

MONITEUR AUTOMOBILE

SPÉCIAL FLEET & LEASING

TOUT SAVOIR SUR LES VOITURES DE SOCIÉTÉ EN BELGIQUE



► **ANALYSE DU MARCHÉ**
2025 en chiffres

► **RÈGLES FISCALES 2026**
Le coup de grâce pour
le moteur à combustion?

► **VIGNETTE ROUTIÈRE**
Bientôt en Belgique?

► **VALEUR
RÉSIDUELLE DES VE**
Amélioration en vue

► **NOUVELLE NORME RENTA**
Plus de transparence
lors de la restitution

► **COÛTS DE RECHARGE
À DOMICILE**
Demandez-les directement
à la voiture grâce à EEVEE

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

LE B2B FREÎNE, LE B2C ACCELÈRE

L'année écoulée aura déjoué les pronostics: le segment professionnel s'est contracté, sans toutefois sombrer, partiellement soutenu par un consommateur plus enclin à passer à l'acte. Le marché est en pleine mutation, y compris sur le terrain du leasing.

Texte: Dieter Quartier/X.D.

A la fin de 2025, le parc automobile belge comptait 6.069.957 voitures. Soit 61.388 de plus qu'un an auparavant. Sur les plus de 1,1 million de véhicules qui ont changé de mains l'an dernier en Belgique, près de 680.000 relevaient de l'occasion et 415.000 étaient neufs. Si les particuliers (B2C) ont accaparé plus de 90% du marché de l'occasion, l'essentiel des im-

matriculations neuves est resté l'apanage des acheteurs professionnels: entreprises, indépendants et sociétés de leasing (B2B).

Par rapport à 2024, 33.507 voitures neuves de moins ont été immatriculées, soit un recul de 7,5%, intégralement imputable aux clients professionnels. Dans un climat économique incertain, ceux-ci serrent les cordons de la bourse. Les voitures de société sont conservées plus longtemps et les contrats de leasing prolongés,

solution moins onéreuse que la commande d'un véhicule neuf. D'autant que, depuis le 1er janvier 2026, seules les voitures 100% électriques demeurent fiscalement déductibles pour les entreprises. Un seuil que beaucoup hésitent encore à franchir.

Cette tendance baissière du B2B en 2025 a été en partie compensée par les particuliers. Les offensives commerciales des marques ont porté leurs fruits: le nombre de bons de commande au nom de clients



Le top 10 dans un contexte professionnel est dominé par des SUV premium électriques, dont cette Audi Q6 e-tron.

VOITURES NEUVES LES PLUS VENDUES EN BELGIQUE EN 2025

PARTICULIERS		
MARQUE	MODÈLE	NOMBRE D'EX.
DACIA	SANDERO	9.253
DACIA	DUSTER	5.972
TOYOTA	YARIS	5.170
CITROËN	C3	4.996
RENAULT	CLIO	3.971
VOLKSWAGEN	T-ROC	3.559
RENAULT	CAPTUR	3.523
AUDI	Q3	3.297
BMW	X1	2.954
DACIA	BIGSTER	2.801

PROFESSIONNELS		
MARQUE	MODÈLE	NOMBRE D'EX.
BMW	X1	12.325
AUDI	Q6	5.950
BMW	SÉRIE 4	5.394
MINI	COOPER	5.375
AUDI	Q4 E-TRON	5.323
VOLKSWAGEN	ID.4	5.142
MERCEDES	EQB	5.098
TESLA	MODEL Y	4.837
SKODA	ENYAQ	4.570
VOLKSWAGEN	ID.7	4.518

Source : Febiac

privés a progressé de 7 points de pourcentage. Dans le mix global des ventes, la part des particuliers est passée de 38,1 à 41,7%. L'effet Salon de l'Auto y a sans nul doute contribué.

L'ALLEMAGNE EN TÊTE

En nombre d'immatriculations, BMW s'est à nouveau adjugé la première place en Belgique en 2025. Malgré une baisse de 11,3% par rapport à 2024, la marque bavaroise conserve 10,8% de part de marché, devant Volkswagen, dont les volumes ont reculé de «seulement» 8,4 % pour s'établir à 9,4%. Le podium est complété par Mercedes-Benz (-3,5%), suivie d'Audi (-14,0%) et de Dacia (+4,9%), seul constructeur du top 5 à avoir vendu davantage de voitures en Belgique qu'en 2024.

La marque roumaine du groupe Renault a franchi le cap des 25.000 immatriculations l'an dernier, à l'instar de Renault (+7,4%), qui occupe la sixième place. Aux rangs sept à dix figurent Peugeot (+9,0%), Toyota (-20,3 %), Skoda (-8,3%) et Volvo (-32,3%).

Fait marquant: alors que le marché global s'est contracté de 7,5%, la part des marques chinoises a bondi de 63% en un an. Plus de 18.000 voitures issues de la Ré-

SUR PLUS DE 1,1 MILLION DE VOITURES AYANT CHANGÉ DE MAINS EN BELGIQUE L'AN DERNIER, PRÈS DE 680.000 ÉTAIENT D'OCCASION ET 415.000 NEUVES.



Le constructeur chinois BYD poursuit son ascension, notamment grâce à l'arrivée d'hybrides rechargeables comme la Seal 6 (Touring) DM-i.

VOITURES NEUVES PAR TYPE DE MOTORISATION			
	PART.	PROF.	NOMBRED'EX.
ESSENCE	62,4%	25%	168.449
BEV	8,9%	53,1%	143.849
HEV	18,9%	6,2%	47.852
PHEV	4,9%	12,5%	38.755
DIESEL	3,1%	3%	12.710
AUTRES	1,7%	0,1%	3.156
TOTAL	173.004	241.767	414.771

Source : Febiac

publique populaire ont été immatriculées en Belgique en 2025. MG en a assuré près d'un tiers. BYD, premier constructeur mondial de voitures électriques et acteur majeur de la production de batteries derrière CATL, s'arroge la deuxième place. Polestar, marque sœur de Volvo, complète le trio.

Parmi les progressions notables figurent Xpeng et Leapmotor, qui ont chacune écoulé environ mille unités dans notre pays. La majorité des modèles chinois sont électriques, mais les hybrides rechargeables gagnent nettement du terrain. Contrairement aux électriques, frappées de droits compensatoires européens, ces dernières y échappent. Résultat: des tarifs particulièrement compétitifs et une concurrence encore limitée sur notre marché.

TOP 10 B2C CONTRE B2B

À l'échelle des modèles, la scission entre B2C et B2B révèle des différences marquées. Le particulier privilégie clairement l'essence ou l'hybride, tandis que 53% des voitures particulières acquises par des professionnels sont électriques. Il n'est donc guère surprenant que le top dix «pro» soit exclusivement composé d'EV, majoritairement premium et de type SUV, la BMW (i)X1 en tête.

La X1 est d'ailleurs le seul modèle commun aux deux classements, figurant aussi dans le top 10 des particuliers, à la neuvième place et en version non électrique. Chez les clients privés, Dacia décroche l'or et l'argent, et s'offre également la dixième place avec le nouveau Bigster, appelé à progresser encore en 2026.

LE PRIVATE LEASE À LA PEINE

Si une voiture de société sur trois en Belgique est louée – soit près de 600.000 unités –, moins de 14.000 consommateurs privés optent pour le leasing plutôt que pour l’achat. Le Belge demeure visiblement sceptique face aux avantages d’un contrat tout compris et doute de son intérêt financier. Pourtant, les prix des voitures ne cessent de grimper et l’offre de citadines abordables s’est considérablement réduite.

Le private lease – location longue durée incluant tous les frais sauf le carburant – pourrait constituer une réponse, estime la fédération Renta, qui juge le concept encore trop méconnu du grand public. Pour un loyer mensuel fixe, on prend le volant d’une voiture neuve. Entretien, réparations, pneus, taxes, assistance, assurance: tout est compris. Le risque lié à la valeur résiduelle est également couvert, puisqu’il repose sur le loueur. Autrement dit, aucune inquiétude quant à la revente au terme du contrat. Reste à savoir si le consommateur se projette à si long terme, lui qui conserve aujourd’hui sa voiture en moyenne dix ans.

SI UNE VOITURE DE SOCIÉTÉ SUR TROIS EST LOUÉE EN BELGIQUE, MOINS DE 14.000 CONSOMMATEURS PRIVÉS OPTENT POUR LE LEASING PLUTÔT QUE POUR L’ACHAT.

LES ÉLECTRIQUES D'OCCASION

Sous l’effet de l’électrification des flottes d’entreprise, un nombre croissant de véhicules électriques alimente le marché de l’occasion. L’offre progresse, mais la demande ne suit pas au même rythme. Conséquence: des prix sous pression. La part de marché des électriques d’occasion est passée de 3,2% en 2024 à 4,6% en 2025, mais en volume, cela ne représente encore que 33.447 unités.

Si, globalement, neuf voitures d’occasion sur dix sont achetées par des particuliers, cette proportion tombe à 47% pour les électriques. Les acheteurs professionnels y sont donc surreprésentés. Quant aux modèles plébiscités, peu de différences: le top 10 des EV d’occasion les plus vendus est largement similaire pour les deux catégories, seul l’ordre change.

Fait révélateur: le leasing d’électriques d’occasion progresse fortement. Leur nombre a doublé en 2025 (+101 %) pour atteindre 1.393 véhicules, soit 4 % du total. Une large part est proposée par Lizy, spécialiste de la location longue durée de jeunes occasions à destination des PME. ●



L’électrique d’occasion la plus immatriculée en B2B fut la Porsche Taycan, un modèle dont la carrière en neuf reste pourtant discrète.

VÉHICULES ÉLECTRIQUES D'OCCASION LES PLUS VENDUS EN BELGIQUE EN 2025					
PROFESSIONNELS					
	MODÈLE	TOTAL 2024	TOTAL 2025	ÉVOLUTION 25 vs 24	PARTS DE MARCHÉ
1	PORSCHE TAYCAN	1.021	1.052	+3,0%	5,9%
2	TESLA MODEL 3	885	994	+12,3%	5,6%
3	TESLA MODEL Y	551	802	+45,6%	4,5%
4	MERCEDES EQE	399	603	+51,1%	3,4%
5	BMW i4	365	594	+62,7%	3,3%
6	AUDI e-TRON	382	484	+26,7%	2,7%
7	BMW iX3	398	478	+20,1%	2,7%
8	VOLKSWAGEN ID.3	323	455	+40,9%	2,6%
9	MERCEDES EQA	277	449	+62,1%	2,5%
10	BMW iX1	234	431	+84,2%	2,4%
	AUTRES	7.270	11.482	+57,9%	64,4%
	TOTAL	12.105	17.824	+47,2%	

Source : Traxio

PARTICULIERS					
	MODÈLE	TOTAL 2024	TOTAL 2025	ÉVOLUTION 25 vs 24	PARTS DE MARCHÉ
1	TESLA MODEL 3	1.237	1.564	+26,4%	10,0%
2	TESLA MODEL Y	326	666	+104,3%	4,3%
3	FIAT 500	493	540	+9,5%	3,5%
4	AUDI e-TRON	316	494	+56,3%	3,2%
5	MERCEDES EQA	341	483	+41,6%	3,1%
6	PORSCHE TAYCAN	285	380	+33,3%	2,4%
7	TESLA MODEL S	404	374	-7,4%	2,4%
8	VOLKSWAGEN ID.3	324	359	+10,8%	2,3%
9	MINI COOPER	300	342	+14,0%	2,2%
10	MERCEDES EQE	158	318	+101,3%	2,0%
	AUTRES	7.229	10.110	+39,9%	64,7%
	TOTAL	11.413	15.630	+36,9%	

Source : Traxio



Abonnez-vous ! 65,90€/AN

Pourquoi s'abonner ?

- Des essais rigoureux, mesurés et analysés
- Des comparatifs pour choisir sans se tromper
- Du contenu exclusif tous les mois directement dans votre boîte aux lettres
- Plus avantageux

Nouveau

Vous n'êtes pas abonné ?

Notre magazine est également disponible sur commande :
demandez à votre libraire de vous le réserver.

MONITEUR
AUTOMOBILE

TOYOTA : UNE GAMME BEV COMPLÈTE !

PIONNIER DE L'ÉLECTRIFICATION, UNE TECHNOLOGIE QU'ELLE MAÎTRISE DEPUIS TROIS DÉCENNIES, TOYOTA PROPOSE Désormais une gamme complète de BEV, avec une présence dans tous les segments majeurs du marché. OBJECTIF: COUVRIR L'ENSEMBLE DES BESOINS DE LA CLIENTÈLE.

2 026 sera une année particulière pour Toyota en Belgique. En effet, la première marque mondiale en volume de ventes célèbre cette année ses 60 ans d'activité sur le sol belge. Un anniversaire évoqué naturellement à l'occasion du récent Salon de l'Auto de Bruxelles, où Toyota exposait l'ensemble de sa gamme sur un vaste stand de 630 m².

Depuis toujours, le constructeur japonais s'attelle à répondre au mieux à la demande de sa clientèle en proposant une gamme complète et, surtout, pertinente. La marque n'a jamais proposé une gamme aussi étendue qu'aujourd'hui, de la citadine aux fourgons en passant par les crossovers et les SUV. Une gamme aussi entièrement électrifiée, qui intègre des modèles hybrides, des hybrides rechargeables et des variantes entièrement électriques.

UNE LONGUE EXPÉRIENCE

Fort de ses 30 années d'expérience dans l'univers de l'hybridation et de l'électrification – eh oui, le lancement de la Prius, le premier modèle hybride de l'histoire de l'automobile, remonte à 1997! –, Toyota s'est forgé une réputation inégalée dans ce domaine, démontrant sa maîtrise technologique tout en demeurant le leader du marché en termes de qualité et de durabilité avec un niveau de fiabilité profondément inscrit dans son ADN.

Lancé sur le marché en 2022, le bZ4X a été le premier véhicule tout électrique de Toyota. Ce SUV familial doté d'un habitacle spacieux a ouvert la voie pour le développement de nouveaux modèles entièrement électriques. Aujourd'hui, la gamme Toyota compte pas moins de 13 modèles 100% électriques, couvrant l'ensemble des besoins de la clientèle.





1 > Avec sa séduisante ligne de coupé-SUV, le nouveau Toyota C-HR+ est l'un des nouveaux modèles 100% électriques de Toyota.

2 > Le bZ4X a récemment bénéficié d'un remodelage qui est loin de s'arrêter au style puisqu'il accueille notamment de nouvelles batteries encore plus performantes.

3 > Recharge monophasée ou triphasée en courant alternatif ou recharge rapide en courant continu: avec l'Urban Cruiser, la mobilité électrique au quotidien est gage de sérénité.

13 MODÈLES ÉLECTRIQUES

Voici quelques mois, le bZ4X a bénéficié d'une solide mise à jour avec une motorisation électrique modernisée accueillant de nouvelles batteries offrant plus de puissance, une recharge plus rapide et une plus longue autonomie, mais aussi une série de nouvelles fonctionnalités, un nouveau tableau de bord, un confort rehaussé et des modifications stylistiques.

La gamme s'est également élargie avec l'arrivée du bZ4X Touring, la version «XL» du bZ4X, qui bénéficie d'un volume de coffre accru de 33% et assure jusqu'à 560 kilomètres d'autonomie WLTP avec sa batterie lithium-ion de 74,7 kWh. Le bZ4X Touring est également décliné en versions traction avant et à transmission intégrale.

NOUVEAUX TOYOTA C-HR+ ET URBAN CRUISER

En 2026, la gamme accueille encore d'autres nouveautés majeures avec l'arrivée du nouveau Toyota C-HR+ électrique, mais aussi celle du nouveau Urban Cruiser. Deux SUV électriques aux personnalités très différentes! Se positionnant dans le segment C, l'inédit C-HR+ se distingue notamment par sa ligne de coupé, mais aussi sa plateforme e-TNGA dédiée.

Logée sous le plancher, la batterie lithium-ion est déclinée en deux variantes, de 57,7 kWh et 77 kWh. La seconde peut offrir une autonomie maximale normalisée atteignant jusqu'à 546 km. Et histoire de permettre d'en profiter longtemps, le programme d'entretien Toyota couvre la batterie chaque année pendant une durée pouvant aller jusqu'à 10 ans ou un million de kilomètres.

Quant au nouveau Urban Cruiser, il renforce l'offre électrique de Toyota dans le segment B, rejoignant l'hybride auto-rechargeable Yaris Cross. Fidèle lui aussi à la philosophie «multi-voies» de Toyota, l'Urban Cruiser est proposé en trois versions, un modèle à traction avant avec une batterie de 49 kWh, ainsi que des versions à traction avant et intégrale avec une batterie de 61 kWh. Chacune de ces variantes est par ailleurs est mesurée de tracter une remorque freinée allant jusqu'à 750 kg.



DES LCV ÉLECTRIQUES ÉGALEMENT

Comptant près d'une centaine de points de vente et de service en Belgique, le réseau de distribution de Toyota est particulièrement performant, garantissant une réelle offre de proximité. Aux utilisateurs professionnels, les experts de Toyota Fleet peuvent naturellement aussi proposer des utilitaires entièrement électriques puisque les ProAce, ProAce City et ProAce Max sont désormais tous trois déclinés également en variante 100% électrique. Et excellente nouvelle pour les amateurs du légendaire Hilux: la neuvième génération de ce modèle emblématique est proposée à la fois en Hybrid 48 V, mais aussi en 100% électrique. Ces deux modèles seront ultérieurement rejoints par un Hilux à hydrogène.

STRATÉGIE «MULTI-VOIES»

La liberté de choix a toujours été une priorité de Toyota. Sa philosophie «multi-voies», c'est tout simplement le reflet d'une volonté, celle de laisser au client – particulier ou professionnel – le libre choix de la motorisation en fonction de ses attentes ou de ses besoins. Le message est clair: il existe une solution de mobilité idéale pour chacun. ■

Envie de découvrir les nouveaux modèles Toyota hybrides et électrique? Rien de plus facile: scannez ce QR-code!



LA FIN PROGRAMMÉE DU MOTEUR THERMIQUE

Les voitures de société équipées d'un moteur à combustion ont vu leurs avantages fiscaux s'éroder ces dernières années. Depuis cette année, elles ne sont de surcroît plus fiscalement déductibles et se voient frappées de contributions CO₂ exorbitantes... sauf pour les entrepreneurs individuels.

Texte : Bastien Clarent/X.D.

DÉDUCTIBILITÉ FISCALE

Les entreprises qui acquièrent encore en 2026 des véhicules émettant du CO₂ (et donc dotés d'un moteur thermique) doivent s'attendre à un alourdissement fiscal conséquent. L'ensemble des frais

liés à une voiture neuve non électrique (loyers ou amortissements, factures d'entretien et de pneumatiques, carburant, etc.) est désormais repris parmi les dépenses non admises et imposé comme s'il s'agissait de revenus. Opter

pour une voiture de société sans émissions – en pratique 100% électrique – demeure en revanche fiscalement judicieux: toute EV achetée en 2026 reste déductible à 100% pendant toute sa période d'utilisation.



Pour les sociétés, les hybrides rechargeables ne sont plus déductibles depuis le 1er janvier 2026, mais les indépendants en nom propre bénéficient encore d'un court répit.



La contribution CO₂ des voitures à essence ou Diesel est fortement relevée: choisir une motorisation non électrique devient particulièrement coûteux pour l'employeur.

PHEV: RÉPIT POUR LES INDÉPENDANTS

Pour les entreprises individuelles (indépendants en nom propre), le gouvernement a infléchi la réforme instaurée par la coalition Vivaldi. Contrairement aux sociétés, ils peuvent encore bénéficier d'une déductibilité fiscale en choisissant une hybride rechargeable, à condition que celle-ci respecte un seuil déterminé d'émissions de CO₂.

Si la PHEV (ou REEV) n'excède pas 50 g/km de CO₂ selon la norme Euro 6e-bis, le pourcentage de déduction varie de 95 à 10%, suivant la formule $(120\% - (0,5\% \times \text{CO}_2))$. Si le véhicule commandé cette année par l'indépendant affiche entre 51 et 75 g/km, il demeure déductible à 75% jusqu'au changement de propriétaire. L'électricité utilisée pour recharger la PHEV reste déductible à 100% pour l'indépendant en nom propre; en revanche, le carburant fossile n'est plus déductible.

Pour les hybrides rechargeables commandées en 2027, 2028 et 2029, la déductibilité maximale reculera respectivement à 95, 90 et 82,5%. Il en ira de même pour l'électricité rechargée. Quant aux PHEV commandées à partir de

2030, elles ne bénéficieront plus d'aucune déduction fiscale, même pour les indépendants.

LA CONTRIBUTION CO₂ EN HAUSSE

La cotisation de solidarité – dite contribution CO₂ – augmente à nouveau en 2026. D'une part, la formule de base est indexée annuellement, avec un facteur de 1,6291 pour cette année. D'autre part, la contribution minimale (applicable aux hybrides rechargeables et aux EV) grimpe à 42,34 € par mois. Le multiplicateur CO₂ appliqué aux véhicules à essence ou Diesel conventionnels passe en outre de 2,75 à 4: concrètement, le tarif de base indexé est donc quadruplé pour ces modèles.

La contribution CO₂ ne s'applique pas aux véhicules des indépendants ou des dirigeants d'entreprise indépendants: elle est due uniquement par les sociétés qui mettent des voitures de société à disposition de leur personnel pour un usage également privé.

ATN: CONTRIBUTION AJUSTÉE

Pour 2026, le minimum de l'imposition sur l'avantage de toute nature (ATN) est fixé à 1.690 € par an, soit 40 € de plus

qu'en 2025. Les nouvelles émissions de référence retenues pour le calcul de l'ATN sont désormais de 58 g/km pour les Diesel et 70 g/km pour les moteurs à essence. Dans les faits, les adaptations restent limitées: le coefficient d'âge, qui réduit chaque année l'ATN de 6%, compense souvent entièrement la hausse. ●

LES EV NE SONT PLUS EXONÉRÉES EN FLANDRE

Depuis 2026, les voitures électriques ne sont plus exemptées de taxe de mise en circulation ni de taxe de circulation en Flandre. Lors de l'immatriculation d'une EV en Flandre ou au nom d'une société de leasing, un montant unique de 61,50 € est désormais réclamé, ainsi qu'une taxe annuelle de circulation de 102,96 €. Ce dernier montant est indexé chaque année en juillet. En revanche, pour les immatriculations à Bruxelles ou en Wallonie, rien ne change quant aux montants de la taxe de circulation ou de la taxe de mise en circulation.

QUESTION SENSIBLE

Si la Flandre et la Wallonie parviennent à leurs fins, tout usager des routes régionales et autoroutes devra, dès 2027, être muni d'une vignette. Une initiative qui ne suscite pas partout le même enthousiasme.

Texte : Bastien Clarent/X.D.

La Flandre et la Wallonie travaillent à un accord portant sur l'instauration, à partir de 2027, d'une vignette routière numérique pour les voitures particulières et les véhicules utilitaires légers. L'objectif est clair: faire contribuer également les conducteurs étrangers, qui empruntent nos infrastructures lorsqu'ils traversent le pays. Un système comparable est d'ailleurs déjà en vigueur en Autriche et en Suisse.

Le choix d'une vignette digitale – liée à la plaque d'immatriculation et contrôlée par caméras – apparaît comme une solution relativement simple face à la taxe kilométrique, maintes fois évoquée puis abandonnée, dont la mise en œuvre se révèle à la fois plus complexe techniquement et plus sensible politiquement. Le tarif annuel avoisinerait les 100 euros; les voitures électriques paieraient un peu moins, les véhicules répondant à une ancienne norme Euro un peu plus. Des vignettes journalières, hebdomadaires ou

mensuelles seraient par ailleurs proposées aux conducteurs étrangers.

L'EUROPE EN VIGIE

Le gouvernement flamand a affirmé que l'introduction de la vignette ne devait pas accroître la pression fiscale pour l'automobiliste moyen. Son coût serait donc compensé par une diminution équivalente de la taxe de circulation. Une équation loin d'être évidente. Le dispositif devra en effet respecter le droit européen, qui interdit toute compensation nette



La vignette routière belge serait numérique, avec contrôle des plaques via des caméras ANPR.

susceptible d'engendrer une discrimination en favorisant les Flamands par rapport aux autres Européens.

La Flandre envisage dès lors une révision et une simplification de l'actuelle taxe de circulation. Cette réforme produira inmanquablement des gagnants et des perdants, mais elle permettrait, au moins pour une partie des automobilistes, une compensation partielle après l'entrée en vigueur de la vignette. La Wallonie, de son côté, ne devrait pas se heurter aux mêmes écueils européens: la région, qui a déjà réformé l'an dernier la taxe de mise en circulation (laquelle prend désormais notamment en compte la Masse Maximale Autorisée) sans modifier la taxe annuelle, ne prévoit aucune compensation, du moins à ce stade.

BRUXELLES À L'ÉCART

L'architecture institutionnelle belge rend impossible l'introduction d'une telle vignette à l'échelle nationale sans l'accord des trois Régions. Tandis que la Flandre et la Wallonie prennent l'initiative, Bruxelles observe, son gouvernement n'ayant été que très récemment formé après plus de 600 jours de blocage. Flamands et Wallons semblent disposés à

avancer à deux et à laisser la capitale rejoindre le dispositif ultérieurement, mais l'exercice demeure délicat sur les plans juridique et politique, au risque d'influer sur le calendrier.

Afin d'éviter qu'un Flamand doive acquiescer une vignette distincte pour circuler en Wallonie – et inversement –, une vignette flamande serait automatiquement valable en Wallonie, et réciproquement. Les autorités s'accorderont sur une clé de répartition des recettes. Le conducteur étranger – ou bruxellois – ne paierait ainsi qu'une seule fois.

LES PAYS VOISINS RÉAGISSENT

Aux Pays-Bas, le projet suscite de vives critiques. Responsables politiques et organisations d'automobilistes redoutent que la vignette pénalise surtout les Néerlandais franchissant régulièrement la frontière pour le travail ou les loisirs. Dans les provinces frontalières telles que la Zélande, le Limbourg ou le Brabant-Septentrional, on craint une hausse du coût des déplacements quotidiens et un impact négatif sur le tourisme vers la côte belge ou vers la France.

En Allemagne également, les intentions belges sont scrutées avec attention, même si les réactions se montrent plus mesurées.

Berlin a lui-même traversé un débat complexe sur une vignette pour voitures particulières, finalement retoquée par l'Europe pour cause de discrimination entre conducteurs nationaux et étrangers. Certains analystes soulignent qu'un système belge pourrait influencer sur le trafic de transit et les flux logistiques, notamment sur les axes vers la France et les Pays-Bas.

ENCORE BIEN DES INCONNUES

Pour le secteur de la mobilité et celui du leasing, l'éventuelle introduction de la vignette soulève aussi de nombreuses interrogations. Le traitement des véhicules en leasing, les modalités de contrôle ou encore d'éventuelles exceptions pour des déplacements locaux sur des voiries communales non soumises à vignette restent flous.

En somme, les questions abondent et la fumée blanche se fait attendre. Depuis plus de vingt ans, des projets similaires surgissent régulièrement dans le débat belge sur la mobilité, avant de se heurter aux divisions politiques, aux contraintes européennes ou aux résistances étrangères. Cette fois, la pression budgétaire et la quête de nouvelles sources de financement semblent toutefois conférer au dossier un élan inédit. ●



En Allemagne, des projets comparables ont été bloqués par l'Europe en raison d'une discrimination entre conducteurs nationaux et étrangers.

VE : AMÉLIORATION EN VUE?

L'électrification des flottes d'entreprise exerce une pression croissante sur les valeurs de revente et soulève des interrogations quant à leur évolution future. Filip Dobbeleir, Senior Manager chez le spécialiste en «remarketing intelligence» Indicata, décrypte les grandes tendances du moment.

Texte : Robin Van den Bogaert/X.D.

Pour les sociétés de leasing et les entreprises qui gèrent elles-mêmes leur parc automobile – les *fleet owners* – la valeur résiduelle constitue un paramètre déterminant du coût total de possession

(*Total Cost of Ownership*). Or, cette valeur reste difficile à anticiper. «Durant la période Covid 2021-2022, nous avons observé une hausse des indices de prix pour les modèles à essence et Diesel, suivie d'un net repli en 2023-2024. Entre-temps, les niveaux de prix des motorisations thermiques tradi-

tionnelles sont repartis à la hausse. À l'inverse, la tendance baissière des modèles électriques à batterie et des hybrides rechargeables se poursuit», explique Filip Dobbeleir, Senior Manager chez Indicata. Depuis 2026, seules les voitures de société neuves exemptes d'émissions sont encore fis-



La Volkswagen ID.3 illustre la manière dont des VE plus abordables trouvent progressivement leur place sur le marché de l'occasion.



«Les voitures électriques perdent proportionnellement beaucoup de leur valeur résiduelle au cours des deux à trois premières années», souligne Filip Dobbeleir, d'Indicata.

calement déductibles pour les entreprises, ce qui renforcera encore l'impact des VE dans les années à venir. «Lorsque le prix catalogue d'un véhicule électrique dépasse sensiblement celui d'un modèle comparable à moteur thermique, un premier écueil apparaît», précise Filip Dobbeleir. «Durant les deux à trois premières années, l'écart des courbes de valeur résiduelle doit se résorber jusqu'à atteindre un niveau acceptable pour le marché de l'occasion. Au départ, la dépréciation des électriques est plus marquée; ensuite, comme les modèles thermiques, elles évoluent généralement selon une pente plus régulière vers des valeurs résiduelles normales.»

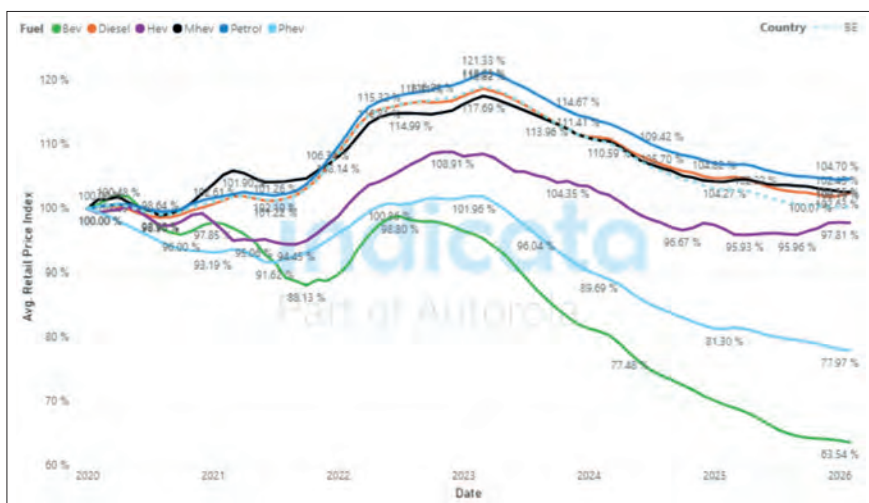
CORRECTION DU MARCHÉ

Si les voitures électriques étaient à l'origine nettement plus onéreuses que leurs homologues thermiques, cet écart semble progressivement se réduire. Des modèles électriques plus accessibles arrivent peu à peu sur le marché de l'occasion. «Les petits modèles électriques offrant une autonomie correcte se vendent mieux», observe Filip Dobbeleir. «On trouve aujourd'hui une Volkswagen ID.3 électrique à un tarif inférieur à celui d'une Golf à essence équivalente. Nuance toutefois: la Golf reste la voiture d'occasion la plus vendue en Belgique, ce qui soutient artificiellement sa cote. Autre exemple: la Tesla Model 3 s'affiche désormais autour de 20.000 €. Des niveaux de prix que les acheteurs d'occasion acceptent de payer.»

Filip Dobbeleir se montre d'ailleurs prudemment optimiste: «Nous constatons que les électriques âgées de deux à trois ans sont proposées à des conditions très intéressantes et trouvent ainsi leur public sur le marché de l'occasion. Aujourd'hui, l'écart entre l'offre et la demande de VE n'est plus que de 1%: 9% d'offre pour 8% de demande. Il y a deux à trois ans, l'offre était encore deux fois supérieure à la demande. La courbe de baisse des prix commence donc à se stabiliser, mais nous n'y sommes pas encore.»

SOLUTIONS CRÉATIVES

De nombreuses sociétés de leasing indiquent éprouver davantage de difficultés à trouver preneur pour les électriques en fin de contrat. Filip Dobbeleir: «À l'heure actuelle, les valeurs résiduelles ont manifestement été surestimées. Il y a quelques années, les attentes des sociétés de leasing étaient trop élevées et ne se concrétisent pas



L'évolution des prix moyens des voitures d'occasion en Belgique selon le type de motorisation.

aujourd'hui sur le marché de l'occasion. La question est de savoir dans quelle mesure on est prêt à absorber ces pertes sur une partie de la flotte.»

Le spécialiste entrevoit toutefois des pistes d'ajustement: «Il est possible de prolonger les contrats – si les clients y sont disposés. Pour une société de leasing, il est judicieux d'anticiper un an à l'avance les contrats arrivant à échéance l'année suivante. On peut alors proposer au client une prolongation afin de compenser la perte comptable. Autre option: reprendre le véhicule et lui offrir une seconde vie comme voiture de leasing. Dans un marché tendu, il est intéressant d'observer la créativité des acteurs.» Pour les entreprises qui achètent elles-mêmes leurs véhicules, il est tout aussi crucial d'évaluer en amont la valeur résiduelle.

Dobbeleir estime également que les pouvoirs publics ont un rôle à jouer. «L'apparition du State of Health (l'état de santé) de la batterie sur le Car-Pass constitue un signal positif, renforçant la confiance du client final sur le marché de l'occasion. Une incitation fiscale bien conçue en faveur de l'acheteur d'un VE d'occasion stimulerait également la demande et, par conséquent, la valeur résiduelle des véhicules électriques de société.»

L'ESSENCE RESTE REINE

Si les VE dominent le marché des flottes pour des raisons fiscales, ils ne constituent pas pour autant le meilleur choix en matière de valeur résiduelle. «Une voiture à essence ou un mild hybrid à assistance électrique limitée conserve le mieux sa valeur. Les Diesel, hélas, perdent quelque peu de leur potentiel.» Un effondrement des valeurs résiduelles? «Absolument pas, il s'agit de quelques pourcents», tempère Filip Dobbeleir.

Pour les VE et les PHEV, le tableau est moins flatteur. «Le marché des VE a reculé de 35% en indice de prix par rapport à 2020. C'est considérable. Pour les hybrides rechargeables, la baisse atteint 25%. Eux aussi se révèlent trop chers durant les premières années pour le marché de l'occasion. Le problème tient au fait qu'une version hybride coûte sensiblement plus qu'un Diesel classique. L'acheteur particulier ne souhaite pas déboursier 7.000 à 9.000 € supplémentaires pour un plug-in hybride dont il retire peu d'avantages. C'est paradoxal au regard de la fiscalité, mais aujourd'hui, le marché de l'occasion réclame tout simplement de l'essence.» ●

«LA COURBE BAISSIÈRE DES PRIX DES ÉLECTRIQUES D'OCCASION COMMENCE À SE STABILISER, MAIS NOUS N'Y SOMMES PAS ENCORE.»

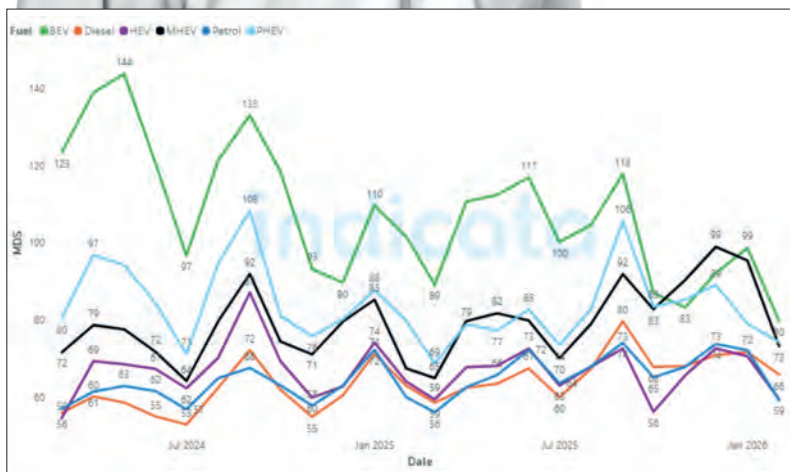
COMBIEN DE TEMPS UNE VOITURE D'OCCASION RESTE-T-ELLE EN STOCK?

À travers son Market Watch, Indicata suit de près l'évolution du marché de l'occasion. Filip Dobbeleir: «Pour établir l'indice des prix, nous constituons un pool de véhicules suivis au fil des années. La popularité est tout aussi essentielle: à quelle vitesse un véhicule se vend-il? Nous l'exprimons en nombre de jours jusqu'à la vente – le Market Day Supply (MDS). Nous analysons également l'offre et la demande par type de motorisation et par modèle.» Ainsi, en Belgique, une voiture électrique d'occasion met en moyenne 80 jours à trouver preneur, selon l'Indicata



Market Watch de février 2026. L'hybride rechargeable suit avec un MDS de 72 jours. Ces délais sensiblement plus longs pour les BEV et PHEV traduisent un marché encore en phase d'ajustement des prix. Un mild hybrid reste en moyenne 69 jours en stock, tandis que les Diesel continuent de bien se comporter avec 66 jours. Les plus rapides à se vendre demeurent toutefois les modèles à essence (59 jours) et full hybrides (58 jours).

Parmi les modèles, les BYD Seal U (21,9 jours), Tesla Model Y (25,2 jours) et Dacia Sandero (31,8 jours) quittent rapidement les annonces, même s'il ne s'agit que d'une photographie ponctuelle du marché. Le prix joue naturellement un rôle déterminant. «Le prix moyen d'une voiture d'occasion, tant à l'offre qu'à la demande, avoisine 27.500 €. Au-delà, la vente devient plus laborieuse et le nombre de jours en stock augmente», conclut Filip Dobbeleir.



Une voiture électrique d'occasion reste en moyenne 80 jours en vente. Toujours davantage qu'un modèle à essence (59 jours), mais la situation tend à s'améliorer.

PLUS DE TRANSPARENCE, MOINS DE STRESS

Restituer une voiture de société demeure, pour nombre de conducteurs, une source d'appréhension. Où s'arrête l'usure normale et où commence le dommage facturable? Avec la nouvelle norme Renta, le secteur du leasing entend lever toute ambiguïté.

Texte : Bastien Clarent/X.D.

Une rayure sur le pare-chocs, une bosse dans la portière, une jante frottée contre un trottoir: l'incident est vite arrivé. Dans le cadre d'un contrat de location, ces marques sont parfois considérées comme de simples traces d'usage, parfois

comme des dégâts. Afin d'éviter les discussions, la fédération belge des sociétés de leasing et de location a instauré la norme Renta. Ce «manuel des dommages en fin de contrat» a d'ailleurs été récemment actualisé.

Précisons-le: la norme ne fixe pas les montants éventuellement facturés, mais

sert de référence pour l'inspection des véhicules et pour distinguer les traces d'usure acceptables – sans conséquence financière pour le locataire – des dommages inacceptables. En s'appuyant sur une base commune, toutes les parties gagnent en prévisibilité et limitent les divergences d'interprétation.



Les dommages mineurs et superficiels sont généralement tolérés. La norme Renta fixe la frontière entre l'acceptable et l'inacceptable.

UNE RÉFÉRENCE DEPUIS DIX ANS

Renta est la fédération belge des sociétés de leasing et des loueurs. Depuis plus de vingt ans, elle élabore, avec des experts du secteur, cette norme destinée à garantir une approche uniforme lors de l'évaluation de l'état d'un véhicule en fin de contrat ou lors de son transfert vers un autre conducteur. Son impact est très concret: tout utilisateur d'une voiture de société y sera confronté tôt ou tard.

La précédente mise à jour remontait à 2015. Une éternité à l'échelle automobile, tant les véhicules ont évolué. Batteries de grande capacité, moteurs électriques, aides à la conduite reposant sur radars et caméras, applications numériques stockant des données personnelles: autant d'éléments devenus omniprésents, alors qu'ils étaient encore marginaux il y a une décennie. Une révision s'imposait donc pour maintenir la pertinence des directives.

Parmi les nouveautés marquantes figure l'accent mis sur les données. Lors de la restitution, le conducteur doit supprimer toutes les informations personnelles du système d'infodivertissement: historique de navigation, smartphones couplés, adresses et numéros enregistrés. Une évidence en théorie, mais un oubli fréquent dans la pratique. En l'inscrivant noir sur blanc, la norme

entend sensibiliser les utilisateurs au caractère numérique des voitures modernes et aux risques d'atteinte à la vie privée en cas de négligence.

QU'EST-CE QUI CONSTITUE UN DOMMAGE?

Le principe demeure simple: un véhicule de quelques années peut présenter des traces d'usage. De petites rayures – plus courtes qu'une carte de crédit – ou de légères marques d'usure sont généralement admises. En revanche, bosses importantes, corrosion ou caméras et optiques endommagées seront plus rapidement jugées inacceptables. La norme cherche ainsi l'équilibre entre réalisme et préservation de la valeur du véhicule.

Une adaptation que les conducteurs remarqueront immédiatement: les impacts de gravillons inférieurs à 3 mm ne sont plus considérés comme des dommages. Une source récurrente de discussion disparaît ainsi. À l'inverse, les atteintes aux capteurs ou caméras des systèmes d'aide à la conduite pèsent davantage, ces composants étant coûteux et essentiels à la sécurité.

Autre évolution majeure: le kilométrage n'intervient plus dans la détermination du nombre de dommages acceptables en fin de contrat. Désormais, c'est principalement l'âge du véhicule qui prévaut. La règle gagne en lisibi-

lité: un véhicule récent doit être quasi irréprochable, tandis qu'un modèle plus ancien peut afficher davantage de traces d'usage. L'ancienne norme combinait nombre de dommages par panneau de carrosserie et kilométrage, une approche parfois complexe pour le profane. La nouvelle version fixe un seul plafond clair par véhicule, offrant un cadre plus transparent lors des inspections.

LES EV AU CŒUR DU DISPOSITIF

La mutation la plus significative concerne sans doute les voitures électriques, désormais omniprésentes. Pour la première fois, la norme aborde l'état de santé de la batterie haute tension – le «State of Health» – indicateur de la capacité résiduelle de l'accumulateur. Elle formule également des recommandations relatives au style de conduite et aux habitudes de recharge. Les recharges rapides répétées ou une batterie systématiquement portée à 100% peuvent, par exemple, nuire à sa longévité.

La nouvelle norme introduit aussi la notion d'hygiène de recharge. Les conducteurs sont encouragés à maintenir le niveau de batterie entre 20 et 80% et à éviter les charges complètes répétées. Lors de la restitution d'un véhicule électrique, la batterie devra



La norme Renta entend sensibiliser les conducteurs au caractère numérique des voitures modernes et aux risques d'atteinte à la vie privée si les données personnelles ne sont pas effacées.



Les conducteurs sont encouragés à maintenir leur niveau de batterie entre 20 et 80% et à éviter les recharges systématiques à 100%.

en outre présenter un niveau minimal, garantissant au moins 100 kilomètres d'autonomie.

MIEUX VAUT PRÉVENIR

En pratique, peu de choses changent pour l'utilisateur soigneux. Celui qui utilise correctement sa voiture de société et l'entretient avec rigueur ne constatera guère de différence. La nouvelle norme porte toutefois une attention accrue envers la technologie, les accessoires et les données. Restituer un véhicule propre, remettre toutes les clés et câbles de recharge et réinitialiser le système multimédia sont aujourd'hui aussi essentiels que d'éviter les rayures.

Pour éviter toute contestation, mieux vaut procéder à un contrôle quelques semaines avant la fin du contrat: réparer les petits dégâts via le smart repair, déclarer les dommages plus importants à la société de leasing ou à l'assureur,

rassembler les documents nécessaires et vérifier les accessoires. Autant de précautions qui transforment la restitution en simple formalité administrative plutôt qu'en source de tension.

La norme Renta évolue ainsi d'un guide classique des dommages vers un référentiel moderne intégrant digitalisation et électrification. Pour le conducteur, l'essentiel demeure limpide: user de son véhicule en bon père de famille, manier la technologie avec discernement et préparer soigneusement la restitution. La fin du contrat de leasing devient alors une transition fluide vers une nouvelle monture, sans mauvaise surprise. ●



La nouvelle version de la norme peut être téléchargée sur www.renta.be/fr/rentanorm

LES PRINCIPALES ÉVOLUTIONS EN UN COUP D'ŒIL

- Accent accru sur les voitures électriques et sur l'état de santé des batteries.
- Obligation d'effacer toutes les données personnelles présentes dans le véhicule.
- Les impacts de gravillons (< 3 mm) ne sont désormais plus considérés comme des dommages.
- Le kilométrage cesse d'être un critère pour déterminer le nombre de dégâts admissibles.
- Un plafond unique et clairement défini de dommages acceptables par véhicule.

«UNE BORNE CONNECTÉE N'EST PAS INDISPENSABLE»

Pour obtenir le remboursement de vos recharges à domicile, pas besoin d'une borne connectée onéreuse: la plateforme de gestion d'EEVEE Mobility puise toutes les données nécessaires directement dans le véhicule. Son fondateur et CEO, Steffen Brans, nous éclaire.

Texte : Dieter Quartier/X.D.



«En tant qu'employeur, vous souhaitez rembourser correctement les recharges à domicile, sans nécessairement installer immédiatement une borne chez le collaborateur», souligne Steffen Brans, CEO d'EEVEE Mobility.



EEVEE Mobility est née d'une application permettant aux conducteurs de Tesla de visualiser où, combien et quand ils avaient rechargé.

Steffen, comment est née l'idée de collecter les données directement depuis la voiture?

Il y a douze ans, j'ai commencé à rouler en électrique et, en tant que freelance itinérant, je me suis heurté à un problème: faute de borne, je rechargeais parfois sur une simple prise domestique, mais sans disposer d'un relevé précis des sessions, or c'était indispensable pour imputer les frais à ma société. Je me suis alors demandé: pourquoi ne pas extraire les données directement du véhicule. À l'époque, je roulais en Tesla, ce qui s'y prêtait parfaitement. J'ai développé une application, d'abord compatible uniquement avec Tesla et sur iPhone. L'étape suivante fut la création d'un rapport détaillé.

Peu à peu, le projet a pris de l'ampleur...

L'application a rapidement gagné en popularité – nous avons atteint les 100.000 utilisateurs – et les demandes ont afflué venant de conducteurs d'autres marques que Tesla. Nous avons alors entamé des discussions avec plusieurs constructeurs. Aujourd'hui, ils nous fournissent les données de chaque véhicule, ce qui alimente notre plateforme.

Entre-temps, vous êtes devenus une véritable plateforme B2B de gestion de la recharge?

En effet. De nombreuses entreprises nous ont confié leur difficulté face à la complexité de la recharge. Avec une voiture thermique, on reçoit chaque mois un relevé des pleins; avec un véhicule électrique, les recharges s'effectuent de multiples façons et en divers lieux: au travail, à domicile, en déplacement. L'employeur souhaite rembourser correctement les recharges à domicile sans nécessairement installer d'emblée une borne chez le collaborateur. Celui-ci en possède peut-être déjà une, par exemple via l'employeur de son partenaire. Que se passe-t-il s'il utilise la carte de recharge de ce dernier pour alimenter sa voiture de société? Et demain, si l'énergie est réinjectée dans l'habitation? Les questions se multiplient. La seule manière d'y répondre correctement consiste à partir du véhicule: lui seul sait toujours combien d'énergie il a reçue et à quel moment.

Vous adressez-vous principalement aux grandes entreprises?

Nous comptons un peu plus de 600 clients en Europe, il s'agit aussi bien de grands

groupes que de PME. Nous les accompagnons selon trois axes: comprendre, gérer et réduire. Autrement dit, offrir une vision claire de l'ensemble des coûts, permettre un traitement conforme – en facilitant la recharge publique, à domicile et sur le lieu de travail selon les règles internes – et, enfin, en réduire l'impact. Les coûts de recharge influencent fortement le total cost of ownership d'un véhicule électrique. Or, gestionnaires de flotte et conducteurs sous-estiment souvent combien la recharge publique, et plus encore rapide, est nettement plus onéreuse qu'à domicile ou au bureau.

Maîtriser les coûts de recharge: concrètement, comment procédez-vous?

Notre plateforme intègre une véritable suite de contrôle des coûts permettant au gestionnaire de configurer une charge policy. Au sein d'une organisation, on distingue par exemple les profils commerciaux et le personnel administratif. Les premiers peuvent être autorisés à recharger partout dans le Benelux, y compris en charge rapide. Les seconds, en revanche, pourraient être limités aux bornes publiques classiques en Belgique, à un tarif

inférieur à 0,70 €/kWh, avec un budget mensuel plafonné. En cas de dépassement, la différence est facturée.

Votre plateforme permet donc de scinder les coûts de recharge?

Absolument. Pour la recharge à domicile, nous extrayons toutes les données du véhicule; pour la recharge publique, nous croisons les données embarquées avec celles de la carte de recharge. Les anomalies éventuelles apparaissent immédiatement et les coûts peuvent être ventilés: la part conforme à la charge policy revient à l'employeur, le surplus est imputé au collaborateur. Le tout indépendamment du matériel: qu'il branche sa voiture sur une prise classique ou sur la borne de son partenaire ne change rien.

La borne de recharge serait-elle dès lors superflue?

Nous ne le prétendons absolument pas. Une wallbox permet de recharger bien plus rapidement qu'un câble standard. Je suis convaincu que d'ici cinq ans, la majorité des conducteurs en seront équipés. Dans tout nouveau projet d'appartements, l'infrastructure de recharge est d'ailleurs déjà obligatoire. La borne deviendra un simple

équipement courant. Mais elle ne doit pas coûter 1.000 €: si l'on s'appuie sur le logiciel du véhicule, une station standard d'environ 500 € suffit.

Cependant, avec une borne basique, pas de load balancing possible...

Il existe deux formes de load balancing. Soit l'on équilibre au niveau du réseau, ce qui peut se faire via le véhicule; soit l'on agit au niveau du foyer. Dans ce cas, il s'agit surtout pour le collaborateur d'éviter les pics de consommation, notamment dans le cadre du tarif capacitaire flamand. Cette seconde forme de gestion de charge doit idéalement passer non par la borne,

«POUR LA RECHARGE À DOMICILE, NOUS EXTRAYONS TOUTES LES DONNÉES DU VÉHICULE; POUR LA RECHARGE PUBLIQUE, NOUS LES CROISONS AVEC CELLES DE LA CARTE.»

mais par un système domestique de gestion de l'énergie. Nous estimons que l'employeur doit conserver toute la flexibilité et le contrôle des coûts, tandis que le travailleur doit rester libre de choisir sa borne et son infrastructure, sans lien contraignant avec son employeur.

Où en est-on dans l'utilisation du véhicule électrique comme batterie domestique mobile?

Techniquement, on est très avancé. La plupart des nouveaux modèles permettent la recharge bidirectionnelle et peuvent réinjecter de l'électricité dans le réseau ou l'habitation. Seul le cadre législatif reste à finaliser. Pour la facturation, en revanche, aucun obstacle. Imaginez: vous rechargez à faible coût sur votre lieu de travail, idéalement en période de surplus solaire ou éolien, puis vous utilisez cette énergie le soir pour alimenter votre machine à laver ou votre pompe à chaleur. Tout le monde y gagne: l'employeur ne pourra jamais obtenir à domicile une électricité moins chère que sur le réseau. La régularisation peut parfaitement s'effectuer sur la base des données du véhicule. Reste à déterminer si cela constitue un avantage de toute nature imposable pour le collaborateur. ●



Pour imputer correctement les coûts liés à la recharge bidirectionnelle, mieux vaut se fonder sur le véhicule: lui seul sait précisément combien d'énergie il a reçue et à quel moment.

LA NOUVELLE BMW iX3.

JUSQU'A 805 KM D'AUTONOMIE.



Le plaisir de conduire



DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.

Informations environnementales (AR 19/03/04): [bmw.be](https://www.bmw.be)

15,1-17,1 KWH/100 KM • 0 G/KM CO₂ (WLTP)

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