. Dans les grandes entreprises, la situation est différente. Une marque peut y être écartée avant même que quiconque se soit intéressé à la voiture. «Lorsqu'une entreprise refuse notre marque en raison de son origine, les choses sont claires. Nous n'allons pas gaspiller notre énergie à tenter de la convaincre. Nous nous concentrons sur les clients auprès desquels nous avons réellement une chance.»

BYD constate par ailleurs que de nombreux indépendants passent encore directement par les showrooms, tandis que les grandes entreprises commandent surtout leurs véhicules auprès des sociétés de leasing. «Nous observons parallèlement qu'à l'occasion du passage à l'électrique, beaucoup d'indépendants abandonnent la location financière au profit du leasing opérationnel, notamment en raison

«NOUS CONSTATONS QU'EN PASSANT À L'ÉLECTRIQUE, DE NOMBREUX INDÉPENDANTS ABANDONNENT AUSSI LA LOCATION FINANCIÈRE AU PROFIT DU LEASING OPÉRATIONNEL.»

FREDERIK VAN DEN BOSSCHE, RESPONSABLE FLEET DE BYD BELUX

«NOTRE OBJECTIF N'EST PAS DE SATURER TOUS LES CANAUX DE VENTE EN Y INJECTANT DU VOLUME, CAR CELA NE POURRAIT QUE TIRER LA VALEUR RÉSIDUELLE VERS LE BAS.»

STEFAN DE SMET, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LEAPMOTOR BELUX

du risque lié à la valeur résiduelle.» Nous voici arrivés à ce qui constitue peut-être le principal défi des nouveaux venus chinois.

VALEUR RÉSIDUELLE: L'ÉPREUVE DE VÉRITÉ

La valeur résiduelle estimée détermine dans une large mesure le montant mensuel facturé par la société de leasing. «Et c'est précisément sur ce terrain que les jeunes marques doivent encore se forger une réputation, contrairement aux constructeurs premium européens et aux marques généralistes, présents sur le marché depuis des décennies et dont les valeurs de revente sont donc relativement prévisibles», explique Maxence Van Goethem, responsable fleet d'Omoda & Jaecoo Belux.

Pour pallier cette incertitude, la plupart des marques chinoises disposent d'une société de leasing dite captive: un partenaire qui, face au client, porte les couleurs de la marque automobile, mais qui n'est autre, en coulisses, qu'un loueur longue durée généraliste, Ayvens, Arval ou autre. Cette



Leapmotor mise également sur une double offre: le C10 est disponible en version 100% électrique ou électrique avec prolongateur d'autonomie à essence.

structure joue un rôle essentiel: en concertation avec la marque, elle peut proposer un loyer intéressant afin d'inciter, dans le meilleur des cas, les autres sociétés de leasing à lui emboîter le pas. À défaut, celles-ci risqueraient de se mettre elles-mêmes hors marché. Omoda & Jaecoo s'efforce d'aborder le problème de la manière la plus objective possible. «Nous réalisons effectivement des analyses comparatives avec la société de leasing, mais aussi avec des organismes indépendants tels qu'Autovista, afin de suivre en permanence l'évolution de nos valeurs résiduelles», précise Van Goethem.

Leapmotor s'efforce également de ne pas abandonner au hasard son avenir sur le marché de l'occasion. Son Managing Director, Stefan De Smet, rappelle que peu de modèles électriques Leapmotor y sont encore proposés aujourd'hui, alors même que la demande progresse. «Les Leapmotor qui arrivent sur le marché de l'occasion trouvent immédiatement preneur. Les particuliers recherchent de plus en plus une voiture verte à un prix accessible.» La marque tente parallèlement

de maîtriser l'offre. «Notre objectif n'est pas de saturer tous les canaux de vente en y injectant du volume. Cela ne pourrait que tirer les valeurs résiduelles vers le bas», poursuit De Smet. Le défi est donc double: vendre suffisamment de voitures pour acquérir une réelle pertinence, sans pousser les volumes au point d'inonder le marché de l'occasion.

CHINOIS, MADE IN EUROPE

Certaines entreprises ont tout simplement décidé d'exclure les marques chinoises de leur parc automobile. Pour un constructeur, cette position est particulièrement difficile à contrer puisqu'elle ne repose sur aucune faiblesse du produit. Leapmotor tente néanmoins de lever une partie de cet obstacle en produisant en Europe. Le B10, appelé à jouer un rôle important sur le marché fleet, sera assemblé dès novembre à Saragosse, en Espagne. MG a également confirmé qu'il produirait des voitures en Europe à partir de 2028.

Zeekr ne souhaite pas se prononcer sur une éventuelle production européenne. Il reste que sa maison mère Geely confirme que l'usine Volvo de Gand assemblera, outre les EX30, EX40, EC40, XC40 et V60, d'autres modèles. Xpeng confie pour sa part sa production à Magna Steyr, en Autriche, tandis que Chery, la maison mère d'Omoda & Jaecoo, s'apprête à lancer à Barcelone la chaîne d'assemblage autrefois dédiée aux Nissan.

Chez Zeekr, Gert Hendrickx insiste sur la dimension mondiale de la marque, davantage que sur son identité chinoise. «Grâce à notre maison mère Geely, Zeekr bénéficie d'économies d'échelle industrielles, de technologies de tout premier plan et d'une puissance financière considérable. Nous pouvons aussi adapter spécifiquement nos voitures aux marchés locaux, à l'image de la 7GT, dessinée et développée en Europe.» À propos de développement, Maxence Van Goethem, d'Omoda & Jaecoo, s'étonne de la vitesse à laquelle son employeur est capable de commercialiser de nouveaux produits. «Lorsque le marché exprime un besoin, le modèle correspondant se retrouve pour ainsi dire dans le showroom avant la fin de l'année.»



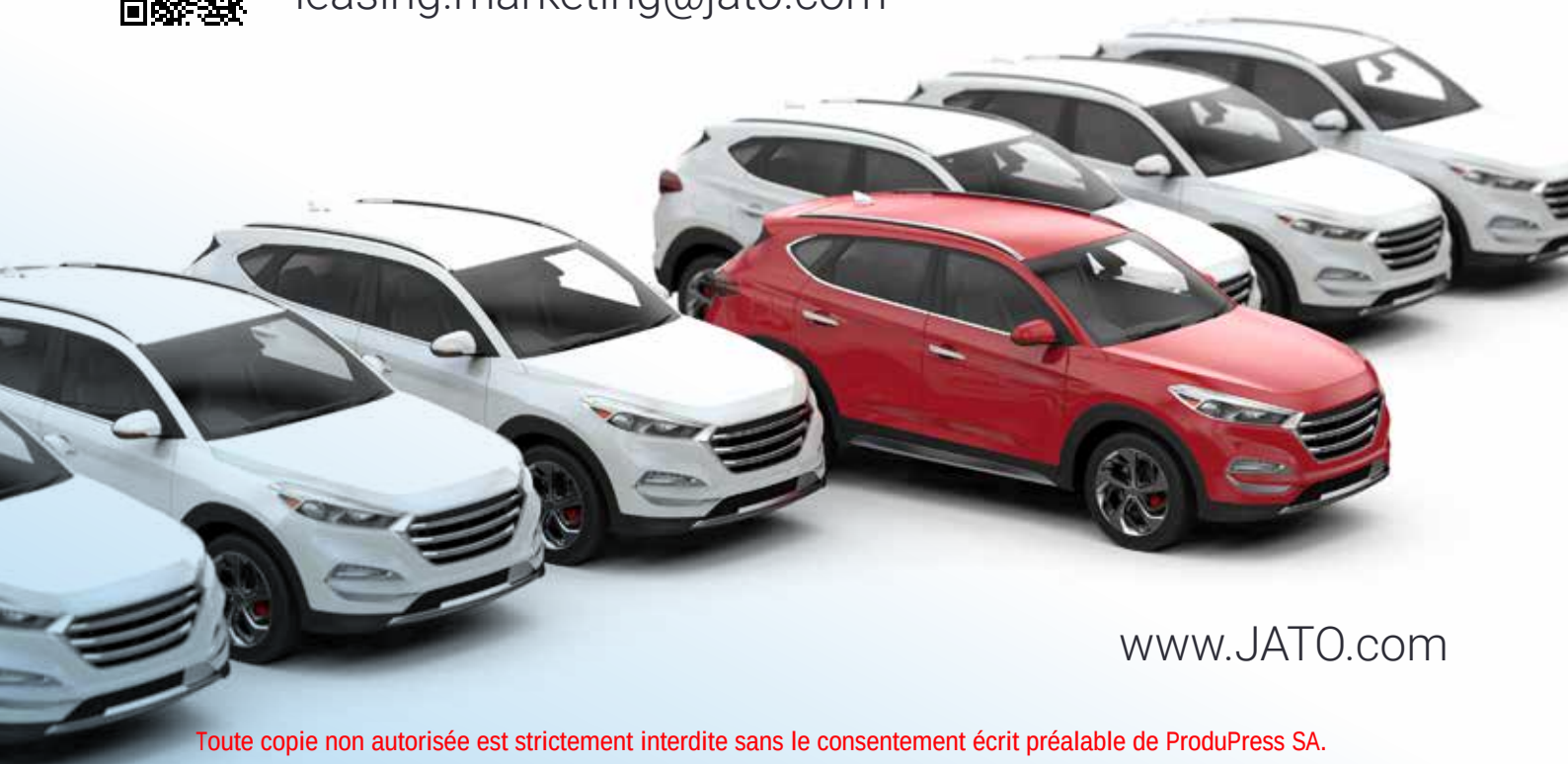
Avec sa motorisation hybride rechargeable, la Jaecoo 7 SHS-P séduit aussi bien les particuliers que les indépendants.

Votre flotte vieillit. Vos coûts augmentent.

JATO fournit aux loueurs et gestionnaires de flotte les données clés pour renouveler les véhicules avant que les frais de maintenance ne grignotent les marges.



Réservez votre démonstration
leasing.marketing@jato.com



www.JATO.com



La Zeekr 7GT a été spécialement développée pour la clientèle européenne. Son équipement et sa finition soutiennent la comparaison avec ceux des acteurs premium établis.



Dans le segment des grands SUV électriques, rares sont les modèles capables de rivaliser avec le rapport prix-prestations du Xpeng G9.

LE GARAGE COMPTE AUSSI

Une voiture de flotte doit également pouvoir être entretenue et réparée. Un réseau capable de fournir les pièces et de remettre rapidement le conducteur sur la route est donc au moins aussi important que le showroom où le véhicule a été vendu. Les nouvelles marques investissent manifestement dans ce domaine. Leapmotor peut

s'appuyer sur des concessionnaires parfaitement rompus aux exigences du métier. «Puisque nous faisons partie du groupe Stellantis en Europe, nous pouvons proposer à nos clients les mêmes infrastructures et les mêmes services que les autres marques du groupe. La logistique des pièces ne constitue donc absolument pas un problème», souligne Stefan De Smet.

«LES INDÉPENDANTS ET LES PME, SURTOUT, SE MONTRENT DISPOSÉS À SORTIR DES CHOIX DE MARQUES TRADITIONNELS, MAIS CONVAINCRE LES GRANDES ENTREPRISES ET LES SOCIÉTÉS DE LEASING SERA UN TRAVAIL DE LONGUE HALEINE. »

KOENRAAD VERHEYEN, RESPONSABLE MARKETING DE MG MOTOR BELUX

Zeekr mise également beaucoup sur la fluidité de l'approvisionnement en pièces détachées. Depuis son entrepôt d'Amsterdam, la marque vise un taux de service élevé. «Autrement dit, sur 100 références commandées par un concessionnaire, 96 lui sont livrées dès le lendemain», précise Hendrickx. Chez Xpeng, un accompagnement complet est explicitement présenté comme une condition indispensable à la croissance sur le marché fleet. «L'après-vente constitue évidemment un point d'attention majeur pour une jeune marque», reconnaît René Aerts Jr., PR Manager de Xpeng. «Aujourd'hui, les clients fleet attendent une infrastructure complète: partenaires de leasing, entretien, pièces détachées, assistance, véhicules de remplacement, solutions de recharge, etc. Un bon produit ne suffit plus.»

C'est sans doute là que réside l'essence même du sujet. Un gestionnaire de flotte n'achète pas une voiture pour une journée, mais une expérience d'utilisation appelée à durer plusieurs années. Le moindre maillon faible dans cette chaîne peut finir par peser sur le coût total comme sur la satisfaction. Les marques challengers ont entretemps franchi une bonne partie du premier obstacle. Elles disposent de voitures compétitives, capables de séduire les conducteurs professionnels, et développent leurs réseaux de concessionnaires et de pièces détachées. «Les indépendants et les PME, surtout, se montrent disposés à sortir des choix de marques traditionnels. Convaincre les grandes entreprises et les sociétés de leasing sera un travail de longue haleine. Mais nous progressons pas à pas», conclut Koenraad Verheyen, de MG. ●

OMODA | JAECOO

OMODA 9

B L A C K L I N E

NOIR ABSOLU LUXE ABSOLU



RÉSERVEZ
VOTRE ESSAI

1.100 KM*
d'autonomie combinée

SHS-P
SUPER HYBRID SYSTEM

7 ANS
OMODA | JAECOO
GARANTIE



OMODA 9 SHS-P Premium, AWD, Matte Black. Photos non-contractuelles. *Les émissions de CO₂ et l'autonomie indiquées sont calculées selon la procédure WLTP. La procédure de mesure WLTP a pour but de tester les véhicules dans des conditions de roulage les plus réelles possibles, afin que les valeurs calculées soient les plus réalistes. Plusieurs facteurs peuvent influencer l'autonomie tels que le style de conduite, le revêtement routier, les conditions météorologiques (température extérieure, force du vent) et l'utilisation de la climatisation/chauffage. **La capacité de la batterie haute-tension est garantie pendant 8 ans/160.000 km (au premier terme échu) et le reste du véhicule est garanti pendant 7 ans/150.000 km (le premier atteint). Consultez le livret de garantie OMODA | JAECOO pour plus d'informations. Annonceur : OMODA & JAECOO Netherlands Sales B.V., Bijkantoor Belgium. Cullinganlaan 2/D, 1831 Machelen, TVA BE1027.343.133 - IBAN NL12 ICBK 2002 3492 74 - RPM Bruxelles - info@omodajaecoo.be - Informations environnementales : A.R. 19/03/2004 : www.omodajaecoo.be

1,7 l/100 km • 19,3 kWh/100 km • 38 g/km CO₂ (WLTP)

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

 **DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.**

Toute copie non autorisée est strictement interdite sans le consentement écrit préalable de ProduPress SA.

INTÉRESSANTES OU PAS?

Contrairement aux sociétés, les entreprises individuelles et les titulaires de professions libérales peuvent toujours commander une voiture particulière hybride rechargeable et en déduire les frais jusqu'à 100%. Mais les PHEV sont-elles pour autant aussi intéressantes financièrement que les 100% électriques?

Texte: Dieter Quartier/X.D.

Les chiffres d'immatriculation de la Febiac sont sans équivoque. En 2024, les hybrides rechargeables – des voitures associant un moteur thermique à un moteur électrique et à une batterie rechargeable sur le secteur – détenaient encore près de 15% du marché belge. Sur les huit premiers mois de 2026, leur part est tombée à seulement 5,4%. Dans le même temps, celle des voitures entièrement électriques est passée de 28,5 à 37,8%. Chez les sociétés de leasing, neuf voitures nouvellement com-

mandées sur dix sont même aujourd'hui 100% électriques, selon la fédération sectorielle Renta.

Le coup de pouce fiscal accordé aux VE par le précédent gouvernement a donc pleinement produit ses effets: pour les voitures commandées depuis le 1er janvier 2026, les entreprises ne peuvent encore bénéficier d'une déduction fiscale que si elles choisissent un modèle entièrement exempt d'émissions. Le taux de déduction applicable à un tel VE demeure fixé à 100%. Cette exigence stricte ne vaut toutefois pas pour

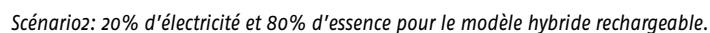
les personnes physiques – entreprises individuelles et professions libérales exercées en dehors d'une société. En 2026, celles-ci peuvent toujours commander une PHEV et en déduire les frais, sans diminution pendant toute la durée d'utilisation du véhicule. Le taux précis de cette déduction dépend alors des émissions de CO₂ de la voiture.

TROIS CATÉGORIES

La norme d'homologation a cependant été durcie l'an dernier: les PHEV sont désormais évaluées selon la norme Euro 6e-bis.



Plus la batterie d'une hybride rechargeable est grande, plus il lui est facile de rester sous la barre des 50 g de CO₂/km lors du cycle WLTP, à l'image du Volkswagen Tiguan eHybrid.



**POUR PROFITER DE L'AVANTAGE FISCAL MAXIMAL
AVEC UNE PHEV, IL FAUT CHOISIR UNE VOITURE
DONT LES ÉMISSIONS NE DÉPASSENT PAS 40 G/KM.**

la Lynk & Co 08; la MG HS; l'0moda 9; la Renault Rafale; les Skoda Kodiaq et Superb; la Toyota RAV4; les VW Golf, Passat Variant, Tiguan et Tayron; ainsi que, pour terminer, les Volvo XC60 et XC90 récemment renouvelées.

LE CARBURANT, FACTEUR DÉTERMINANT

Ces règles de déductibilité souffrent une exception de taille: les dépenses d'énergie. Ward Martens, managing partner d'EuroFleet Consult, nous apporte quelques précisions. «Pour une hybride rechargeable qui satisfait aux critères, l'électricité utilisée pour la recharge reste toujours déductible à 100% en 2026. En revanche, le carburant fossile mis dans le réservoir d'une PHEV ne l'est plus: ces dépenses sont intégralement considérées comme non admises. Dès lors, celui qui roule fréquemment avec le moteur thermique et consomme beaucoup de carburant s'expose à une facture sensiblement plus élevée.» Selon Ward Martens, l'intérêt fiscal d'une hybride rechargeable émettant au maximum 40 g/km par rapport à une voiture entièrement électrique dépend donc en grande partie de la fréquence à laquelle elle est rechargée plutôt que ravitaillée en carburant.

«L'exemple fourni par notre Car Cost Advisor est particulièrement éclairant, poursuit-il. Pour ces calculs, nous avons pris comme point de départ un VE et une PHEV comparables, affichant un prix d'achat si-

«POUR QU'UNE PHEV NE REVienne PAS PLUS CHER QU'UN VE, IL FAUT TROUVER UN MODÈLE DONT LE PRIX D'ACHAT EST INFÉRIEUR D'AU MOINS 6.000 EUROS HORS TVA.»

WARD MARTENS, EUROFLEET CONSULT

miltaire – 45.000 euros hors TVA – et immatriculés en Wallonie. Nous avons retenu un scénario réaliste pour une entreprise individuelle: un taux d'imposition de 53%, un amortissement de la voiture sur cinq ans et une utilisation à 70% professionnelle et à 30% privée. Dans ce cas, 50% de la TVA peut être récupérée. Pour la consommation, nous sommes partis des valeurs WLTP, majorées de 15% afin de mieux les rapprocher de la réalité. Enfin, nous avons appliqué aux différentes énergies les tarifs du

Nous avons réalisé deux simulations: dans la première, l'utilisateur de la PHEV roule à 20% à l'essence et à 80% à l'électricité; dans la seconde, cette répartition est inversée. Sur cinq ans et 125.000 kilomètres, la différence de TCO est considérable. Même celui qui roule principalement à l'électricité dépensera, après cinq ans, plus de 2.000 euros supplémentaires avec une hybride rechargeable qu'avec un VE de prix équivalent, en tenant compte de l'ensemble des taxes et des incidences fiscales. Si la PHEV roule surtout à l'essence, le surcoût dépasse même 8.000 euros. Et nous n'avons pas encore évoqué les frais d'entretien: normalement moins élevés dans le cas d'un VE, ils ne feront qu'ac-

centuer encore son avantage financier.»

La conclusion semble donc s'imposer: fiscalement, un VE est toujours plus intéressant... même si, selon Ward Martens, ces chiffres peuvent aussi être interprétés autrement: «Pour qu'une PHEV ne revienne pas plus cher qu'un VE, il faut, dans le scénario d'utilisation le plus favorable, trouver un modèle dont le prix d'achat est inférieur d'au moins 6.000 euros hors TVA à celui du VE auquel on le compare. Cette différence permet alors de compenser le surcoût fiscal de la PHEV.» ●

100% NE SIGNIFIE PAS TOUJOURS 100%

Il existe une différence entre la déductibilité fiscale d'un véhicule et la proportion des frais qu'une entreprise individuelle peut effectivement déduire de ses revenus. Il faut en effet toujours tenir compte de la part d'utilisation professionnelle de la voiture. Supposons que l'on parcourt 25.000 kilomètres par an, dont 15.000 dans le cadre de déplacements professionnels: l'usage du véhicule est alors professionnel à 60% et privé à 40%. Si la voiture bénéficie d'une déductibilité fiscale de 100%, seuls 60% de ces 100% pourront, dans ce cas, être retenus comme part des frais automobiles fiscalement déductibles. Si le véhicule professionnel est déductible à 75%, ce pourcentage tombe à 45% – soit 60% de 75%.

QU'EN EST-IL DES PHEV D'OCCASION?

Vous envisagez l'achat d'une PHEV d'occasion encore homologuée selon l'ancienne norme, antérieure à Euro 6e-bis? En tant qu'indépendant, il convient alors de prêter une attention particulière aux émissions de CO₂. Les hybrides rechargeables qui émettent au maximum 50 g/km restent déductibles à 75%. Ici aussi, les frais de carburant constituent l'exception: ils ne sont pas déductibles. Ces pourcentages demeurent valables pendant toute la durée d'utilisation du véhicule. Les PHEV d'occasion émettant plus de 51 g/km ne sont, quant à elles, plus déductibles.



«MÊME CELUI QUI ROULE PRINCIPALEMENT À L'ÉLECTRICITÉ DÉPENSERA, APRÈS CINQ ANS, PLUS DE 2.000 € SUPPLÉMENTAIRES AVEC UNE HYBRIDE RECHARGEABLE QU'AVEC UN VE AFFICHANT LE MÊME PRIX D'ACHAT.»

WARD MARTENS, EUROFLEET CONSULT

ID, POLO: 100% ÉLECTRIQUE ET 100% POLO

MODÈLE IDÉAL DANS LE CADRE D'UN BUDGET MOBILITÉ, LA NOUVELLE ID. POLO REVENDIQUE UNE PLACE DE CHOIX DANS UN NOUVEAU SEGMENT QUI S'ANNONCE ESSENTIEL SUR LE MARCHÉ FLEET EN BELGIQUE, CELUI DES VÉHICULES ENTIÈREMENT ÉLECTRIQUES COMPACTS ET ACCESSIBLES. GRÂCE À SA CITADINE ÉCONOMIQUE, VOLKSWAGEN PERPÉTUE AUSSI UNE TRADITION NÉE VOICI 50 ANS!

Apparue pour la première fois en 1975 dans un contexte pour le moins particulier puisque le monde subissait les affres de la crise pétrolière, la Volkswagen Polo a traversé les décennies avec le même enthousiasme, constituant un véritable best-seller pour la marque allemande puisque plus de 20 millions de Polo ont été vendues à l'échelle planétaire. Aujourd'hui, 50 ans plus tard, la septième génération de la Polo met la mobilité électrique à la portée de tous.

COMPACTE MAIS SPACIEUSE

Au fil des ans, et suivant l'évolution globale du marché, la Volkswagen Polo a évidemment grandi. Si la longueur totale de l'ID. Polo reste contenue, dépassant à peine les 4 mètres, elle offre à ses occupants un habitacle généreux grâce à son empattement de 2.600 mm, plus long que celui du modèle précédent, soignant aussi particulièrement les passagers arrière au niveau de l'espace aux jambes.

VOUS SOUHAITEZ
EN SAVOIR PLUS SUR
LA VOLKSWAGEN
ID. POLO?

DÉCOUVREZ-LA
DÈS MAINTENANT:



Volkswagen a offert à l'ID. Polo un habitacle à la fois spacieux, ergonomique et intuitif.

L'ID. Polo se veut aussi très pratique avec son volume de coffre de 441 litres, mais aussi son intérieur ergonomique. La facilité d'utilisation était d'ailleurs au cœur des préoccupations de Volkswagen pour la dernière arrivée dans la famille des modèles 100% électriques de la marque. Avec l'ID. Polo, les ingénieurs et designers de Volkswagen ont voulu créer un habitacle donnant l'impression à ses occupants de se retrouver immédiatement en terrain connu. Elle marque ainsi le retour de boutons physiques classiques en plus des commandes digitales, avec bien évidemment un tableau de bord numérique de 10,25 pouces, mais aussi un écran d'infodivertissement de 13 pouces. Petite touche sympa qui ravira les nostalgiques: pour le Digital Cockpit, un affichage « rétro » rappelant le tableau de bord de la Golf 1 est disponible en option!

DÉDUCTIBLE JUSQU'À 100% POUR LES ENTREPRISES

En 2026 encore, les voitures de société entièrement électriques sont fiscalement déductibles jusqu'à 100 %. S'inscrivant parfaitement dans le cadre d'un budget mobilité accessible au plus grand nombre, la nouvelle ID. Polo laisse aussi le choix entre des motorisations allant de 85 kW jusqu'à 166 kW (version GTI), mais aussi entre deux capacités de batterie (37 kWh et 52 kWh), pour des autonomies WLTP maximales de respectivement 300 km et 452 km. Et excellente nouvelle: la recharge rapide en courant continu est disponible dès la version d'entrée de gamme Trend. La nouvelle ID. Polo est arrivée dans les showrooms. Essais possibles chez tous les concessionnaires du réseau. ■



LE COÛT SOCIÉTAL DE LA VOITURE DE SOCIÉTÉ

Certains partis affirment que la suppression du régime fiscal avantageux des voitures de société permettrait de combler un trou de 5,2 milliards d'euros par an dans le budget fédéral. Une affirmation qui mérite, à tout le moins, d'être prise avec de solides pincettes.

Texte : Dieter Quartier/X.D.

Une chose est certaine: ce n'est pas Bart De Wever qui a commandé au Bureau fédéral du Plan la fameuse étude aujourd'hui invoquée.



Périodiquement, la voiture de société se retrouve dans le collimateur en Belgique, surtout lorsqu'il faut trouver de l'argent pour atteindre les objectifs budgétaires. L'inflation transforme toutefois ceux-ci en cible mouvante: plus les taux d'intérêt augmentent, plus la dette publique s'alourdit. Le fameux «petit dossier blanc» du Premier ministre De Wever contient donc tout un éventail de pistes d'économies, dont les détails n'étaient cependant pas encore connus au moment de mettre sous presse.

Une chose est certaine: ce n'est pas Bart De Wever qui a commandé au Bureau fédéral du Plan la fameuse étude aujourd'hui invoquée. Celle-ci avait déjà été publiée le 26 juin de l'année dernière, à l'initiative du Bureau lui-même. L'étude ne cherchait d'ailleurs pas à déterminer «combien le système des voitures de société coûte à l'État», mais plutôt «quelles recettes les pouvoirs publics percevraient si l'avantage lié à la voiture de société était fiscalement traité comme une composante salariale en espèces».

À l'approche des négociations budgétaires, le ministre fédéral du Budget, Vincent Van Peteghem, a confirmé que la voiture-salaire serait une nouvelle fois passée au crible. L'étude du Bureau du Plan a alors refait surface, faisant couler beaucoup d'encre sur les réseaux sociaux comme dans une presse écrite pas toujours embarrassée par une connaissance approfondie du dossier. On a ainsi pu lire, entre autres, que la voiture de société coûterait chaque année 5 milliards d'euros à la collectivité.

19 MILLIARDS DE RECETTES

Selon la fédération sectorielle Febiac, cette analyse néglige le fait que la voiture de société ne bénéficie pas seulement d'avantages fiscaux: elle génère également des recettes considérables. «Les voitures de société alimentent les caisses de l'État par différents canaux: l'avantage de toute nature (ATN) payé par l'utilisateur, la cotisation de solidarité CO₂ à charge de l'employeur, l'impôt des sociétés, la TVA non déductible, les taxes de circulation et de mise en circulation, ainsi que les accises sur les carburants», souligne-t-elle. D'après la fédération, le secteur automobile dans son ensemble rapporte chaque année 19 milliards d'euros aux pouvoirs publics belges. Febiac ne le formule pas explicitement, mais laisse clairement entendre que ce montant diminuerait sensiblement si les personnes disposant aujourd'hui d'une voiture de société devaient soudain acheter elles-mêmes leur véhicule. Non seulement les ventes reculeraient, mais le prix d'achat moyen serait vraisemblablement bien inférieur.

Selon Febiac, la voiture de société est avant tout une conséquence de la forte taxation du travail. Les employeurs l'intègrent au paquet salarial parce qu'elle leur permet de proposer une rémunération compétitive sans supporter les mêmes charges que pour un salaire brut. Le Bureau du Plan compare le régime actuel à une situation dans laquelle l'usage privé d'une voiture de société serait imposé comme si le salarié finançait entièrement lui-même le même véhicule. Mais il s'agit là d'un exercice purement théorique: dans

ce calcul, la voiture est valorisée sur la base de son coût réel d'utilisation, et non de l'avantage fiscal de toute nature (ATN).

UN ATN PLUS ÉLEVÉ?

Plusieurs hypothèses fragilisent sérieusement cette étude. Le Bureau du Plan suppose ainsi qu'un particulier conserve sa voiture pendant six ans et que celle-ci est amortie à hauteur de 25% par an. Il ne tient pas davantage compte du fait que les particuliers achètent d'autres types de véhicules que les entreprises, ni qu'une voiture privée parcourt généralement moins de kilomètres.

Aujourd'hui, l'usage privé d'une voiture de société ne connaît pratiquement aucune limite: les salariés peuvent souvent

rouler, faire le plein ou recharger sans restriction. Ils ne sont pas imposés en fonction de l'avantage réel que cela représente, mais sur la base d'un montant proportionnellement bien inférieur. Une voiture électrique coûte aisément 1.000 euros par mois à l'entreprise lorsque l'ensemble des frais est pris en considération. Si 60% de son utilisation est privée, l'avantage s'élève donc à 600 euros par mois.

En réalité, le salarié n'est pas imposé sur un avantage de 600 euros, mais d'environ 150 euros par mois au titre de l'avantage de toute nature, soit 1.800 euros par an. S'il fallait modifier un volet de la fiscalité automobile, c'est peut-être bien celui-là. À titre de comparaison, aux Pays-Bas, l'ATN – la fameuse « *bijtelling* », comme on l'ap-

pelle là-bas – atteint environ... 9.800 euros par an pour une voiture électrique de 50.000 euros.

En contrepartie, le taux marginal d'imposition y est nettement moins élevé: aux Pays-Bas, une personne gagnant entre 38.883 et 78.426 euros par an voit ses revenus imposés à 37,56%. En Belgique, pour des rémunérations comparables, ce taux atteint 45%, voire 5%. Et nous touchons peut-être là au cœur du problème: les charges pesant sur les salaires sont, chez nous, beaucoup trop lourdes. Si nous voulons réduire le nombre de voitures de société, il faut revoir l'impôt des personnes physiques. Et pour tirer ces marrons du feu, de simples gants de cuisine ne suffiront pas. ●



LA NOUVELLE BMW i3

LE COEUR BATTANT D'UNE NOUVELLE ÈRE.



Le plaisir de conduire

 DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.

Informations environnementales (AR 19/03/04) : bmw.be

13,5 - 16,1 KWH/100 KM • 0 G/KM CO₂ (WLTP)

Toute copie non autorisée est strictement interdite sans le consentement écrit préalable de ProduPress SA.