



**RAPPORT ANNUEL**

**2020-2021**  
**REALISATIONS**

# SOMMAIRE

Avant-propos .....	<b>3</b>
Réalisations 2020-2021 .....	<b>4</b>
Groupements .....	<b>9</b>
Contacts internationaux .....	<b>18</b>
Activités internationales .....	<b>19</b>
Conseil d'administration TRAXIO .....	<b>22</b>

# SHIFT HAPPENS

*Le regard que nous portons sur l'année passée est remarquable à plus d'un titre. Qui aurait imaginé début 2020 qu'une pandémie allait piéger notre société dans sa toile ? Nous avons tous été rattrapés par la réalité et le pays tout entier a dû se confiner.*

Heureusement nos entreprises ont pu compter sur certains mécanismes pour traverser cette crise. Les aides aux indépendants et entrepreneurs, les formes de chômage temporaire, complétées par les allocations du Fonds social, se sont avérées autant de bouées de sauvetage précieuses. Non seulement elles ont été cruciales à la survie de nombreuses entreprises à la rentabilité précaire mais elles ont également permis de préserver l'emploi des profils très recherchés dans notre secteur. Fidéliser ces travailleurs constitue un pari important sur l'avenir. Car c'est là que convergent tous nos regards.

Même dans les scénarios les plus optimistes, il est naïf de penser que le monde d'avant le coronavirus redevienne la norme. En 1942, depuis son exil brésilien, l'écrivain autrichien Stefan Zweig mettait la dernière touche à ce qui est devenu une œuvre de référence mondiale, 'Le Monde d'hier'. Le titre est à la mesure exacte de ce que nous vivons près de huit décennies plus tard.

2020 continuera d'influencer durablement notre vision de la mobilité. Les opportunités de la digitalisation et le télétravail acquerront un caractère permanent. Plus que jamais, la réflexion se fera en termes de solutions de mobilité. La pandémie a par ailleurs accéléré la réflexion sur la rentabilité de notre secteur. Beaucoup se sont réveillés en sursaut. Tandis qu'on avait longtemps pensé qu'il suffirait de quelques remaniements et réductions de coût pour résoudre le problème, beaucoup ont pris conscience qu'il fallait repenser en profondeur leur modèle économique. Avec TRAXIO comme co-pilote, le potentiel que nous pouvons et devons apporter à cet exercice est énorme.

D'ailleurs, sur ce plan, nous avons voulu montrer le bon exemple dès 2020. Fort des possibilités du numérique, nous avons organisé des tables rondes avec les parties prenantes dans le but de réfléchir à notre mode de fonctionnement. Que garder et qu'améliorer ? Qu'est-ce que les membres attendent de nous ? Notre portefeuille de services et produits répond-il suffisamment aux besoins des entreprises ? 2021 sera l'année de la mise à exécution des conclusions que nous avons tirées de cet exercice.

*Luc Missante, directeur général*



*Didier Perwez, président*



# REALISATIONS 2020-2021

## Réalisations pendant la crise du Coronavirus

- Actualisation systématique des décisions prises par les pouvoirs publics.
- Mise à disposition d'informations sectorielles supplémentaires, modèles pratiques et scénarios à suivre...
- Le lobbying nous a notamment rapporté :
  - La réouverture partielle des centres de contrôle technique en Wallonie et en Flandre ;
  - L'assouplissement de la procédure de chômage technique suite à la crise du Coronavirus ;
  - L'ajout de plusieurs de nos commissions paritaires à la liste des commissions paritaires essentielles (par exemple SCP 149.04 : Fedagrim/SIGMA et Vélo) ;
  - L'ajout des voitures de remplacement en cas de réparations et remorquages-dépannages urgents
  - L'ajout de la permutation des pneus hiver aux pneus été (et vice versa) comme réparation urgente

*"En ces temps mouvementés, TRAXIO a accueilli une foule de nouveaux membres. Il s'agit d'un baromètre important et en même temps de la reconnaissance de la valeur des collaborateurs qui n'ont pas ménagé leur peine en coulisse."*

*"Le fait que TRAXIO représente divers secteurs l'amène à jouer sur plusieurs échiquiers en même temps."*

## BON DE COMMANDE DIGITAL TRAXIO

### Un grand pas dans le processus de digitalisation

*Le bon de commande digital que TRAXIO a élaboré s'inscrit dans le cadre d'un ensemble plus vaste devant accélérer la numérisation du secteur. Après une année de préparatifs intensifs, le lancement officiel a eu lieu en février 2021.*

Par le passé, il s'utilisait annuellement 30.000 bons de commande papier TRAXIO. La version digitale est destinée tant aux concessions de marque officielles qu'au réseau universel de vente de véhicules d'occasion. A l'avenir, nous envisageons également son extension à la vente de motos d'occasion.

Le bon de commande numérique de TRAXIO offre de nombreux avantages: gain de temps, lisibilité, conformité à toutes les exigences légales, signe de professionnalisme et personnalisable à tout négociant. Les données ne doivent être remplies qu'une seule fois, après quoi elles sont reprises sans risque d'erreur ni perte de temps.

Les acheteurs se voient remettre un document net au format PDF destiné à leur demande de crédit, à l'assureur etc. Le bon de commande digital de TRAXIO est compatible avec le paiement numérique, ce qui s'inscrit dans la croissance rapide des achats en ligne.

En outre, le bon de commande digital intègre les systèmes DMS (document management software). Il suffit que le fournisseur du DMS active le lien, mais, à l'heure actuelle, le secteur compte 40 à 50 systèmes DMS différents.

Le bon de commande digital aide à la planification de la réception des véhicules et s'intègre dans le système CRM du vendeur.



70

entreprises étaient aux taquets lors du lancement en février 2021



2.000

bons de commande digitaux déjà utilisés au bout des deux premiers mois

## ECO ENTRETIEN®

### Eco Entretien® atteint sa vitesse de croisière

TRAXIO et EDUCAM ont finalisé les formations des mécaniciens et des coaches garage chez les grossistes dans le cadre du projet Eco Entretien®. Il s'agit d'un levier important pour réduire effectivement les émissions du parc automobile belge [et surtout des véhicules les plus anciens], bien plus que ce que la focalisation sur le remplacement des dernières décennies a jamais permis de concrétiser. Réduire les émissions du parc automobile (dont l'âge moyen est désormais supérieur à neuf ans) n'est pas uniquement une question de primes à la casse.

Eco Entretien® est la réponse que TRAXIO apporte à la multitude de voitures du parc automobile belge dont il y a moyen de réduire les émissions par un simple entretien du système de combustion. L'entretien prend moins de 20 minutes et se déroule sur la base des gaz d'échappement. Le mécanicien se fait ainsi une idée précise de l'état des composants du système de combustion de la voiture. Preuve que l'introduction de cette méthodologie était devenue urgente, la nouvelle façon dont les stations de contrôle technique vont mesurer avec une précision accrue le taux de particules de suie à partir de juillet 2022. Le diagnostic deviendra beaucoup plus strict et donnera lieu à un paquet de "cartons rouges" supplémentaire. Ajoutons que la station de contrôle technique a beau

indiquer que les émissions du véhicule sont trop élevées, elle ignore pourquoi. Car ça c'est le boulot du garagiste. Grâce à Eco Entretien®, ce dernier pourra apporter une réponse plus précise à cette question. La plupart des véhicules refusés ne génèrent pas de code d'erreur permettant de déduire la cause du problème. Autrement dit : fini les devinettes.

La mayonnaise prend particulièrement bien en Wallonie : les négociations de TRAXIO avec les autorités, qui souhaitent instaurer une sorte d'attestation EPC pour les véhicules, progressent bien. Dans ce cadre, la technique du diagnostic de l'Eco Entretien® peut bien entendu offrir une solution.



> 180

nombre de participants  
aux formations webinaire Eco Entretien®

## EKIVITA

### Plateforme de réductions et avantages pour les membres de TRAXIO

Cette année, TRAXIO lance un système d'avantages pour ses membres et leurs travailleurs sous un sigle personnalisé TRAXIO propre.

La plateforme ouvre l'accès à 600 offres exclusives aux membres et leurs travailleurs, à valoir dans plus de 400 commerces en Belgique et représente une économie moyenne pouvant atteindre 1.500 euros par travailleur. Les membres et leurs collaborateurs reçoivent régulièrement les offres exclusives par courriel.

La plateforme de réductions et avantages pour les membres de TRAXIO augmente l'attractivité du paquet salarial des travailleurs et donne un coup de fouet à leur pouvoir d'achat. Cette solution facile à mettre en œuvre s'avère beaucoup plus avantageuse qu'une hausse de salaire.

Les membres de TRAXIO emploient ensemble plus de 100.000 travailleurs. TRAXIO a choisi 'Edenred' pour partenaire, leader dans le domaine des solutions de paiement dans le monde du travail et par ailleurs fondateur de 'Ticket Restaurant'. L'organisation peut se targuer de plus de 40 ans de savoir-faire et facilite la vie quotidienne de ses partenaires en Belgique et dans le monde entier. Les solutions proposées incluent la hausse du pouvoir d'achat des

travailleurs, l'optimisation des coûts d'exploitation et le renforcement du chiffre d'affaires des commerçants affiliés. Le système d'avantages favorise systématiquement l'innovation et l'économie locale. A l'heure actuelle, la Belgique compte déjà plus de 500.000 abonnés.

Les membres de TRAXIO bénéficient d'une ristourne exceptionnelle pour tout abonnement annuel, ce qui limite le prix à 4 euros par personne par an!



500.000

plateforme d'avantages et  
de réductions comptant plus  
d'un demi-million d'abonnés  
en Belgique



100.000

le nombre de travailleurs  
que les membres de TRAXIO  
représentent ensemble

## ETUDE DE MARCHÉ SALON DE L'AUTO

# Janvier mois du salon de l'auto : bien ancré dans les esprits

*Même si le salon de l'auto a connu sa première annulation depuis la Seconde Guerre mondiale en raison de la pandémie du covid-19, janvier 2021 s'est bien inscrit comme le mois où le secteur automobile a canalisé tous les regards. Une étude de marché menée auprès des consommateurs pour le compte de TRAXIO a mis au jour certaines tendances.*

Janvier est et reste une période d'achat concentrée unique pour la branche automobile, même si l'incertitude des acheteurs potentiels a marqué le début de 2021. Cette donnée macro-économique est influencée tant par la transition vers la mobilité électrique que par les conséquences de la crise sanitaire sur de nouvelles conditions de travail telles que le télétravail.

Autre constatation importante, celle que les préventes se déroulent surtout en présentiel. Bien que les canaux numériques gagnent en intérêt pour la collecte d'information, en moyenne 55 % des sondés affirment que la visite traditionnelle au showroom constitue la source d'information la plus importante. Suivent le site Internet de la marque (54 %) et celui du garage (29 %). De bonnes nouvelles pour le commerce!

Le message peut donc se résumer comme suit: prenez soin du client dès le premier contact! Instaurez une relation de confiance

est essentielle à toute forme de communication et chaque étape du processus de vente. Les clients s'attendent à une disponibilité et réactivité 24/7.

Les sondés ont déclaré qu'ils n'étaient pas prêts à effectuer l'achat d'une voiture entièrement en ligne et – cela peut paraître étonnant – certainement pas la tranche des jeunes (18-24 ans): seuls 10 % déclarent se satisfaire d'un trajet purement digital sans aucune visite présentielle.



86 %

estiment que se rendre physiquement au salon de l'auto est important



73 %

ne sont pas disposés à acheter une voiture uniquement par la voie digitale

## CONSEIL DE LA MOBILITE

# De taskforce à conseil de la mobilité

*En 2020, TRAXIO a mis sur pied une taskforce 'new mobility' dans le but d'instaurer un conseil de la mobilité et de réactiver les conseils régionaux. Le temps de semer, d'investir, de nouer des relations et des contacts avec les membres.*

La création d'une taskforce provisoire vise à dégager un aperçu rapide et clair de la situation et des développements attendus dans le secteur de la mobilité. Le but étant de débarrasser la mobilité en Belgique de ses points noirs. Les conseils et suggestions doivent par conséquent être directement applicables et transposés aux parties prenantes: décideurs, autorités et entrepreneurs, toujours en partant de faits fondés.

Disposer de la compréhension et d'une vue d'ensemble, des conseils et outils débouche sur un triple résultat: une banque de connaissance sectorielle, la compréhension de l'avenir de la mobilité et les analyses d'impact.

Dans le cadre du premier résultat, TRAXIO sert d'intermédiaire et réunit les parties pour qu'elles partagent et enrichissent leurs connaissances et saisissent les opportunités. Ce qui garantit les meilleurs conseils et résultats. La taskforce doit par ailleurs apporter une compréhension claire de la situation actuelle et des développements attendus. Elle conseille pour répondre au besoin

d'influence sur la prise de décision des autorités publiques mais également sur les processus et la gestion d'entreprise. Les avis sont détaillés et directement applicables.

Faisant suite à la création d'un nouvel accord de coopération (la 'coupole' Mobia A.S.B.L.), TRAXIO fournira des avis innovants. Un livre blanc commun consacré à la 'New Mobility' sera présenté à l'occasion de la semaine de la mobilité (du 16 au 22 septembre prochains).



3.800

membres de TRAXIO ont reçu le "Sondage de la mobilité" envoyé fin février 2021

+500

réactions à trois questions-clés:

1. Quels sont les trois défis principaux auxquels votre secteur est confronté en matière de mobilité ?
2. Comment voyez-vous la mobilité en 2030 ?
3. D'après vous, quelles sont les plus grandes mutations qui en découlent ?

## MOBILITE

# Création de Mobia en réponse aux questions de mobilité

*Parmi les initiatives les plus remarquables de 2020 figure la création de Mobia, une collaboration entre TRAXIO, Renta et FEBIAC. Une structure distincte appelée à répondre aux grands défis de la mobilité d'aujourd'hui et de demain.*

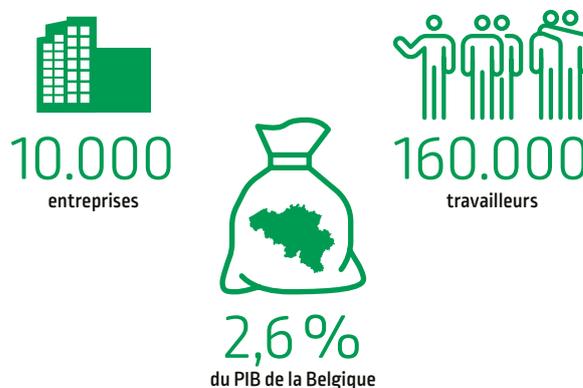
La principale motivation derrière la création de Mobia est que la réponse unique justifiée à la profonde mutation de la mobilité réside dans la coopération. De plus en plus de synergies s'esquissent entre les trois organisations. Une approche commune constitue la façon la plus efficace d'aider les milliers de membres. "En unissant nos forces, nous renforçons notre représentativité", explique Didier Perwez, président de TRAXIO. "Nous augmentons par ailleurs notre résilience." "Lors de nos entretiens, il est rapidement apparu que les autorités publiques avaient bien besoin des connaissances des fédérations", ajoute Philippe Dehennin, président de FEBIAC. "En affichant le profil d'un partenaire constructif, nous tenons à contribuer et inciter à la pose de choix judicieux."

### Structure adaptée

Les trois organisations représentées au sein d'un conseil d'administration unique assurent la présidence à tour de rôle, pour une période de deux ans. Stefan Delaet, président de Renta, ouvre la série. "Mobia incarne le secteur de la mobilité, bien plus que la somme des ensembles, nos fédérations donc", affirme-t-il. Un délégué assurera l'administration quotidienne de Mobia, un honneur qui revient à François-Xavier Dubois. Jusqu'à récemment,

il était le secrétaire général de FEBIAC. Une fonction remarquable est celle de modérateur, occupée par Luc De Moor, un homme dont les nombreuses années de service se confondent avec EDUCAM. Lui aussi siégera au conseil d'administration, quoique dépourvu de droit de vote. Et modérer est précisément ce qu'il va faire. Rassembler les parties prenantes autour de la table, jouer les médiateurs en cas de conflits d'intérêts et chercher des solutions constructives. "Rendre quelque chose à ce secteur qui m'a tant donné tout au long de ma carrière", avoue-t-il.

Les trois partenaires FEBIAC, Renta et TRAXIO représentent au total :



## TRAXIO GARANTIE BY SPB

# Gagnant/gagnant pour le vendeur comme pour l'acheteur

*En 2020, TRAXIO a mis au point une formule d'extension de garantie, valable sur les voitures et camionnettes neuves et d'occasion. A cette fin, TRAXIO a conclu un partenariat avec SPB, courtier d'assurance international. TRAXIO Garantie by SPB est appelée à devenir la référence de l'assurance garantie sur le marché belge.*

Les voitures neuves bénéficient de deux ans de garantie d'usine. Parallèlement nombreuses sont les marques à proposer une option d'extension de la garantie sous certaines conditions plus au moins restrictives. Les véhicules d'occasion jouissent quant à eux d'une garantie légale d'un an. TRAXIO Garantie by SPB est une extension payante de cette garantie à trois, voire quatre ans en fonction du véhicule.

Les véhicules doivent avoir moins de sept ans et moins de 150.000 km au compteur.

L'offre est également proposée aux négociants en voitures neuves d'importation, afin que leurs clients soient assurés d'une garantie fiable.

En avril 2021, la formule assurance de l'extension de garantie s'est étendue aux vélos électriques. La garantie d'usine des vélos électriques neufs ne couvre que les pièces de rechange hors main-d'œuvre du commerçant professionnel. Grâce à TRAXIO Garantie by SPB pour vélos électriques, les négociants professionnels peuvent désormais recouvrer le coût de la main-d'œuvre. Moyennant paiement, la période de garantie standard peut être étendue à trois années supplémentaires.

Les membres de TRAXIO, qui utilisent déjà le bon de commande digital de TRAXIO et la garantie supplémentaire TRAXIO, jouissent en outre du droit de recours à la commission de conciliation en cas de litige avec leurs clients.



## COMMISSION DES VEHICULES HISTORIQUES

### Les oldtimers au centre de l'attention

*Désormais, les professionnels des ancêtres et véhicules historiques disposent de leur propre représentation au sein de TRAXIO.*

Le début de l'année 2020 a vu naître au sein de TRAXIO la Commission des Professionnels en Véhicules Historiques, en collaboration avec la BEHVA (Belgian Historical Vehicle Association), orientée quant à elle vers le collectionneur. Composée d'une vingtaine de membres, professionnels des oldtimers, la charte fondatrice fut signée par TRAXIO et BEHVA en milieu d'année.

Si le confinement et les mesures visant à endiguer la pandémie de Covid-19 ont compliqué la tenue des discussions, les grandes priorités ont néanmoins pu être établies. "Nous allons conjointement mener une enquête afin d'identifier avec précision ce que représente aujourd'hui le marché des véhicules anciens en Belgique", explique Michel Gillard, secrétaire général de la Commission. "L'autre priorité est bien sûr d'aider nos membres professionnels dans la résolution des questions légales et administratives, notamment en ce qui concerne l'homologation et le passage au contrôle technique".

Des discussions ont également été entamées avec la BEHVA pour envisager la création d'une formation spécifique oldtimers à destination des inspecteurs des centres de contrôle technique. Une nécessité pour Michel Gillard: "Il en va de l'avenir des restaurateurs. Les contrôleurs jeunes ou moins jeunes ne connaissent pas toujours les vieilles voitures. Il faut donc reformaliser les choses pour que les instructions de contrôle spécifiques aux véhicules ancêtres ne laissent pas de place à d'éventuelles émotivités mais veillent tout simplement, avec pragmatisme, à garantir, voire accroître la sécurité de leur usage sur nos routes".



555.587

Le nombre de véhicules, tous types confondus, immatriculés en plaques O ou âgés de plus de 30 ans en Belgique

## DISTRIBUTION

### Rentabilité des concessionnaires

*Comme chaque année, GDA a procédé à son enquête de rentabilité des concessionnaires et agents, portant sur l'année 2019. Pour connaître l'impact de la crise sanitaire, il faudra donc patienter jusqu'à l'an prochain. En attendant, la dernière année complète "normale" à ce jour a été marquée par un nouveau recul des marges nettes et brutes.*

En 2019, cette enquête a porté sur 1.768 comptes annuels de concessionnaires, agents et succursales automobiles, mais aussi de véhicules utilitaires, légers, lourds ou mixtes. Le marché a été marqué par une évolution des immatriculations fleet de 79 % par rapport à l'an passé, et représentent désormais 55,2 % du total. Les leasing et renting sont également de plus en plus prisés, progressent de plus de 10% et concernent désormais 31,8 % des véhicules mis sur la route. Dans ce contexte, le chiffre d'affaires des entreprises dans la vente de véhicules où se trouvent la plupart des membres GDA, a continué sa progression, en hausse de 4,7 % sur l'exercice.

La marge brute médiane, indicateur de référence des différents secteurs couverts par l'étude a chuté à 2,48 %; en légère baisse de 2 points de base par rapport à l'année précédente. Une tendance un peu plus marquée pour la marge nette médiane, baissant de 1,52 à 1,45 %. Des marges qui restent nettement inférieures à celles d'autres secteurs du commerce en Belgique et qui figurent aussi parmi les plus faibles d'Europe.



2,48 %

La marge brute médiane a encore légèrement baissé en 2019. Elle était de 2,5 % sur l'exercice précédent.

# GROUPEMENTS

- **GDA**  
Groupements 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
- **TRAXIO VELO**
  - Commerçants de gros et sous-traitants de cycles
  - Vélocistes
- **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 vertegenwoordigt de dealers en merkagenten uit alle voertuigsegmenten. Samen met TRAXIO zorgt GDA voor een proactieve opvolging van alle dossiers op alle niveaus, inclusief het Europese.*

#### Faits marquants

- Accompagnement des membres durant le(s) confinement(s) sur les plans juridiques, légaux, mais aussi pratique, et élaboration d'un guide sectoriel. Chaque membre TRAXIO a en outre reçu un kit pratique lors de la réouverture après le premier confinement contenant notamment des stickers et indications pour points de vente afin de faciliter le respect des mesures. Tous les membres se sont mobilisés et GDA a pleinement joué son rôle de fédération.
- Constitution 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 Vans etc).

#### Priorités

- Toujours orientées autour de 4 axes: information, soutien, lobbying et networking des membres.
- Réunir les membres GDA lors d'événements.
- Mettre en place l'événement Best Dealer en collaboration avec Effective Media pour 2022.

- Accompagner les membres dans les restructurations de réseaux de distribution et dans l'élaboration des nouveaux business-model (digitalisation, électrification, fiscalité...).

**Président:** Peter Daeninck

**Secrétaire général:**

Christian Rampelbergh - christian.rampelbergh@traxio.be



436.186

-21,6 %

Les immatriculations de voitures neuves ont chuté en 2020 à 436.186, revenant ainsi au niveau de 1990.

## IAS

## Independent Automotive Specialists

Depuis fin 2018, cette association professionnelle regroupe au sein du marché indépendant 3 métiers liés à l'Automobile qui exigent une telle connaissance de leur domaine d'application 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 pour se rendre chez un membre de :

**REPARAUTO**

REPARAUTO rassemble les entreprises de réparation automobile indépendantes qui vendent, entretiennent et réparent des voitures de toutes les marques, sans engagement contractuel avec un fabricant automobile spécifique. Les garagistes doivent maintenir leur niveau de connaissances au même rythme que l'évolution technologique des véhicules automobiles - et même de la Mobilité tout court.

**GVO**

GVO regroupe les entreprises principalement actives dans l'achat et la vente de voitures de tourisme et d'utilitaires d'occasion. La vente de véhicules d'occasion est très réglementée et encadrée par des arrêtés royaux d'exécution qui protègent le consommateur. Leurs membres sont à l'initiative des fameux bons de commande TRAXIO dès 2004 qui, sous une forme plus évoluée, sont devenus une obligation légale depuis le 1<sup>er</sup> novembre 2019.

**Reconstructeurs de moteurs**

Les reconstructeurs de moteurs rassemblent des entreprises dont l'activité principale est la reconstruction de moteurs et de pièces mécaniques. C'est souvent la dernière alternative quand un moteur veut rendre l'âme et qu'il n'est plus rien de disponible à l'état neuf. Il vous faut alors recourir à des spécialistes moteurs pour leur rendre vie.

**Réalisations 2020**

- Accompagnement des membres durant le(s) confinement(s) sur les plans juridiques, légaux, mais aussi pratique, et élaboration

d'un guide sectoriel. Chaque membre TRAXIO a en outre reçu un kit pratique lors de la réouverture après le premier confinement contenant notamment des stickers et indications pour points de vente afin de faciliter le respect des mesures.

- Création effective de la Commission Véhicules Historiques en février 2020.
- Amélioration de l'outil Cote de reprise lancé en 2019.
- Élaboration d'une Garantie Occasion TRAXIO pour les poids-lourds.

**Priorités 2021**

- Continuer les discussions avec le Politique pour résoudre certaines interrogations ou incohérences relatives à la nouvelle législation des plaques commerciales.
- Accompagner les membres dans la transition vers le nouveau système de plaques commerciales.
- Envisager avec les autorités une exception sur le statut des véhicules d'occasion "0 km" contraints de passer un contrôle non périodique pour Vente afin d'éviter les problèmes de retards dus à l'engorgement des stations de contrôle-technique rencontrés en 2020, tout en diminuant l'empreinte écologique du secteur.

**Président :** Patrick Godart

**Secrétaire général :** Michel Gillard - [michel.gillard@traxio.be](mailto:michel.gillard@traxio.be)



**+8,6 %**

L'augmentation des ventes de véhicules d'occasion après le confinement du printemps 2020 (chiffres de juin à décembre 2020)

## TRAXIO-FEBELCAR

### 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

2020 s'est caractérisée par la crise de la covid-19 et a été marquée notamment par deux confinements. En cette période difficile, FEBELCAR a accompagné ses membres en dispensant des informations spécifiques et des conseils pratiques afin de préserver les activités des ateliers lorsque l'accès aux entreprises de carrosserie a été restreint ou interdit. La fédération a également conseillé ses membres sur les protocoles sanitaires à mettre en place pour recevoir les clients en toute sécurité. Parallèlement, les entreprises ont été informées de la manière de désinfecter un véhicule. Des accroche-rétroviseurs ont été fournis afin d'aviser le client que sa voiture avait été désinfectée.

Les travailleurs ont bénéficié d'un recyclage gratuit dispensé en entreprise, élaboré avec EDUCAM et réservé à un ou deux collaborateurs.

#### Priorités

Elaboration de la communication relative à Eurogarant. Le secteur est confronté à deux défis pratiques, à savoir l'intervention qualifiée et sécurisée sur les véhicules électriques et hybrides ainsi que le calibrage d'ADAS, principalement après sinistre. Eurogarant est chargée de trouver une réponse à ces deux défis.

**Président :** Eric Leyn

**Secrétaire général :** Kristof Eraly - [kristof.eraly@febelcar.com](mailto:kristof.eraly@febelcar.com)

**515**  
**475**

> effectif des membres de FEBELCAR

> nombre d'entreprises affiliées à Eurogarant

## TRAXIO Carrosserie

La section des carrossiers-constructeurs représente les entreprises de construction ou de transformation de véhicules à moteur, remorques et semi-remorques en une ou plusieurs étapes. A titre d'exemple, citons entre autres les bennes, camions-citernes, véhicules-grues, camions frigorifiques, camions de pompiers, bétailières, camions-poubelles et dépanneuses. Les carrossiers-constructeurs réalisent également les adaptations nécessaires à l'usage des conducteurs à mobilité réduite ou de véhicules à usage spécial tels que les ambulances et les camping-cars.

#### Réalisations significatives

- Un bon accompagnement au cours des différents confinements. Les entreprises ont parfois éprouvé des difficultés à disposer de leur effectif du personnel au complet pour finaliser à temps les commandes.
- Obtenir l'accord des autorités concernant le placement conforme des parois sanitaires dans les véhicules.
- Le nouveau Règlement européen 858/2018 relatif à la réception des véhicules demeure un défi tant sur le plan environnemental et de la sécurité routière que de la surveillance du marché. Beaucoup de temps y a été consacré avec les autorités compétentes.

- Nous avons atteint un accord avec les autorités de réception à propos de la mesure de l'ouverture de chargement des véhicules utilitaires légers, le compartimentage des poids lourds pour la répartition de la masse sur les essieux et les nouvelles règles applicables aux pare-chocs (R58.03), en vigueur concernant l'immatriculation de véhicules neufs à dater du 1/9/21.

#### Défi

Les négociations avec le gouvernement fédéral au sujet des plaques commerciales pourraient être meilleures. Il existe désormais une plaque essai spécifiquement pour les carrossiers transformateurs agréés belges. La réglementation relative à la nouvelle plaque professionnelle est sujette à amélioration.

**Président :** Hilaire Baetens

**Secrétaire général :** Luc Schets - [luc.schets@traxio.be](mailto:luc.schets@traxio.be)

**281**

> carrossiers-constructeurs affiliés

## FEDERMOTO

### Groupement des distributeurs de motocycles



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

Les réseaux de distribution des marques généralistes ont été réduits drastiquement. Les raisons en sont les cessations d'activités à défaut d'un repreneur ou successeur, les faillites ou parce que l'importateur a pris l'initiative de mettre fin à la collaboration. La vente de motos neuves se maintient et le nombre de concessionnaires motos est en recul, tendance qui accroît à court terme la rentabilité des entreprises subsistantes.

Les critères excessifs que les constructeurs/importateurs imposent notamment en matière de stock et d'aménagement, suscitent chez les dirigeants d'entreprise le sentiment d'être rétrogradés au rang de gérant. Certains raccrochent alors définitivement leur tablier tandis que les entrepreneurs débutants, écrasés par de hautes exigences et des investissements considérables, préfèrent exercer à titre de distributeurs non-liés à une marque.

La branche des motos, par analogie avec le secteur automobile, s'orientera peut-être 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.

La réglementation européenne ouvre davantage d'opportunités aux négociants en motos indépendants. L'accès aux données techniques du constructeur leur est facilité. L'importateur/constructeur prend en charge la garantie et des composants meilleurs marché et alternatif sont disponibles.

**Président :** à désigner

**Secrétaire général :** Luc Schets a.i. - [luc.schets@traxio.be](mailto:luc.schets@traxio.be)

**1%** > rentabilité moyenne d'un négociant en motos

## TRAXIO ROAD SUPPORT

### Groupement des entreprises de dépannage-remorquage de Belgique



*TRAXIO Road Support représente environ 200 entreprises spécialisées dans le dépannage et le remorquage des véhicules. En Belgique, les sociétés de dépannage sont confrontées à deux systèmes différents, au Nord et au Sud du pays: le système FAST [Files Aanpakken door Snelle Tussenkost] en Flandre et le système SIABIS+ [Système Informatique Assisteurs – Bijstandsverlener Informatie Systeem] en Wallonie.*

#### Faits marquants

- Discussions préliminaires en vue de la mise en place d'un FAST pour les plus de 3,5 T.
- Élaboration du cahier des charges détaillé du Label TRAXIO Certified Road Support pour les professionnels du groupe de travail.
- Participation active de TRAXIO au Comité de Suivi de Siabis+.
- Autorisation de l'usage des gyrophares bleus pour véhicules de signalisation FAST et Siabis+ en juillet 2020. Malheureusement contrariée par l'ajout d'un alinéa 375 à la réglementation en octobre.

#### Priorités

- Permettre à nouveau l'usage des gyrophares bleus aux véhicules de signalisation FAST et Siabis+ en les ajoutant aux véhicules autorisés par le nouvel alinéa 375 paru en octobre 2020.

- Lancement opérationnel du label TRAXIO Certified Road Support.
- Analyse du cahier des charges FAST pour les plus de 3,5 T.
- Mise en place de formations spécifiques pour le personnel des dépanneurs.
- Discussion avec les autorités compétentes sur la modification du droit en matière de rétention de véhicule et de véhicules abandonnés.

**Président :** Yves Dombrecht

**Secrétaire général :** Michel Gillard – [michel.gillard@traxio.be](mailto:michel.gillard@traxio.be)



**20.000**

Le nombre d'interventions d'assistance/  
dépannage/remorquage sur le réseau wallon  
SIABIS+ en 2020

## 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

- La commission PneuBand, qui rassemble les importateurs de pneus, a été réactivée en 2020 et a convaincu tous les acteurs majeurs du marché de s'affilier. Elle compte depuis peu sur l'enthousiasme du président Per de Vries (anciennement Michelin).
- La commission Tuning réunit les fournisseurs de produits et services ressortissant aux règles de la circulaire ministérielle "Tuning". Le dossier européen de la "reconnaissance mutuelle" constitue cette année un sujet brûlant.
- En raison des restrictions Covid, le salon AutoTechnica a dû être différé à mars 2022. La fédération a toute foi en la foire et le prouve en investissant et même en libérant un budget supplémentaire pour en assurer l'avenir.
- Avec le projet "Garage Face Lift", la FMA compte préparer ses clients, entreprises de garage, aux défis de demain. Quelles sont les menaces et les opportunités? Quelles seront les conséquences de l'électrification? Et à travers quels services, produits ou logiciels pouvons-nous nous armer? Les résultats seront à découvrir sur un stand dédié à AutoTechnica 2022!
- Depuis des années, notre fédération réclame l'accès à la base de données de la DIV par le biais de la plaque minéralogique. Nos membres y accèdent déjà moyennant le numéro VIN du véhicule mais encoder 15 caractères génère régulièrement des erreurs. Il

serait tellement plus simple, sûr et écologique que l'administration du SPF Mobilité entende raison et nous octroie enfin cet accès.

- Autre dossier que la FMA suit de près, celui de l'échéance du Règlement d'Exemption par Catégorie (REC). La FMA met tout en œuvre pour que ces lois soient maintenues, bien que l'U.E. se soit fixé pour objectif de réduire le nombre de REC. L'absence de REC (qui assure notamment qu'un conducteur ne perde pas sa garantie d'usine lorsqu'il fait entretenir ou réparer son véhicule en dehors du réseau de la marque) paralyserait le réseau indépendant.
- Enfin, la FMA lutte pour que le flux de données généré par les véhicules connectés soit accessible à l'ensemble des acteurs, par exemple par le biais d'une plateforme télématique sécurisée. A l'heure actuelle, cet accès est encore trop souvent cadenassé sous prétexte de cybersécurité.

**Président:** Etienne Dubois

**Secrétaire général:** Maarten Voet - [maarten.voet@traxio.be](mailto:maarten.voet@traxio.be)



le nombre moyen de pièces mobiles d'un  
**±2.000 vs. ±20**  
 moteur thermique électrique



**1.144**  
 grossistes  
 de matériels  
 automobiles en  
 Belgique

## FEDERTYRE

### Groupement des Spécialistes du Pneu

*FEDERTYRE est l'association professionnelle des spécialistes du pneu. Elle défend les intérêts collectifs de ses membres en créant un climat d'entreprise favorable leur permettant de poser des choix stratégiques en étant mieux informés que leurs collègues non-affiliés.*

Les dossiers auxquels se consacre FEDERTYRE sont dans les grandes lignes parallèles à ceux de PneuBand, la commission 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 du conducteur belge moyen et la nouvelle étiquette pneumatique européenne. Deux webinaires ont été organisés sur ce thème fin avril sous le dénominateur "Tyrefacts Online". Le secteur a particulièrement apprécié cette initiative qui sera réitérée pour informer la branche des dossiers de l'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 nécessairement un avantage. 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 bien entendu les contacts étroits avec Recytyre, l'organisme de recyclage des pneus usés.

**Président:** Frank Lambrecht

**Secrétaire général:** Maarten Voet - [maarten.voet@traxio.be](mailto:maarten.voet@traxio.be)



**6.225.693**  
 le nombre de pneus vendus en Belgique

## IMCOBEL

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

*IMCOBEL verenigt en vertegenwoordigt de invoerders van gereedschap: bevestigingsmaterialen, handgereedschap en draagbare elektrische gereedschappen. De groepering onderhoudt nauwe contacten met milieubeheers-organismen zoals Recupel, Bebat enz... IMCOBEL ontwikkelt daarnaast ook tal van initiatieven naargelang de economische en sociale belangen van haar leden.*

IMCOBEL a depuis peu un nouveau président, Eric Vallée, qui dirige le groupement avec beaucoup de dynamisme. L'organisation du salon Tools & Tools, prévu en mars 2023, est au centre de l'attention de l'association. Les préparatifs battent déjà leur plein à travers la quête du lieu adéquat, la définition du public cible et la prise de contact avec les partenaires. Les exposants seront les importateurs d'outillage. Quant au public cible, l'association vise résolument les utilisateurs finals tels que les plombiers, entrepreneurs, électriciens etc.

A l'heure actuelle, IMCOBEL compte 22 membres mais renforce ses activités de prospection, notamment de fabricants de matériels de fixation et d'outillage à main. Enfin, l'association compte réactiver la collecte de statistiques sectorielles. Ce type de données est très important pour se faire une idée du marché et permettre

aux entreprises de se mesurer à l'aune de leurs homologues. Les membres trouvent chez IMCOBEL des informations qu'ils ne trouveraient pas ailleurs.

**Président:** Eric Vallée

**Secrétaire général:** Maarten Voet - [maarten.voet@traxio.be](mailto:maarten.voet@traxio.be)



03/2023

date butoir pour la tenue  
du salon Tools & Tools

## GSS

### Groupement des Stations-Service

*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-wash.*

Le GSS constate une tendance nette: les shops, souvent de simples annexes à la station-service, demeurent un point noir. Pour TRAXIO, le défi consiste donc à faire évoluer le groupement en une association qui relève davantage de nos compétences clés et susceptible d'offrir une plus-value unique.

Dans ce contexte, nous avons déjà entamé les premières négociations avec la BBRV, Belgische Beroepsvereniging voor het Reinigen van Voertuigen (NDR: l'Association professionnelle belge pour le Lavage de Véhicules). Il nous semble que l'intégration de la BBRV dans TRAXIO constituerait une situation gagnant-gagnant, plus particulièrement pour les exploitants d'une station-service dotée d'un car-wash. Parmi les points forts de cette concertation, citons le renforcement de la professionnalisation du secteur, la communication des lois et la lutte contre le travail au noir. Un autre point sur lequel nous tâchons d'éveiller l'intérêt du public est que les car-wash restent ouverts en cas de pénurie d'eau. En effet, un car-wash automatisé moyen récupère 90 % des eaux usées et est généralement autorisé à maintenir son activité lors d'une pénurie d'eau.

Les négociations avec la BBRV devraient être finalisées d'ici la fin de 2021.

**Président:** à désigner

**Secrétaire général:** Maarten Voet - [maarten.voet@traxio.be](mailto:maarten.voet@traxio.be)



Un car-wash automatisé moderne  
utilise environ 60 seaux (600 l) d'eau  
de pluie par lavage, dont 55 sont  
réutilisés.



55/60

## TRAXIO VELO

Contrairement à certains autres secteurs, 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)

### DÉTAILLANTS

Vélocistes

**Président** : Benny Mintjens

**Secrétaire général** : Guy Crab – [guy.crab@traxio.be](mailto:guy.crab@traxio.be)

- Une attention accrue pour l'environnement et la santé, les conditions météo... font du vélo une excellente alternative à l'omniprésence de la voiture. Au cours du confinement, la voiture a été reléguée au fond du garage et les Belges ont (re)découvert le vélo. Les villes et les communes ont encouragé l'utilisation du vélo et les restrictions des voyages à l'étranger ont réveillé le cyclotourisme national. Il est devenu populaire de se rendre au travail à vélo et cette tendance devrait encore s'accroître lorsque le télétravail diminuera.
- La part croissante des vélos de société n'accroît pas uniquement les ventes de vélos en Belgique mais également le prix moyen d'un vélo, et, par conséquent, le chiffre d'affaires du secteur. La valeur croissante d'un vélo pousse d'ailleurs le consommateur à consulter plus fréquemment le vélociste et la part des ventes réalisées par d'autres canaux est en recul.
- La première année de fonctionnement du système d'enregistrement de vélos Velopass a été évaluée à l'automne 2019. Velopass a vu le jour parce que d'autres systèmes, avec ou sans gravure et/ou utilisation du numéro de registre national, s'étaient avérés inefficaces et non fiables.
- Velopass constitue une preuve de propriété qui permet d'enregistrer le vélo, de suivre son schéma d'entretien et de déclarer le vol ou la perte du vélo dans un registre national. Cette fonction simplifie la déclaration de vol ainsi que le dialogue entre le vélociste et le client.
- Velopass a été amélioré en 2020 et Velopass 2.0 est opérationnel depuis avril 2021. Le nouveau système couvre toutes les parties et processus et facilite la communication entre le fabricant, le vélociste, le client, la société de leasing et l'employeur.
- Bikeform.be, la plateforme des vélos de société, a été actualisée début 2020 et le site a été doté d'une version française. Les membres de TRAXIO VELO peuvent s'enregistrer gratuitement en tant que fournisseur.
- En 2021, TRAXIO VELO ambitionne la simplification et la clarification dans tous les domaines :
  - Amélioration de l'infrastructure routière ;
  - Simplification et clarification du code de la route ;
  - Réglementations claires concernant les engins de déplacement ;
  - Avantages (para)fiscaux identiques pour l'utilisation du vélo de société dans l'ensemble des secteurs (échange de salaire brut aussi pour les fonctionnaires, les enseignants et le personnel soignant ;
  - Disponibilité de WebDIV, la plateforme numérique d'immatriculation des vélos électriques rapides.



600.000

Nombre de vélos neufs vendus en 2020



50 %

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

## SIGMA

### Groupement des représentants de matériels pour le Génie civil, le Bâtiment et la Manutention



#### Faits marquants

- Brexit, perturbations de la chaîne logistique, hausse des prix des matières premières, guerre commerciale contre les Etats-Unis sans oublier la Covid-19 bien sûr !
- Le marché de la section Génie civil a chuté de -23 % (principalement les grands engins). Mais cette baisse en 2020 était attendue après cinq ans de croissance continue depuis 2014 et les chiffres-records de 2018 et 2019. En fin de compte, 2020 s'avère une belle année !
- Les « Générateurs » ont vécu une année très difficile : le secteur événementiel – utilisateur important de groupes électrogènes – était à l'arrêt, il n'y avait pratiquement aucune disponibilité de moteurs Stage V, tendance à délaisser la propriété en faveur de la location, projets renvoyés aux calendes grecques voire annulés etc.
- Au niveau mondial, la manutention a plutôt bien tiré son épingle du jeu avec 10.800 unités (-13,4 % comparé à 2019), grâce au commerce de détail et de gros, à la logistique et surtout à la croissance explosive des ventes en ligne. Les produits thermiques reculent par rapport aux produits électriques.

#### Priorités

- Que SIGMA ait quelque chose à offrir à chaque membre.
- Continuer de soutenir nos membres à traverser la crise du coronavirus en les informant, leur proposant des solutions et en poursuivant notre lobbying.
- Poursuivre la promotion de l'afflux de profils techniques hautement qualifiés (par exemple programme d'apprentissage avec EDUCAM et le VDAB, braquer les projecteurs sur SIGMA pour que les élèves entrent en contact avec les entreprises affiliées à SIGMA (par le biais de la foire Matexpo), attirer du personnel en reclassement professionnel dans notre branche etc.
- Poursuite du développement et de la promotion du label de sécurité SIGMACert.

**Président :** Dries Van Haut

**Secrétaire générale :** Joëlle Germain - joelle.germain@traxio.be

**- 23 %**

Le recul de 2020 était attendu après cinq ans de croissance constante depuis 2014.

## FEDAGRIM

### Fédération Belge des Fournisseurs de machines, bâtiments et équipements pour l'Agriculture et les Espaces Verts A.S.B.L.



*Fedagrim peut se retourner sur une bonne année 2020. Malgré des perspectives défavorables au printemps, 2020 s'est mieux terminée que la moyenne des cinq dernières années.*

Les agriculteurs ont beaucoup investi, mais de nombreuses livraisons faisaient suite à des commandes placées en 2019. Les pronostics de 2021 demeurent extrêmement prudents. Le secteur agricole est un secteur essentiel mais qui subit une forte pression sous l'effet d'une législation environnementale à l'évolution rapide. Economiquement, les exploitations agricoles doivent croître pour être rentables et amortir les investissements dans des délais raisonnables mais la législation environnementale produit l'effet inverse. En outre, les constructeurs de machines vont à l'encontre de problèmes de livraison et le prix de l'acier a monté en flèche. Traditionnellement, le printemps connaît un pic dans la vente d'outillages de jardin. En 2020, le premier confinement en avait décidé autrement mais finalement une manœuvre de rattrapage avait permis de dépasser les prévisions. De nombreux amateurs ont consacré leur budget voyage non dépensé à embellir leur jardin. L'électrification des outillages à main s'est poursuivie en 2020. Ils occupent une part de 50 à 75 % des ventes totales dans cette catégorie.

L'évolution de la technologie des batteries fait entrevoir que les outillages requérant une plus grande puissance s'électrifieront à court terme. Cette tendance explicite s'étendra aux véhicules électriques destinés par exemple à l'entretien des espaces verts des villes et communes pour finalement toucher les tracteurs. Parallèlement à l'électrification en marche se dessine une tendance à la robotisation, qui permet de reprendre les tâches actuellement dévolues à certaines machines, certes avec un procès plus long mais sans impact sur le coût salarial et en présentant l'avantage de l'électrification des activités à travers de plus petites puissances.

**Président :** Johan Colpaert

**Secrétaire général :**

Michel Christiaens - m.christiaens@fedagrim.be



**86,7 %**

des coupe-bordures vendus en 2020 étaient électriques



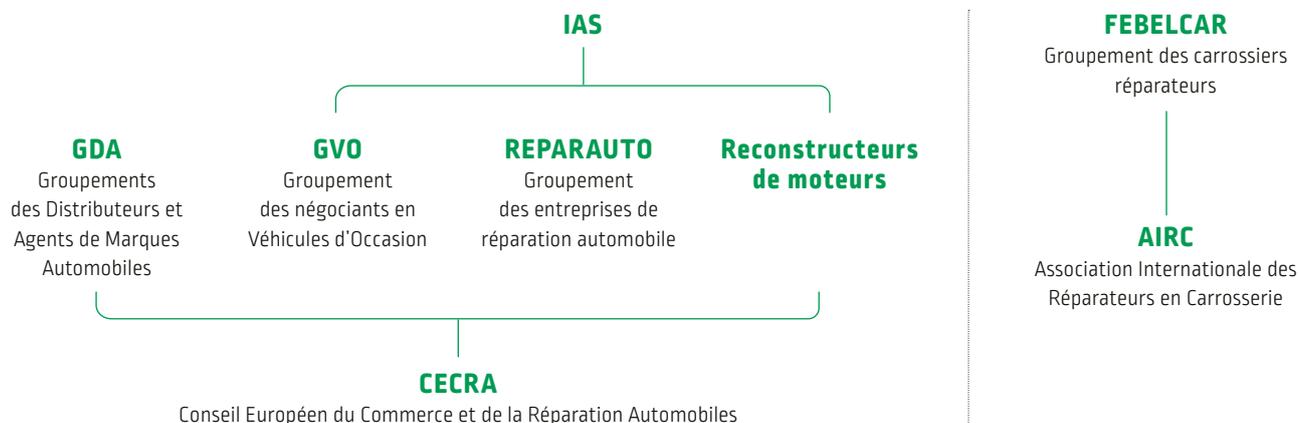
**+ 38,36 %**

des ventes de tracteurs < 50 CV attribuables aux exploitants agricoles et horticoles amateurs

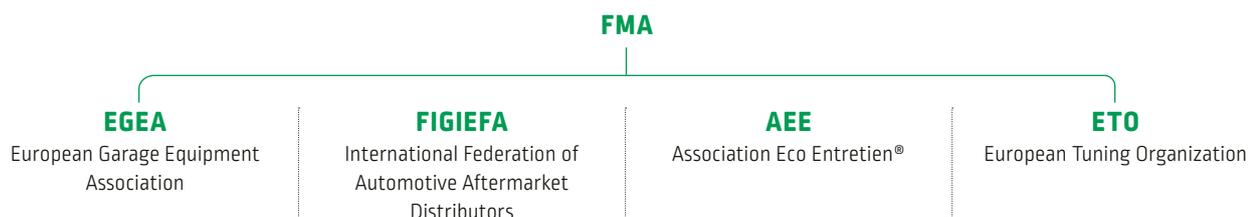
# CONTACTS INTERNATIONAUX

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

Distributeurs nationaux et régionaux du matériel agricole, horticole et de jardinage

**FECIMA**

Fédération Européenne du Commerce International des Machines Agricoles et Activités Connexes

Distributeurs régionaux de tracteurs et machines agricoles

**CLIMMAR**

Centre de Liaison International des Marchands de Machines Agricoles et Réparateurs

**CECRA**

## Conseil Européen du Commerce et de la Réparation Automobiles



*Le CECRA est une organisation européenne regroupant vingt associations nationales du secteur automobile, telle que TRAXIO en Belgique, et huit groupements de concessionnaires de marques. L'association a pour mission de veiller 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. Elle suit de très près les nouvelles tendances dans la distribution et la réparation automobile au niveau européen et international.*

La Commission européenne révisé actuellement les accords de distribution et après-vente de véhicules automobiles soumis au 'Règlement UE n° 461/2010 - MVBBER' qui expire le 31 mai 2023 ainsi que les accords verticaux soumis au 'Règlement UE n° 330/2010 - VBER' qui expire le 31 mai 2022. Ce dernier exempte les accords, d'application à tous les secteurs confondus, entre différents niveaux d'une même chaîne d'approvisionnement. La Commission a lancé, à plusieurs reprises, des consultations publiques afin de recueillir des faits et des preuves sur le fonctionnement de ces règles. En ce qui concerne le marché de la distribution et de la réparation automobile, en pleine mutation eu égard au e-commerce, à la digitalisation et à la connectivité, la Commission devra adapter ces règles afin de créer un cadre réglementaire approprié tenant compte de ces changements afin de créer des conditions équitables pour toutes les parties prenantes.

Le CECRA, ainsi que plusieurs de ses associations membres, ont participé aux consultations afin d'apporter des éléments nouveaux et concrets ayant des répercussions sur le marché de la réparation en général et de la distribution de véhicules neufs en précisant les effets directs que ressentent les réparateurs et les distributeurs. Plus récemment, la Commission s'est ainsi intéressée aux ventes directes et a aussi demandé l'avis du CECRA dans le cadre de son "Working Paper" concernant les distributeurs intervenant comme agents pour la commercialisation des produits d'un même fournisseur (ventes duales). Le CECRA a aussi analysé de près la décision autrichienne rendue en mars dans l'affaire Peugeot (Büchl) et sur ses conséquences pour l'ensemble des concessionnaires européens.

Fin mai, la Commission publiera un rapport d'évaluation sur le fonctionnement du MVBBER et décidera si celui-ci sera prolongé, révisé ou supprimé. En ce qui concerne le VBER, elle publiera d'ici l'été un projet de règles révisées afin que les parties prenantes puissent donner leurs derniers commentaires. Le CECRA participera à nouveau à cette consultation. Il n'y aura plus d'autres étapes publiques avant la publication des nouvelles règles auxquelles devront bien entendu se conformer toutes les parties prenantes.

Avec le développement des voitures connectées, il est vital pour la pérennité des entreprises de la réparation, ainsi que tous les autres acteurs du marché de l'après-vente, d'accéder de manière sûre et sécurisée aux données, fonctions et ressources de ces véhicules. Une large coalition, dont le CECRA fait partie, a élaboré un document détaillé contenant tous les éléments afin de créer un terrain de jeu équitable pour accéder aux données des véhicules à travers une plateforme télématique sécurisée embarquée. La coalition demande à l'Union européenne d'en tenir compte lorsqu'elle légifèrera prochainement sur l'accès aux données des véhicules.

Concernant les données liées à la sécurité des véhicules, le CECRA a également consacré beaucoup d'énergie à faire avancer le dossier SERMI ("Forum for Access to Security-Related Vehicle Repair and Maintenance Information") et le 'delegated act' est attendu pour le mois de juin. Rappelons qu'à l'issue de la période transitoire de deux ans qui suivra la publication, tous les garages souhaitant travailler sur des pièces liées à la sécurité du véhicule devront être certifiés. Le CECRA gère le site [www.vehicle-sermi.eu](http://www.vehicle-sermi.eu) sur lequel se trouvent les informations nécessaires.

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

**Président de la division voitures (ECD):** Peter Daeninck (BE)

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

**EGEA**

## European Garage Equipment Association



*L'Association européenne des Equipements 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.

Le projet de Secure On-Board Telematics Platform (S-OTP) forme une de nos activités principales du moment. Il a vu le jour en coordination avec une vaste coalition de représentants des concessionnaires automobiles, des opérateurs du marché de rempla-

cement et des consommateurs. Le concept Secure OTP a mis en place une plateforme automobile sécurisée ouvrant l'accès à un marché ouvert de services en facilitant la transformation digitale de la mobilité et le déploiement d'un écosystème numérique de services. A ce titre, elle fournit des services à haute valeur aux consommateurs européens et contribue au développement de l'économie digitale européenne. Cette solution assure un véritable choix au consommateur, une compétitivité effective et la libre entreprise dans un cadre sécurisé et neutre technologiquement. La coalition d'associations a alimenté ce concept dans l'étude menée par TRL pour le compte de la Commission européenne et invite les législateurs européens à tenir compte de cette solution détaillée et complète.

Hormis cette initiative, 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 (FR)*

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

**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 de la FIGIEFA 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". C'est au travers de cette alliance, qui regroupe les principaux métiers de l'après-vente automobile, que bon nombre de dossiers politiques sont traités.

**Voiture connectée:** la FIGIEFA s'est engagée dans un combat de longue haleine pour que les constructeurs automobiles ne généralisent pas leur concept de "véhicule étendu", lequel leur permet de garder un contrôle total sur l'ensemble des données générées automatiquement par un véhicule. La FIGIEFA et ses partenaires défendent au contraire le droit à l'entrepreneuriat indépendant, ce qui implique la possibilité d'accéder directement au véhicule et à ses données, fonctions et utilisateurs, afin de pouvoir offrir des services et solutions digitales innovantes et compétitives. Après avoir activement participé à différents travaux initiés par la Commission européenne sur le sujet, la FIGIEFA, avec sept autres associations, a publié début 2021 une proposition technique détaillée garantissant que les intérêts du secteur et des consommateurs soient protégés, "the Secure On-board Telematics Platform". FIGIEFA invite maintenant la Commission européenne à légiférer rapidement sur le sujet pour qu'une concurrence saine puisse enfin voir le jour dans l'accès aux données embarquées pour le marché indépendant de l'après-vente automobile.

**Cybersécurité:** depuis fin 2018, la FIGIEFA est partie prenante, avec ses experts, aux discussions des Nations Unies concernant l'élaboration d'une législation mondiale pour la cybersécurité des véhicules connectés et autonomes. Adoptée en 2020, cette législation sera transposée dans les prochains mois dans la législation européenne. La FIGIEFA défend, avec ses partenaires, l'inclusion de provisions préservant la possibilité pour le secteur de l'après-vente de continuer à fournir des services et pièces détachées indépen-

dants aux véhicules connectés, en les prenant en compte lors de l'élaboration par les constructeurs automobiles de leur stratégie de gestion des cyber-risques. La FIGIEFA organise par ailleurs des séminaires pour informer les entreprises du secteur sur leurs nouvelles obligations et possibilités en la matière.

**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 Commission européenne a commencé l'évaluation de cette législation, et la FIGIEFA, avec ses membres et ses partenaires, y contribue activement en démontrant les avantages en termes de concurrence ainsi que les limites de la législation, suite au développement de nouvelles pratiques commerciales et technologiques. La FIGIEFA, avec l'aide de ses membres, a notamment produit un rapport très détaillé et agrémenté d'exemples concrets et précis pour soutenir sa position.

**Accès aux informations techniques nécessaires pour la maintenance et la réparation:** la FIGIEFA, avec l'AFCAR, a convaincu le législateur européen de garantir aux opérateurs indépendants du marché de l'après-vente un accès aux informations nécessaires pour l'identification sans équivoque des pièces détachées ainsi qu'aux informations techniques pour la réparation et la maintenance des véhicules, qui doivent être fournies sous un format traitable électroniquement. Il existe toutefois encore des différences d'interprétation entre d'une part la Commission européenne et l'après-vente indépendante (dont FIGIEFA), et d'autre part les constructeurs automobiles, ces derniers s'opposant aux clarifications apportées par la Commission européenne, et notamment sur le fait que la législation s'applique depuis le 1<sup>er</sup> septembre 2020 non seulement à tous les nouveaux véhicules, mais aussi pour le parc existant. La FIGIEFA affirme également que le règlement d'homologation s'applique pleinement à tous les véhicules, quelle que soit leur motorisation, et donc aux véhicules électriques aussi. Pour ces derniers, des informations supplémentaires sont même nécessaires, notamment pour l'entretien et la réparation des batteries.

**Président:** Hartmut Röhl (D)  
**CEO:** Sylvia Gotzen

# CONSEIL D'ADMINISTRATION

## Conseil d'administration

- **Baetens Hilaire**  
président TRAXIO Carrosserie
- **Crokaert Ronny**  
vice-président Federvelo
- **Daeninck Peter**  
vice-président TRAXIO et président GDA
- **De Belder Kristiaan**  
président Federvelo
- **De Bruecker Antoon**  
vice-président TRAXIO Carrosserie
- **de Hemptinne Henri**  
administrateur GDA
- **De Wilde Marc**  
vice-président TRAXIO Road Support
- **De Wulf Dirk**  
vice-président Federmoto
- **Dombrecht Yves**  
président TRAXIO Road Support
- **Dubois Etienne**  
vice-président TRAXIO et président FMA
- **Dubois Jean-Paul**  
vice-président SIGMA
- **Geentjens Eric**  
vice-président IAS
- **Gentile Louis**  
vice-président FEBELCAR
- **Godart Patrick**  
vice-président TRAXIO et président IAS
- **Hocké Didier**  
vice-président FMA
- **Lambrecht Frank**  
président FEDERTYRE
- **Leyn Eric**  
vice-président TRAXIO et président FEBELCAR
- **Loix Johan**  
vice-président FederProCycle

- **Merckx Joost**  
administrateur FEDAGRIM (distributeurs nationaux)
- **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 Haut Dries**  
président SIGMA

## Présidents d'honneur

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

## Administrateurs d'honneur

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

## Observateurs Conseil d'administration

- **Bultot Danny**  
président conseil régional TRAXIO Wallonie
- **Cortois Eric**  
président conseil régional TRAXIO Bruxelles-Capitale

## Comité exécutif

- **Perwez Didier**  
président TRAXIO et administrateur FMA
- **Daeninck Peter**  
vice-président TRAXIO et président GDA
- **Dubois Etienne**  
vice-président TRAXIO et président FMA
- **Godart Patrick**  
vice-président TRAXIO et président IAS
- **Leyn Eric**  
vice-président TRAXIO et président FEBELCAR
- **Van Haut Dries**  
président SIGMA
- **Missante Luc**  
directeur général TRAXIO

## Observateurs Comité exécutif

- **de Hemptinne Henri**  
administrateur GDA
- **Gentile Louis**  
vice-président FEBELCAR
- **Hocké Didier**  
vice-président FMA
- **Vos Wim**  
administrateur IAS

## Strategic team

- **Schets Luc**  
secrétaire général TRAXIO Carrosserie et Federmoto a.i.
- **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
- **Rampelbergh Christian**  
secrétaire général GDA
- **Voet Maarten**  
secrétaire général FMA, FEDERTYRE, GSS et IMCOBEL

## Manager team

- **Missante Luc**  
directeur général
- **Cornet Frédéric**  
manager Research & Expertise
- **Rylant Filip**  
manager Marketing & Communications
- **Schets Luc**  
manager Member Services

