

FRANK VAN GOOL, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE RENTA

# « Les sociétés belges restent frileuses à sortir du modèle classique. »

Frank Van Gool, le directeur général de Renta, est un homme particulièrement occupé. Entre les dossiers 'budget de mobilité', 'cash for car', 'WLTP', 'private lease' empilés sur son bureau et l'organisation de la soirée annuelle de Renta du 27 septembre, il a gentiment trouvé le temps de nous recevoir pour une discussion à bâtons rompus.

**link2fleet :** Alors Frank, vu de l'extérieur, on a l'impression que tout est en train de s'accélérer dans le monde du fleet et de la mobilité. Partagez-vous cet avis au même titre que vos membres ?

**Frank Van Gool :** Absolument. On l'a tous constaté, le métier de nos membres n'est plus du tout le même qu'il y a une dizaine d'années. Il ne s'agit plus simplement de financer des véhicules et proposer

une palette de services facilitant leur utilisation professionnelle.

Sans entrer dans tous les détails que l'on connaît, notre secteur est en train de subir une profonde transformation. Mais personne au sein de notre Fédération n'a été pris par surprise. Nous avons anticipé le changement et tous les membres ont eu l'occasion de s'y préparer même si la

cadence s'est fortement accélérée ces derniers mois avec la sortie du 'cash for car' et du budget mobilité. Sans oublier l'impact inattendu des nouvelles normes WLTP.

## Inertie due à une fiscalité avantageuse

**I2f :** Quelles sont vos premières constatations ?

**FVG :** Malgré les soucis liés à la congestion des routes et tous ses effets pervers collatéraux, on remarque que les sociétés belges restent très conservatrices dans la manière d'appréhender leur mobilité. Beaucoup se plaignent, mais dans les chiffres on remarque que très peu changent réellement leur approche. La voiture reste autant privilégiée que par le passé. Ce n'est évidemment pas fait pour déplaire à nos membres.

**I2f :** Et pourtant des solutions existent.

**FVG :** Tout à fait. En dépit du fait que la plupart de nos membres ont élargi l'éventail de solutions proposées en matière de mobilité, on constate que les entreprises restent accrochées à un modèle 'classique'. Cela est dû en grande partie au fait que la fiscalité sur le véhicule de société reste très douce en Belgique par rapport aux autres pays européens.

**I2f :** La tendance à la 'dédieselisation' dans les flottes se confirme-t-elle ?

**FVG :** À n'en pas douter. Actuellement le flux d'exportation des véhicules de seconde main vers l'étranger - même les diesels - reste stable, mais il faut bien se dire que la limitation des points de chute que l'on a connue ces dernières années fait que la plupart des marchés - Allemagne, Pays-Bas, France notamment - exportent vers les mêmes pays. Cela pourrait, à terme, mettre les prix sous pression et avoir un solide impact sur la rentabilité des contrats.

**I2f :** L'hybride reste pour vous une alternative crédible ?

**FVG :** Oui dans la mesure où ce type de motorisation constitue le meilleur palier intermédiaire vers la conduite 100% électrique. À condition toutefois que la technologie soit bien utilisée avec le potentiel électrique pleinement exploité. À ce sujet, je regrette sincèrement la contre-publicité qui a été faite lors de l'épisode malencontreux des 'faux hybrides'. Cela a manifestement freiné la progression de cette technologie pleine de promesses.



## Budget de mobilité : what's next ?

**12f : Lors du passage de l'avant-projet sur le budget mobilité juste avant l'été, vous n'avez pas caché votre scepticisme et votre déception. Qu'en est-il exactement ?**

**FVG :** Restons d'abord positifs en signalant que cet avant-projet s'apparente à une volonté politique d'aller dans la bonne direction après le fiasco du 'cash for car'. En décortiquant ce document, j'ai toutefois l'impression que nous n'avons pas été entendus malgré un lobbying de tous les instants avec nos autres partenaires, dont la FEBIAC et Traxio. Il y a des incohérences. Notamment la règle des 95g qui limite fortement les options possibles. En résumé, un tel système ne peut fonctionner que si les collaborateurs acceptent de passer d'une grosse voiture vers une toute petite voiture. Il peut aussi marcher si la voiture est supprimée de l'équation, mais on sait que dans la pratique ça ne sera pas le cas. Le fossé est trop grand.

**12f : Que faire pour que cela évolue ?**

**FVG :** J'ai malheureusement peur que rien de bouge avant les élections.

**12f : Le WLTP a également fait couler beaucoup d'encre.**

**FVG :** Là, je peux vous avouer que nous avons été surpris, car nous ne nous attendions pas à un tel impact sur l'ensemble du secteur. Divers éléments ont contribué à ce capharnaüm. D'un côté, les constructeurs ont adopté des stratégies de communication différentes. Ensuite, ils ont connu pas mal de difficultés à faire passer les nouveaux tests. Enfin, on enregistre des écarts plus importants que prévu entre anciennes et nouvelles normes. Dans un marché où la fiscalité est essentiellement basée sur le CO<sub>2</sub>, ça ne pouvait que provoquer une tempête.

**12f : Dans un contexte d'économie de plus en plus partagée où la mobilité risque de se commander à la carte en fonction des besoins du jour, où voyez-vous la plus-value de vos membres ?**

**FVG :** La diversification est une première piste. Les offres de leasing de vélos commencent à fleurir et elles sont là pour durer. Les marges étant plus réduites que sur les voitures, il faut capitaliser sur le volume et offrir une large palette de services à valeur ajoutée. Je pointe également des initiatives intéressantes dans le domaine du remarketing. Plusieurs membres développent un réseau propre de revente de véhicules en fin de contrat. Là, je vois des débouchés tant sur le marché B2B avec du leasing de véhicules d'occasion que sur le marché B2C avec du 'private lease'. Personnellement, je pense que les loueurs vont devoir trouver de nouvelles poches de revenus en automatisant au maximum ce qui peut l'être et, en parallèle, en personnalisant l'offre au client. Cela impliquera de se montrer proactif dans la manière de proposer l'offre la mieux adaptée.



« En résumé, le budget de mobilité ne peut fonctionner que si les collaborateurs acceptent de passer d'une grosse voiture vers une toute petite voiture ou s'ils décident de la supprimer. »

## Bientôt un cadre légal définissant le 'private lease'

Tous les membres ne communiquant pas leurs chiffres, Frank Van Gool n'a pas pu nous donner de chiffres officiels concernant le nombre de contrats en 'private lease' (location pour particuliers) officiellement signés. Il confirme toutefois l'intérêt croissant pour ce produit. Il nous explique aussi qu'il est en négociation avec le cabinet du Ministère des Affaires économiques pour faire aboutir un texte qui définirait de manière 'légale' ce qu'est un 'private lease'. La sortie de ce texte est attendue pour janvier 2019 et aura le mérite de clarifier un produit dont la description reste floue.

## Un peu de science-fiction...

Même si nous sommes encore éloignés du moment où une voiture autonome viendra nous cueillir sur le pas de notre porte pour nous emmener dans le sas de l'immeuble où nous travaillons, Frank Van Gool évoque déjà ce que pourrait être le rôle des loueurs : « Ce n'est qu'une considération purement personnelle qui n'engage que moi, mais j'ai en tête un scénario où les systèmes de voitures autonomes seraient gérés par de gigantesques opérateurs mondiaux de type Google, Amazon ou Uber. Les loueurs deviendraient des sous-traitants de ces opérateurs avec, pour mission, de gérer en local les véhicules utilisés dans les différents réseaux. »