

# RAPPORT ANNUEL

2021-2022  
RÉALISATIONS

# Sommaire

Avant-propos .....	3
Réalisations.....	4
Groupements.....	10
Contacts internationaux.....	18
Activités Internationales.....	19
Conseil d'administration .....	22

# Vers un nouvel ordre post-corona

Permettez-nous d'enfoncer une porte ouverte : « Les conséquences de la pandémie sont loin d'être terminées ». C'est simplement que les conséquences de cette crise vont bien au-delà de ce à quoi nous nous attendions. Car qui eut cru que nous connaîtrions une relance à la vitesse grand V à l'issue des confinements ? Et que la force de cette reprise gripperait les rouages des matières premières, de la production et du transport ? Nous en subissons encore et toujours – en même temps que les effets de la guerre en Europe – les conséquences : pénurie de matériels et de ressources humaines, flambée des prix des matières premières et de l'énergie, poussée de l'inflation et perte de confiance des consommateurs.

Cet impact frappe durement nos secteurs car nous sommes nombreux à être confrontés à des problèmes de livraison, ce qui provoque perte d'opportunités commerciales et de chiffre d'affaires. Ce que nous avons tous en commun est la pénurie de travailleurs (à profil technique) et cette plaie constitue un véritable fléau pour la croissance. Aussi TRAXIO apporte son soutien à des campagnes visant à inciter les jeunes à choisir une formation technique et organise des formations de qualité avec EDUCAM tandis que SIGMA, la fédération des engins de génie civil, s'est lancée dans une vaste campagne de recrutement.

Pendant tout ce temps, nous n'avons eu de cesse de défendre vos droits bec et ongles – tant aux plans régional, national qu'europpéen –, de lancer de nouveaux produits et services qui vous aident à rentabiliser votre entreprise, de dresser pour la première fois la carte du marché cycliste belge, d'œuvrer assidument à un nouveau logiciel de statistiques performant qui ne manquera pas de vous être utile et de nous manifester en tant que *'Mobility Professionals'*.

Notre fer de lance au cours des prochaines années demeure notre volonté de vous informer encore mieux, que vous dirigiez une grande ou une petite entreprise, afin que vous puissiez vous préparer à l'avenir à brève échéance. Ce qui commence par les bonnes informations : avant et après la pandémie, nous avons communiqué en permanence à propos de thèmes juridiques, de droit social et techniques. Nous avons d'ailleurs remarqué dans notre enquête de satisfaction que nos membres ont grandement apprécié nos efforts dans ce sens. Depuis nous continuons de renforcer cette interaction personnelle. A cet effet, nous avons modernisé notre infrastructure et embauché de nouvelles recrues, nous comptons passer vous voir plus fréquemment et avons organisé de nombreuses séances d'information 'in vivo'. Qu'est-ce que cela fait du bien de se revoir en chair et en os. Que cela nous serve de leçon post-corona : certes les relations via le tout numérique se révèlent généralement efficaces, mais les rencontres en présentiel offrent une énorme plus-value indéniable. Vous n'êtes donc pas prêts de ne plus nous revoir !

*Luc Missante, directeur général et Didier Perwez, président*



# Réalisations

TRAXIO renouvelle son slogan

## De « Mobility Retail and Technical Distribution » à « Mobility Professionals »

TRAXIO chapeaute plus de 20 activités différentes au sein de 14 fédérations : des pièces détachées en passant par les motos et les vélos, les voitures, poids lourds, services de dépannage-remorquage, carrossiers, car-wash & stations-service, pneus, chariots élévateurs, grues et groupes électrogènes aux matériels à main et tracteurs. Il n'était pas toujours simple pour les personnes extérieures de comprendre ce que fait TRAXIO. Grand temps donc de clarifier et simplifier cette compréhension auprès du monde extérieur.

L'an dernier, TRAXIO s'est adonnée à un exercice stratégique parmi ses membres, administrateurs et personnel qui a vite mis au jour qu'il fallait adopter une position plus claire de toute urgence. TRAXIO prend parfois des allures de labyrinthe où il y a moyen de se perdre.

La première manifestation de cet exercice est notre mission rénovée : « TRAXIO aide les entrepreneurs des secteurs de la mobilité à entreprendre : nous sommes leur interlocuteur et les accompagnons dans tous leurs défis et opportunités. » Du point de vue graphique, nous avons précisé les choses à travers

la dénommée roue TRAXIO, qui reprend toutes nos activités regroupées autour de trois axes : la mobilité des biens, celle des personnes et le support à la mobilité. Le choix de la roue ne doit bien sûr pas étonner puisqu'elle symbolise nos rapports étroits avec la mobilité. Le fait que le mot 'mobilité' revienne à trois reprises est essentiel également car désormais nous nous appelons les « Mobility Professionals ».

Par conséquent, ces mots forment le nouveau slogan, qui remplace désormais le slogan « Mobility Retail and Technical Distribution » d'antan qui prêtait à confusion. Le nouveau slogan ne se borne donc pas à préciser notre cœur de métier mais le rend plus compréhensible pour le grand public.

A titre de précision : le graphisme de notre logo ne change pas car il est loin d'avoir épuisé son compteur kilométrique !



TRAXIO dans la presse

## Solide source de connaissance et de compétence

Le nom TRAXIO paraît environ 100 fois par mois dans des articles de presse et des revues et sur des sites internet. Nous comptons bien profiter de ce nouveau positionnement notamment pour nous profiler davantage encore comme une source solide de connaissance et de compétence sur tout ce qui a trait à la mobilité.

Renforcer un nom bien établi dans le débat toujours plus important de la mobilité et profiler l'organisation comme une voix qui sait ce dont elle parle, voilà comment TRAXIO compte approfondir ses rapports avec la presse dans les prochaines années. Nous sommes convaincus que c'est un levier important pour nous positionner tant dans un contexte B2C que B2B.

C'est pourquoi nous menons plusieurs initiatives susceptibles de créer une valeur digne d'être relayée dans la presse. Les médias se font écho de nos communiqués de presse et commentaires mensuels sur les immatriculations de voitures, motos, vélos électriques rapides et véhicules utilitaires. Idem pour les dossiers de presse consacrés aux pneus, pièces détachées et accessoires et les études de marché fouillées comme

le dossier annuel sur le marché belge du vélo, que nous avons publié pour la première fois en 2021. Cette approche permet à TRAXIO d'asseoir sa visibilité dans la presse belge et d'être invitée à toutes sortes d'émissions télé ou radio en qualité d'expert. Grâce à cette interaction active avec la presse, nous confirmons notre position de référence sur le marché en matière de mobilité. Et bouclons ainsi la boucle de notre nouveau slogan 'Mobility Professionals'.



Nous comptons par ailleurs sur quelques belles synergies pour étayer notre visibilité et notre vision. Ainsi, en 2021, nous avons rédigé et publié avec RENTA et FEBIAC un livre blanc sur la mobilité. Avec d'autres fédérations, nous élaborons une grande campagne pour convaincre les jeunes d'opter pour une formation technique. Nous préparons également un nouveau memorandum d'ici aux élections de 2024. Ce memorandum examinera rigoureusement la problématique de la mobilité et s'efforcera de préciser ce qui faudrait faire, compte tenu des besoins de nos membres, pour permettre la transition vers la mobilité de demain.

## AutoTechnica

# Un salon qui s'ouvre et s'internationalise



Après le report imposé en 2020 pour cause de COVID-19, AutoTechnica a rouvert ses portes en mars 2022. Une édition plus qualitative que quantitative, qui montre une ouverture de plus en plus grande à d'autres secteurs de l'automobile et même aux constructeurs.

Jusqu'ici, rappelle son président Etienne Dubois, la Fédération du Matériel pour l'Automobile s'est toujours chargée seule de l'organisation et de la gestion d'AutoTechnica. « On se rend compte aujourd'hui que, de plus en plus, d'autres fédérations membres de TRAXIO sont concernées et présentes. C'est notamment le cas d'IAS (garages indépendants), de l'outillage, des spécialistes du pneu, des carrossiers... » La FMA s'est dès lors donné pour objectif d'ouvrir le salon à d'autres fédérations, en accueillant notamment leurs représentants au sein du comité de direction d'AutoTechnica.

L'édition 2022 s'est par ailleurs ouverte à la présence de constructeurs comme Mercedes, BMW ou encore VW (via D'Ieteren) et Stellantis (via Eurorepar). Cela prouve que le marché indépendant s'ouvre aux concessionnaires et aux fabricants. « A terme, on ne parlera peut-être plus de compétition sur le marché du remplacement entre indépendants et constructeurs, tant la frontière tend à s'amincir », souligne Etienne Dubois. Certains groupements évoquent de plus en plus, sur internet notamment, le futur 'marché automobile', sans distinction entre le marché indépendant et

celui des constructeurs. « Cela traduit une réalité de terrain : les constructeurs se rendent compte que les véhicules de plus de 5 ans quittent les concessions pour rejoindre le marché indépendant. » Pour tenter d'en récupérer une partie, certains constructeurs n'ont d'autre choix que de négocier avec des réseaux de garages indépendants en leur donnant accès aux informations techniques des véhicules mais également aux pièces. « Cela préfigure peut-être un futur marché où le garage indépendant pourrait avoir accès à la pièce dite d'origine », espère Etienne Dubois.

Après l'annulation de l'édition 2020 pour cause de COVID-19, AutoTechnica 2022 a enregistré une fréquentation d'environ 30.000 visiteurs. « Ce n'était pas une année record mais, ce qui compte n'est plus le nombre de visiteurs, c'est la qualité des visites », remarque le président. AutoTechnica devient de plus en plus un salon « relationnel », où les ventes directes se tassent au profit de bons de commande différés. Il n'en reste pas moins un événement important qui a tendance à s'internationaliser, avec des exposants venus du Benelux et des visiteurs issus de plusieurs autres pays d'Europe comme la France, l'Allemagne et même la Pologne.

**30 000** personnes ont visité  
AutoTechnica 2022

## TRAXIO Insurance

# Gagnant/Gagnant pour TRAXIO



TRAXIO Insurance a été développé en 2021 avec la collaboration de Marsh, un grand courtier d'assurance présent mondialement.

TRAXIO Insurance répond à la tendance de l'expérience du 'one stop shopping' et permet aux négociants en véhicules neufs et d'occasion affiliés à TRAXIO d'aider efficacement leurs clients à trouver la formule d'assurance adéquate, sans se transformer en courtier mais dans le respect total de la réglementation FMSA.

Depuis 2022, la plateforme numérique réservée aux membres de TRAXIO propose aux vendeurs de véhicules neufs et d'occasion un accès direct au volet assurance au look&feel familier de TRAXIO. Quatre écrans distincts réservés aux voitures contiennent les renseignements concernant les véhicules tels que la présence d'équipement ADAS, pour aboutir à une proposition d'assurance.

TRAXIO Insurance ne s'adresse pas uniquement aux voitures neuves et occasions très récentes. Contrairement à d'autres compagnies d'assurances, grâce à TRAXIO Insurance vous pouvez souscrire une police omnium pour des véhicules âgés

de 48 à 60 mois. Un statut de sinistre sera effectué à la prise de cours de l'assurance.

Le client final reçoit directement deux propositions, la moins chère et la plus coûteuse, chacune assortie d'une description détaillée de la couverture proposée. Le fait qu'il y a moyen d'acquitter la prime annuellement, trimestriellement ou mensuellement, sans supplément, constitue un atout majeur de TRAXIO Insurance. La souscription à une/des police(s) se fait également par voie électronique online par le client final.

Les voitures sont immatriculées en tant que véhicule neuf jusqu'à 31 jours, ce qui est intéressant pour les négociants importateurs de véhicules de l'étranger qui y avaient déjà été immatriculés.

Les membres de TRAXIO ne sont pas seulement récompensés pour l'apport online d'un preneur d'assurance potentiel via un lead. En cas de sinistre, les preneurs d'assurance sont référencés directement aux entreprises de carrosserie TRAXIO-Febelcar en tant que 'preferred partner'. Le client final qui décide de faire réparer son véhicule chez par un carrossier-réparateur affilié à TRAXIO bénéficie d'une franchise réduite.

TRAXIO Insurance est un produit d'assurance négocié et servi par l'intermédiaire de Marsh SA, courtier en assurance, av. Herrmann-Debroux 2, 1160 Bruxelles (FSMA n°14.192A-TVA BE 0403276906 – RPR Bruxelles) - [www.marsh.be](http://www.marsh.be)  
Allianz Belux SA Entreprise d'assurances agréée par le BNB sous le n° 0403 258 197 pour les branches « Vie » et « Non Vie ». Siège social: bd. du Roi Albert II 31 – 1000 Bruxelles (n° BCE TVA BE 0403 258 197 RPR Bruxelles) - [www.allianz.be](http://www.allianz.be)  
Chubb European Group SA - succursale en Belgique de Chubb European Group SE - chaussée de la Hulpe 166, 1170 Bruxelles, N° BE 0867 068 548, soumise au contrôle des règles de conduite FSMA. Code NBB/BNB 2312. 876180845 Belux FR.

## inMotiv

## Simplification administrative des speed pedelecs

A travers inMotiv, TRAXIO a développé en 2021 une nouvelle initiative pour les vélocistes totalement opérationnelle depuis 2022. Grâce à inMotiv, TRAXIO leur fournit un soutien important pour simplifier et accélérer le traitement administratif de la vente de vélos électriques rapides (> 25km/h).



Les vélos électriques rapides vendus en Belgique proposent aux cyclistes l'assistance au pédalage moyennant un moteur électrique et échappent ainsi à l'assurance RC obligatoire. Les speed pedelecs doivent cependant être immatriculés, procédure facilitée par Autoconnect WebDIV. L'assurance RC n'étant pas obligatoire, il est superflu de sélectionner une compagnie d'assurance dans Autoconnect WebDIV lors de la finalisation de la procédure online.

Stefaan Lampaert, Senior Business Development Manager : « Les grossistes et fournisseurs affiliés à TRAXIO VELO ont recours à inMotiv pour le préenregistrement de leurs speed pedelecs, ce qui facilite le traitement ultérieur par les vélocistes. »

inMotiv est le partenaire de TRAXIO pour le préenregistrement et l'immatriculation des speeds pedelecs neufs, un type de vélo qui gagne en popularité comme alternative à la voiture lors des déplacements domicile-travail. A vélo électrique rapide, un trajet de 20 à 25 km s'effectue en environ une demi-heure seulement.

Plus de la moitié des ventes sont attribuables aux particuliers. Un peu plus d'un tiers est le fait des sociétés de leasing.

## Marché du vélo

## Les vélos électriques en forte progression

En 2020, les ventes de vélos neufs ont crû de 22.995 unités pour atteindre un total de 592.107 (+4,0%). La croissance s'est entièrement opérée chez les vélocistes spécialisés qui, avec 348.210 unités, représentent 58,8% des ventes totales. Les vélocistes ont vendu 21.002 vélos électriques de plus qu'en 2019, ce qui fait qu'ils ont réalisé plus de la moitié des ventes grâce à l'e-bike (49,16%). Tous réseaux confondus, il s'est vendu 34.774 vélos électriques de plus qu'en 2019 (+18%).

TRAXIO et Shimano Belgium ont compilé pour la première fois les statistiques de 2019 et 2020 de l'ensemble des réseaux de distribution. Ce qui permet de livrer des statistiques plus fiables et détaillées qu'auparavant : désormais, 68% des quantités collectées ont été rapportées et 32% ont été estimées. D'où il ressort que 2019 doit être considérée comme une nouvelle mesure de référence pouvant être parfaitement comparée à 2020 (mais pas aux années précédentes).

Les chiffres de 2021 n'étaient pas encore disponibles au moment de boucler ce rapport, mais voici ce qu'on peut conclure de 2020 : « En raison de la crise sanitaire, les vélos ont bénéficié d'un intérêt accru qui s'est soldé par de longues files d'attente devant l'entrée des vélocistes après le premier confinement. En 2020, les ventes de nouveaux vélos s'approchent du cap des 600.000 unités. Pourtant la hausse se limite à 4,0% en raison

de l'épuisement prématuré des stocks », précise Filip Rylant, porte-parole de TRAXIO.

« Les vélos électriques se sont vendus comme des petits pains : il s'est vendu 34.774 unités de plus pour un total de 228.400, soit 38,6% des ventes tous canaux confondus. En tête du classement, les vélos électriques robustes à transmissions par dérailleur (98.830 unités) et les vélos électriques de ville à transmissions par moyeux à vitesses intégrées (95.288 unités). Les vélos mécaniques ont généralement accusé un recul (-11.779), surtout les vélos de ville et les vélos pour enfants, mais les VTT ont fortement progressé. »

La part des vélos électriques vendus chez les vélocistes atteint près de la moitié (49,16%) tandis que les autres canaux réalisent moins d'un quart des ventes dans le segment électrique (23,46%). Ce qui correspond à l'image que les vélos coûteux s'achètent plutôt chez un vélociste qu'en ligne, dans les grandes enseignes de sport, les supermarchés etc.

228 400

vélos électriques vendus en 2020, soit 38,6% des ventes tous canaux confondus

## Velopass 2.0

# Un registre national de propriété de vélo

L'enregistrement vélo est désormais disponible pour tout le monde, grâce à l'autocollant Velopass avec puce intégrée. Même sans Velopass, un vélo peut être enregistré et connecté ultérieurement. C'est le meilleur moyen de dissuader les voleurs de vélos et il est accessible à tous.

Début 2018, l'idée est née de développer une plateforme d'identification pour les vélos. L'ancien système de gravure était fortement déconseillé par le secteur du vélo en raison du risque d'endommagement et de perte de la garantie d'usine. Les villes et les communes ont alors commencé à utiliser des autocollants avec le numéro de sécurité sociale du propriétaire. Cette approche était également insatisfaisante. Les autocollants nuisaient à l'apparence du vélo, le numéro de sécurité sociale se référait au premier propriétaire, pas aux suivants etc.

Villes et communes ont donc essayé d'imaginer un système d'identification unique. En septembre 2018, Velopass a ainsi été lancé avec la collaboration d'une quarantaine de vélocistes flamands et bruxellois et le support des grossistes et détaillants membres de TRAXIO VELO. Le système devait être facile, ne nécessiter aucun investissement et pouvoir se faire connaître automatiquement. Velopass 2.0 est désormais opérationnel !

Scanné facilement via la puce NFC intégrée ou le QR code, l'autocollant Velopass avec puce intégrée montre que le vélo est enregistré. Ainsi le vol est dissuadé et le vélo est retrouvé plus vite. La personne qui trouve le vélo voit qu'il est « perdu », le vélociste le voit également quand le vélo est présenté pour un entretien ou une réparation et les autorités peuvent identifier des vélos volés ou perdus. Seuls les vélos neufs ou d'occasion équipés d'une puce Velopass peuvent être proposés à la vente sur la plateforme pour vélos Veloplaza.com. De cette façon, l'acheteur est sûr d'acheter au propriétaire et connaît l'historique d'entretien du vélo.

Le consommateur peut commander un autocollant avec puce au prix de 4,95 €. Des fabricants et des vélocistes peuvent les commander sous conditions de membre. Et, cerise sur le gâteau : Velopass permet au client de communiquer avec son vélociste pour fixer facilement un rendez-vous pour l'entretien ou la réparation !

**35 000** vélos sont déclarés volés chaque année, mais on estime que le nombre réel de vélos volés est en réalité trois fois plus important, soit environ 100.000 par an.

## Gestion de données

# TRAXIOStat fait peau neuve

L'outil TRAXIOStat s'enrichit de nouvelles fonctionnalités qui le rendent encore plus complet, mais aussi plus « user-friendly » qu'auparavant.

TRAXIOStat est un outil de gestion de données très apprécié de nos membres, garagistes et concessionnaires, qui permet un accès rapide et facile à l'ensemble des données du marché selon des critères et une zone géographique précis. TRAXIOStat donne ainsi des indications précises sur les performances commerciales. Un précieux allié dans le calcul des marges et la négociation de contrats.

L'application a fait peau neuve avec le lancement de la version 2.0 qui répond aux principales demandes des utilisateurs. Désormais l'outil de gestion de données statistiques de TRAXIO est encore plus complet. Cette mise à jour apporte trois nouveautés majeures. « La première, c'est qu'alors que jusqu'à présent les données consultables concernaient les voitures personnelles, les véhicules utilitaires légers et les utilitaires lourds, elles sont désormais élargies à l'ensemble des véhicules inscrits à la DIV : motos, speed-pedelects, engins lourds et véhicules agricoles » détaille Simon Chaillet, Digital Marketing-Communication Officer.

« Cela permet donc une précision encore plus grande des informations affichées d'autant que les filtres permettant d'affiner la recherche et la pertinence des données sont également plus nombreux. On peut par exemple désormais sélectionner le type de carburant souhaité ». C'est la deuxième nouveauté. La troisième, en cours d'implémentation, est la possibilité de créer un environnement et des filtres sur-mesure à la demande du membre pour encore plus de précision et de personnalisation en fonction des besoins réels de chaque utilisateur. L'interface a également été revue.

L'application est toujours accessible via Traxiostat.be et sur l'espace membre du site. Et pour remercier tous les membres de leur fidélité, l'accès est gratuit à l'ensemble des nouvelles fonctionnalités jusqu'en octobre 2022.

**> 400** Le nombre de comptes enregistrés sur TRAXIOStat

## Etude de marché salon de l'auto

# Sondage des intentions de l'acquéreur d'une voiture

Cette année aussi TRAXIO a organisé un grand sondage sur les intentions d'achat des futurs acquéreurs d'une automobile. Dans le sillage de la pandémie, de l'annulation du salon de l'auto et au vu de la longueur des délais de livraison, les conclusions d'une telle enquête revêtent une importance capitale pour tout garagiste.

Il ne faut bien entendu pas s'étonner que ce sondage ait été mené à la veille du Salon de l'Auto. Le salon couvre une période très importante pour le secteur car environ 30% des ventes particulières y sont réalisées. L'annulation du salon a donc assombri le début de l'année. Ajoutez-y la baisse de trafic dans les showrooms et la longueur des délais de livraison en proie aux turbulences de la chaîne d'approvisionnement et le secteur automobile se retrouve dans l'œil du cyclone.

Les conclusions de cette enquête aident les professionnels de la branche automobile à se sortir de ce cyclone. Elles permettent de se concentrer sur les groupes-cibles les plus rentables et apportent des éclaircissements sur le processus d'achat et les facteurs importants aux yeux des acheteurs potentiels. Ainsi

par exemple, il est apparu que les jeunes continuent à accorder de l'importance à un passage au showroom et qu'il ne sert pas uniquement à signer le contrat mais fait partie intégrante de l'ensemble du processus d'acquisition. Il ne faudrait donc pas conclure que la vente est scellée parce qu'un client fait une apparition chez le concessionnaire.

Le sondage visait également à sonder les canaux consultés lorsqu'on veut acheter une voiture. Le site internet de l'importateur ou du fabricant s'avère très important dans ce contexte, tout comme les réseaux sociaux tout en n'oubliant ni le contact physique avec le concessionnaire ni le bouche à oreille. Il est également ressorti que de nombreux acheteurs potentiels envisagent d'acquérir une voiture d'occasion précisément à cause des difficultés de livraison des voitures neuves.

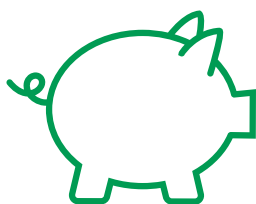
Vous trouverez toutes les conclusions détaillées dans l'étude que nous mènerons désormais chaque année.



## Distribution

# Études : rentabilité des concessionnaires et satisfaction de la relation entre concessionnaires et importateurs

Comme chaque année, GDA a procédé à son enquête de rentabilité des concessionnaires et agents, portant sur l'année 2020. L'année 2020 a été fortement impactée par la crise, les confinements et les mesures de fermeture dus à l'épidémie de COVID-19.



Cette enquête a porté sur 1.691 comptes annuels de concessionnaires, agents et succursales automobiles, mais aussi de véhicules utilitaires, légers, lourds ou mixtes. Le marché a été marqué par une diminution des immatriculations fleet de 1,8% par rapport à l'an

passé, qui représentent désormais 54,2% du total. Les leasing et renting sont également en diminution de 7% et concernent désormais 29,6% des véhicules mis sur la route au lieu de 31,8% l'année précédente. Dans ce contexte, le chiffre d'affaires des entreprises dans la vente de véhicules où se trouvent la plupart des membres GDA a diminué de 14,2% sur l'exercice.

La marge brute médiane, indicateur de référence des différents secteurs couverts par l'étude, score à 2,58%, en légère hausse par rapport à l'année précédente. Il faut tenir compte que cette marge calculée sur un chiffre d'affaires fortement diminué engendre des bénéfices largement inférieurs pour les entreprises analysées.

Les marges restent nettement inférieures à celles d'autres secteurs du commerce en Belgique et figurent aussi parmi les plus faibles d'Europe.

-14,2%

Chiffre d'affaires

-8,3%

Bénéfice moyen

Par ailleurs, GDA a procédé à l'enquête de satisfaction de la relation entre les concessionnaires et leurs importateurs/construc-teurs pour l'année 2021. Celle-ci démontre une dégradation de la relation des partenariats. En effet la cote globale de satisfaction passe de 5,4/10 (2019) à 4,9/10 (2021). Cette baisse est due notamment à l'incertitude concernant les contrats de distribution et à l'application unilatérale des marges variables.

5,4/10

Cote de satisfaction en 2019

4,9/10

Cote de satisfaction en 2021



## Modifications aux plaques commerciales

Depuis le 1er janvier 2021, les plaques commerciales se divisent en trois catégories : les plaques essai (Y), les plaques marchands (Z) et les plaques professionnelles (V). L'arrêté royal du 8 janvier 1996 décrit avec précision, pour chacune de ces catégories, leur finalité, les professions qui peuvent les solliciter, les conditions d'obtention et de renouvellement et les conditions d'utilisation. Un arrêté modificatif vient d'être publié au Moniteur belge du 11 février 2022.

Ces modifications résultent des revendications adressées au ministre fédéral de la Mobilité Georges Gilkinet, et au SPF Mobilité (DIV) par TRAXIO, FEBIAC et AGORIA qui estimaient important de corriger rapidement plusieurs éléments concrets.

Depuis la révision des plaques commerciales, la plaque essai n'est réservée qu'aux constructeurs disposant d'un certificat de conformité de production pour réaliser uniquement des essais de véhicules non homologués.

La plaque professionnelle a été créée en vue de fournir une alternative légale aux carrossiers et aux réparateurs ne pouvant plus bénéficier de la plaque essai. Avant la révision, les carrossiers et les réparateurs bénéficiaient d'un nombre illimité de plaques essai dont l'utilisation n'était en outre pas limitée aux essais et couvrait les activités des carrossiers et des réparateurs.

TRAXIO, FEBIAC et AGORIA ont exposé que le nombre de plaques professionnelles et le nombre de journées d'utilisation de ces plaques n'étaient pas suffisants pour pouvoir exercer les activités de carrossiers et de réparateurs.

L'arrêté modificatif a doublé ce nombre de base et permet aux entreprises de solliciter une à trois plaques professionnelles supplémentaires sur base du nombre de travailleurs équivalents temps plein (production de la déclaration multifonctionnelle à l'Office National de Sécurité Sociale du trimestre précédant la demande de plaque supplémentaire).

En ce qui concerne le nombre de journées d'utilisation, il est apparu que ce nombre n'était pas suffisant pour effectuer toutes les démarches nécessaires (ex. : présentation du véhicule au contrôle technique lors d'une première visite et d'une seconde visite si nécessaire, essai du véhicule après réparation, conduite du véhicule vers un ou plusieurs experts chargés d'effectuer certaines transformations, livraison du véhicule). L'arrêté modificatif a augmenté le nombre de cinq journées à huit journées.



Une révision des conditions d'utilisation de la plaque professionnelle a été également opérée. La condition relative à la livraison du véhicule a été précisée pour viser également le transfert du véhicule en vue de sa réparation. Il est également possible d'utiliser la plaque professionnelle pour permettre au client potentiel de tester le véhicule d'occasion vendu par le réparateur ou par le carrossier.

Afin de limiter les conséquences économiques importantes sur les entreprises qui ne disposeraient pas d'un nombre suffisant de plaques commerciales pour exercer leurs activités professionnelles, il a été décidé que cet Arrêté royal du 8 février 2022 entre en vigueur le 15 février 2022.

TRAXIO accueille favorablement ces modifications qui satisferont un grand nombre d'entreprises mais regrette toutefois que certaines revendications n'aient pas été retenues ou résolues : l'extension du bénéfice de plaque professionnelle aux négociants en véhicules et la problématique du transfert de véhicules non-homologués. TRAXIO maintiendra la pression pour que ces modifications soient également intégrées à la réglementation.

# Groupements

## GDA

Groupement des distributeurs et agents de marques automobiles

## IAS

Independent Automotive Specialists

- **GVO**  
Groupement des négociants en Véhicules d'Occasion
- **REPARAUTO**  
Groupement des entreprises de réparation automobile
- Reconstructeurs de moteurs

## TRAXIO CARROSSERIE

Groupement des carrossiers constructeurs

## TRAXIO FEBELCAR

Groupement des carrossiers réparateurs

## FEDERMOTO

Groupement des distributeurs de motos

## TRAXIO Road Support

Groupement des entreprises de dépannage-remorquage

## FMA

Groupement des distributeurs nationaux et régionaux de matériel pour l'automobile

## FEDERTYRE

Groupement des spécialistes du pneu

## IMCOBEL

Groupement professionnel belge des importateurs et concessionnaires d'usines d'outillage

## GSS

Groupement des Stations-Service et Car-wash

## TRAXIO VELO

- Fabricants, importateurs et sous-traitants de cycles = Grossistes
- Vélocistes = Détaillants

## FEDAGRIM

Fédération belge des fournisseurs de machines, bâtiments et équipements pour l'agriculture et les espaces verts

## SIGMA

Fédération des représentants généraux de matériel pour les travaux publics et privés, le bâtiment et la manutention

## GDA

# Groupement des distributeurs et agents de marques automobiles

**GDA regroupe les concessionnaires et agents de marque de tous les segments de véhicules. Avec TRAXIO, GDA assure un suivi proactif de tous les dossiers à tous les échelons, y compris européen.**

### Faits marquants

- Élection du nouveau président Henri de Hemptinne au cours de l'assemblée générale de juin 2021, Peter Daeninck ayant déjà rempli deux mandats successifs.
- Accompagnement des membres durant le(s) confinement(s) sur les plans juridiques, légaux, mais aussi pratique, et élaboration d'un guide sectoriel.

- Continuation des activités de MOBIA asbl avec TRAXIO, RENTA et FEBIAC pour la mise en place de commissions et la représentation des trois entités auprès des autorités pour les thèmes communs.
- Travail de réinvention des événements (Salon de l'auto, Best of Van, Best Dealer etc.).
- Organisation d'ateliers internationaux avec CECRA et d'autres fédérations (Mobilians, Bovag etc.)

### Priorités

- Accompagner les membres dans les restructurations des réseaux de distribution et dans l'élaboration de nouveaux



business-models (digitalisation, électrification, fiscalité...) et surtout des contrats de distribution (concessionnaires/agents).

- Toujours orientées autour de 4 axes : information, soutien, lobbying et networking des membres.
- Réunir les membres GDA lors d'événements.
- Organisation d'un congrès pour les dealers en collaboration avec Effective Media pour 2022 & 2023.

**Président :** Henri de Hemptinne

**Secrétaire général :** Stefaan Lampaert

[stefaan.lampaert@traxio.be](mailto:stefaan.lampaert@traxio.be)

2020	2021
436.186	393.330
-21,6%	-10,1%

En 2021, les immatriculations de voitures neuves ont poursuivi leur recul significatif après la chute record de 2020.

## IAS

### Independent Automotive Specialists



L'association professionnelle IAS regroupe au sein du marché indépendant trois métiers liés à l'Automobile qui exigent une telle connaissance dans leur domaine qu'ils ne peuvent être exercés que par de véritables spécialistes. Le commun des mortels n'en a pas conscience lorsqu'il pousse la porte d'un membre de :

#### REPARAUTO

Les membres REPARAUTO sont des garages/réparateurs multimarques indépendants du réseau des concessions/agents officiels, qui entretiennent et réparent toutes sortes de véhicules automobiles (voitures de tourisme, camionnettes, camions...) selon leur spécialité. Leur personnel doit se tenir informé de l'évolution technologique dans les différentes marques. Leur formation est continue.

#### GVO

GVO regroupe les entreprises de vente de véhicules d'occasion (VO). Il peut s'agir de véhicules de tourisme, d'utilitaires légers ou de camions. La vente de VO par des professionnels est très réglementée et encadrée par des A.R. d'exécution qui protègent le consommateur. Ce sont les membres GVO qui ont initié les fameux bons de commande TRAXIO dès 2004 pour professionnaliser le secteur et garantir au consommateur un véhicule conforme aux attentes. Depuis le 01/11/2019, sous une forme plus évoluée, ces formulaires sont devenus une obligation légale.

#### RECONSTRUCTEURS DE MOTEURS

Les reconSTRUCTEURS de moteurs ont la connaissance technique nécessaire pour démonter complètement un moteur et le reconditionner en remplaçant les pièces défectueuses ou usées par le temps. Ils sont la dernière alternative quand un moteur s'apprête à rendre l'âme et qu'il n'est plus disponible à l'état neuf. Ils sont les seuls à pouvoir leur rendre vie.

#### Réalisations 2021

- Assouplissement des règles d'utilisation des nouvelles plaques commerciales suite à leur réforme de 2019, entériné par un A.R. de modification : 2 plaques professionnelles au lieu d'1, plus d'usage pour un même numéro de châssis (8 au lieu de 5), possibilité de faire tester un véhicule par un acheteur potentiel.

#### Priorités 2022

- Poursuivre les discussions avec le Politique pour résoudre certaines incohérences ou incompatibilités qui subsistent dans la nouvelle législation sur les plaques commerciales. Notamment par rapport à l'usage pratique de la plaque essai (Y) pour les carrossiers transformateurs et la plaque professionnelle (V) pour les plus de 3,5T (camions, autobus, etc.), où la fiscalité et le prélèvement kilométrique rendent le dossier très compliqué à mettre en place.
- Mener des discussions de fond avec le secteur régionalisé du Contrôle Technique et explorer toutes les pistes pour désengorger les stations de contrôle. Les prises de rendez-vous reportent les visites de contrôle pour vente à plusieurs semaines, ce qui est inacceptable de la part d'un service public et met un frein à l'activité économique du secteur de l'occasion (GVO). Cela au moment où l'on envisage d'organiser un contrôle technique des motos dans les mêmes stations déjà engorgées...
- Etablir un plan de transition du secteur automobile, en collaboration avec les autres fédérations concernées, pour proposer des alternatives réelles en matière d'environnement par rapport au diktat du « tout à l'électrique ». Ce mode de transport reste impayable aujourd'hui pour une bonne partie de la population.

**Président :** Patrick Godart

**Secrétaire général :** Michel Gillard

[michel.gillard@traxio.be](mailto:michel.gillard@traxio.be)

709 605

véhicules d'occasion ont été vendus en 2021, contre 329.305 véhicules neufs

## TRAXIO-FEBELCAR

### TRAXIO Carrosserie

La section des carrossiers-constructeurs de TRAXIO représente les entreprises de construction ou de transformation de voitures, véhicules utilitaires légers et lourds et remorque. A titre d'exemple, citons entre autres les bennes, fourgons, camions-citernes, véhicules-grues, camions frigorifiques, camions de pompiers, bétailières, camions-poubelles et dépanneuses achevés en une ou plusieurs étapes. Ces transformations incluent également des véhicules à usage spécial tels que des ambulances, corbillards, camping-cars, grues mobiles mais aussi les véhicules à l'usage des conducteurs à mobilité réduite. La majorité des véhicules utilitaires, en particulier les utilitaires lourds, passe par un transformateur agréé avant de rejoindre la voie publique.

#### Réalisations significatives

- Hormis la nouvelle réglementation européenne relative aux réceptions par type, ses arrêtés d'exécution entrent progressivement en vigueur. Les préparatifs se sont déroulés avec la collaboration des constructeurs agréés et des autorités régionales.
- Accord a par ailleurs été pris avec toutes les parties concernées à propos de :
  - Bouches d'aération, lucarnes et autres découpes dans les LCV ;
  - Modalités d'application des combinaisons de 50T en Flandre et en Wallonie ;
  - Critères minimums en matière de points d'arrimage des charges légères ;



- Révision des transformations ne requérant pas de réception complémentaire ;
- Usage de rapports d'essai spécifiques.

#### Points d'attention

- Disponibilité de matières premières et véhicules de base (châssis-cabines) ;
- Poursuite du suivi et optimisation des collaborations et compétences des services techniques ;
- Usage de la plaque Y pour les essais chez les constructeurs agréés ;
- Quête de personnel adéquat

**Président** : Hilaire Baetens

**Secrétaire général** : Luc Schets

[luc.schets@traxio.be](mailto:luc.schets@traxio.be)



membres ont une activité liée à la construction de carrosserie



membres ont la construction de carrosserie comme activité principale

## Fédération des carrossiers-réparateurs

TRAXIO-FEBELCAR défend les intérêts professionnels, individuels et collectifs des carrossiers-réparateurs et des carrossiers-constructeurs. Elle représente le secteur dans toutes les négociations avec les autorités, les assureurs et autres intéressés. La fédération gère aussi le Fonds social des Entreprises de Carrosserie. Elle négocie les conventions collectives applicables aux travailleurs de la branche et gère le label de qualité européen Eurogarant.

#### Réalisations significatives en 2021

- Poursuite du plan corona carrosserie en matière de formation en mettant l'accent sur le coaching sur site.
- Journée nationale Febelcar : célébration de ses 125 ans d'existence. Le projet « Carrosserie Masters » a été dévoilé en hommage à notre défunt président, Eric Leyn. Dès l'année scolaire 2022-2023, ce concours de carrosserie sera organisé afin de braquer les projecteurs sur le métier de carrossier-réparateur et d'inciter les écoles participantes à poursuivre leurs investissements dans les formations de carrossier.
- Négociations des CCT sectorielles où la défense des incitants existants pour nos entreprises d'une part et l'accentuation de la difficulté de la situation économique d'autre part ont mené à un accord équilibré.
- Lobbying auprès des assureurs en fonction de l'indexation salariale 2022 et de la hausse des prix de l'énergie.

#### Priorités en 2022

- Concertation poussée avec les assureurs et les sociétés de leasing autour des modèles de coopération actuels avec la branche de la carrosserie. Le développement du coût salarial, la flambée des prix de l'énergie, des pièces détachées et des produits de peinture d'une part et l'investissement dans les compétences et outils d'autre part, font que les conventions actuelles liant le réparateur au donneur d'ordre ont atteint leurs limites.
- Lancement de la campagne de marketing online Eurogarant. Le but est de placer les canaux online Eurogarant sur le radar du consommateur d'une part et de souligner les qualités de notre secteur d'autre part.

**Président** : Dirk Laenen

**Secrétaire général** : Kristof Eraly

[kristof.eraly@febelfcar.com](mailto:kristof.eraly@febelfcar.com)



Nombre d'affiliés à Febelcar



Nombre d'entreprises Eurogarant

## FEDERMOTO

## Groupement des Distributeurs de Motocycles



Federmoto représente les distributeurs de motocycles et défend leurs intérêts sur les plans légal et fiscal mais aussi vis-à-vis des importateurs.

Comparé aux autres véhicules, nous observons les dernières années une dynamique différente chez les motos. Les immatriculations de motos neuves sont relativement stables et le marché de l'occasion connaît une forte embellie à plus de 80.000 immatriculations en 2021, soit trois fois plus que celles des motos neuves !

L'allongement des délais de livraison ont généré de nombreuses commandes de réapprovisionnement sur le marché. Les nouvelles normes d'émission ont été introduites début 2021 et le marché de la moto a dû s'y adapter. Quant aux motos électriques, elles demeurent l'exception parmi les motos neuves. Pourtant, un certain optimisme règne quant à l'avenir de ce type de deux-roues.

Les réseaux de distribution, principalement celui des marques à volume, poursuivent leur déclin drastique.

Les obligations excessives que les constructeurs/importateurs

continuent d'imposer à leurs distributeurs poussent certains à décrocher, tandis que les entrepreneurs débutants, écrasés par de hautes exigences et des investissements considérables, préfèrent exercer à titre de distributeur non lié à une marque. Ces critères élevés continuent par ailleurs à mettre la rentabilité des négociants de motocycles sous pression.

En outre, la branche des motos, par analogie avec le secteur automobile, s'oriente vers des systèmes où les indépendants se regroupent au sein de concepts de garage, chapeautés par des coupoles ou pas, qui déchargent les entreprises affiliées en matière d'approvisionnement des composants et pièces détachées et fournissent assistance technique, publicité et support en management.

**Président :** à désigner

**Secrétaire général :** Stefaan Lampaert

[stefaan.lampaert@traxio.be](mailto:stefaan.lampaert@traxio.be)



Rentabilité moyenne d'un distributeur de motocycles

## TRAXIO ROAD SUPPORT

## Groupement des entreprises belges de Dépannage-Remorquage-Entreposage de véhicules

TRAXIO Road Support représente plus d'une centaine d'entreprises spécialisées dans le dépannage, le remorquage et l'entreposage de véhicules. Le dépanneur travaille d'abord pour autrui : pour le Parquet, la Police, les Assistances, les Clubs, pour FAST et SIABIS+ et enfin un peu pour lui. Il intervient par tous les temps sur des véhicules en panne, accidentés, abandonnés et ramasse les objets qui encombrer nos routes. Il organise le balisage pour la sécurité de tous : les passagers du véhicule en difficulté, les forces de Police présentes sur les lieux et son propre personnel d'intervention.

### Faits marquants

- Le Covid a eu une forte incidence sur le trafic des véhicules et donc sur le taux d'interventions, largement en baisse en 2021, ce qui a un impact sur la rentabilité des sociétés de dépannage.
- Finalisation des critères de sélection pour le Label de Qualité TRAXIO Certified® ROAD SUPPORT, qui vise à mettre en avant le professionnalisme des dépanneurs participants. La profession entend ainsi se structurer pour mieux défendre un métier difficile et garantir qualité et sécurité d'intervention dans un monde de plus en plus mobile.
- La montée en puissance des véhicules électriques dans le parc automobile non seulement belge mais aussi étranger (en transit sur notre territoire), amène un lot de nouvelles situations d'intervention parfois très problématiques comme, par exemple, l'auto-combustion accidentelle de la batterie.

### Priorités

- Lancement du Label TRAXIO Certified® ROAD SUPPORT au 1<sup>er</sup> trimestre 2022 visant à créer un réseau de Dépanneurs professionnels équipés pour envoyer du personnel qualifié voire certifié, avec du matériel adapté au type d'intervention demandé.
- Mise en place d'un groupe de travail multidisciplinaire consacré à la problématique des véhicules électriques. L'objectif est d'établir un protocole d'intervention spécifique.
- Le manque de personnel d'intervention qualifié est critique dans le secteur du dépannage. Un même intervenant doit pouvoir, selon le cas, maîtriser une « cuillère », un plateau, une grue, un treuil, un balisage, un engin de manutention (certification/5 ans)... et intervenir sur une voiture sur le toit, un véhicule en contrebas, un autobus, un véhicule HEV (certification/6 ans)... Sa formation de base est souvent celle d'un mécanicien automobile et la plupart du temps, il doit disposer d'un permis C camion (certification/5ans). Les garages et les transporteurs ont déjà un besoin criant de personnel. La difficulté de trouver des dépanneurs multitâches « MacGyver » est d'autant plus ardu



**Président :** Marc De Wilde

**Secrétaire général :** Michel Gillard

[michel.gillard@traxio.be](mailto:michel.gillard@traxio.be)

## FMA

# Fédération du Matériel pour l'Automobile



Ce groupement a pour mission d'assurer la promotion, la représentation et la défense des intérêts des grossistes, équipementiers et importateurs de pièces automobiles. Elle est par ailleurs l'organisatrice du salon AutoTechnica.

### Faits marquants

- Un rapprochement de plus en plus marqué est en cours entre notre fédération et IAS, qui regroupe des garages indépendants, des dépanneurs et des rectifieurs de moteurs. C'est important pour la FMA qui fédère de grands groupes (LKQ, Doyen, GroupAuto etc.) dont les clients sont les garagistes. Il semblait essentiel aux yeux des présidents des deux Fédérations, Etienne Dubois et Patrick Godart, d'approfondir les liens entre eux. Cela se traduit concrètement, entre autres, par l'organisation aux mêmes dates de leurs assemblées générales et conseils d'administration, qui donnent ensuite lieu à une session plénière permettant aux gens de se rencontrer et de discuter de sujets communs.
- Un autre dossier prioritaire concerne le diagnostic éco-contrôle, qui a été lancé par Auto 5 en 2021. Plusieurs autres membres sont en phase de lancement, dans un contexte où la Wallonie se montre plus réceptive à ce concept que Bruxelles et la Flandre. C'est un processus qui prend du temps mais qui avance.
- Membre de la FIGIEFA, la FMA est très active au sein de cette fédération européenne qui regroupe toutes les fédérations nationales de Grossistes, Importateurs & Exportateurs en

Fournitures Automobiles. Nous venons encore d'y déléguer un représentant dans un groupe de travail. Parmi les principaux dossiers en cours, on peut citer :

- **l'accès aux données** : nous poursuivons les discussions avec les constructeurs pour avoir accès aux données du véhicule
  - **la sécurité** : on parle déjà de voitures autonomes de niveau 2, on va sans doute bientôt arriver au niveau 3
  - **les pièces de sécurité** sur lesquelles les constructeurs voudraient avoir un monopole alors que nous nous battons pour avoir notre part de marché dans ce segment
- Rappelons encore le dossier Mobivis : notre fédération réclame depuis des années l'accès à la base de données de la DIV par le biais de la plaque minéralogique. Nos membres y accèdent via le numéro de châssis du véhicule, mais encoder 15 caractères est fastidieux et source d'erreurs coûteuses. Il serait tellement plus simple, sûr et écologique que l'administration du SPF Mobilité nous octroie enfin cet accès...

**Président** : Etienne Dubois

**Secrétaire général** : Stijn Vervoort

[stijn.vervoort@traxio.be](mailto:stijn.vervoort@traxio.be)

## FEDERTYRE

# Groupement des Spécialistes du Pneu



FEDERTYRE est l'association professionnelle des spécialistes du pneu. Ses missions principales consistent à défendre les intérêts collectifs de ses membres et de fournir des services et informations. FEDERTYRE veut ainsi offrir une valeur ajoutée absolue à ses membres et créer un climat d'entreprise favorable leur permettant de poser des choix stratégiques sur un marché caractérisé par une foule d'innovations et de défis.

Dans sa note politique, FEDERTYRE met la priorité sur le lobbying au bénéfice du secteur tout entier, le suivi et la vulgarisation de la législation et du cadre juridique et la collecte d'informations. Parmi ses autres points importants, les relations publiques pour le secteur et le networking. Dans ce domaine, les dossiers auxquels FEDERTYRE œuvre correspondent souvent à ceux de PneuBand, le comité des manufacturiers de pneus.

Les deux instances collaborent donc étroitement. Les dossiers que les deux associations suivent de près sont par exemple la communication relative aux permutations saisonnières de pneus, « Rolling Wheel », l'enquête sur l'état des pneus de l'automobiliste belge moyen et la nouvelle étiquette pneumatique européenne.

Fin avril, deux webinaires ont été organisés sur ce thème sous le dénominateur « Tyrefacts Online ». Cette initiative sera réitérée pour informer la branche des dossiers d'actualité.

Un autre sujet qui requiert notre attention est par exemple l'obligation des enregistrements Car-Pass. Cette obligation pour le secteur prend beaucoup de temps et coûte cher, sans qu'il en retire un bénéfice immédiat. Une manière de valoriser ces efforts pourrait consister à partager les données entre Car-Pass et le secteur. Le kilométrage a un effet direct sur la vente de pneus et qui mieux que Car-Pass a une vue sur la situation ?

Enfin, citons les contacts étroits avec Recytyre, l'organisme de gestion et de recyclage des pneus usés.

**Président** : Frank Lambrecht

**Secrétaire général** : Stijn Vervoort

[stijn.vervoort@traxio.be](mailto:stijn.vervoort@traxio.be)

## IMCOBEL



## Fédération belge des Importateurs et agents d'Usine d'Outillage

IMCOBEL rassemble et représente les entreprises importatrices d'outillage électroportatifs, d'outillage à main et accessoires. Seule organisation professionnelle représentative pour cette activité, IMCOBEL intervient en tant que porte-parole et partenaire des autorités fédérales et régionales. Le groupement entretient des contacts étroits avec les instances officielles. Il développe en outre de nombreuses initiatives en fonction des intérêts économiques et sociaux de ses membres.

### Faits marquants

- **Nouveau logo** : Le logo d'IMCOBEL a bénéficié d'un lifting qui illustre de façon plus claire le caractère résolument national du groupement.
- **Statistiques** : Dans le passé, IMCOBEL ne disposait que des chiffres concernant les machines électroportatives livrés par les principaux fabricants. Décision a été prise d'établir les tendances du marché de l'outillage à travers toutes les catégories de produits (accessoires et outils à main également), et de les élargir à d'autres partenaires. Une source importante d'information pour les membres.
- **Prospection** : La volonté est d'agrandir le groupement, qui compte actuellement 22 membres, pour renforcer sa représentativité

dans le secteur. Une brochure est en cours de réalisation et la prospection a déjà permis de convaincre 2 nouveaux membres, l'objectif étant d'en attirer 3 à 5 nouveaux chaque année.

- **Cadre légal** : Certaines législations européennes ne sont pas toujours suivies en Belgique, notamment pour tout ce qui est anti-poussière. IMCOBEL plaide pour le renforcement des contrôles sur les chantiers pour attirer l'attention des clients sur l'importance de respecter les normes.
- **Recupel** : Notre président Eric Vallée siège au sein de cet organisme important pour les fabricants d'outils électroportatifs. De quoi favoriser les échanges et l'information des membres (dont fait d'ailleurs partie le président de Recupel).
- **Tools & Tools** : Ce salon dédié à l'outillage professionnel rouvrira ses portes en 2023 après plusieurs années d'interruption. Son organisation est au centre de l'attention d'IMCOBEL. Il sera la vitrine de tout ce qui se fait dans notre secteur sur le marché belge.

**Président** : Eric Vallée

**Secrétaire général** : Stijn Vervoort

[stijn.vervoort@traxio.be](mailto:stijn.vervoort@traxio.be)

## GSS

## Groupement des Stations-Service et Car-wash

GSS défend les intérêts des exploitants de stations-service et car-wash. A l'heure actuelle, la Belgique compte environ 3.000 stations-service et 1.700 car-washes.

Le GSS est au cœur de la transition énergétique. L'électrification du parc automobile est encore faible et requiert des modes de rechargement plus nombreux. Cependant, le dilemme repose sur l'approvisionnement des véhicules actuels et la préparation de l'avenir. Souvent positionnées dans des lieux commercialement stratégiques, les stations-services constituent des réseaux dont il convient de repenser la finalité à terme tout en maintenant le service actuel. Leur maintenance sur le plan technique, écologique et sur celui de la sécurité coûte cher et le seuil de rentabilité est chaque année plus élevé, dans un marché appelé à se replier.

Avec plus de 2.500.000 mètres cubes d'essence et 7.700.000 de diesel, la distribution des produits pétroliers rapporte près de 6 milliards d'accises.

Cependant, depuis déjà de nombreuses années, ce secteur a dû se réinventer, notamment par une offre de services étoffée et différenciée.

Cette nouvelle étape constitue le challenge du nouveau président du groupement, Jean-François Naa, qui n'est pas un inconnu du secteur puisqu'il l'a déjà présidé voici une quinzaine d'années.

Il avait entre autres défendu à l'époque, les heures d'ouverture étendues, avec un retentissant succès.

TRAXIO se réjouit de défendre les projets qu'il ne manquera pas de mettre sur pied lors de son prochain mandat.

**Président** : Jean-François Naa

**Secrétaire général** : Benoît Franssens

[benoit.franssens@traxio.be](mailto:benoit.franssens@traxio.be)

6 milliards

d'accises

Avec plus de 2.500.000 mètres cubes d'essence et 7.700.000 de diesel, la distribution des produits pétroliers rapporte près de 6 milliards d'accises.



## TRAXIO VELO

TRAXIO représente en Belgique les intérêts de l'ensemble du secteur cycliste. TRAXIO VELO se compose par conséquent de deux groupements : les grossistes et les détaillants.

### GROSSISTES

Fabricants, importateurs, fournisseurs

**Président :** Kristiaan De Belder

**Secrétaire général :** Guy Crab

[guy.crab@traxio.be](mailto:guy.crab@traxio.be)

### DETAILLANTS

Vélocistes

**Président :** Benny Mintjens

**Secrétaire général :** Guy Crab

[guy.crab@traxio.be](mailto:guy.crab@traxio.be)

- Le vélo continue de gagner en popularité et demeure une alternative évidente à la voiture et aux transports en commun. Nous constatons également que le vélo se taille une part croissante des déplacements domicile-travail, à Bruxelles comme en Wallonie.
- Toutefois, en raison de l'amélioration et l'avancement des technologies, le prix moyen d'un vélo augmente systématiquement et l'allongement des délais de livraison des vélos et pièces de rechange mettent la pression sur la vente de vélo. En conséquence, en 2021, les ventes de vélos ainsi que le nombre de vélos électriques sont comparables au seuil de 2020.
- L'étude de marché VELO 2020 a été publiée fin avril 2021 et reprend des données détaillées par segment. D'après l'étude actualisée VELO 2021, ces nombres sont comparables. Grâce au rapportage élevé de près de 71% des marques présentes sur le marché belge, la représentativité de l'étude est en hausse et il apparaît que le marché belge du vélo est stable.
- Le registre national du vélo Velopass a permis d'accroître les enregistrements de vélos. Les vélocistes sont plus nombreux à

utiliser le système et à le proposer comme service additionnel à la clientèle et les fabricants de vélos ne sont pas en reste et se servent de Velopass pour améliorer la communication avec le vélociste et le client. Le développement et la promotion de Velopass se poursuivront en 2022.

- En 2021, TRAXIO VELO a collaboré à la simplification des réglementations et procédures d'amélioration de la sécurité routière, à la promotion de l'usage du vélo de société, à gommer les malentendus concernant l'éventuel abaissement de la TVA et à faciliter la demande numérique de plaques d'immatriculation pour les vélos électriques rapides.

584 913

Nombre de vélos neufs  
vendus en 2021

50%

Chez les vélocistes,  
le vélo électrique représente  
près de la moitié des ventes

## SIGMA

### Groupement des Représentants de Matériels pour le Génie civil, le Bâtiment et la Manutention



**SIGMA est la référence dans le secteur des engins de génie civil, pour le bâtiment et la manutention. En 2020, notre fédération comptait 70 membres. Les acteurs les plus importants du marché sont tous affiliés à notre association professionnelle qui représente pratiquement tous les domaines d'activité.**

#### Faits marquants

- Explosion de l'inflation, perturbations exceptionnelles de la chaîne logistique, pénurie de matières premières et de pièces de rechange, guerre avec la Russie. Tous les secteurs pâtissent du tarissement des réserves et du marché d'occasion. Par conséquent, la location à court terme est en plein boom.
- Les chefs d'entreprise se retrouvent dans une situation sans précédent d'activités en plein boom et de difficultés pratiques.

Il est devenu très compliqué de faire des projections.

- Début 2021, les trois sections de SIGMA ont vu arriver un petit frère : le « coffrage ». Les neuf opérateurs les plus importants du marché belge producteurs, vendeurs et/ou loueurs de coffrages et de soutènement, ont adhéré à SIGMA. Ils ont uni leurs forces dans le but de rendre le marché de la location plus transparent et professionnel, où compétences, qualité et éthique tiennent le haut du pavé.
- La section Génie civil a poursuivi sur sa lancée, droit vers une année grand cru ! Une nouvelle année record avec une croissance de pas moins de 22%.
- Record de nouveau majoritairement (60%) attribuable aux minipelles, qui ont franchi le cap des 3.000 unités. Les chargeurs élévateurs télescopiques et les pelles hydrauliques sur



chenilles ont connu une forte croissance et assurent ensemble la hausse des 40% restants.

- Le premier trimestre fut des plus prometteurs pour les Générateurs avec une demande croissante de groupes de production principalement. Certes cette remontée ne fut que de courte durée car la demande de groupes de production comme de groupes de secours retomba rapidement au seuil de 2020.
  - Ce n'est qu'au deuxième semestre de l'année que la demande des groupes de production augmenta, ce qui se traduit finalement par une croissance de 20% sur une base annuelle.
  - 2021 s'avéra très volatile pour les générateurs de secours mais le marché parvint à maintenir le statu quo par rapport à 2020.
- La Manutention connaît des records sans précédent : il s'est vendu 13.215 chariots en Belgique... Une hausse sans précédent de 22% comparée à 2020 ! Tous les secteurs ont tourné à plein régime : les détaillants, les grossistes, la logistique et

surtout l'e-commerce en plein boom. La location à court terme de chariots élévateurs par un grand nombre de constructeurs a connu une croissance persistante. Ces constructeurs ont dû soutenir leurs clients en attendant la livraison des machines frappée par la pénurie de semi-conducteurs et de certaines matières premières.

#### Priorités

- Campagne marketing de grande envergure concernant la marque employeur afin de braquer les projecteurs sur nos secteurs ;
- SIGMA doit devenir un réflexe pour nos membres ;
- Poursuite du développement et de la promotion du label de sécurité SIGMACert.

**Président** : Dries Van Haut

**Secrétaire générale** : Joëlle Germain

[joelle.germain@traxio.be](mailto:joelle.germain@traxio.be)

## FEDAGRIM

# Fédération Belge des Fournisseurs de machines, bâtiments et équipements pour l'Agriculture et les Espaces Verts



Dans l'ensemble, les membres de Fedagrim sont satisfaits de l'année 2021. Après toutes les incertitudes provoquées par la pandémie, elles font de plus en plus partie intégrante de la gestion d'une entreprise moyenne au quotidien. La hausse du prix des céréales aiguise l'intérêt à acheter de nouvelles machines et à investir dans le remplacement de vieux appareils.

Quant à la vente de **matériels agricoles**, nous observons une embellie. Il s'est ainsi immatriculé 8% de tracteurs neufs de +50cv de plus en 2021. Agribex, le salon de l'agriculture de fin décembre 2021 ayant dû être annulé, aurait pu donner un coup de pouce supplémentaire. La question-clé de 2022 est de savoir si l'offre suivra la demande. La production a connu des difficultés au cours du dernier trimestre 2021 en raison de problèmes de livraison et de l'absentéisme élevé découlant de la pandémie. En 2022, le crédo veut donc que celui qui livrera vendra.

L'année 2021 se révéla une année particulière pour le secteur de l'**élevage et de la construction d'étables**. Nous ne nous attendons pas à une croissance dans l'immédiat. Les éleveurs laitiers sont contraints et forcés d'améliorer leur efficacité à cause de l'insécurité entourant l'arrêté sur l'azote. A cette époque de l'année, les constructeurs d'étables voient se finaliser leurs derniers projets. Le blocage des permis dans le contexte de l'arrêté sur l'azote est un oiseau de mauvais augure. Les carnets de commandes se vident progressivement, et une fois le nouveau cadre entré en vigueur, il pourrait falloir jusqu'à un an avant que les projets soient effectivement mis à exécution.

Quant au **matériel pour jardins et espaces verts**, 2019 s'avéra une très bonne année et 2020 une bonne année. 2021 suivit la même tendance mais dès le troisième trimestre nous apprîmes qu'il deviendrait plus difficile d'assurer les livraisons. Tous les maillons de la chaîne ont évidemment souffert des effets de la crise sanitaire. Fin 2021, nous remarquâmes que les commandes étaient toujours en hausse mais nous prévoyons que les livraisons seront plus difficiles à réaliser en 2022. Le défi consistera à transformer les carnets de commandes remplis en augmentation effective des ventes.

**Président** : Johan Colpaert

**Secrétaire général** : Michel Christiaens

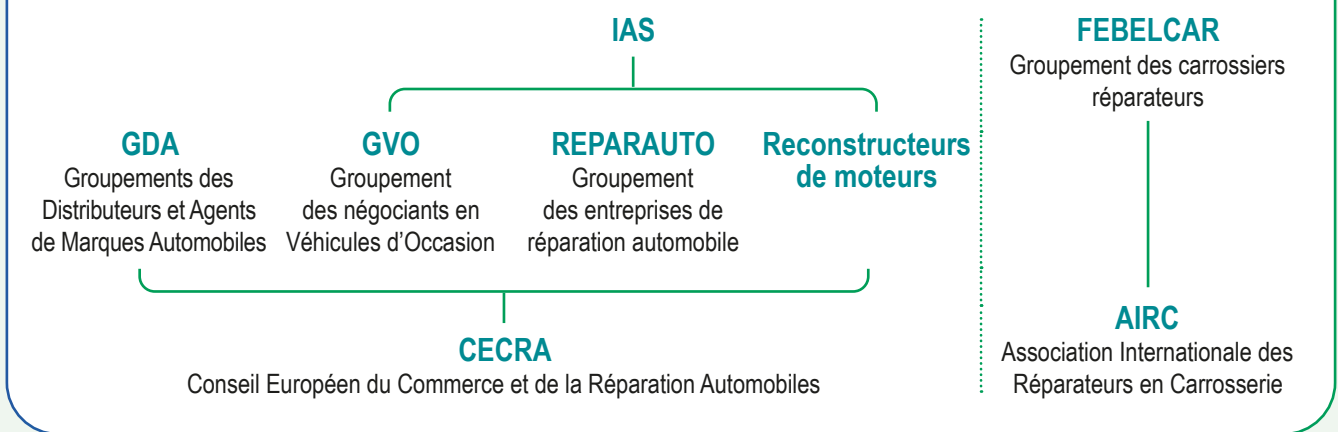
[m.christiaens@fedagrim.be](mailto:m.christiaens@fedagrim.be)

**+8%** de ventes de tracteurs +50 cv

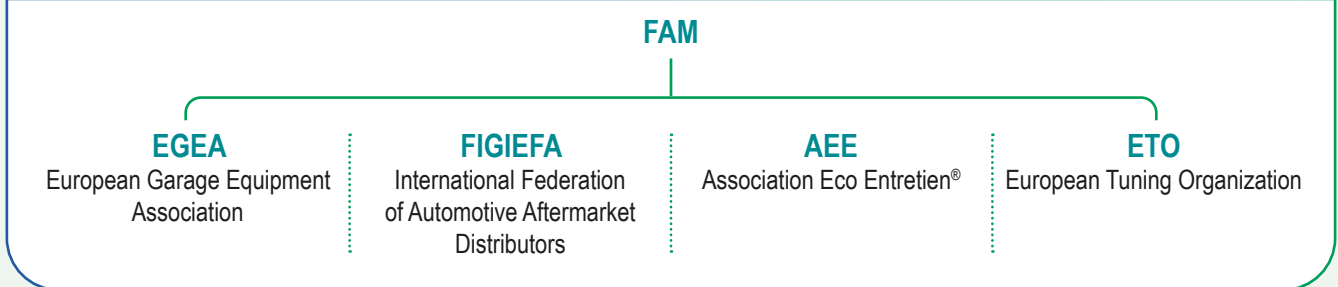
# Contacts internationaux

TRAXIO est actif au niveau international. Chaque groupement est membre d'associations européennes qui traitent spécifiquement des préoccupations des professionnels de ce groupement.

## SECTEUR MOBILITÉ



## SECTEUR PIÈCES, ACCESSOIRES, PNEUS, OUTILLAGE ET MATÉRIEL DE GARAGE ET DE CARROSSERIE



## SECTEUR GÉNIE CIVIL ET MANUTENTION



## SECTEUR MATÉRIEL AGRICOLE & HORTICOLE



CECRA

## Conseil Européen du Commerce et de la Réparation Automobiles



Le CECRA est une association européenne regroupant 20 associations nationales du secteur automobile, telle que TRAXIO en Belgique, et 6 groupements de concessionnaires de marques. Il veille à ce que les intérêts des concessionnaires et des réparateurs agréés et indépendants soient entendus et dûment pris en compte par les instances réglementaires européennes. En outre, le CECRA est une plateforme d'échange et de partage de bonnes pratiques et suit de très près les nouvelles tendances dans la distribution et la réparation automobiles au niveau européen et international.

Les nouvelles architectures de véhicules, les technologies novatrices, les modèles de mobilité émergents et l'évolution des comportements et des attentes des futurs consommateurs transforment à grande vitesse l'ensemble de l'écosystème automobile. Le modèle de vente des véhicules est fortement challengé et nous nous retrouvons à l'aube d'un bouleversement fondamental. Les constructeurs automobiles indiquent – ceci est cependant contredit par plusieurs études – que leur rentabilité s'est réduite au cours des dernières années en raison de l'augmentation des investissements dans les nouvelles technologies ainsi que de l'essor de la mobilité partagée et de l'impact de la pandémie.

La majorité des constructeurs a entrepris des programmes globaux de transformation des coûts. Certains veulent **changer leur modèle de distribution**, basé depuis des décennies sur le modèle de **contrats de concessions de vente** conclus avec les membres de leur réseau, en un modèle reposant sur le **recours au contrat d'agence**. Plusieurs constructeurs en ont déjà fait l'annonce officielle aux membres de leur réseau, sans cependant encore communiquer de nouveaux projets de contrat. Certaines marques n'hésitent pas à soutenir que ce changement correspondrait aux souhaits de la clientèle et ce alors même que des études menées par certains membres du CECRA démontrent au contraire que le système de distribution actuel satisfait les clients. En réalité, ces constructeurs semblent vouloir s'assurer d'un contact direct avec le client final et déterminer un prix uniforme de vente des véhicules, ouvrant ainsi de plus en plus la porte à une extension des ventes en ligne.

Le CECRA estime qu'il est crucial que les concessionnaires soient conscients des enjeux d'un tel changement. Il est possible qu'un nouveau modèle de distribution automobile soit façonné de la manière suivante : premièrement, une nouvelle consolidation des réseaux franchisés, deuxièmement une transition progressive vers un modèle d'agence (déjà d'application pour plusieurs constructeurs) et troisièmement un modèle commercial de vente directe au client, dans lequel les concessionnaires agiront en tant que fournisseurs de services pour compléter le parcours du client en ligne. Cette évolution aurait des conséquences majeures, tant pour les constructeurs que pour leurs réseaux de concessionnaires.

Le cadre contractuel régissant le modèle de distribution actuel devra être renégocié, ce qui nécessitera des consultations avec tous les

groupements de concessionnaires européens. Les dispositions négociées devront être conformes au règlement d'exemption par catégorie verticale (Règlement UE n° 330/2010 - VBER), qui régit les accords de distribution européens. Ce dernier expire ce 31 mai. Le CECRA et plusieurs de ses membres ont participé à toutes les consultations en veillant à apporter des arguments pertinents. Tout a été fait pour s'assurer que les intérêts des distributeurs soient pris en compte mais c'est à la Commission européenne qu'il revient de décider des nouvelles règles qui seront applicables dès le 1er juin de cette année (et dès le 1er juin de l'année prochaine en ce qui concerne les règles pour l'après-vente).

Le CECRA joue un rôle important dans le suivi de ce déroulement et veut que le modèle choisi par les constructeurs soit conforme aux règles de la concurrence. Le CECRA est pour cette raison en contact étroit avec la Direction de la Concurrence de la Commission européenne, la tenant bien informée des pratiques envisagées par les constructeurs.

Un autre dossier clef dont le CECRA s'occupe, est l'**accès aux données** des véhicules et la connectivité. Avec l'arrivée de la voiture 'connectée', la voiture génère automatiquement de nombreuses données et la concurrence se joue désormais dans la voiture. Cette révolution annonce l'avènement d'un nouveau modèle économique. Afin que les réparateurs puissent continuer à proposer leurs services, il est indispensable qu'ils puissent accéder en toute sécurité à toutes les données, fonctions et ressources du véhicule. Le CECRA, membre actif d'[AFCAR](#) - Alliance pour la liberté de la réparation automobile dans l'Union européenne – se bat pour que ses membres – qu'il s'agisse de réparateurs agréés ou indépendants - puissent continuer à exercer leur métier via un accès à toutes les données de la voiture ainsi que les informations qu'elle génère. Le CECRA ainsi que les autres parties prenantes demandent, par le biais des actions de lobbying communes, à la Commission européenne de mettre en place une législation sectorielle solide et ambitieuse étayée par des exigences techniques et juridiques spécifiques qui sont nécessaires pour garantir l'égalité d'accès au véhicule, à ses données, à ses fonctions et à la communication avec les utilisateurs.

Un autre dossier important est le '**green deal**' et le plan '**Fit for 55**' de la Commission européenne. CECRA veut participer de façon concrète à la transition vers un écosystème de mobilité résilient, innovant, durable et numérique. Pour atteindre la neutralité climatique d'ici 2050, la Commission a lancé, fin avril, une consultation publique sur le futur « parcours de transition » de l'écosystème industriel Mobilité. En réponse à cette consultation, le CECRA avec ACEA, CLEPA et ETRMA, a élaboré un plan d'action durable afin de permettre à la Commission de mieux définir les coûts, les besoins et les conditions pour transformer l'écosystème de la mobilité.

**Président :** Jean-Charles Herrenschmidt (FR)

**Directeur Général :** Bernard Lycke (BE)

EGEA

## European Garage Equipment Association



L'Association européenne des Équipements de Garage (*European Garage Equipment Association*) regroupe 11 associations professionnelles nationales et deux sociétés représentant les manufacturiers et importateurs d'équipements de garage.

L'EGEA a pour objet de suivre l'évolution des nouvelles technologies automobiles ainsi que les critères législatifs et normatifs afin d'assurer sa compétitivité en matière de fourniture d'équipements de garage et de test de même que dans l'industrie de la maintenance et du calibrage, en proposant au marché de remplacement automobile les meilleurs équipements et services.

En sa qualité de détenteur d'enjeux agréé, l'EGEA participe à plusieurs groupes de travail de la Commission européenne impliqués dans le transport, l'industrie, l'infrastructure, la numérisation, l'énergie et la protection de l'environnement. Ce faisant l'EGEA contribue au processus législatif en apportant ses conseils dans le domaine des technologies modernes et des pratiques accessibles au marché de remplacement automobile. L'EGEA siège également dans le groupe de travail Contrôle Technique Périodique de l'UNECE (Commission économique pour l'Europe des Nations Unies). De même, l'EGEA participe à l'ISO et au CEN (Comité européen de Normalisation), qui développent des Normes internationales.

L'EGEA se réjouit de l'adoption récente du Règlement sur les Données par la Commission européenne, qui entérine ainsi la souveraineté des données des utilisateurs, y compris le droit à octroyer l'accès aux données générées par l'utilisation de produits connectés aux prestataires de services tiers de leur choix. Mais il est indispensable de mettre en place des règles sectorielles spécifiques qui traduisent le Règlement sur les Données en mesures de mise en œuvre adaptées au marché de remplacement. Le Règlement sur les Données en soi n'aborde pas les

questions structurelles du type de celles vues dans la chaîne de valeur automobile et qui entravent le principe de l'accès équitable aux données du véhicule. Nous appelons la Commission européenne à proposer sans délai une législation sectorielle spécifique solide concernant l'accès aux données et ressources du véhicule d'ici octobre 2022 afin que la Procédure Législative Ordinaire puisse avoir lieu et soit finalisée avant la fin de cette législature parlementaire en avril 2024.

L'EGEA se réjouit que la Commission européenne se soit attelée à l'actualisation des directives de contrôle technique. Dans le cadre de cette mise à jour, elle a décidé d'approuver une méthode de test de la suspension valable pour le contrôle technique comme pour les inspections de la route. La méthode de test améliorée dénommée « déphasage », adoptée par l'EGEA, permet de réaliser des contrôles faciles, rapides et fiables sur la base de simples critères de réussite/échec. La solution de l'EGEA étant basée sur la spécification de la norme ouverte, tout organe agréé peut réceptionner l'équipement par type.

Hormis ces initiatives, les principaux domaines dans lesquels l'EGEA s'implique sont l'actualisation des techniques de diagnostic, les équipements de test dernier cri et l'amélioration du contrôle technique périodique.

La protection de l'environnement occupe également une place de premier plan dans les travaux de l'EGEA. Nous nous réjouissons de l'introduction prochaine des mesures PN aux Pays-Bas, en Belgique et en Allemagne. Nos membres se mobilisent pour que tout l'équipement soit disponible afin de mener ces tests appelés à contribuer à faire de l'Europe un endroit plus sain à vivre.

**Président :** Thierry Coton (Frankrijk)

**Secrétaire général :** Jordi Brunet Garcia (Spanje)

## FIGIEFA

# Fédération Internationale des Grossistes, Importateurs & Exportateurs en Fournitures Automobiles



Avec les 19 associations nationales qu'elle fédère, la FIGIEFA défend auprès des institutions européennes et internationales les intérêts de plus de 30.000 entreprises actives dans le commerce de fournitures, pièces de rechange et accessoires automobiles. Ces entreprises animent un réseau de plus de 50.000 points de vente et emploient quelque 355.000 travailleurs.

L'objectif est de maintenir, face aux constructeurs automobiles, la libre concurrence dans le marché de l'après-vente automobile, qui regroupe 500.000 entreprises (en majorité des PME) et 4,3 millions d'emplois, en assurant le suivi et l'accompagnement de la législation européenne. La FIGIEFA anime AFCAR, "Alliance for the Freedom of Car Repair in the European Union".

### Voiture connectée

La FIGIEFA et ses partenaires défendent le droit à l'entrepreneuriat indépendant, ce qui implique la possibilité d'accéder au véhicule et à ses données, fonctions et utilisateurs, afin de pouvoir offrir des services et solutions digitales innovantes et compétitives.

Début 2021, elle a publié avec sept autres associations une proposition technique détaillée garantissant que les intérêts du secteur et des consommateurs soient protégés, "the Secure On-board Telematics Platform".

La FIGIEFA contribue également au travail de la Commission européenne sur le "Data Act", une législation horizontale qui pourrait couvrir certains aspects de l'après-vente automobile, mais pas tous. C'est pourquoi la FIGIEFA et ses partenaires défendent activement la préparation et la publication d'une législation sectorielle propre à l'après-vente automobile, qui compléterait efficacement le "Data Act" et permettrait une véritable concurrence pour les services aux véhicules connectés.

### Cybersécurité

La FIGIEFA et ses partenaires participent désormais à la transposition de la législation des Nations Unies pour la cybersécurité des véhicules connectés et autonomes au niveau européen. La Commission européenne avait initialement prévu de transposer le règlement de l'ONU sans adaptations pour l'après-vente. La FIGIEFA recommande une approche inclusive, où les opérateurs indépendants recevraient de la part des constructeurs des informations permettant à leurs services et produits d'être compatibles avec les mesures de cybersécurité protégeant le véhicule.

### Règlement d'exemption par catégories spécifique à l'après-vente automobile

La FIGIEFA défend la prolongation et la modernisation de cette législation cruciale, qui permet aux opérateurs indépendants d'être concurrentiels pour les pièces détachées et les services de maintenance et de réparation sur le marché de l'après-vente,

et qui arrive à expiration en 2023. La FIGIEFA, ses membres et ses partenaires, ont démontré les avantages ainsi que les limites induites par de nouvelles pratiques commerciales et technologiques. En janvier 2022, la Commission européenne voulait prolonger ce cadre pour 5 ans, jusqu'en 2028, et moderniser ses provisions qui contiennent des éléments essentiels sur le commerce des pièces détachées, l'accès aux informations techniques, et l'entretien et la réparation de véhicules sous garantie.

### Eurodesign

La Commission européenne a lancé en 2022 une procédure de révision de la législation pour la protection des dessins et modèles. La FIGIEFA (par l'intermédiaire de l'alliance ECAR) recommande d'enfin harmoniser l'extension ou non de la protection des pièces de rechange visibles au marché secondaire de la réparation. Elle propose d'harmoniser ce marché en introduisant au niveau européen une "clause de réparation", qui permettrait aux opérateurs indépendants de produire, commercialiser et faire installer librement des pièces de rechange visibles compétitives. Ceci aurait pour conséquence de faire baisser les prix des pièces de rechange, d'offrir plus de choix aux consommateurs et de garantir une plus grande sécurité juridique pour les entreprises.

### Accès aux informations techniques nécessaires pour la maintenance et la réparation

La FIGIEFA, avec l'AFCAR, a convaincu le législateur européen d'adopter une législation qui garantit aux opérateurs indépendants du marché de l'après-vente un accès aux informations nécessaires pour l'identification sans équivoque des pièces détachées ainsi que pour la réparation et la maintenance des véhicules, qui doivent être fournies sous un format traitable électroniquement. Les constructeurs s'opposent au fait que la législation s'applique depuis le 1er septembre 2020 non seulement à tous les nouveaux véhicules, mais aussi au parc existant.

La FIGIEFA travaille également sur la nouvelle pratique des constructeurs qui consiste à apposer des codes (codes QR, code-barres...) sur les pièces détachées. Ces codes doivent être "lus" par un appareil de diagnostic du constructeur pour s'assurer que la nouvelle pièce est bien active et prise en compte par l'architecture électronique globale du véhicule. Cependant, ces codes ne sont pas communiqués à l'après-vente indépendante, qui ne peut plus produire, installer ou activer de pièces de rechange.

**Président :** Cor Baltus (NL)

**CEO :** Sylvia Gotzen

# Conseil d'administration

## Conseil d'administration

- **Baetens Hilaire**  
président TRAXIO Carrosserie
- **Crokaert Ronny**  
vice-président Federvelo
- **Daeninck Peter**  
vice-président GDA
- **De Belder Kristiaan**  
président FEDERVELO
- **De Bruecker Antoon**  
vice-président TRAXIO Carrosserie
- **de Hemptinne Henri**  
président GDA
- **De Wilde Marc**  
président TRAXIO Road Support
- **De Wulf Dirk**  
vice-président Federmoto
- **Dubois Etienne**  
vice-président TRAXIO et président FMA
- **Ferket Ann**  
vice-présidente FEDERTYRE
- **Godart Patrick**  
vice-président TRAXIO et président IAS
- **Hocké Didier**  
vice-président FMA
- **Jourdan Frédéric**  
vice-président TRAXIO Road Support
- **Laenen Dirk**  
vice-président TRAXIO et président FEBELCAR
- **Lambrecht Frank**  
président FEDERTYRE
- **Loix Johan**  
vice-président FederProCycle
- **Luccioli Walter**  
vice-président FEBELCAR
- **Merckx Joost**  
administrateur FEDAGRIM (distributeurs régionaux)
- **Mintjens Benny**  
président FederProCycle

- **Perwez Didier**  
président TRAXIO et administrateur FMA
- **Piette Thierry**  
vice-président IMCOBEL
- **Smeets Jean-Christophe**  
administrateur FEDAGRIM (distributeurs nationaux)
- **Vallée Eric**  
président IMCOBEL
- **Van Espen Hugues**  
administrateur SIGMA
- **Van Haut Dries**  
président SIGMA
- **Vos Wim**  
administrateur IAS

## Présidents d'honneur

- **Jacobs Marcel †**
- **de Schaetzen Alain †**
- **Van hoe Freddy**

## Administrateurs d'honneur

- **De Cooman Jos**
- **Jamouille Joseph**
- **Janssens Ludo**
- **Vanderhaeghe Jean**

## Observateurs Conseil d'administration

- **Eglème Grégoire**  
président conseil régional TRAXIO Wallonie
- **Cortois Eric**  
président conseil régional TRAXIO Bruxelles-Capitale

## Comité exécutif

- **Perwez Didier**  
président TRAXIO et administrateur FMA
- **de Hemptinne Henri**  
vice-président TRAXIO et président GDA
- **Dubois Etienne**  
vice-président TRAXIO et président FMA
- **Godart Patrick**  
vice-président TRAXIO et président IAS
- **Laenen Dirk**  
vice-président TRAXIO et président FEBELCAR
- **Missante Luc**  
directeur général TRAXIO

## Observateurs Comité exécutif

- **Daeninck Peter**  
vice-président GDA
- **Hocké Didier**  
vice-président FMA
- **Van Haut Dries**  
président SIGMA
- **Vos Wim,**  
administrateur IAS

## Strategic team

- **Schets Luc**  
secrétaire général TRAXIO Carrosserie
- **Crab Guy**  
secrétaire général FederProCycle et Federvelo
- **Eraly Kristof**  
secrétaire général FEBELCAR
- **Germain Joëlle**  
secrétaire général SIGMA
- **Gillard Michel**  
secrétaire général IAS et TRAXIO Road Support
- **Lampaert Stefaan**  
secrétaire général GDA et Federmoto
- **Vervoort Stijn**  
secrétaire général FMA, FEDERTYRE et IMCOBEL

## Manager team

- **Missante Luc**  
directeur général
- **Piret Patrick**  
Manager Research & Expertise
- **Rylant Filip**  
Manager Marketing & Communications
- **Schets Luc**  
Manager Member Services
- **Stubbe Alain**  
Manager Ressources Humaines

