

link2fleet

for a smarter mobility

Edition spéciale - Janvier 2026

INSIDE MOTOR SHOW 2026



» Gestion de flotte

Electrification du parc fleet:
où en est-on?

» Véhicules

Les constructeurs chinois
en Belgique

» Nouveautés 2026

Toutes les nouveautés
électriques attendues en 2026

La nouvelle Kia EV4 100 % électrique.

Design compact, confort maximal.

Maintenant, avec nos conditions Salon.



Movement that inspires

À partir de
339 €/mois (HTVA)
Renting Financier⁽¹⁾

Pas de compromis avec la toute nouvelle Kia EV4. Malgré son format compact, cette voiture électrique offre un confort maximal, une tenue de route dynamique et une autonomie impressionnante pouvant atteindre jusqu'à 625 km. Laissez-vous séduire par son design audacieux et son cockpit regorgeant de technologies comme l'assistant IA intégré. Également disponible en version fastback à quatres portes.

Découvrez nos conditions Salon chez votre concessionnaire Kia ou sur kia.be

14,3 - 14,9 kWh/100 km • 0 g CO₂/km (WLTP)

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

(1) EV4 Business 58,3kWh 204 ch à partir de 339,00 € par mois HTVA en Renting Financier. Prix catalogue HTVA (Remise Fleet incluse) : 26.498,02 €. Offre calculée sur base de 60 mois, avec un acompte de 2.815,74 € et option d'achat de 35 %. Consommation moyenne (kWh/100 km) indicative: 14,7. Emission CO₂ (g/km) indicative: 0. Offre réservée aux professionnels. Sous réserve d'acceptation du dossier par Alpha Credit S.A, Montagne du Parc 8/3, 1000 - Bruxelles. TVA : 0445.781.316. RPM Bruxelles. Offre valable jusqu'au 31/01/2026. *7 ans de garantie ou 150.000 km (selon la première limite atteinte, sans limite de kilométrage pendant les 3 premières années).

**Le modèle exposé est à titre illustratif. E. R. : Kia Belgium SA (BE 0477.443.106 - IBAN : BE17 5701 3129 5521) - Ikaroslaan 33, 1930 Zaventem.



EDITO

SALON DE L'AUTO : UN RENDEZ-VOUS QUI COMpte PLUS QUE JAMAIS POUR LES CLIENTS FLEET

Chaque début d'année rappelle à quel point le Salon de l'Auto de Bruxelles reste un marqueur essentiel pour notre secteur. Alors que la mobilité d'entreprise traverse une phase de transformation accélérée - électrification, fiscalité en mutation, nouvelles solutions de gestion de flotte et de mobilité - ce rendez-vous conserve une valeur unique : celle de rassembler, en un même lieu, l'ensemble du monde automobile mais aussi de l'écosystème fleet.

Pour les responsables de parc, le salon n'est pas qu'une vitrine de nouveautés. C'est un laboratoire à ciel ouvert où l'on vient comparer, analyser et surtout envisager concrètement les choix stratégiques des années à venir.

Bruxelles reste aussi un baromètre précieux : les tendances observées dans les palais annoncent souvent les orientations du marché belge. Et c'est encore plus vrai pour le marché fleet.

Rien ne remplace l'échange direct avec les constructeurs, la possibilité de poser les questions spécifiques à sa flotte, de découvrir de nouveaux acteurs, de mesurer les différences entre les modèles ou encore d'anticiper l'impact fiscal des véhicules qui composeront les flottes de demain.

Cette année encore, les marques rivalisent d'innovations, de propositions électriques toujours plus efficientes et

de services connectés taillés pour les gestionnaires de flotte. Dans un contexte où chaque décision doit être mesurée, argumentée et alignée sur une stratégie durable, le salon offre ce point de repère indispensable.

Chez link2fleet, nous en sommes convaincus : la force du salon de l'auto de Bruxelles, c'est sa capacité à remettre l'humain au centre des décisions de mobilité. Et c'est précisément ce dont notre secteur a besoin pour avancer avec clarté et ambition.

Ce salon est aussi le lien parfait avec notre link2fleet ZE Expérience Event organisé au mois de juin. Au travers des différents halls, mais aussi dans les pages de ce supplément spécial, vous allez découvrir les nouveautés électriques de chaque constructeur qui valent peut-être la peine d'être ajoutées dans votre car-policy. Mais quoi de mieux que de pouvoir les tester pour vous en convaincre ? C'est exactement ce que nous proposons lors de cette journée devenue le plus grand événement B2B d'essai de voitures 100 % électriques sur le marché belge. Notez donc déjà la date du 18 juin dans votre agenda. Et en attendant...

...Bonne année et surtout bon salon !



Damien Malvetti,

dmalvetti@link2fleet.com

COLOPHON

editorial team

Damien Malvetti.
dmalvetti@link2fleet.com

Kevin Kersemans.
kkersemans@link2fleet.com

Maxime Pasture.
mpasture@link2fleet.com

sales & marketing team

Sigrid Nauwelaerts.
snauwelaerts@link2fleet.com

Bram Scheers.
bscheers@link2fleet.com

Stijn Tersago.
stersago@link2fleet.com

Charlotte Balcaen.
cbalcaen@link2fleet.com

production

Nombril Studio.
hello@nombril.be

events & trainings

Annick Nemetz.
anemetz@link2fleet.com

Business Development Director

Kaat Van Severen.
kvanseveren@link2fleet.com

editor

Claudia Lilien.
clilien@link2fleet.com

Yannick Mathieu.
ymathieu@link2fleet.com

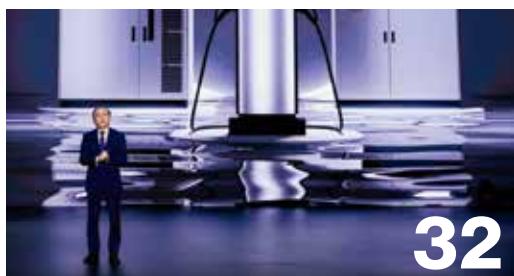
link2fleet s.r.l.

Chaussée de Theux 32, 4802 Heusy (Verviers)
Phone: +32 16 66 14 75 · info@link2fleet.com

© Reproduction rights (texts, advertisements, pictures) reserved for all countries. Received documents will not be returned. By submitting them, the author implicitly authorizes their publication.

SOMMAIRE

Edition spéciale / Janvier 2026



»» FLEET MANAGEMENT

- 06** Electrification du parc fleet: une transition qui s'accélère, mais qui reste fragile
- 12** e-Car policy : les points clés pour réussir sa transition sans se tromper
- 18** Pourquoi le TCO de votre flotte doit figurer sur votre liste de priorités

»» VÉHICULES

- 20** Les constructeurs chinois en Belgique : « Nous sommes ici pour rester »
- 24** Recharge bidirectionnelle : révolution annoncée... mais pas encore réalité

»» LCV

- 28** Zéro émission : une transition qui se prépare, pas qui s'improvise

»» TECHNOLOGIES

- 32** Que nous réserve le futur de la mobilité ?

»» NOUVEAUTÉS 2026

- 40** Véhicules : une déferlante de nouveaux modèles
- 60** Véhicules utilitaires légers : Les nouveautés du marché utilitaire
- 64** Deux roues : les motos sont de retour !



NISSAN



Nouvelle Nissan MICRA

100% électrique

Defy Ordinary

Annonceur : Nissan Belux s.a. (Importateur), Boechoutlaan 103 boîte 00.03 - 1853 Strombeek-Bever - TVA BE0838.306.068 - IBAN BE81 2930 0778 6024 - RPM Anvers
- beluxfr@nissan-services.eu. Informations environnementales : A.R. 19/03/2004 : www.nissan.be - Photos non contractuelles.

MICRA  0 G/KM 14,2- 14,7 KWH/100 KM (WLTP mixte) – PENDANT LA CONDUITE
Contactez votre concessionnaire Nissan pour toute information relative à la fiscalité de votre véhicule.

 DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.

Électrification du parc fleet

Une transition qui s'accélère, mais qui reste fragile



En Belgique, jamais la mutation des flottes d'entreprise n'a été aussi rapide, structurée... et déterminante.

À l'intersection de la fiscalité, des ambitions climatiques et des réalités opérationnelles, l'électrification avance à grands pas, portée par une majorité d'employeurs qui ont désormais acté que le moteur thermique vit ses dernières années dans les car policies. Mais si la dynamique est réelle, elle reste marquée par des contrastes régionaux, des obstacles persistants et une demande croissante de stabilité de la part du marché.

par Damien Malvetti

Selon Statbel, l'office belge de statistiques officiel, la Belgique comptait en 2024 plus de 6,3 millions de voitures particulières en circulation. Parmi elles, les véhicules électriques progressent fortement, mais restent minoritaires à l'échelle globale. Et sans grande surprise, c'est le segment des voitures de société qui joue le rôle de locomotive : près de 30 % d'entre elles sont déjà électriques selon les statistiques du secrétariat social Acerta et cette proportion augmente chaque trimestre, portée par le cadre fiscal incitatif pour les BEV.

Stijn Blanckaert, Directeur de Renta, la fédération des loueurs, a d'ailleurs confirmé cette tendance lors du Renta Happening début novembre : « la moitié du parc électrique belge provient du leasing ou de la location, preuve que ce sont bien les entreprises qui tirent la transition, beaucoup plus que les particuliers. »

40 % de BEV dans les flottes : un cap symbolique franchi en 2025

Le Company Car Report 2025, grande enquête menée par link2fleet auprès de plus de 400 gestionnaires de flotte belges, met aussi en lumière cette prépondérance de la voiture électrique au sein des parcs automobiles : 40 % des véhicules de société en Belgique sont désormais 100 % électriques. Une évolution spectaculaire, quand on se souvient qu'ils étaient moins de 10 % en 2020.

L'étude souligne également que :

- seulement **2 %** des entreprises n'ont **aucun EV** en flotte;
- une large majorité se situe entre **26 et 50 %** de véhicules électriques;
- **12 %** dépassent déjà les 75 % d'électrification;
- et **5 %** disposent d'un parc entièrement électrique.

Autrement dit, la transition n'est plus un horizon lointain : elle est entrée dans une phase d'adoption massive.

Cap sur les 75 % d'ici trois ans

Les ambitions à court terme sont encore plus révélatrices. 85 % des entreprises interrogées visent un parc composé d'au moins 75 % de BEV

d'ici trois ans. Et près de 30 % envisagent déjà une flotte totalement électrique avant 2028. Cette montée en puissance s'explique par trois moteurs majeurs :

1. La fiscalité, qui rend les véhicules thermiques beaucoup moins attractifs dès 2026.
2. Un élargissement significatif de l'offre, notamment dans les segments compacts et familiaux.
3. La professionnalisation de la gestion de flotte, avec une forte montée en puissance du TCO comme critère central.

Le TCO : nouvelle boussole stratégique des entreprises

Il ressort en effet de l'enquête Company Car Report 2025 que près d'une entreprise sur deux utilise désormais un budget TCO mensuel comme base de la car policy, loin devant le simple budget leasing. Ce changement structurel favorise directement l'électrique, qui bénéficie d'avantages fiscaux et opérationnels significatifs.

Le TCO permet :

- une comparaison objective entre motorisations;
- un pilotage plus fin de la transition énergétique;
- une responsabilisation accrue du conducteur;
- une stabilité budgétaire malgré l'inflation automobile.

Cette évolution confirme que l'électrification ne se joue plus seulement sur la technique, mais bien sur la maturité organisationnelle des entreprises.

Quelques freins persistent...

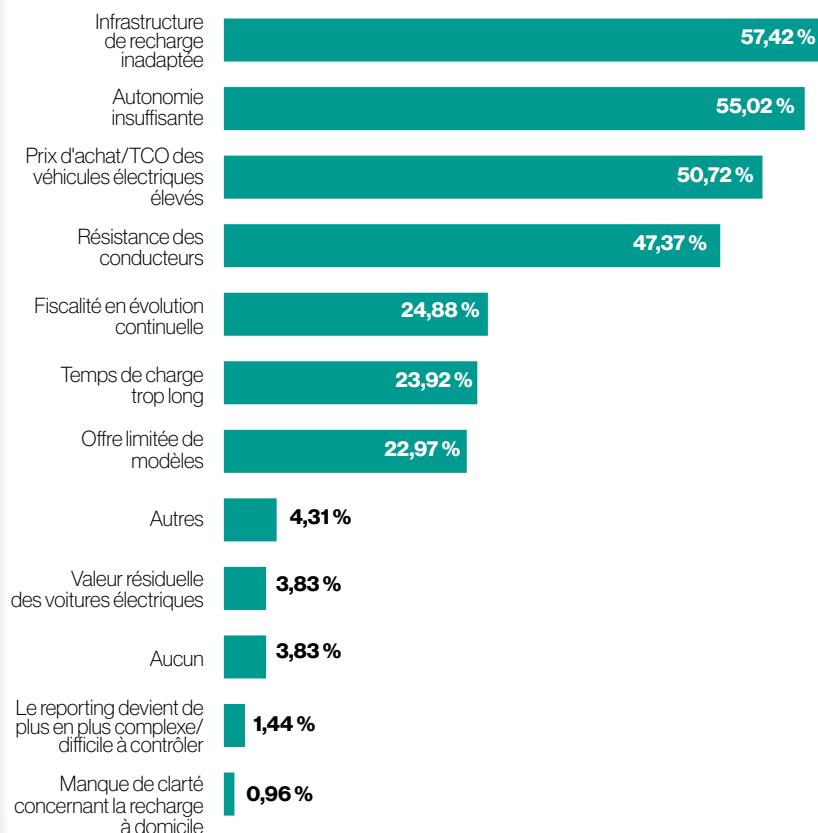
Malgré les chiffres encourageants, plusieurs obstacles ralentissent encore la transition vers des flottes 100 % électriques.

L'infrastructure de recharge arrive évidemment en tête de liste. 57 % des entreprises la jugent insuffisante ou mal répartie, particulièrement en Wallonie. Même si la Belgique figure dans le top 3 européen pour la densité de bornes, l'usage intensif du réseau public devient un vrai sujet. L'autonomie continue d'inquiéter certains conducteurs fleet. Même si les modèles dépas-

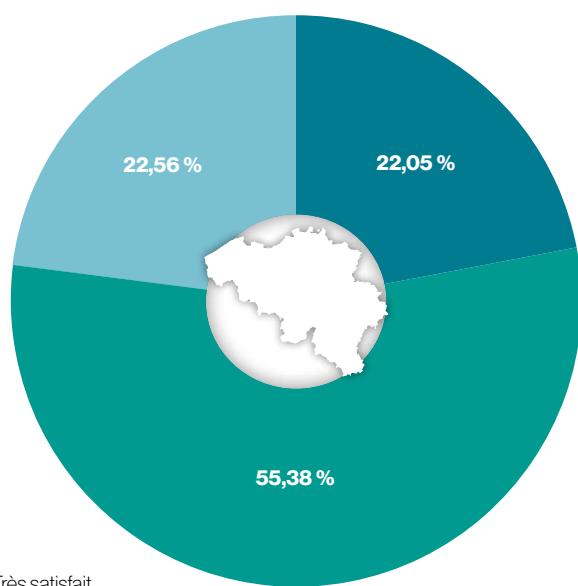
1. Seules 2 % des entreprises n'ont pas encore de VE en flotte.



Freins à d'adoption de l'électrique



Niveau de satisfaction des conducteurs qui rouent déjà en VE



sant 500 km WLTP se multiplient sur le marché depuis quelques mois, 55 % des gestionnaires considèrent encore l'autonomie comme un frein majeur, relayant ainsi une crainte de leurs conducteurs.

Une certaine méconnaissance du TCO des modèles électriques est aussi pointée du doigt par les gestionnaires de flotte qui ont participé à notre enquête. La perception des coûts liés au véhicule reste élevée : 51 % estiment encore que les BEV sont trop chers à l'achat ou difficiles à évaluer en TCO.

En cinquième position des freins, on retrouve la résistance au changement des conducteurs. Ceux-ci craignent non seulement de devoir changer leurs habitudes, mais estiment aussi que la recharge est synonyme de stress. Les longs trajets, par exemple pour partir en vacances, continuent également de représenter une crainte pour les conducteurs.

A ce sujet, nous invitons d'ailleurs les gestionnaires de flotte à partager à leurs collaborateurs réticents notre vlog qui présente l'expérience d'un long trajet vers une destination de vacances en véhicules électriques pour tenter de lever les craintes.



Satisfaction des conducteurs en hausse

L'un des signaux les plus positifs du Company Car Report concerne l'expérience utilisateur : 78 % des conducteurs déjà passés à l'électrique se déclarent satisfaits ou très satisfaits.

Les retours mettent en avant :

- le confort de conduite,
- la souplesse,
- le silence,
- la baisse des coûts d'utilisation,
- la fiabilité perçue.

Cette satisfaction croissante est un levier puissant pour accélérer l'adoption dans les entreprises où les conducteurs hésitent encore. En tant que gestionnaires de flotte, n'hésitez pas à

vous appuyer sur ces témoignages positifs pour les partager à vos conducteurs qui restent sceptiques quant à l'adoption d'une voiture de société électrique.

Recharge à domicile : un pilier incontournable

Pour réussir la transition vers une flotte électrique, il faut proposer des solutions de recharge adaptées à vos collaborateurs. Les entreprises participantes à notre Company Car Report l'ont bien compris. Près de 85 % d'entre-elles proposent ainsi déjà l'installation d'une borne à domicile et/ou un système de remboursement encadré, généralement basé sur un tarif plafonné (CREG).

La recharge sur site reste également une solution essentielle à mettre en place. Non seulement parce qu'elle permet de garder les coûts de recharge sous contrôle grâce au tarif préférentiel d'électricité dont bénéficient les entreprises - ou à l'usage de panneaux solaires -, mais aussi parce qu'elle offre une solution aux collaborateurs qui ne peuvent pas installer une borne à domicile.

Selon les chiffres du Company Car Report, 87 % des entreprises disposent déjà de bornes au bureau. Il s'agit majoritairement de stations de recharge en courant alternatif (AC) pour des raisons de coût et de simplicité. A noter que près de 30 % des répondants jugent leur infrastructure au bureau encore insuffisante.

La recharge publique complète l'ensemble, mais reste source de critiques concernant les coûts, la localisation et la disponibilité.

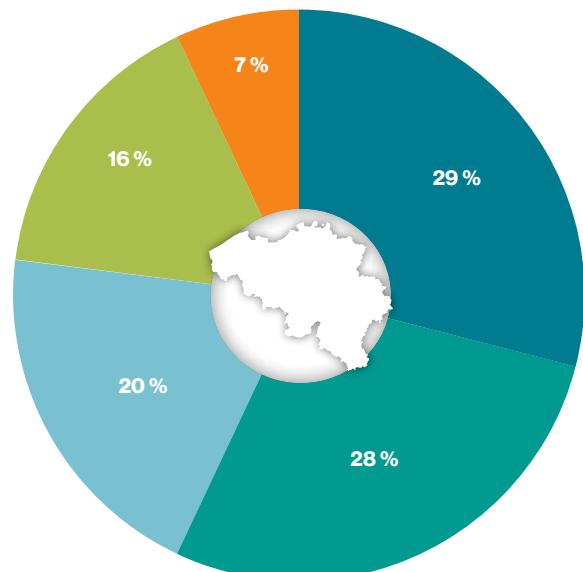
Régions : trois vitesses dans la transition

Les chiffres montrent un pays qui avance... mais pas de façon uniforme. Les différences selon les régions sont notables. Les chiffres ci-dessous sont basés sur la localisation du siège de l'entreprise.

Bruxelles : leader incontesté

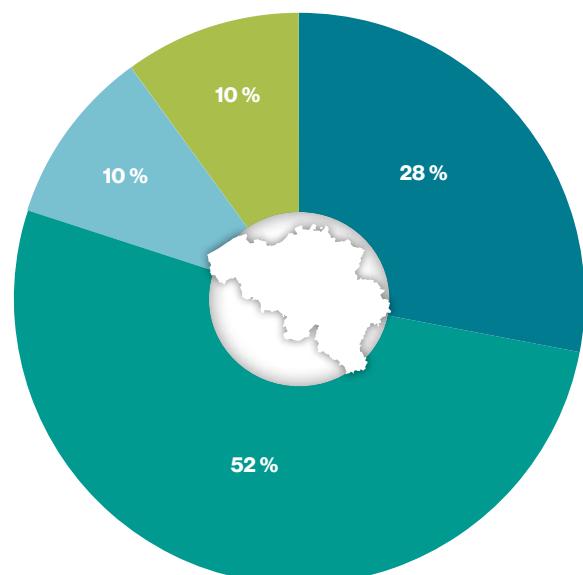
- 39 % de BEV
- 22 % de PHEV
- Plus de 60 % du parc déjà électrifié

Solutions de recharge mises en place



■ Bornes de recharge sur le site de l'entreprise ■ Recharge au domicile du collaborateur (avec mise à disposition d'une borne) ■ Recharge via le réseau public ■ Recharge rapide sur stations (autoroutes, hubs) ■ Recharge à domicile via un smart cable

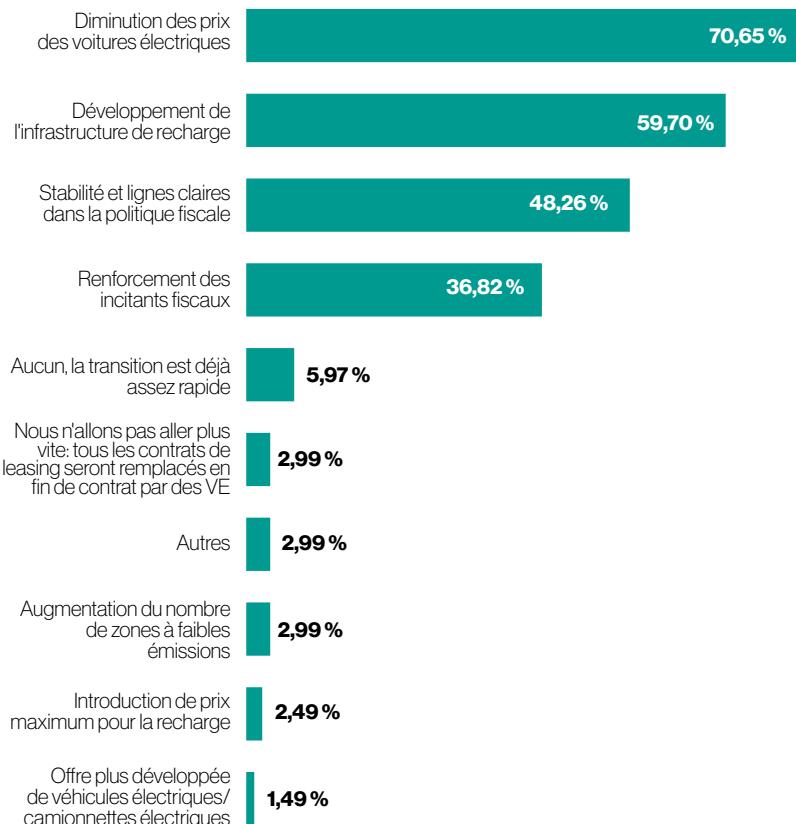
Disposez-vous de suffisamment de bornes sur le site de votre entreprise?



■ En quantité insuffisante ■ En quantité suffisante ■ Pas prévu et ce n'est pas dans nos projets
■ Pas encore proposé, mais c'est dans nos projets



Facteurs essentiels au développement de la transition énergétique



Flandre : dynamique similaire et stable

- 41 % de BEV
- Mêmes tendances fiscales et sociétales que Bruxelles

Wallonie : retard structurel

- 32 % de BEV,
- Le diesel représente encore 26 %,
- Manque de bornes publiques clairement ressentis.

Les conditions pour accélérer la transition

Lorsque l'on demande aux gestionnaires de flotte ce qui pourrait booster davantage la transition, trois messages ressortent très clairement :

1. La baisse des prix des véhicules électriques, cité par plus de 70 % des entreprises ;
2. Le développement renforcé de l'infrastructure : 60 % souhaitent un maillage plus dense et mieux réparti.
3. La stabilité fiscale : Près d'un gestionnaire de flotte sur deux demande un cadre prévisible jusqu'en 2030-2035.

Globalement, le secteur ne réclame pas forcément plus d'incitants, mais une visibilité pour planifier sereinement les investissements.



Les chiffres clés du Company Car Report 2025



40 %

des voitures de société belges étaient électriques en 2025.

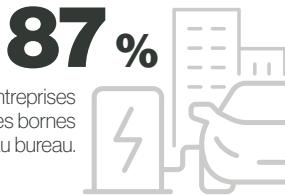


85 %

des entreprises offrent une solution de recharge à domicile.

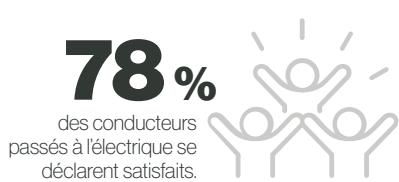
50 %

du parc électrique belge est composé de véhicules de leasing.



30 %

des voitures de société sont électriques selon les données de marché.



6,3 millions

de voitures en Belgique : un parc massif en pleine mutation.





Dans le contexte de la transition énergétique des flottes, Volkswagen s'impose comme un acteur de référence, en combinant une gamme 100 % électrique mature, une stratégie fleet structurée et une vision claire de la mobilité de demain. Pour les gestionnaires de flotte comme pour les utilisateurs, l'approche se veut pragmatique, rentable et durable.

En 2025, la gamme électrique Volkswagen a confirmé son succès sur le marché professionnel. L'ID.3 s'est imposée comme une solution idéale pour les profils « starters » et les collaborateurs à la recherche d'un véhicule compact

L'électrique pensé pour les gestionnaires de flotte et les usagers

mais spacieux, affichant un Total Cost of Use particulièrement compétitif. Avec plus de 1.000 unités livrées l'année dernière à ces profils starters en Belgique, elle démontre qu'électrification et maîtrise des coûts peuvent aller de pair. L'ID.4 poursuit sur cette lancée en séduisant les entreprises à la recherche d'un SUV familial polyvalent. Son autonomie élevée, sa consommation maîtrisée et ses capacités de recharge rapide répondent parfaitement aux exigences d'un usage professionnel intensif. Les mises à jour multimédia introduites en 2025 renforcent encore l'expérience utilisateur, un critère devenu clé dans les politiques de mobilité actuelles. Enfin, l'ID.7 Tourer s'est hissée au rang de break électrique le plus vendu en Belgique en 2025, selon FEBIAC*. Un succès qui s'explique par son confort premium, son volume de chargement et son positionnement parfaitement adapté aux conducteurs à fort kilométrage, sans compromis sur l'efficience.

Cette dynamique repose sur une stratégie fleet claire. Volkswagen propose des versions Business et des Business Packs richement équipés, pensés pour simplifier les choix des gestionnaires de flotte et maximiser la valeur pour les usagers. Conditions financières attractives,

équipements de série pertinents et optimisation du TCO constituent les piliers de cette approche, avec un objectif assumé : rendre la gestion de flotte électrique plus simple, plus prévisible et plus rentable.

L'avenir s'annonce tout aussi prometteur. Dès fin avril, la nouvelle ID. Polo viendra compléter l'offre en tant que porte d'entrée électrique accessible, parfaitement calibrée pour les flottes. L'ID.3 bénéficiera quant à elle d'un facelift intégrant un design modernisé et des technologies améliorées. Enfin, le SUV compact ID. Cross, attendu fin 2026, viendra élargir encore l'offre avec une proposition électrique abordable, pensée pour répondre à un large spectre d'usages professionnels.

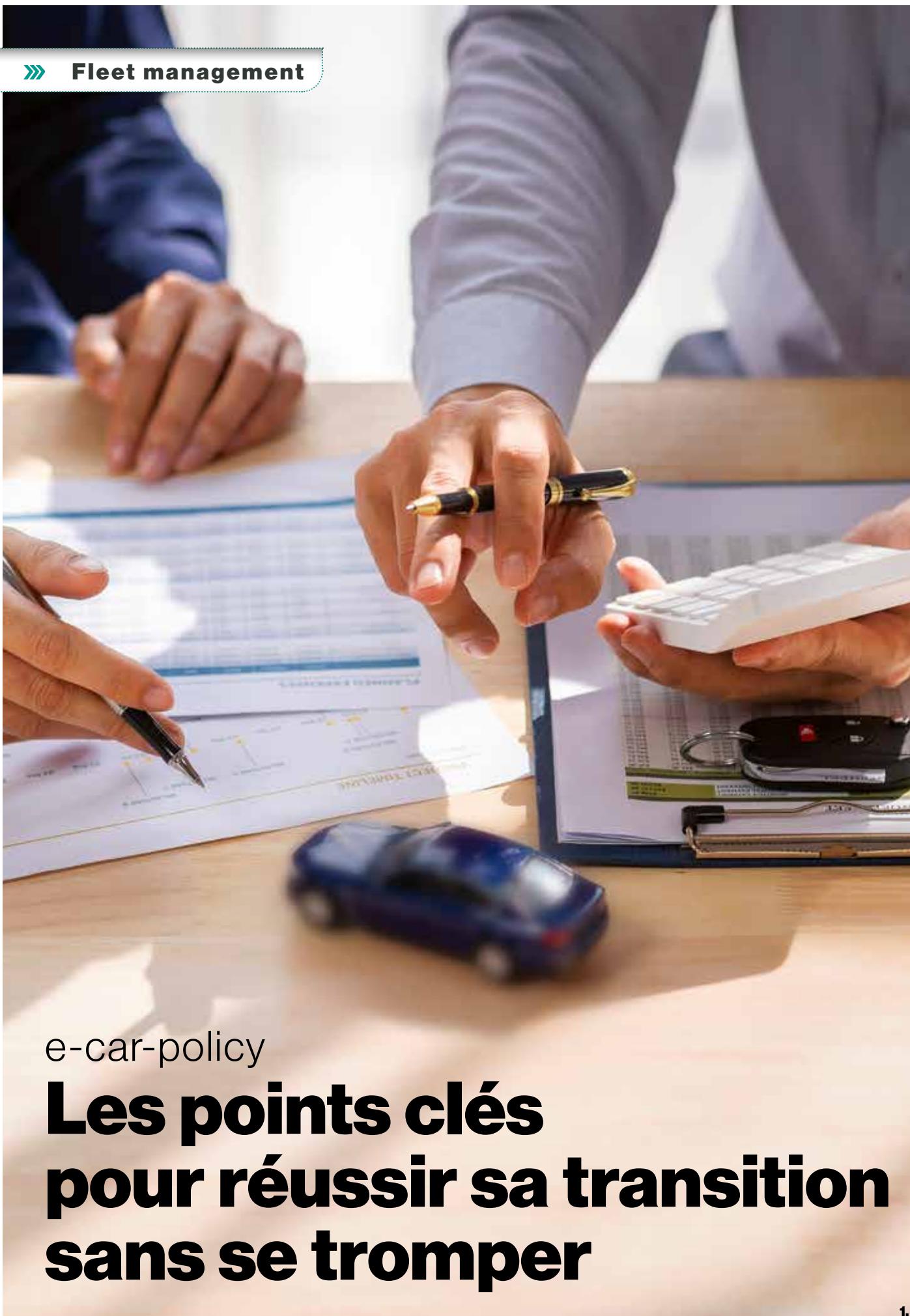
Avec Volkswagen, les entreprises belges disposent aujourd'hui d'un partenaire solide pour accompagner leur transition électrique. 

Pour une analyse personnalisée de vos besoins, contactez votre concessionnaire Volkswagen



Découvrez l'ensemble de la gamme et des solutions Fleet: 





e-car-policy

Les points clés pour réussir sa transition sans se tromper

La mobilité professionnelle vit une révolution silencieuse... mais bien réelle. En Belgique, les règles fiscales changent, les entreprises s'adaptent, et les conducteurs redéfinissent leurs attentes.

Résultat : la car-policy, souvent perçue comme un document administratif poussiéreux, devient aujourd'hui un véritable outil stratégique. Une boussole indispensable pour guider votre flotte vers un avenir électrique, plus intelligent et mieux maîtrisé.

par Damien Malvetti

1. Avec l'électrification, la car policy devient un outil stratégique.

Chez link2fleet, on observe depuis plusieurs années une tendance claire : la transition vers des flottes 100 % électriques ne se fait pas en improvisant. Elle se gagne avec une car-policy solide, structurée, et parfaitement alignée sur les réalités fiscales, techniques et humaines du terrain.

Pourquoi votre car-policy doit évoluer maintenant

Le cadre fiscal belge ne laisse plus planer aucun doute : les véhicules thermiques sont voués à disparaître des flottes. À partir de cette année, seuls les modèles 100 % électriques immatriculés au nom d'une entreprise bénéficient encore d'une déductibilité fiscale.

Autrement dit : continuer avec une car-policy "à l'ancienne", c'est condamner votre TCO (Total Cost of Ownership) à exploser. À l'inverse, une politique bien adaptée vous permet d'anticiper, de maîtriser vos coûts et de sécuriser votre stratégie de mobilité pour les dix prochaines années. Car au-delà de la fiscalité, c'est tout un modèle économique qui bascule lorsque vous optez pour des modèles 100 % électriques : moins d'entretien, une énergie plus abordable, des cotisations CO₂ planchées, des taxes de mise en circulation et de roulage réduites... L'électrique est devenu une évidence financière avant même d'être une évidence écologique. Il n'y a pas que l'entreprise qui fera des économies en optant pour des véhicules 100 % électriques. Les employés aussi y verront des avantages financiers.

L'ATN (Avantage de Toute Nature) - autrement dit l'avantage imposable pour l'employé qui utilise une voiture de société à des fins privées - est plus faible pour les véhicules électriques. Car cet avantage est calculé sur base du taux d'émissions de CO₂ du véhicule, qui est donc nul pour un véhicule 100 % électrique.

TCO : le vrai juge de paix

S'il est un indicateur qui doit guider votre car-policy, c'est bien le TCO. On le répète souvent chez link2fleet : comparer des véhicules sur leur seul prix catalogue n'a plus aucun sens à l'heure actuelle. Une voiture électrique peut certes coûter plus cher à l'achat, mais cette différence s'annule, voire s'inverse, sur la durée.

Le TCO remet tout à plat : fiscalité, énergie, assurances, entretien, pneus, valeur résiduelle... En raisonnant sur quatre ou cinq ans, l'électrique prend souvent une longueur d'avance. C'est d'ailleurs pour cette raison qu'un plafond TCO - plutôt qu'un plafond de loyer ou une simple liste - devient aujourd'hui le meilleur outil pour garder le contrôle, tout en offrant un véritable choix à vos collaborateurs.

Si vous ne savez pas comment le calculer, sachez que votre partenaire leasing pourra vous y aider, tout comme les consultants et même certains vendeurs en concession. Le Car Cost Advisor d'Eurofleet Consult permet aussi de calculer le TCO de toutes les voitures disponibles sur le marché. Le gouvernement flamand propose également son propre calculateur de TCO en ligne via ce code QR :



L'électrique est devenu une évidence financière avant même d'être une évidence écologique.

Si vous souhaitez procéder vous-même au calcul, voici l'ensemble des éléments à prendre en compte :

a) Prix de leasing ou d'achat

- **Leasing opérationnel** : inclut souvent entretien, assurance, pneus, assistance, etc.
- **Leasing financier ou achat** : nécessite d'ajouter séparément tous les autres frais.

À noter : en cas de leasing, on prend le loyer mensuel x durée d'utilisation.

b) Fiscalité automobile

- **Déductibilité fiscale** : en fonction des émissions de CO₂ et du type de motorisation.
- **Avantage de toute nature (ATN)** : calculé selon le prix catalogue, les émissions CO₂ et la norme Euro. Impacte le salarié, mais aussi l'employeur via les cotisations sociales sur l'ATN.
- **Cotisations CO₂** : à payer par l'employeur sur base des émissions du véhicule.
- **TVA récupérable** : généralement 50 % pour usage mixte, jusqu'à 100 % si usage exclusivement professionnel.

c) Énergie (carburant ou électricité)

- Basé sur le **kilométrage annuel estimé x consommation moyenne x prix au litre/kWh**.
- Il est essentiel d'intégrer les éventuels remboursements de recharge à domicile ou sur bornes publiques.

d) Assurance

- Primes d'assurance RC + omnium, modulées selon la valeur du véhicule et le profil du conducteur.

Dans le cas d'un leasing, l'assurance est souvent comprise directement dans le loyer mensuel prévu par votre contrat.

e) Entretien et réparations

- Plus bas pour les BEV (moins de pièces d'usure), plus élevé pour les thermiques ou (plug-in) hybrides.

Ces frais peuvent également être inclus dans le contrat de leasing.

f) Pneumatiques et assistance

- Pneus été/hiver, remplacement usure, dépannage.

g) Valeur résiduelle (si achat)

- Estimation de la **valeur de revente** après X années.
- Pour un calcul net, on fait : Prix d'achat - Valeur résiduelle estimée.

FORMULE

TCO = (Leasing ou amortissement) + (Fiscalité) + (coût d'énergie) + (Assurances) + (Entretiens/ Pneus) - (Valeur résiduelle)



2. Une bonne politique de recharge est un élément clé d'une car-policy électrique.

Un audit, des objectifs et une méthode

Impossible de forcer une transition sans la préparer. Une entreprise qui veut réussir son passage à l'électrique doit commencer par un audit de sa flotte : profils de roulage, habitudes des conducteurs, contraintes individuelles, possibilités de recharge à la maison, au bureau ou sur le réseau public... Tout est utile et doit être pris en compte.

Ensuite, il faut fixer des objectifs clairs. Pas des ambitions floues, mais des jalons concrets. Par exemple :

- Interdiction de commander encore des véhicules non-zéro émission
- X % d'électriques en flotte d'ici fin 2026
- Une flotte 100 % zéro émission d'ici 2028
- Réduction mesurable du CO₂ de X% d'ici 2030

La car-policy devient alors l'outil opérationnel pour atteindre ces objectifs. Elle fixe les règles, clarifie les droits, encadre les choix, décrit les processus, anticipe les besoins en recharge, et donne aux collaborateurs toutes les informations pour comprendre le pourquoi... et le comment.

Accompagner le conducteur : un facteur clé

Une e-car-policy efficace ne sert pas uniquement à définir des règles. Elle sert aussi à accompagner les utilisateurs. Et c'est là que beau-

coup d'entreprises trébuchent. Car si l'électrique est aujourd'hui mature, il n'est pas encore intuitif pour tout le monde. Parmi les craintes : autonomie, recharge, vacances, disponibilité des bornes... autant de discussions de couloir que de vrais sujets à adresser. Une communication claire, des ambassadeurs internes, des formations rapides et des solutions bien pensées font toute la différence. Un collaborateur rassuré, c'est une transition réussie.

La transition vers des flottes 100 % électriques ne se fait pas en improvisant. Elle se gagne avec une car-policy solide, structurée, et parfaitement alignée sur les réalités fiscales, techniques et humaines du terrain.

La recharge : le pilier de votre nouvelle e-car-policy

Impossible de parler EV sans aborder la question de la recharge. Votre car-policy électrique doit intégrer une stratégie cohérente et offrir des solutions selon les besoins et les profils de chaque collaborateur :

- **À domicile** : installation d'une borne à charge de l'employeur, remboursement automatique via une borne intelligente, ou mise à disposition d'un smartcable lorsque l'installation d'une borne est impossible.

- **Au bureau** : bornes en quantité suffisante, règles de rotation pour éviter les voitures ventouses, incitation à recharger aux heures creuses ou avec de l'énergie solaire.
- **En déplacement** : mise à disposition de cartes de recharge publiques, règles d'utilisation, recommandations pour les bornes ultra-rapides (à utiliser avec modération pour préserver les batteries et le TCO).
- **En vacances** : solutions ponctuelles - échange de véhicules, voiture thermique temporaire via leasing, planification d'itinéraires via des applications tierces comme A Better Route Planner ou Chargemap.

Plus votre plan de recharge est clair et structuré, plus vos collaborateurs adopteront l'électrique

Que votre flotte soit en leasing ou en achat, une car-policy doit être pensée comme un document juridique, RH et financier à la fois. Elle doit être exhaustive, structurée et surtout mise à jour régulièrement.

sans appréhension. Il est essentiel que votre stratégie et votre car-policy répondent proactivement à toutes les questions que pourraient se poser vos collaborateurs, avant-même qu'ils se les posent.

Un catalogue attractif pour convaincre

Le véhicule de société reste un outil de fidélisation et d'attraction des collaborateurs. En proposant un choix varié de modèles électriques bien équipés, vous montrez que votre transition n'est pas une contrainte mais une évolution positive.

La fiscalité étant favorable aux véhicules électriques, n'hésitez pas à proposer à vos collaborateurs qui passent à l'électrique un véhicule mieux équipé ou d'une catégorie supérieure. En calculant le TCO de ce véhicule, vous remarquerez qu'il ne vous coûtera peut-être pas plus cher. Mais un collaborateur qui accède à un véhicule moderne, valorisant et confortable adoptera beaucoup plus facilement les nouvelles règles. Une car-policy doit donc être exigeante... mais aussi séduisante.

Budget, liste ou combinaison ?

Pour déterminer les véhicules auxquels vos collaborateurs pourront avoir droit, vous avez le choix de travailler sur base de budgets - leasing ou TCO - , de listes fermées de véhicules ou encore d'une combinaison des deux.

Dans le cas de la liste fermée, le processus est simple : l'entreprise met en place une liste de modèles par catégories d'employés en fonction de critères comme le prix, le format du véhicule, la motorisation, etc. Le conducteur doit simplement faire son shopping dans cette liste. Attention toutefois à revoir votre liste régulièrement pour maintenir vos coûts sous contrôle car les prix des modèles ont tendance à évoluer. On conseille de procéder à une mise à jour au moins une fois par an.

Dans le cas d'un budget, l'entreprise détermine un montant maximum que l'employé peut utiliser pour son prochain véhicule, en fonction de sa catégorie. Le collaborateur est ensuite libre de choisir un véhicule qui entre dans le budget alloué, options comprises.

Il est possible d'opter pour un budget leasing - sur base du montant du loyer mensuel indiqué par les loueurs sur leurs offres - ou pour un budget TCO (Total Cost of Ownership - voir ci-après). Pour une meilleure gestion de vos coûts sur la durée, nous vous conseillons de travailler sur base de budgets TCO.

Une car-policy claire, précise et prête pour l'avenir

Que votre flotte soit en leasing ou en achat, une car-policy doit être pensée comme un document juridique, RH et financier à la fois. Elle doit être exhaustive, structurée et surtout mise à jour régulièrement.

- C'est elle qui protège l'entreprise... et le collaborateur.
- C'est elle qui garantit l'équité entre collaborateurs.
- C'est elle qui vous permettra de réussir votre transition électrique sans dérapages budgétaires.

La mobilité évolue vite - parfois plus vite que les entreprises ne sont prêtes à le reconnaître. Mais celles qui saisissent cette opportunité disposent d'un avantage stratégique majeur : une flotte moderne, une image renforcée, des coûts sous contrôle et une attractivité employeur en hausse.

Créer votre car-policy sur mesure

Reste que la rédaction d'une car-policy prend du temps et de l'énergie. Elle demande aussi un travail de réflexion minutieux pour n'oublier au-

cun détail. Pour vous aider dans la rédaction de ce document ô combien essentiel pour votre flotte, des partenaires se tiennent à votre disposition : consultants, sociétés de fleet management, secrétariats sociaux et parfois même importateurs. A l'image de Hyundai, pour qui link2fleet a rédigé il y a quelques mois un template de car-policy adapté à la transition énergétique.

Ce template est aujourd'hui mis à votre disposition via un simple QR-Code.

Bien sûr, il s'agit d'un exemple qui reprend les règles de base et qu'il faudra adapter à la réalité de votre entreprise et de vos collaborateurs. Car chaque entité est différente et dispose de ses propres règles.

La car-policy n'est plus un outil administratif : c'est la clé de voûte d'une transition réussie. Et aujourd'hui, elle est plus indispensable que jamais.



Télécharger ici
notre template
de car-policy



- 3.** Une bonne car policy doit garantir un équilibre entre les collaborateurs.



Bonnes pratiques

Pourquoi le TCO de votre flotte doit figurer sur votre liste de priorités

Chaque nouvelle année qui débute rime avec détermination des budgets de votre flotte. Mais c'est aussi l'occasion idéale de passer au crible les coûts qu'elle représente et de définir des actions là où cela peut s'avérer nécessaire pour garder les coûts sous contrôle pendant au moins les 12 mois à venir.

par Bart Vanham

Les frais liés aux voitures de société arrivent généralement en seconde position des dépenses les plus importantes après les coûts liés au personnel dans les comptes de résultats d'une entreprise. Il n'est pas rare que les coûts liés aux voitures de société soient dispersés ailleurs dans le compte de résultats, ce qui nuit à la transparence.

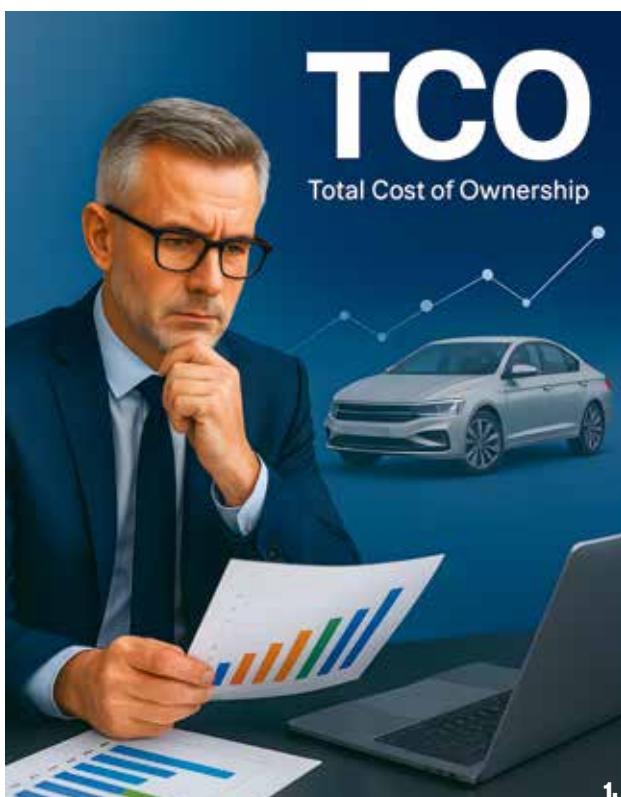
Une bonne politique peut être mise en place en mesurant le TCO, autrement dit le Total Cost of Ownership de vos véhicules. Ce coût total de possession représente en réalité les différentes dépenses directes et indirectes liées à une voiture de société pour une entreprise.

TCO de référence

Avec l'obligation annoncée d'introduire le budget de mobilité, il est aujourd'hui plus que jamais nécessaire de faire cet exercice. En effet, vous serez logiquement tenu d'introduire un budget de mobilité courant de l'année 2026 et, dans ce cadre, vous devrez répondre à un certain nombre de questions stratégiques importantes. Le TCO vous donnera dans un premier temps un aperçu du coût réel de votre flotte/mobilité. L'exercice en soi, à savoir la collecte de données, l'évaluation de la qualité des données et la prise de décisions, vous donnera déjà un aperçu du processus et du degré de transparence.

Analyse TCO

Une fois la base établie, nous pouvons analyser ce que l'avenir nous réserve en termes de tendances, de taxes supplémentaires, d'augmen-



1. Calculer en termes de TCO n'est plus une option.

tation du coût de l'énergie et d'économies potentielles grâce à des mesures concernant certains composants. Cela vous donne un aperçu des priorités possibles et des choix stratégiques à faire... Si vous disposez de données historiques, vous pouvez également cartographier les tendances des éléments du coût total de possession (TCO) de la flotte de l'entreprise... Très utile pour obtenir une certaine transparence...

TCO et budget de mobilité

Cependant, début 2026, il sera indispensable de déterminer le coût total de possession (TCO) de votre flotte afin de définir votre stratégie pour la mise en place du budget mobilité. En effet, le budget mobilité est basé sur le TCO. Il existe toutefois différentes possibilités pour déterminer le budget mobilité sur la base du TCO... Il existe des formules basées sur les coûts réels de location et d'achat, ainsi que des formules forfaitaires pour la location et l'achat. En outre, vous pouvez appliquer chacune de ces formules en fonction du véhicule individuel qui est échangé contre un budget mobilité, ou vous pouvez utiliser des moyennes par catégorie de fonction, ou encore utiliser un ou plusieurs véhicules de référence par catégorie de fonction. En fonction de votre choix, vous devez également calculer ou non les moyennes des coûts, qui font partie du TCO, sur 3 ou 4 ans. Le choix de ces formules est en principe déterminé, d'une part, par le mode de financement de votre flotte, achat/financement (et leasing financier) ou leasing (opérationnel), et, d'autre part, par votre stratégie TCO...

Oui, votre stratégie TCO

Le choix entre la formule basée sur les coûts réels ou la formule forfaitaire, individuelle, moyenne ou avec des véhicules de référence, détermine en effet le « coût » de votre budget de mobilité et donc le TCO de votre flotte/mobilité.

- Votre entreprise souhaite-t-elle que le TCO ne soit pas plus élevé, voire qu'il soit légèrement inférieur ?

- Votre entreprise souhaite-t-elle que le TCO/budget mobilité augmente parallèlement à la hausse des coûts ?
- Souhaitez-vous que les frais de voiture dans le budget mobilité soient réglés individuellement chaque année ?

Les frais liés aux voitures de société arrivent généralement en seconde position des dépenses les plus importantes après les coûts liés au personnel dans les comptes de résultats d'une entreprise.

- Pouvez-vous combiner le budget mobilité avec d'autres indemnités déjà existantes ? Quelles indemnités et doivent-elles être ajoutées au TCO ?
- Comment allez-vous cartographier les coûts de votre budget mobilité et les suivre chaque année ?

Autant de questions auxquelles vous devez vous préparer dès que possible, en tenant compte de votre situation actuelle, des voitures, vélos, transports publics, politiques de télétravail disponibles... et des choix stratégiques en matière de finances et de ressources humaines.

Comment débuter ?

Collectez les différentes données. Dans le cas d'un leasing, vos partenaires leasing pourront vous aider. Vous devrez également consulter votre comptabilité pour obtenir un aperçu de certaines indemnités, par exemple les indemnités pour vélo, parking, etc. Rassemblez un certain nombre de polices, puis calculez le TCO sur la base des possibilités susmentionnées. Utiliser le TCO correct comme base pour le budget mobilité en fonction des choix stratégiques de votre entreprise.

En cas de besoin, n'hésitez pas à vous faire aider.



Bart Vanham dispose de nombreuses années d'expérience dans le secteur automobile et fleet. Il a d'abord occupé le poste de coordinateur d'un réseau automobile au sein de PwC, où il a conseillé pendant 16 ans des constructeurs automobiles et des sociétés de leasing. Il s'est ensuite orienté vers l'entrepreneuriat pour devenir spécialiste du TCO et se concentrer sur l'optimisation du TCO et les processus de changement dans le domaine des flottes et de la mobilité en général. Il est aujourd'hui un assistant expérimenté dans la mise en œuvre d'un budget mobilité.

Bart Vanham



Les constructeurs chinois en Belgique

« Nous sommes ici pour rester »

C'est une arrivée sans précédent. En Belgique, on compte déjà près de 20 marques purement chinoises sur le marché.

Êtes-vous capable de toutes les citer ? Si leurs prix catalogue défient souvent toute concurrence, c'est moins le cas pour les loyers en leasing. En cause ? Une image à construire. Mais voici pourquoi les constructeurs chinois ont toutes les chances d'y arriver et d'inonder - encore plus - le marché...

par Maxime Pasture

« Avec l'excellent travail effectué par les marques chinoises, les marques généralistes traditionnelles, qu'elles soient européennes, américaines, japonaises ou coréennes, vont devoir être novatrices. C'est une question de vie ou de mort. » Le ton est donné par l'ancien patron emblématique de l'alliance Renault/Nissan, Carlos Ghosn, à la chaîne de podcast Legend. Carlos Ghosn y voit un danger moins important pour les marques premium et haut de gamme. Pourtant, comme nous allons le voir, les marques chinoises se positionnent bel et bien sur tous les segments (voyez aussi notre tableau).

Du Chinois sur tous les segments

Le meilleur performeur chinois en Belgique, MG, avec certains modèles, concurrence directement Dacia. Et cela plaît aux particuliers, grâce à qui MG fait son beurre. Juste derrière en matière d'immatriculations belges, on retrouve BYD, plus grand constructeur mondial de voitures électrifiées. Avec ses voitures électriques à prix raisonnable, BYD est arrivé fin 2022 en Belgique en visant les professionnels grâce à la fiscalité favorable des véhicules électriques. Mais aujourd'hui, maintenant « qu'ils ont fait leur trou », un peu comme MG, ils arrivent avec des voitures hybrides (rechargeables) qui s'adressent davantage aux particuliers (voire aux indépendants). Venir faire son trou en Europe avec des véhicules électriques, avant de cibler les particuliers avec des voitures thermiques encore plus abordables, c'est plutôt bien joué.



Le soutien de grands groupes

Mentionnons que si ces deux marques cartonnent en Belgique, en représentant à fin 2025, à elles seules, plus de 2 % de part de marché, c'est parce qu'elles sont soutenues par des mastodontes de la distribution automobile : Inchcape pour BYD et Astara pour MG. Joris Clavie, CEO de BYD Belux : « Inchcape Belux importe Toyota en Belgique depuis quasiment 50 ans ! Il est donc clair qu'on connaît le marché... »

De son côté, Leapmotor, deuxième plus grosse progression en Belgique fin 2025, a le soutien du réseau Stellantis, Leapmotor International appartenant à 51 % à Stellantis. « Leapmotor profite du réseau de distribution de Stellantis, des sites de production en Europe (une production du nouveau B10 est envisagée dès fin 2026 en Espagne) mais aussi de la chaîne d'approvisionnement de pièces détachées », explique Stefan De Smet, Managing Director de Leapmotor Belux.

D'ailleurs, tous les représentants de marque (MG, Maxus, BYD, Xpeng, Nio & firefly, Hongqi, Omoda & Jaecoo et Leapmotor) que nous avons pu interroger dans le cadre de cet article rassurent en matière de pièces détachées et de délais de réparation. Quasiment chacune de ces marques profite d'une centrale aux Pays-Bas (Amsterdam, Rotterdam ou Breda). « Les livraisons se font chaque jour chez les distributeurs. Les délais sont très courts : 48h maximum pour ce qui vient de chez Katoen Natie ou maximum une semaine si ça vient de l'étranger »,



1. XPeng est importé chez nous par le groupe Hedin Automotive.
2. MG est la marque chinoise la mieux implantée à l'heure actuelle.

dévoile Matthijs Keersmaekers, Country Manager de MG, rejoint par Guy Haesendonck, qui parle au nom de Maxus, marque également importée par le groupe Astara.

Une progression fulgurante

La plus grosse progression en Belgique, en octobre et novembre 2025, venait de chez Omoda & Jaecoo avec +5.000 % d'immatriculations en moyenne. « Ces marques appartenant au groupe Chery sont distribuées via une vingtaine de dealers déjà bien implantés en Belgique et ce réseau grandit de semaine en semaine », comme nous l'affirmait Maxence Van Goethem, Fleet & remarketing manager pour Omoda & Jaecoo. MG, BYD et Leapmotor, en plus d'Omoda & Jaecoo, détiennent, à elles-seules, 84 % des parts des nouveaux entrants chinois en Europe. Au total, en 2025, les marques chinoises détenaient 5,5 % du marché européen, soit quasiment le double par rapport à 2024. En Belgique aussi, si on ne tient compte que des marques développées et pilotées depuis la Chine (Volvo, Polestar, Lotus et Smart restent classées comme marques européennes, même si l'actionnariat est partiellement chinois), on observe une part de marché qui passe de près de 2 % en 2024 à plus de 3 % en 2025 (chiffres basés sur les immatriculations communiquées par la Febiac).

Un travail de longue haleine pour gagner en visibilité

Tous les responsables de marque chinoise interrogés dans le cadre de cet article men-

« Il faut toujours plus de temps pour conquérir le marché professionnel que le privé. »

Matthijs Keersmaekers, Country Manager de MG



« Nous sommes ici pour rester et pas seulement pour tester le marché. »

Eddy Haesendonck, CEO d'Hedin Automotive BeNeLux



« Nos marques sont distribuées via une vingtaine de dealers déjà bien implantés en Belgique et ce réseau grandit de semaine en semaine. »

Maxence Van Goethem, Fleet & remarketing manager pour Omoda & Jaecoo





3.

« Inchcape Belux importe Toyota en Belgique depuis quasiment 50 ans !

Il est donc clair qu'on connaît le marché... »

**Joris Clavie,
CEO de BYD Belux**



« En matière de pièces détachées, les délais de livraison sont très courts. »

**Guy Haesendonck,
Country Manager
Belux Maxus**



tionnent le même défi : bâtir une image de marque et se faire connaître auprès du public. « Il faut toujours plus de temps pour conquérir le marché professionnel que le marché privé », déclare Matthijs Keersmaekers, Country Manager de MG. « Voilà pourquoi nous allons beaucoup vers les clients, afin de faire connaître davantage et tester nos produits », ajoute Joris Clavie, CEO de BYD Belux. Pour assurer de bonnes valeurs résiduelles face aux acteurs traditionnels et donc, des loyers compétitifs, la visibilité est essentielle. Voilà pourquoi BYD, tout comme Omoda & Jaecoo, ont conclu un partenariat avec Ayvens pour des locations longue durée, par exemple.

De son côté, Eddy Haesendonck, CEO d'Hedin Automotive BeNeLux, en charge des marques chinoises Xpeng, Nio (avec firefly) et Hongqi pour notre marché, précise : « Les sociétés de

leasing s'organisent au niveau européen et pas seulement belge. Voilà pourquoi, dans le cadre des marques que nous représentons qui arrivent sur le marché, les discussions pour offrir les loyers les plus compétitifs ont lieu d'abord au niveau européen. Ensuite, on prépare le terrain en interne pour attaquer le marché belge, très spécifique avec ses trois Régions ». Il ajoute : « Une marque comme Xpeng, en plus de son design très européen, a commencé à produire des voitures en Autriche, sur le continent européen donc, dans les usines de Magna Steyr. C'est un signal fort et ça amène de la confiance, notamment aux sociétés de leasing et aux clients fleet. Ainsi, Xpeng, comme d'autres acteurs chinois, veut faire passer le message suivant « Nous sommes ici pour rester et pas seulement pour tester le marché ».

3. En trois années de présence, BYD dispose déjà d'une gamme complète chez nous.

4. Maxus a choisi de se positionner sur le marché du LCV et des pick-up.

5. Leapmotor connaît un développement fulgurant et avec une offre dans quasi tous les segments.



4.



5.

Des gammes complètes qui naissent en un temps record

Les garanties attrayantes et politiques généreuses d'équipements (très peu de versions différentes, toutes extrêmement bien équipées) aident également les marques chinoises à se démarquer par rapport aux acteurs plus « traditionnels ». Tiens, tiens, comme les marques coréennes il y a 15 ans et japonaises encore avant...

De plus, les Chinois ont imposé un rythme de développement record pour sortir de nouveaux véhicules. Chez Zeekr, on parle de 16 mois de développement seulement pour un nouveau modèle basé sur une plateforme déjà existante. La moyenne est plutôt de 2 à 3 ans, ce qui reste extrêmement rapide. Regardez aussi chez BYD. En seulement 3 ans de présence en Europe, la

marque a amené trois citadines, une berline, un break et quatre SUV. Leapmotor, pour sa troisième année chez nous, amènera quatre nouveaux modèles comme nous l'a confirmé Stefan De Smet. « Tous les segments seront couverts », déclare-t-il avec enthousiasme.

Est-il (déjà) trop tard pour un réveil européen ?

En conclusion, les marques chinoises ont vraiment de très (trop ?) belles cartes en main : la maîtrise de la technologie électrique et des matières premières pour les batteries, une maîtrise technologique dans sa globalité, des temps de développement ultra-courts, des partenariats intelligents avec des acteurs déjà bien implantés en Europe et bien d'autres encore. Et pour contourner les droits de douane, ils envisagent de construire - ou construisent déjà - dans des usines européennes comme BYD avec la Hongrie et la Turquie, Omoda et Leapmotor en Espagne, Xpeng en Autriche, etc.

Bref, les marques citées dans cet article - en plus de Lynk & Co, Voyah et d'autres - semblent être en Europe pour rester et elles s'en donnent les moyens. « Ça va réveiller les Européens, j'en suis persuadé », nous glisse Eddy Haesendonck, CEO d'Hedin Automotive. Mais n'est-il pas déjà trop tard ? Le temps de se poser cette question, de nouvelles marques chinoises haut de gamme comme Denza et Yangwang (du groupe BYD) ou IM (du même groupe que MG, SAIC) seront aussi arrivées sur notre marché...



« Chez Zeekr, on parle de 16 mois de développement seulement pour un nouveau modèle basé sur une plateforme déjà existante. La moyenne est plutôt de 2 à 3 ans, ce qui reste extrêmement rapide. »

« Leapmotor profite du réseau de distribution de Stellantis, des sites de production en Europe mais aussi de la chaîne d'approvisionnement de pièces détachées. »

Stefan De Smet,
Managing Director de
Leapmotor Belux.



Marque	Positionnement
Hongqi	Ultra-luxe
Nio & firefly	Technologique/Premium
Voyah	Premium
Xpeng	Premium
Zeekr	Premium
BYD	Premium/Semi-premium
Jaecoo	Premium/Semi-premium
Lynk & Co	Semi-premium
MG	Mainstream
Leapmotor	Mainstream
Omoda	Mainstream
Maxus	Mainstream/utilitaire
JAC	Mainstream/utilitaire
DR	Mainstream
DFSK	Mainstream
Dongfeng	Mainstream
Forthing	Mainstream
Bestune (FAW)	Mainstream
BAIC	Mainstream
Seres	Mainstream
Livan	Low-cost
BAW	Low-cost
SWM	Low-cost

Recharge bidirectionnelle **Révolution annoncée... mais pas encore réalité**

Dans le monde de la mobilité électrique, la recharge bidirectionnelle - ou V2X - est souvent présentée comme la prochaine grande révolution. Une technologie qui transformerait chaque voiture électrique en mini-centrale énergétique, capable d'alimenter une maison, un bâtiment, voire le réseau. Sur le papier, c'est brillant. Dans la réalité belge de 2026... c'est surtout un chantier en préparation.

par Damien Malvetti

La recharge bidirectionnelle, c'est la capacité d'une voiture électrique à ne pas seulement se charger, mais aussi à redonner de l'électricité. Autrement dit, la batterie du véhicule peut alimenter une maison, un bâtiment, des appareils électriques... ou même renvoyer de l'énergie vers le réseau électrique.

C'est un peu comme si votre voiture devenait une batterie géante sur roues, capable de stocker de l'énergie lorsqu'elle est branchée, puis de la restituer quand c'est utile. Cette technologie ouvre la porte à une gestion plus intelligente de l'énergie, surtout dans les entreprises équipées de panneaux solaires ou soumises à des pics de consommation.

V2X : promesse d'avenir, premières briques posées

Techniquement, la recharge bidirectionnelle fonctionne déjà. Certains véhicules peuvent renvoyer de l'électricité vers un bâtiment (V2H pour Vehicle to Home), un équipement (V2L pour Vehicle to Load) ou, dans certains pays,

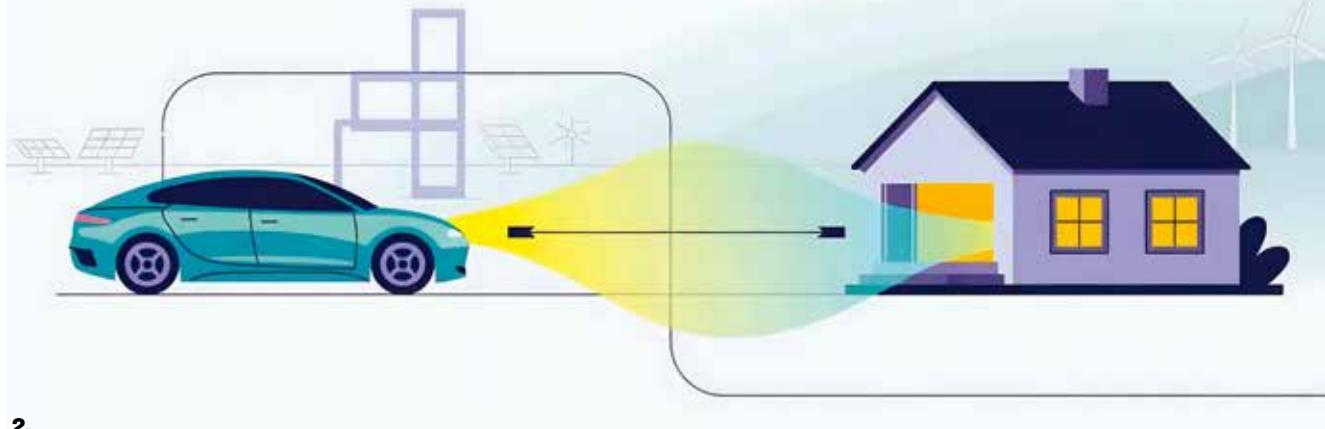
vers le réseau (V2G pour Vehicle to Grid). L'Europe pousse aussi dans ce sens : les projets SCALE et autres initiatives européennes ont commencé à définir des lignes directrices pour encadrer cette technologie. On avance donc... mais doucement.

En Belgique, plusieurs acteurs testent la bidirectionnalité, mais la technologie reste limitée à des projets pilotes ou à des environnements très spécifiques. Les bornes de recharge compatibles sont encore très rares - et très coûteuses -, mais la liste des véhicules compatibles commence, elle, à bien s'étoffer : Kia EV3 ou EV6, Mercedes CLA, Nissan Leaf, Hyundai Ioniq 5 et 6, MG 4, Volkswagen ID.3, ID.4 ou ID.Buzz, plusieurs modèles de chez BYD, ou encore la Renault R5 E-Tech Electric, la Peugeot E-2008 et même la Dacia Spring.

Pourquoi ça reste marginal aujourd'hui ?

A première vue, le concept semble attrayant et permettrait en plus de réduire l'impact des pics





2.

de consommation sur le réseau. Pourtant, malgré un enthousiasme certain, plusieurs freins ralentissent l'adoption et la mise en pratique de la recharge bidirectionnelle.

Compatibilité limitée

La majorité des véhicules sur nos routes ne sont pas encore « V2X-ready ». Même si beaucoup annoncent disposer de la technologie lors de leur lancement, la fonctionnalité doit souvent encore être ajoutée via une mise à jour logicielle. D'autres utilisent des connecteurs qui ne permettent pas la bidirectionnalité en Europe. En général, les véhicules disposant de la fonction aujourd'hui se limitent à proposer du V2L, autrement dit la possibilité de brancher, via un adaptateur adapté, un appareil électrique ou électronique pour le recharger ou simplement pouvoir l'utiliser en route. Pensez par exemple à un vélo électrique, à une bouilloire électrique, une cafetière ou même à votre ordinateur.

Bornes spécialisées et coûteuses

Là où une borne AC classique coûte quelques centaines d'euros, une borne bidirectionnelle culmine plutôt autour des 4.000 à 5.000 euros... hors installation. Pour un particulier, ou même une petite entreprise, l'équation économique n'est pas encore optimale.

Cadre légal encore flou

Revendre de l'énergie au réseau ? Gérer les flux de manière intelligente ? Pour l'instant, le cadre tarifaire et réglementaire manque encore de clarté, notamment sur la tarification dynamique.

Leasing et garanties batterie

Beaucoup de sociétés de leasing restent prudentes : si la batterie sert aussi à alimenter un bâtiment par exemple, qui assume l'usure supplémentaire ? Tant que cette question n'est pas tranchée, le V2G restera difficile à intégrer à une flotte.

En Belgique, plusieurs acteurs testent la bidirectionnalité, mais la technologie reste limitée à des projets pilotes ou à des environnements très spécifiques.

Comment s'y préparer dès aujourd'hui ?

Miser sur des véhicules "V2X-ready"

Même si la fonctionnalité n'est pas activée, certains modèles actuels sont conçus pour la supporter. Intégrer ce critère dans vos choix de véhicules peut éviter un renouvellement prématuro de votre flotte lorsque la technologie sera bien développée.

Prévoir des bornes évolutives

Certaines bornes AC sont déjà prêtes pour des mises à jour futures. C'est un bon compromis pour éviter des réinvestissements lourds.

Réviser son TCO à long terme

Le V2X pourrait devenir un élément rentabilisant la flotte. Mais il faudra intégrer son coût d'installation, les éventuels avantages financiers, et la durée de vie des batteries.

2. La borne qui prend en charge la bidirectionnalité coûte très cher!

3. En déplacement, il suffit d'un adaptateur pour brancher n'importe quel appareil électrique dans votre voiture.



Lancer un projet pilote

Pour une PME ou une grande entreprise, un projet pilote sur un ou deux sites permettra d'apprendre, de mesurer, et de préparer une future intégration.

Pour les entreprises ? Une vraie opportunité... mais à moyen terme

Soyons clairs : la recharge bidirectionnelle n'est pas encore un critère à intégrer dans une car-policy en 2026. Mais c'est un sujet stratégique à anticiper. Pourquoi ?

Parce qu'un parc de véhicules électriques, correctement équipé, pourrait à terme :

- Réduire les coûts énergétiques de l'entreprise,
- Servir de tampon pour lisser les pics de consommation,

- 4.** On peut par exemple recharger la batterie de son vélo électrique grâce à celle de sa voiture.

En tant que gestionnaire de flotte, la bonne approche consiste à anticiper, à préparer sa car-policy, et à intégrer progressivement des éléments "future-proof".

- Valoriser l'électricité produite par les panneaux solaires,
- Contribuer à la stabilité du réseau.

Pour une flotte, c'est un changement de paradigme : la voiture n'est plus uniquement un moyen de déplacement... elle devient un atout énergétique.

Voilà donc un sujet à suivre de très près. Mais avec toutefois un bémol : le cadre légal. Car imaginez cette situation : un employé disposant d'une voiture de société électrique compatible la recharge au bureau - aux frais de son employeur donc -, puis rentre à son domicile où il utilise la batterie pleine de son véhicule pour alimenter un appareil électrique ou même recharger sa batterie domestique et ne conserver que suffisamment d'autonomie à son véhicule pour se rendre au bureau le lendemain.

Cette situation pourrait très rapidement devenir la norme et permettre à des travailleurs d'alimenter quotidiennement leur habitation avec de l'électricité payée par leur employeur... D'ici à ce que la recharge bidirectionnelle soit effective sur de nombreux véhicules et que les bornes compatibles soient disponibles en suffisance, il faudra donc que le législateur ait mis en place une réglementation claire en ce qui concerne les voitures de société. Si non, c'est aux entreprises que reviendra la tâche de dresser des règles claires dans leur car-policy pour éviter les abus.

Pas encore mature, mais incontournable demain

La recharge bidirectionnelle en Belgique en est encore à ses débuts. Trop chère, trop peu standardisée, et pas encore soutenue par un cadre légal robuste. Mais son potentiel est immense, et tout indique qu'elle deviendra un pilier de la transition énergétique.

Pour les gestionnaires de flotte, la bonne approche n'est pas d'attendre passivement, ni de se précipiter coûte que coûte. La bonne approche consiste à anticiper, à préparer sa car-policy, et à intégrer progressivement des éléments "future-proof".

Parce que le jour où la bidirectionnalité sera vraiment démocratisée, les entreprises qui auront pris de l'avance... auront une longueur d'avance.



Mitsubishi Eclipse Cross



De **100% elektrische Mitsubishi Eclipse Cross** is er. Stil, krachtig en klaar voor elke rit. Dankzij een rijbereik van 633 kilometer op één batterijlading, rij je zorgeloos naar elke bestemming. Kijk voor de Saloncondities op Mitsubishi-motors.be.

**8 JAAR | DAT IS
GARANTIE | MAKKELIJK
KIEZEN**

Actieradius (WLTP): 633 km. Gemiddeld energieverbruik: 16,5-16,9 kWh/km. CO₂-uitstoot: 0 g/km. Contacteer uw concessiehouder voor alle informatie over de fiscaliteit van uw voertuig. Rijbereik bepaald volgens WLTP (Worldwide Harmonized Light Vehicle Test Procedure). Het werkelijke rijbereik kan afwijken naar gelang de uitrusting en de individuele factoren. Adverteerde en VU: Mitsubishi Motor Sales Nederland – België – Invoerder. Antwerpsesteenweg 261, 2800 Mechelen. Ondernemingsnummer: 0801265332. Rekeningnummer: MUFG Bank Europe N.V. 635614359. Contact: info@mitsubishi-motors.be

Autonomie (WLTP): jusqu'à 633 km. Consommation moyenne : 16,5-16,9 kWh/km. Émissions de CO₂ : 0 g/km. Veuillez contacter votre concessionnaire pour toute information relative à la fiscalité de votre véhicule. Autonomie déterminée selon le protocole WLTP (Worldwide Harmonized Light Vehicle Test Procedure). L'autonomie réelle peut varier en fonction de l'équipement et de facteurs individuels. Annonceur et ER : Mitsubishi Motor Sales Nederland – Belgique – Importateur. Antwerpsesteenweg 261, 2800 Malines. Numéro d'entreprise : 0801265332. Numéro de compte : MUFG Bank Europe N.V. 635614359. Contact : info@mitsubishi-motors.be

**8 ANS | UN CHOIX
DE GARANTIE | ÉVIDENT**

Le **Mitsubishi Eclipse Cross 100 % électrique** est arrivé. Silencieux, puissant et prêt à vous accompagner quel que soit le trajet. Avec une autonomie allant jusqu'à 633 kilomètres sur une seule charge, partez l'esprit tranquille vers toutes vos destinations. Découvrez les conditions Salon sur Mitsubishi-motors.be.



LCV zéro émission Une transition qui se prépare, pas qui s'improvise

Même si la législation ne pousse pas encore les sociétés belges à opter pour des véhicules utilitaires légers 100 % électriques, de nombreuses entreprises font déjà le pas d'électrifier tout ou partie de leur flotte LCV. Il faut dire que l'offre se développe très rapidement. Dans cet article, nous vous proposons un point complet sur le marché, ses enjeux et ses défis.

par Damien Malvetti

En Belgique, le parc des véhicules utilitaires légers (-3,5 t) a connu une progression significative : il est passé d'environ 594.750 unités en 2010 à près de 829.417 en 2020, soit une augmentation de près de 40 % en 10 ans. En 2020, les LCV représentaient environ 10,5 % de la flotte automobile belge totale.

L'arrivée massive ces dernières années de modèles équipés d'une motorisation électrique a permis de porter l'autonomie des utilitaires modernes entre 250 et 350 km réels selon les modèles. Pour les flottes belges, cette amélioration ouvre la voie à des missions mixtes (urbaines + périurbaines), mais la prise en compte des spécificités belges est indispensable : actuellement, seulement 4,78 % des nouvelles immatriculations de LCV sont 100 % électriques, auxquelles s'ajoutent 1,26 % d'hybrides plug-in. L'électrification des flottes est donc encore en phase de transition, mais n'est pas encore une évidence pour tous.

Preuve en est : le diesel reste le carburant roi dans ce secteur avec une part de marché estimée à 88 % des véhicules utilitaires neufs immatriculés sur les 9 premiers mois de cette année.

Pas d'incitants fiscaux

Si l'électrification des véhicules utilitaires légers est plus timide que celle des voitures de société, c'est aussi parce qu'il n'existe actuellement aucune mesure de soutien financier aux entreprises qui osent ce switch. Et ce n'est malheureusement pas près de changer, comme le regrettait la fédération EV Belgium après l'annonce de l'accord sur le budget fédéral par le gouvernement De Wever fin novembre. « La suppression ou le report des soutiens existants ravive l'incertitude pour les entreprises qui doivent aujourd'hui prendre des décisions d'investissement cruciales avec un horizon de 8 à 12 ans », déplore Philippe Vangeel, directeur d'EV Belgium. « Le secteur y voit le signe qu'il n'existe pour l'instant aucun plan clair pour l'électrification du transport professionnel, alors que les pays voisins - comme les Pays-Bas - maintiennent justement de fortes incitations. C'est particulièrement regrettable, car ce sont précisément ces segments dont le TCO n'est actuellement pas positif sans politique ciblée, ce qui entraîne le report d'investissements pourtant nécessaires. »

1.2. Pas encore prêts pour le full électrique ? Ford et Volkswagen proposent un modèle plug-in hybride.

3. Sur les nouvelles générations de modèles électriques, la batterie n'empêche plus sur l'espace utile, comme ici sur le dernier Peugeot E-Boxer.



EV Belgium a d'ailleurs demandé au gouvernement « d'apporter rapidement de la clarté et de réactiver le cadre de soutien pour les véhicules utilitaires légers et lourds, afin que les entreprises de transport et de logistique puissent planifier leur transition et que la Belgique reste compétitive dans un marché en pleine évolution internationale. »

Une offre toujours plus large

Ce n'est pourtant pas faute de disposer d'un large éventail de modèles 100 % électriques. Aujourd'hui, tous les constructeurs disposent de véhicules utilitaires légers full électriques dans presque chacun des segments du marché. Certains ont même déjà fait le choix de ne plus proposer que des versions électriques au sein de leur gamme. D'autres, comme Kia, font même leur retour sur ce marché avec une future gamme uniquement disponible en électrique. Tout comme les modèles thermiques, les versions électriques proposent souvent différentes options de longueurs et hauteurs pour pouvoir répondre aux besoins du public le plus large possible. Le volume de chargement et la charge



1.

2.

3.



4.

4. Aujourd'hui, la majorité des constructeurs disposent d'une offre électrique dans tous les segments, comme Citroën par exemple.

utile arrivent également aux mêmes niveaux que les modèles thermiques.

A noter que deux modèles sont également disponibles en hybride rechargeable : le Ford Transit Custom et le Volkswagen Transporter, développés en commun par les deux constructeurs. L'hybride peut représenter une excellente solution de transition pour les conducteurs ou les missions pour lesquels le full électrique n'est pas encore la solution idéale.

capacité utile correspondent aux besoins effectifs de votre entreprise.

Contrairement aux premières générations, où l'intégration des batteries empiétait sur l'espace utile, les LCV électriques actuels libèrent des volumes de chargement équivalents aux modèles thermiques... mais il faut toutefois rester vigilant car la charge utile doit rester compatible avec les missions. Le gestionnaire de flotte devra veiller à adapter la taille et la configuration du véhicule aux tournées, aux conditions de chargement et aux contraintes d'autonomie. Un LCV « vert » mais trop faible en volume ou charge utile risque d'augmenter les coûts opérationnels ou de réduire la productivité.

Comment les implémenter ?

Implémenter une flotte de véhicules utilitaires légers est beaucoup plus complexe qu'une flotte de voitures particulières. Il faut ici tenir compte de bien davantage de facteurs: adaptation de l'infrastructure de recharge (borne(s) sur site, réseau public), formation des conducteurs, ajustement des process de planification des tournées selon autonomie, etc.

Mais avant tout, il est essentiel de s'assurer que l'électrique est bien la meilleure solution pour (l'ensemble de) votre flotte. L'autonomie des LCV électriques s'améliore mais n'est pas encore idéale pour toutes les situations. Pour des missions longues ou avec forte charge utile par exemple, le diesel - ou éventuellement l'hybride rechargeable - peut encore être la meilleure solution aujourd'hui. Rien ne sert de forcer le passage à l'électrique si cette motorisation n'est pas encore adaptée à tous vos usages. Une analyse préalable de vos besoins est une étape à ne pas sous-estimer. De plus, il faut choisir des modèles dont les volumes de chargement et la

Connectivité et TCO

La connectivité et les solutions télématiques sont aussi essentielles pour optimiser la gestion de votre parc de LCV électriques. Ces technologies permettent de recourir à la planification de recharges, au suivi des consommations, à l'analyse des données de conduite et à l'agrégation des profils de mission (urbain, inter-ville, livraison express).

D'un point de vue TCO, l'évaluation ne se limite plus à l'amortissement classique : elle intègre l'achat ou la location, le coût énergétique (le kWh vs litre de diesel), l'entretien, la disponibilité (temps d'immobilisation), la valeur résiduelle, mais aussi la fiscalité. Avec un parc qui grandit, les gestionnaires de flotte doivent planifier la transition, opter pour un mix énergétique adapté et anticiper les renouvellements.

« Il n'existe pour l'instant aucun plan clair pour l'électrification du transport professionnel, alors que les pays voisins maintiennent justement de fortes incitations. »

**Philippe Vangeel,
Directeur
d'EV Belgium**





Un design unique et un caractère inimitable.



100% électrique, 100% smart.



Réserver un essai maintenant

smart.com

smart #1: Consommation électrique combinée en kWh/100 km: 18,2 (BRABUS/Pulse), 16,8 (Premium), 17,4 (Pro+/Pure+), 18,1 (Pro/Pure) (WLTP); émissions de CO₂ combinées en g/km: 0; autonomie électrique (WLTP) en km: 400 (BRABUS/Pulse), 440 (Premium), 420 (Pro+/Pure+), 310 (Pro/Pure).
smart #3: Consommation électrique combinée en kWh/100 km: 17,6 (BRABUS/Pulse), 16,3 (Premium), 16,8 (Pro+), 17,2 (Pro) (WLTP); émissions de CO₂ combinées en g/km: 0; autonomie électrique (WLTP) en km: 415 (BRABUS/ Pulse), 455 (Premium), 435 (Pro+), 325 (Pro).
smart #5: Consommation électrique combinée en kWh/100 km (WLTP) : 18,4 (Pro+/Premium), 18,5 (Pro), 19,9 (BRABUS/Pulse/Summit Edition); Émissions de CO₂ combinées (pendant l'utilisation du véhicule) en g/km (WLTP) : 0 ; Classe CO₂ : A ; Autonomie électrique (WLTP) en km : 590 (Pro+/Premium), 465 (Pro), 540 (BRABUS/Pulse/Summit Edition).

Announceur : smart Belgium Srl, Avenue du Péage 68, 1200 Woluwe-Saint-Lambert. Numéro d'entreprise : 0788.295.633, RPM Bruxelles. Numéro de compte bancaire : BE04 8260 0055 4331. Contact : belgium@smart.com. DONNONS PRIORITÉ À LA SECURITÉ Informations environnementales [A.R. 19.03.04] : pour plus d'informations, consultez : <https://be.smart.com/fr>



Un oeil sur demain
**Que nous réserve
le futur de la
mobilité ?**

Evolution de la recharge et des batteries, (mauvais) état du réseau électrique, « malus » au poids des véhicules, prix qui continuent de grimper, hydrogène : pour aborder le futur de l'automobile et l'impact sur les flottes en Belgique, les sujets ne manquent pas ! À l'aube de ce cru 2026, ce dossier a pour but de vous montrer à quoi vous attendre pour les années à venir.

par Maxime Pasture

En ce début d'année 2026, notre message prioritaire auprès de vous, gestionnaire de flotte, serait le suivant : si vous n'avez pas encore installé des bornes de recharge au sein de votre entreprise et que vous avez l'intention de le faire, entamez les démarches le plus tôt possible, surtout si vous vous situez en Wallonie. Pourquoi ? Car ces derniers mois, nous avons rencontré divers spécialistes de la recharge (Fastned et Eranovum, entre autres) et tous tirent la sonnette d'alarme : la capacité du réseau est insuffisante. Cela se ressent davantage en Wallonie. À tel point que de nouveaux projets d'installation de bornes de recharge se retrouvent bloqués ou qu'il faut adapter la puissance de recharge à la baisse.

Recharge pour tous ou black-out ?

Si l'Europe et la Belgique - on pense notamment aux zones de faible émission à Bruxelles, Anvers et Gand qui, en l'état, interdiraient tout véhicule thermique dès 2035 - souhaitent vraiment imposer le «zéro émission» dans les 15-20 ans à venir, il va falloir que les législateurs se donnent les moyens de leurs ambitions. Comment ? En agrandissant et en modernisant le réseau de transport d'électricité à haute tension. La Belgique n'est pas la seule qui rencontre cette problématique. Le « black-out » survenu en Espagne et au Portugal fin avril 2025 serait également dû à la congestion du réseau électrique.

Les plus optimistes comptent sur le développement de l'énergie renouvelable et, également, sur la recharge bidirectionnelle (voyez notre article à ce sujet dans ce même magazine) mais la mise en place de ces solutions et leur réglementation demandera encore du temps. Heureusement, les constructeurs automobiles et fournisseurs de batteries, eux, progressent à une vitesse admirable, comme nous allons le voir ci-dessous.

400 km récupérés en 5 minutes

En mai dernier, en testant la Smart #5 au Portugal, nous avons été stupéfait. Devant nos yeux, ce SUV électrique a récupéré de 8 à 81% de batterie - soit environ 380 km d'autonomie - en seulement 15 minutes et 38 secondes. En effet, dans les conditions optimales (quand la batterie est préconditionnée et que la borne tourne à plein régime), ce modèle peut encaisser jusqu'à 450 kW de puissance de charge. De son côté, BYD a annoncé, également l'an dernier, l'arrivée de son « megawatt flash charging » jusqu'à 1.360 kW ! Traduction : le constructeur chinois, numéro 1 mondial des voitures électrifiées, serait capable d'offrir 400 km d'autonomie à ses voitures en 5 petites minutes de recharge. Mercedes, avec son concept-car AMG GT XX, promet la même performance avec des recharges grimpant à 850 kW. Bref, la technologie est là mais encore faut-il, à nouveau, que le réseau soit capable de suivre ! Et toute cette technologie a un coût... On y vient.

1. BYD annonce une technologie de recharge de 400 km en seulement... 5 minutes!

2. Certaines bornes rapides actuelles, comme Fastned, sont capables de délivrer 450 kW de puissance.



Des tarifs entre deux eaux

Pour certains observateurs, 2026 doit marquer un basculement avec des voitures électriques qui commencent à être moins chères que les voitures équivalentes à moteur thermique. Dans le secteur fleet, en étant attentif au TCO (Total Cost of Ownership ou coût total de possession), c'est déjà le cas, pour certains modèles. Citons, parmi d'autres, un Škoda Elroq électrique face à son équivalent essence, le Škoda Karoq. Il est

vrai que les batteries deviennent aussi de moins en moins chères, notamment avec la diminution du prix de certaines matières premières. Selon les analyses combinées des chercheurs de BloombergNEF et Goldman Sachs, le prix moyen d'une batterie LFP (lithium, fer, phosphate) est passé d'environ 700-800 \$/kWh au début des années 2010 à 139 \$/kWh en 2023, puis 115 \$/kWh en 2024. Les projections convergent vers des prix autour de 70-80 \$/kWh à l'horizon 2026-2030. Les batteries NMC (nickel, cobalt, manganèse), plus haut de gamme, restent bien sûr plus chères.

Il n'empêche que, dans l'ensemble, malgré ces constats, le prix d'une voiture neuve - il est vrai, toujours plus technologique et moins dangereuse - continue à flamber et cela se traduit dans le prix des leasings. Voilà pourquoi, la tendance à allonger les contrats de leasing - annoncée par Ayvens, notamment - entamée en 2025 devrait se poursuivre en 2026. Chez link2fleet, nous allons d'ailleurs baser nos nou-

« La solution miracle ? Ne pas rouler en voiture ou, pour le moins, limiter ses déplacements... Il est certainement là, le défi du futur : la limitation et/ou le changement de nos déplacements. En ce sens, en 2026 plus que jamais, le budget de mobilité aura un rôle à jouer... »



veaux calculs TCO sur des contrats de leasing de 60 mois et non plus 48 mois.

La chasse aux kilos

Dans ce contexte entre voitures de plus en plus chères et batteries qui devraient devenir plus abordables, une tendance se démarque : un segment des petites citadines électriques florissant ! 2026 est par exemple synonyme du retour de la Renault Twingo, en version électrique. Alors, oui, comme il n'est pas possible d'y caser de grosses batteries, les autonomies ne sont pas celles de grandes routières. Mais, ce n'est pas ce qu'on leur demande ! Et, au moins, ces citadines n'affichent pas un poids de colosse sur la balance. Tant mieux car les Etats commencent de plus en plus à voir les véhicules lourds d'un mauvais œil. Pensez à Paris, par exemple, qui a instauré fin 2024 des tarifs de stationnement plus élevés pour les voitures thermiques de plus de 1.600 kg ou les électriques de plus de 2.000 kg. Plus généralement, la France a instauré un malus au poids qui sera de plus en plus sévère d'année en année. La notion de poids entre également en compte aux Pays-Bas, pour payer la MRB (motorrijtuigenbelasting). En Wallonie aussi, depuis juillet dernier, la nouvelle TMC (taxe de mise en circulation) sanctionne les véhicules les plus lourds. En ce sens, toujours en Belgique, « The Shifters », association luttant pour la transformation bas-carbone de notre société, a lancé, il n'y a pas si longtemps, l'opération REGIME, pour « Réduire Grandement et Irrémédiablement la Masse des Véhicules ».

Ces derniers temps, les « grosses » voitures ont donc la vie dure... Les raisons évoquées (dont certaines sont discutables) ? Trop dangereuses pour les usagers faibles, trop polluantes et énergivores car trop de masse à déplacer, etc. La solution miracle ? Ne pas rouler en voiture ou, pour le moins, limiter ses déplacements... Il est certainement là, le défi du futur : la limitation et/ou le changement de nos déplacements. En ce sens, en 2026 plus que jamais, le budget de mobilité aura un rôle à jouer...

« Les Etats commencent de plus en plus à voir les véhicules lourds d'un mauvais œil. »



4.



5.



6. Chez Hyundai, l'hydrogène reste un produit d'image, mais la marque continue à importer sa Nexo en Europe, dont voici la deuxième génération.

7. Le prix des batteries LFP baisse, mais celui des batteries NMC reste élevé.

Véhicules à batterie d'un côté, à hydrogène de l'autre ?

Et l'hydrogène ? Où en est-on ? Y a-t-il un avenir ? Le feu est loin d'être au vert. L'été dernier, le groupe Stellantis a annoncé mettre fin à son programme de développement de la technologie de pile à combustible à hydrogène. Voici ce que le groupe indiquait : « En raison de la disponibilité limitée des infrastructures de ravitaillement en hydrogène, des investissements considérables requis et du besoin d'incitations très élevées pour les clients, l'entreprise n'anticipe pas l'adoption des véhicules utilitaires légers à hydrogène avant la fin de la décennie. »

Notre avis d'observateur avisé de la mobilité et des diverses technologies ? La production d'une pile à combustible pour transformer l'hydrogène en électricité coûte cher. Pour preuve, en février 2025, Hyvia, co-entreprise de Renault ayant notamment développé le LCV Master H2, annonçait sa liquidation judiciaire en précisant :

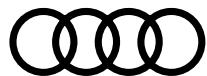
« Les difficultés rencontrées par Hyvia résultent essentiellement de l'émergence trop lente des écosystèmes de mobilité hydrogène en Europe et des coûts de développement très importants que nécessite l'innovation hydrogène. » En outre, les réservoirs d'hydrogène, en plus de la pile à combustible, prennent beaucoup de place dans un véhicule. L'infrastructure de distribution est également très faible pour l'instant, même si cela peut évoluer.

Néanmoins, cette solution peut encore avoir de l'avenir dans le transport lourd (camions), voire même aérien. Dans le secteur automobile, quelques marques qui croient fermement à la coexistence d'une multitude de technologies, comme Toyota, BMW et Hyundai, continuent à travailler sur le sujet de l'hydrogène avec pile à combustible. L'avantage de cette technologie ? Elle ne rejette que de l'eau à l'échappement, contrairement à l'hydrogène qui peut aussi être utilisé sous forme liquide ou gazeuse dans un moteur à combustion. En effet, la combustion entraînera des émissions, même si elles sont moindres qu'avec un carburant classique. Quelle que soit la forme d'hydrogène utilisée, le secteur fait face à des défis de taille : la distribution de l'hydrogène, sous quelle forme et, surtout, l'importance d'utiliser de l'hydrogène vert pour réellement diminuer la pollution.

Epilogue

Que retenir de tout ceci ? Que près de 140 ans après l'invention de la première automobile, la thématique continue de passionner et de toucher de nombreux secteurs. En la matière, surtout pour l'Europe (voyez notre dossier consacré aux voitures chinoises dans ce même magazine), bon nombre de défis seront à relever dans les prochaines années... 

Quelle que soit la forme d'hydrogène utilisée, le secteur fait face à des défis de taille : la distribution de l'hydrogène, sous quelle forme et, surtout, l'importance d'utiliser de l'hydrogène vert pour réellement diminuer la pollution.



Audi poursuit son offensive : **Premium, électrique et orientée fleet**

En peu de temps, Audi a lancé près de 20 nouveaux modèles et facelifts, marquant un rajeunissement sans précédent de sa gamme. Et ce n'est pas fini. Pour 2026, la marque affiche une ambition claire : renforcer encore sa position dans le segment premium électrifié.

Les clients fleet représentent aujourd'hui près de 70% des ventes d'Audi en Belgique et pas moins de 70% d'entre eux roulent déjà en 100% électrique. Une part qui place la marque bien au-dessus de la moyenne du marché. Le succès du Q6 SUV et Sportback e-tron, mais aussi des A6 Sportback et Avant n'y est certainement pas étranger. Ces modèles incarnent la nouvelle génération électrique d'Audi : un design avant-gardiste, une technologie innovante et une autonomie parfaitement adaptée à un usage professionnel.

Pour les professionnels

En 2026 aussi, Audi va investir dans le segment fleet. La stratégie est basée sur trois piliers : une offre électrique toujours plus large, des formules simples et transparentes et un soutien global des clients fleets. Les Audi Corporate Editions continueront d'y occuper un rôle clé, avec des versions richement équipées basées sur les

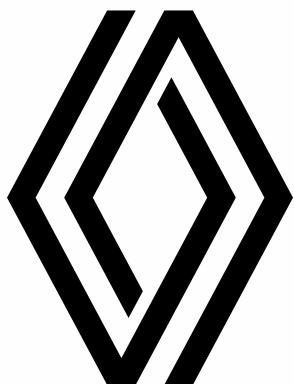
configurations les plus populaires, un TCO optimisé et une tranquillité d'esprit maximale pour les fleet managers.

D'autres nouveautés à venir

Sur le plan de la production, cette année aussi va être riche. Ainsi, les nouveaux Q4 e-tron et Q4 Sportback e-tron sont attendus pour cet été. Et d'ici fin de l'année, Audi présentera un modèle électrique très prometteur sur le segment A0. Compact, mais toujours avec la qualité premium d'une Audi.

En outre, Audi va renforcer son offre SUV avec l'arrivée des nouveaux Audi Q7 et Audi Q9 : des SUV spacieux, luxueux avec encore plus de confort, de technologies et toujours plus efficaces. Tout comme le récent Q3 et bien d'autres modèles Audi, ils seront également disponibles en version PHEV, pour les clients fleet qui sont toujours dans une phase de transition.





RENAULT 5 E-TECH ELECTRIC

160€ à partir de
/mois htva en renting financier⁽¹⁾

fabriquée en Europe
jusqu'à 410 km d'autonomie⁽²⁾
openR link avec Google intégré⁽³⁾
jusqu'à 26 systèmes avancés d'aide à la conduite
100 % déductible fiscalement

nos offres



conditions
Salon



conditions salon sur toute la gamme. portes ouvertes, dimanches inclus

0 gr CO₂/km · 14,5 - 15,1 kWh/100 km (wltp)

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

(1) offre en renting financier pour une Renault 5 E-Tech electric evolution 120 ch urban range sur une durée de 60 mois. prix catalogue du véhicule : 21150 € htva. loyer mensuel de 160,00 € htva, moyennant un acompte de 20 % et une option d'achat de 35 %, remise(s) déductible(s), offre valable du 19/12/2025 au 02/02/2026, exclusivement à des fins professionnelles et sous conditions. sous réserve d'acceptation de votre demande par alpha credit s.a., montagne du parc 8 boîte 3,1000 bruxelles, TVA BE 0445.781.316, rpm bruxelles. (2) selon wltp (3) Google est une marque déposée de Google LLC. annonceur : Renault belgique-luxembourg s.a. (importateur), rue Joseph II 40, 5ème étage, boîte 7C, 1000 bruxelles, TVA BE 0403 463 679, IBAN BE76 0017 8828 2195, rpm bruxelles. informations environnementales [A.R. 19.03.2004] sur www.renault.be  DONNONS PRIORITÉ À LA SÉCURITÉ.

Nouveautés

Une déferlante de nouveaux modèles

L'offre de modèles 100 % électriques s'est développée de façon exponentielle ces dernières années. Bien que certains constructeurs sont en train de revoir leurs ambitions en matière de VE, on peut s'attendre à une déferlante de nouveautés en 2026. Parmi celles-ci, de nombreuses chinoises, mais les marques européennes sont clairement en train de rattraper leur retard. Idem pour les constructeurs japonais, d'abord dans une position attentiste jusqu'il y a quelques mois, mais qui passent désormais à l'action. Par ailleurs, on constate que le VE commence progressivement à s'imposer aussi dans les segments inférieurs.

par Kevin Kersemans



Alpine A390



Alpine A390

Avec l'A390, Alpine vise le Porsche Macan. Contrairement à l'A290, ce grand-frère n'émane pas d'un modèle Renault. L'A390 est basé sur la plateforme AmpR Medium du groupe Renault que l'on retrouve aussi sous les Renault Mégane et Scénic E-Tech, mais qui a été profondément adaptée. Ainsi, elle dispose de 3 moteurs électriques, deux sur l'essieu arrière et un sur l'essieu avant, bons pour une puissance cumulée de 400 ch dans le cas de la GT et 470 ch dans le cas de la GTS. L'A390 bénéficie donc d'une transmission intégrale, mais elle est également équipée du système Alpine Active Torque Vectoring qui lui confère une tenue de route sportive.

Avec ses 4,61 mètres de long, l'A390 est assez compacte, mais elle n'est pas seulement destinée aux conducteurs sportifs : avec sa motorisation entièrement électrique, elle vise clairement le marché professionnel. Elle peut être rechargée rapidement jusqu'à 190 kW. Selon Alpine, la batterie récupère ainsi, en moins de 20 minutes, suffisamment d'énergie pour rouler pendant 2 heures à vitesse autoroutière et devrait pouvoir être rechargée de 15 à 80 % en moins de 25 minutes.

Carrosserie	SUV
Puissance	400 - 470 ch
Batterie	89 kWh
Autonomie	Jusqu'à 557 km
Lancement	Déjà disponible
Prix de base TVAC/HTVA	67.500 € / 55.785,12 €

Audi « A2 » e-tron

Fin 2026, Audi lancera un nouveau modèle compact d'entrée de gamme qui remplacera à la fois l'A1 et le Q2, mais avec une motorisation entièrement électrique. Il est possible que ce nouveau modèle s'appelle A2, en référence au modèle excentrique "mini-monospace" au châssis en aluminium du début du siècle, mais cela n'a pas encore été confirmé. Pour l'instant, nous ne pouvons que spéculer sur ses spécifications, mais il ne serait pas illogique qu'elles soient similaires à celles de la Volkswagen ID.Polo à venir. Ou plutôt à celles de l'ID.3, car selon certaines sources, la « A2 » serait plus proche de cette dernière en matière de dimensions.

BMW iX3

L'iX3 est le premier modèle de la 'Neue Klasse', une toute nouvelle génération de modèles. Contrairement à la précédente iX3, ce SUV 100 % électrique d'une longueur de 4,78 m n'a aucun lien avec le X3 à moteur thermique - qui reste bien disponible -, excepté son positionnement dans la gamme. Le design extérieur se différencie aussi fortement des dernières productions de la marque. Il faudra s'habituer à cette nouvelle calandre fermée et illuminée. Les nasaux BMW, qui font référence à la 'Neue Klasse' des années 60, se sont affinés.

À l'intérieur, le tableau de bord s'étend sur toute la largeur de l'habitacle. Le coffre offre un volume de 520 à 1.750 litres, en plus d'un coffre avant de 58 litres. La seule version disponible pour l'instant du nouveau iX3 est le 50 xDrive,



Cupra Raval

équipé de deux moteurs offrant une puissance combinée de 470 ch. Pour la première fois, BMW utilise une plateforme de 800 volts qui permet une recharge rapide. Avec une puissance maximale de 400 kW, l'iX3 peut récupérer jusqu'à 372 km d'autonomie en seulement 10 minutes.

Carrosserie	SUV
Puissance	469 ch
Batterie	108,7 kWh
Autonomie	Jusqu'à 805 km
Lancement	Déjà disponible
Prix de base TVAC/HTVA	69.900 € / 57.768,59 €

BMW i3 & iX5

Le second modèle à voir de cette 'Neue Klasse' de BMW sera la i3. Elle n'a rien à voir avec le modèle compact qui a porté ce nom et a été produit de 2013 à 2022, mais est en réalité l'équi-

valent full électrique de la Série 3. Tout comme l'iX3, elle recevra un design totalement différent de la variante à moteur thermique. Bien que l'i3 que BMW a laissé entrevoir lors de la présentation officielle de son frère SUV était encore largement camouflée, on peut déjà dire que le modèle de série affichera des nasaux similaires. Selon toute vraisemblance, l'intérieur sera aussi très semblable à celui de l'iX3. Il en sera aussi de même pour la partie technique, également avec une technologie 800 volts et une offre moteur équivalente. On devrait également aussi s'attendre à voir débarquer une version break Touring, et selon certaines sources, également une supersportive M3.

En parallèle, la nouvelle génération de X5 pas encore dévoilée devrait aussi avoir droit à sa version BEV. Tout comme l'iX3, celui-ci affichera un design différent de la version à moteur thermique et reprendra les caractéristiques de la 'Neue Klasse'. On s'attend donc à quelque chose de très semblable au petit frère iX3. On ne sait pas encore grand-chose de ce futur iX5, excepté que la technologie 800 volts devrait aussi être de la partie, afin de recharger rapidement.

Bien que des prototypes tests du modèle ont déjà été aperçus sur la route, nous ne sommes pas encore certains que les versions de production sont pour 2026 ou plutôt pour 2027. On sait par contre aussi qu'un iX5 à hydrogène devrait arriver également, un modèle électrique donc, mais dont l'électricité sera produite à l'aide d'une pile à combustible.

CUPRA RAVAL

Après la Born et le Tavascan, le Raval sera le troisième modèle entièrement électrique de Cupra. Le hatchback compact sera basé sur le concept UrbanRebel et reposera sur la plateforme MEB Entry du groupe Volkswagen. Cela signifie que le Raval sera une traction. On parle d'un moteur de 226 ch. Cette Cupra sera la cousine espagnole de la Volkswagen ID.Polo qui sera d'ailleurs assemblée elle aussi dans l'usine de Martorell. Avec une longueur légèrement supérieure à 4 mètres, le Raval sera relativement compact, mais son empattement de 2,96 mètres promet un bel espace intérieur dans ce segment. Avec son design inspiré du monde digital, le Raval s'adressera principalement à un public jeune.

DENZA Z9 GT

Maintenant que les différents modèles de BYD sont régulièrement visibles dans la circulation, le groupe chinois devrait introduire chez nous la marque Denza - bien qu'il n'y ait pas encore de confirmation officielle à l'heure actuelle. Denza est la marque de luxe de BYD. Le premier modèle proposé chez nous sera la Z9 GT, un shooting brake de 5,19 mètres de long. La voiture sera proposée en version électrique avec une batterie de 100,1 kWh, trois moteurs électriques et une puissance cumulée de 965 ch ou en version PHEV avec 1000 ch. Elle se positionnera en rivale de la Porsche Taycan Sport Turismo. La Denza Z9 GT dispose de portières à ouvertures automatiques et peut, tout comme la Mercedes G 580 avec EQ-Technologie - l'électrique donc -, tourner sur ses roues pour faciliter les manœuvres et le parking.

DS N°7

Courant 2026, DS Automobiles lancera le remplaçant de l'actuel DS 7 qui, par analogie avec les N°4 et N°8 sera renommé N°7. Sur le plan technique, il s'agira d'un SUV basé sur la plate-forme STLA Medium de Stellantis qu'on retrouve déjà sous les Peugeot 3008, 5008, la Citroën C5 Aircross et l'Opel Grandland. Cela signifie que, comme ses cousins, il sera certainement proposé en version mild-hybride et plug-in hybride, mais aussi pour la première fois en version full électrique. Si l'on se base sur les gammes des autres modèles de la même plate-forme, nous prévoyons dans ce dernier cas des puissances comprises entre 214 et 325 ch et une batterie de 73 à 97 kWh.

FIAT 'MEGA PANDA' & 'PANDA FASTBACK'

Leur nom exact n'est pas encore connu à l'heure actuelle, mais chez Fiat, on aimerait encore sortir deux nouveaux modèles basés sur la plate-forme SmartCar du groupe Stellantis, tout comme la Fiat Grande Panda. Et comme cette dernière est en réalité une cousine de la Citroën C3, la 'Mega Panda' sera une équivalente italienne de la Citroën C3 Aircross et de l'Opel Frontera. Elle mesurera donc aux alentours de 4,40 mètres de long et sera disponible avec 5 ou 7 places. Ce dernier point explique d'ailleurs pourquoi le nom mythique de Multipla circule, mais celui-ci ne devrait, selon toute vraisemblance, pas être ressorti des cartons. En parallèle, Fiat travaillerait aussi à une variante à carrosserie fastback. A l'heure actuelle, on ne peut en tout cas pas encore affirmer avec certitude que ces modèles sortiront en 2026.

HONDA '0 SERIES'

Honda ne dispose actuellement que d'un seul modèle 100 % électrique dans sa gamme - le e:Ny1. Mais cela devrait changer prochainement. La marque japonaise a en effet présenté l'année dernière plusieurs concept-cars qui préfigurent une berline et des SUV/crossovers électriques à batterie. La devise de la série 0 est « Thin, Light and Wise » (fin, léger et intelligent), ce qui laisse supposer que Honda s'efforcera de limiter le poids des modèles de série. Ils feront d'abord leur entrée sur le marché nord-américain, puis sur les marchés du monde entier, y compris le Japon et l'Europe. Dans le même temps, Honda a présenté le système de



La Série 0 de Honda.

commande de véhicule ASIMO OS, qui sera utilisé dans cette gamme mondiale de véhicules électriques. Enfin, le constructeur a dévoilé la Honda 0 α (Honda Zero Alpha) lors du dernier Japan Mobility Show, mais la version de série n'est prévue qu'en 2027, et ce principalement pour le Japon et l'Inde.

GENESIS GV60, GV70 & G80

Genesis est déjà présente sur les marchés allemand, britannique et suisse. Et pas encore chez nous, mais la marque premium de Hyundai, qui performe déjà très bien aux Etats-Unis, travaille à un élargissement de sa présence sur le continent européen. Il semblerait donc que Genesis ferait son apparition en Belgique en 2026 également. Au départ, ce sera vraisemblablement avec 3 modèles : la GV60, la GV70 et la GV80. La première est un SUV 100 % électrique de 4,52 mètres qui partage sa plateforme avec la Hyundai Ioniq 5 et dont la version sportive haut de gamme affiche une puissance de 690 ch. Le grand frère GV70 affiche une longueur de 4,72 mètres et une puissance de 490 ch. Enfin, la GV80 est d'un tout autre genre : il s'agit d'une berline statutaire de 5,13 mètres avec un empattement de 3,14 mètres, une puissance de 370 ch et une autonomie de 570 km.

Carrosserie	SUV (GV60 & GV70); berline (G80)
Puissance	229 - 650 ch
Batterie	74 - 94,5 kWh
Autonomie	Jusqu'à 570 km (G80)
Lancement	Courant 2026
Prix de base TVAC/HTVA	Pas encore connu



HYUNDAI IONIQ 2 & IONIQ 3

Au salon de Munich, Hyundai présentait le concept Three. La version de production est attendue pour 2026 et s'appellera certainement Ioniq 3. Sur le plan technique en tout cas, il s'agira d'une cousine de la très populaire Kia EV3, mais dans une version coupé qui fait d'ailleurs quelque peu penser au Veloster commercialisé dans la précédente décennie. La Hyundai Ioniq 3 devra faire face à des rivales comme la Volkswagen ID.3 ou la Cupra Born.

A côté de cela, le constructeur coréen devrait également introduire, en 2026, un EV abordable avec des proportions de SUV, qui s'intégrera dans la gamme entre l'Ioniq 3 et la Kona. Il sera aussi basé sur la plateforme E-GMP du groupe Hyundai. On parle d'un prix de départ aux alentours de 30.000 euros (TVAC) et d'une autonomie jusqu'à 600 km pour la version équipée de la grande batterie.

HYUNDAI NEXO

Malgré les tentatives de plusieurs constructeurs, l'hydrogène n'a pas encore réussi à percer sur le marché des voitures particulières. Hyundai n'abandonne pourtant pas. La marque coréenne lancera, début 2026, une nouvelle génération de son Nexo sur le marché, un SUV électrique avec une pile à combustible qui fonctionne à l'hydrogène (FCEV). Les coréens annoncent une autonomie WLTP de 826 km avec un seul plein d'hydrogène de seulement 5 minutes, grâce à un réservoir un peu plus grand. La capacité de la batterie a été doublée de 40 à 80 kWh, tandis que la puissance système est passée de 135 à 190 kW.

Le nouveau Nexo est long de 4,75 mètres et dispose d'un coffre de pas moins de 993 litres (banquette relevée). Fait rare pour une voiture à hydrogène, le Nexo peut se vanter d'une capacité de remorquage d'une tonne. Le prix du nouveau Nexo n'est pas encore connu, mais il ne sera certainement pas bon marché. Le principal frein à son succès reste toutefois le manque de stations-service proposant de l'hydrogène, ce qui limite sa polyvalence.

JAECOO 5

Dans notre pays, la gamme Jaecoo est encore limitée à la Jaecoo 7, disponible aussi bien avec

uniquement un moteur essence qu'avec une motorisation plug-in hybride. La 7 recevra bien-tôt la compagnie de la 5, qui existe en hybride et en BEV. La Jaecoo 5 affiche une longueur de 4,38 mètres, ce qui la rend comparable à une Hyundai Kona en terme de format. La version full électrique a une puissance de 211 ch et une batterie de 61 kWh qui devrait lui permettre d'afficher une autonomie de 402 km, grâce à une consommation combinée de 16,1 kWh/100 km selon le cycle WLTP. La puissance de recharge sera de 130 kW. Sur le plan technique, la Jaecoo 5 est une cousine de l'Omada qui porte le même chiffre. Les tarifs ne sont pas encore connus au moment de boucler cette édition, mais ils promettent d'être très serrés...

Carrosserie	SUV
Puissance	211 ch
Batterie	61 kWh
Autonomie	Jusqu'à 402 km
Lancement	Début 2026
Prix de base	Pas encore connu
TVAC/HTVA	

JEEP COMPASS

La nouvelle, et troisième génération de Jeep Compass, est basée sur la plateforme STLA Medium de Stellantis, tout comme les récentes Citroën C5 Aircross, Opel Grandland et Peugeot 3008. En ce qui concerne sa carrosserie, avec sa longueur de 4,55 mètres, elle se rapproche le plus de la Peugeot. Cela rend cette nouvelle Compass 15 cm plus longue que sa devancière, ce qui est bon aussi pour son espace aux jambes aux places arrière, qui grandit de 55 cm. Le volume de chargement croît également de 45 litres avec le changement de génération pour atteindre 550 litres. La carrosserie du nouveau Compass ressemble beaucoup à celle d'une Jeep, grâce à sa calandre à sept fentes caractéristiques, ses passages de roues trapézoïdaux et son design robuste.

Tout comme ses cousines de plateforme, la nouvelle Jeep sera disponible avec différentes motorisations. Mais le plus intéressant pour les clients fleet, c'est qu'elle proposera trois motorisations 100 % électriques. La première est une traction avec 213 ch, une batterie de 74 kWh et une autonomie de 500 km (consommation WLTP de 17,5 kWh). Un peu plus tard, elle ajoutera à son catalogue une version plus puissante



Hyundai Nexo



Jaecoo 5



Jeep Compass

avec une grande batterie et une autonomie jusqu'à 650 km. Le summum sera atteint avec la variante à transmission intégrale de 375 ch qui bénéficiera de vraies capacités tout-terrain dignes d'une Jeep.

Carrosserie	SUV
Puissance	213 - 375 ch
Batterie	74 - 97 kWh
Autonomie	Jusqu'à 650 km
Lancement	Déjà disponible
Prix de base TVAC/HTVA	43.925 € / 36.301,65 €

JEEP WAGONEER S

Un peu plus grand que le Compass, le Wagoneer S circule déjà depuis un certain temps aux États-Unis, mais il arrivera également en Europe et dans notre pays à la mi-2026. Ce SUV entièrement électrique repose sur la plate-forme STLA Large de Stellantis et n'a techniquement rien à voir avec le Wagoneer ou le Grand Wagoneer tout court, c'est-à-dire sans le suffixe « S ». Comparé à ces deux modèles à essence, le Wagoneer S est légèrement plus petit, même s'il reste imposant selon les normes européennes avec ses quelque 4,9 mètres de long. Il est propulsé par deux moteurs électriques d'une puissance cumulée de 600 ch, alimentés par une batterie de 100 kWh, ce qui lui confère une autonomie d'un peu moins de 500 km. Grâce au système Selec-Terrain, la filiale américaine de Stellantis promet des capacités tout-terrain dignes d'une Jeep.

Jeep Wagoneer S



Carrosserie	SUV
Puissance	600 ch
Batterie	100 kWh
Autonomie	± 500 km
Lancement	été 2026
Prix de base TVAC/HTVA	Pas encore connu

KIA EV2 & EV5

Début 2026, la Kia EV2 fera son arrivée dans les concessions. Encore plus fort : elle fera ses débuts mondiaux au Salon de Bruxelles. Il s'agit d'un SUV citadin full électrique qui a été développé spécifiquement pour le marché européen - il est d'ailleurs aussi fabriqué sur notre continent, plus précisément dans l'usine de Zilina en Slovaquie. Comme son nom le laisse supposer, elle se positionnera sous la EV3 (tant en matière de format que de tarifs) et sera donc développée comme un modèle entièrement électrique. Elle sera l'équivalent de la Hyundai Ioniq 2 et sera d'ailleurs basée sur la même plateforme e-GMP.

Le grand SUV EV5 est, lui aussi, basé sur cette plateforme. Ce grand SUV de 4,61 mètres qui ressemble à un petit EV9, pourrait être décrit comme l'équivalent 100 % électrique du Sportage. Le nouveau venu sera d'abord disponible avec une batterie de 81,4 kWh, bonne pour une autonomie jusqu'à 530 km, et à l'avant, un moteur électrique de 217 ch. Mais d'autres versions de batteries et de puissance devraient voir le jour plus tard, dont une variante à 4 roues motrices.

Avec son empattement de 2,75 mètres et son coffre de 566 litres, extensible à 1.650 litres en rabattant la banquette arrière, et complété par un trunk de 44,4 litres, il a tous les atouts pour devenir un véhicule familial. Contrairement à l'EV9, l'EV5 devra se contenter d'une technologie de 400 volts, ce qui limitera sa puissance de charge à 150 kW. Il proposera par contre une fonction V2L et V2G (vehicle to load et vehicle to grid).

Carrosserie	SUV (EV5)
Puissance	217 ch (EV5)
Batterie	81,4 kWh (EV5)
Autonomie	Jusqu'à 530 km (EV5)
Lancement	Déjà disponible (EV5)
Prix de base TVAC/HTVA	4h.990 € / 38.008,26 € (EV5)

KIA EV5

LEAPMOTOR B03X, B10 & B05

Avec la B03X - ou A10, comme elle sera baptisée sur son marché domestique chinois -, Leapmotor, distribué par Stellantis, ajoute un nouveau petit SUV à sa gamme. Ce premier modèle sur la plateforme mondiale A du constructeur mesure 4,2 mètres et se situe donc en termes de taille entre une Opel Mokka et une Peugeot 2008, pour ne citer que deux marques du groupe Stellantis. Avec un empattement de 2,6 mètres, il promet toutefois un intérieur spacieux. Sa batterie LFP offre une autonomie pouvant atteindre 500 km, selon le cycle chinois CLTC.

Avec ses 4,52 mètres de long, la B10 se positionne également dans le segment C, mais dans la catégorie très prisée des SUV. Leapmotor la présente comme son premier modèle spécialement conçu pour les marchés internationaux et se vante qu'elle a été mise au point en Italie sur le circuit Stellantis de Balocco. La B10 est propulsée par un moteur électrique d'une puissance de 218 ch et est disponible avec deux packs de batteries (56,2 ou 67,1 kWh), offrant une autonomie respective de 361 et 434 km. La capacité de charge rapide est de 168 kW, ce qui permet, selon Leapmotor, de recharger la batterie de 30 (!) à 80 % en moins de 20 minutes. La B10 affiche un prix de départ particulièrement intéressant de 29.900 euros (TVAC).

Sur le segment C, Leapmotor lance la B05, une berline entièrement électrique qui, avec ses 4,43 mètres, mesure exactement la même longueur qu'une Kia EV4. On ne sait pas encore grand-chose sur la B05, mais on sait déjà que son empattement est identique à celui du SUV B10 mentionné plus haut (2,74 mètres), ce qui signifie probablement qu'elle reposera sur la même plateforme.

Carrosserie	SUV (B10)
Puissance	218 ch (B10)
Batterie	56,2 - 67,1 kWh (B10)
Autonomie	Jusqu'à 434 km (B10)
Lancement	Déjà disponible (B10)
Prix de base TVAC/HTVA	29.900 € / 24.710,74 € (B10)

LEXUS ES

Actuellement, Lexus ne dispose que d'un seul modèle 100 % électrique dans sa gamme : le



SUV RZ. Mais cela va changer prochainement, car la nouvelle et 8^e génération de la berline ES recevra également deux variantes entièrement électriques. La nouvelle ES a été développée selon un nouveau concept de design Lexus baptisé « Clean Tech x Elegance ». Elle se distingue par une carrosserie dynamique, avec une poupe inclinée. Malgré ce profil, elle ressemble à première vue à une quatre portes avec un coffre séparé. Avec une longueur de carrosserie de 5,14 mètres, la nouvelle Lexus ES est 16,5 cm plus longue que le modèle actuel, tandis qu'elle est également 5,5 cm plus large (1,92 mètre) et que son empattement augmente de 8 cm (jusqu'à 2,95 mètres).

La nouvelle ES sera disponible en deux variantes : ES 350e et ES 500e. La première est un modèle à traction avant de 224 ch, la seconde dispose d'une transmission intégrale et développe 343 ch. L'ES 500e est également équipée du système Direct4 de Lexus pour une répartition intelligente du couple sur les quatre roues. La capacité de la batterie est de 76,96 kWh pour la 350e et de 74,69 kWh pour la 500e. Dans les deux cas, la recharge rapide peut atteindre 150 kW. Le lancement européen de la nouvelle Lexus ES est prévu pour le printemps 2026.

Carrosserie	Berline
Puissance	224 - 343 ch
Batterie	74,69 - 76,96 kWh
Autonomie	>500 km
Lancement	début 2026
Prix de base TVAC/HTVA	Pas encore connu



Mazda CX-6e



Mercedes-Benz CLA Shooting Brake avec technologie EQ



Mercedes GLB avec technologie EQ

MAZDA CX-6e

La Mazda 6e recevra bientôt un petit frère sous la forme d'un SUV. Lors du récent Shanghai Auto Show, la marque japonaise a en effet présenté l'EZ-60 qui, lorsqu'il arrivera sur le marché européen, changera probablement de dénomination pour devenir CX-6e. Avec une longueur de 4,85 mètres, le nouveau venu se positionnera dans la gamme entre la CX-60 et la CX-80. Les spécifications de la version européenne ne sont pas encore connues, mais elle sera certainement disponible avec les caractéristiques de la 6e, étant donné que les deux modèles reposent sur la même plateforme.

MERCEDES-BENZ CLA SHOOTING BRAKE AVEC TECHNOLOGIE EQ

Après le lancement réussi de la nouvelle CLA Berline, la nouvelle génération est désormais aussi disponible en version Shooting Brake. Et celle-ci aussi est proposée dans une variante full électrique, qui est d'ailleurs basée sur la même plateforme MMA que la berline. Cela signifie donc également une architecture de 800 volts qui doit garantir une capacité de recharge rapide élevée - la CLA « avec technologie EQ » comme se nomment les versions électriques, peut donc recharger en DC à une puissance de 320 kW, peu importe la version (de carrosserie). Plus étonnant pour un VE, cette CLA dispose d'une boîte de vitesse à deux rapports, ce qui lui permet d'afficher une belle capacité de remorquage de 1,8 tonne. Tout comme la CLA Berline, la Shooting Brake est proposée en 250+, avec une puissance de 272 ch et une autonomie de 761 km, et en 350, avec respectivement 354 ch et 730 km. D'autres versions suivront plus tard, dont une version d'entrée de gamme avec une petite batterie.

Carrosserie	Shooting brake
Puissance	272 - 354 ch
Batterie	58 - 85 kWh
Autonomie	Jusqu'à 766 km
Lancement	Déjà disponible
Prix de base TVAC/HTVA	56.507 € / 46.700 €

MERCEDES GLB avec technologie EQ

Mercedes a abandonné sa gamme de modèles EQ spécifiques. Le successeur de l'EQB s'appelle donc, comme les versions thermiques, GLB, mais avec l'ajout « with EQ Technology ». Au lancement, les deux mêmes versions électriques que celles de la CLA seront disponibles, avec la même batterie de 85 kWh et la même capacité de recharge rapide allant jusqu'à 320 kW. Dans le cas de la 250+ with EQ Technology, Mercedes annonce ici une autonomie pouvant atteindre 631 km.

La silhouette du nouveau GLB est familière, mais le design est entièrement nouveau. Par rapport à l'EQB, le nouveau GLB est plus long de 48 mm ; l'écart avec le GLB sortant atteint 98 mm. L'empattement augmente de 60 mm. Le volume de coffre progresse également, tandis que la version électrique bénéficie cette fois d'un trunk de 127 litres. Le GLB sera à nouveau proposé en cinq ou sept places, y compris en version with EQ Technology.

MERCEDES GLC avec technologie EQ

L'EQC disparaît également, au profit du GLC 'avec technologie EQ'. Contrairement à la CLA (Shooting Brake) et au GLB, ce nouveau GLC entièrement électrique n'a rien à voir avec le GLC à motorisation thermique qui, selon toute vraisemblance, restera au catalogue. Les attentes sont effectivement très élevées, pas seulement parce que l'actuel GLC thermique est depuis quelques années déjà le modèle le plus vendu de la gamme. Mais aussi parce que ce GLC 'avec technologie EQ' va devoir faire face à une concurrente de taille du constructeur de Munich dévoilée en même temps : la BMW iX3 de la « Neue Klasse ».

Dans cette bataille de muscles, Stuttgart lancera d'abord le GLC électrique en version 400 4Matic, dont les deux moteurs développent ensemble pas moins de 489 ch... 20 de plus donc que l'iX3 xDrive 50. Outre cette 400 4Matic, quatre autres versions sont également prévues, mais Mercedes n'en dit pas encore davantage. En attendant, on

peut déjà vous dire que ce GLC 400 4Matic - à ne pas confondre donc avec le GLC 400e 4Matic plug-in hybride ! - offrira une autonomie de 672 km grâce à sa batterie de 94 kWh (net).

Carrosserie	SUV
Puissance	489 ch
Batterie	94 kWh
Autonomie	Jusqu'à 672 km
Lancement	Déjà disponible
Prix de base TVAC/HTVA	72.479 € / 59.900 €

MERCEDES VLE & VLS

L'EQV sera également remplacé en 2026. La nouvelle Classe V électrique sera commercialisée sous le nom de VLE et aura également un grand frère, le VLS. Nous ne savons pas encore grand-chose à leur sujet, si ce n'est que les deux fourgonnettes électriques reposeront sur la nouvelle plateforme VAN.EA de Mercedes, tandis que leurs homologues à moteur thermique,





Mitsubishi Eclipse Cross



Nissan Micra

également attendus, reposeront sur le châssis VAN.CA. La VLE pourra accueillir jusqu'à 8 passagers, tandis que la VLS « définira un segment de luxe unique en soi avec tout le luxe automobile possible », selon le constructeur, qui promet en outre que la VLE « combinera la conduite et la maniabilité d'une limousine avec la polyvalence et l'espace d'un monospace ».

MITSUBISHI ECLIPSE CROSS

Après plusieurs années d'absence sur notre marché, Mitsubishi fait son grand retour avec une gamme entièrement dérivée des modèles existants du groupe Renault. Le plus intéressant pour les clients fleet est le nouvel Eclipse Cross, un SUV électrique du segment C dans lequel on reconnaît, malgré un avant légèrement remanié, le Renault Scénic E-Tech Electric. À terme, l'Eclipse Cross sera proposé, tout comme son cousin français, en deux versions : avec un moteur de 170 ch et une batterie de 60 kWh, et

avec 220 ch et 87 kWh. La première ne sera toutefois ajoutée à la gamme qu'au cours de l'année 2026. Logiquement, Mitsubishi profitera du salon de Bruxelles pour se faire connaître à nouveau auprès du grand public.

Carrosserie	SUV
Puissance	170 - 220 ch
Batterie	60 - 87 kWh
Autonomie	Jusqu'à 635 km
Lancement	Déjà disponible
Prix de base TVAC/HTVA	47.990 € / 39.661,16 €

NISSAN MICRA

L'espiègle Micra affiche un design légèrement rétro, avec ses formes bombées et ses phares et feux arrière ronds. À l'extérieur, vous ne la confondrez donc pas facilement avec sa cousine française, la Renault 5 E-Tech Electric, avec laquelle elle partage sa plateforme AmpR Small. Comparée à cette dernière, elle est 5 cm plus longue, mais avec une longueur de 3,97 mètres, elle reste sous la barre des quatre mètres. Son coffre, d'un volume de 326 litres, est toutefois exactement de la même taille.

Tout comme la R5, la Micra est disponible avec un moteur électrique de 120 ou 150 ch, avec dans le premier cas une batterie de 40 kWh et dans le second une batterie de 52 kWh. Elle ne reprend toutefois pas la version de base de 95 ch de Renault. L'autonomie WLTP est de 317 km avec la petite batterie et de 416 km avec la grande. Comparée à la R5, la Micra est légèrement plus chère, mais Nissan offre en contrepartie une garantie plus étendue.

Carrosserie	Citadine
Puissance	120 - 150 ch
Batterie	40 - 52 kWh
Autonomie	Jusqu'à 416 km
Lancement	Déjà disponible
Prix de base TVAC/HTVA	29.250 € / 24.173,55 €

NISSAN LEAF

Pour concevoir cette troisième génération de Nissan Leaf, les designers de la marque japonaise sont repartis de zéro. Le concept de carrosserie des deux premières générations de Leaf a été abandonné. La version 2026 suit la tendance SUV et ressemble à un SUV crosso-

ver coupé. Les lignes sont fluides, les surfaces sculptées et l'apparence générale est épurée. La ligne de toit plonge littéralement vers l'arrière et la voiture affiche un coefficient de traînée de 0,25, l'un des meilleurs de sa catégorie, ce qui lui permet d'afficher des chiffres de consommation très avantageux.

De plus, avec ses 4,35 mètres de long, la nouvelle Leaf est 14 cm plus courte que sa devancière. Cela ne l'empêche pas d'avoir gagné en espace intérieur, grâce à l'utilisation de la plate-forme CMF-EV qu'elle partage notamment avec l'Ariya et ses cousines, les Renault Scénic et Mégane. La nouvelle Leaf est disponible avec deux options de batterie. La version avec une batterie de 52 kWh développe une puissance de 177 ch. Avec cette configuration, l'autonomie atteint 440 km. Une batterie plus grande de 75 kWh est également disponible. Elle porte la puissance et l'autonomie à 218 ch et 622 km.

Carrosserie	crossover
Puissance	177 - 218 ch
Batterie	52 - 75 kWh
Autonomie	Jusqu'à 622 km
Lancement	Déjà disponible
Prix de base	37.690 € / 31.148,76 € TVAC/HTVA

NISSAN JUKE EV & 'PIXO'

Le petit crossover Juke aura bientôt droit à un remplaçant, même si l'actuel Juke à motorisation essence restera au catalogue. Bien qu'aucune information officielle n'ait encore été communiquée à l'heure actuelle, on peut s'attendre à ce que le Juke EV utilise la même plateforme CMF-EV (AmpR Medium) déjà utilisée par la Leaf. Son design sera inspiré du concept car Hyper Punk qui a été présenté au Japan Mobility Show en octobre 2023.

En outre, on s'attend aussi à ce qu'un modèle full électrique vienne compléter la gamme sous la Micra. Il pourrait s'appeler Pixo - ce n'est pas encore officiel - et sera l'équivalent de la future nouvelle Twingo.

OMODA 4

La gamme Omoda s'élargit avec la 4, un SUV de 4,4 mètres de long, disponible aussi bien en version 100 % électrique qu'avec une motorisation hybride. La filiale du groupe chinois Chery n'a pas encore communiqué de détails tech-

niques sur le modèle. On peut cependant déjà dire que l'Omoda 4 aura des lignes très épurées. Il faudra encore s'armer d'un peu de patience pour la voir sur nos routes, puisque son lancement n'est prévu que fin 2026.

OPEL ASTRA FACELIFT

La compacte de milieu de gamme d'Opel a subi un lifting qui lui donne surtout un nouveau look, avec un « Opel Vizor » (la partie avant) renouvelé et immédiatement reconnaissable. L'Opel Vizor, encore plus raffiné, est plus fin et plus précis, et doté d'accents lumineux épurés. Le logo de la marque est désormais éclairé, comme sur le dernier Grandland. Les lignes nettes de la partie avant renforcent le caractère technique



Nissan Leaf



Omoda 4



PEUGEOT E-308 FACELIFT

Tout comme la cousine Opel Astra, la compacte 308 et sa version break s'offrent une mise à jour de mi-carrière. Outre quelques évolutions stylistiques mineures, on notera le remplacement de la batterie par une nouvelle de 55,4 kWh (net) qui permet aux versions électriques de faire grimper leur autonomie à 450 km. La recharge DC est limitée à 100 kW. La garantie passe aussi à 8 ans et 160.000 km et la 308 reste encore disponible en version hybride, diesel et plug-in hybride.

Carrosserie	Berline Compacte et break (ST)
Puissance	156 ch
Batterie	58 kWh
Autonomie	Jusqu'à 450 km
Lancement	Déjà disponible
Prix de base TVAC/HTVA	41.355 € / 34.177 €



POLESTAR 5

La Polestar 5 est la version de production du concept-car Precept que nous connaissons déjà depuis 2020. Il s'agit d'une GT 4 portes de plus de 5 mètres (5.087 mm pour être précis) qui, tout comme la Polestar 4, ne dispose pas de vitre arrière. Comparé à ce SUV coupé, le nouveau modèle est plus long de 11 cm, ce qui lui confère des proportions plus dynamiques. La Polestar 5 se positionne ainsi comme une rivale de la Porsche Taycan. Deux versions seront proposées, disposant toutes deux de deux moteurs et de la transmission intégrale. La Dual Motor peut compter sur une puissance de 748 ch et un couple de 812 Nm, tandis que la Performance affiche 884 ch (exactement comme la Porsche Taycan Turbo donc) et pas moins de 1.015 Nm.

Avec la même batterie de 112 kWh (106 net), la Performance se 'contente' d'une autonomie WLTP de 565 km, tandis que la Dual Motor annonce 670 km (consommation moyenne de 20,9 kWh/10 km contre 17,6 à 19,3 kWh/100 km). Pour augmenter l'efficacité, le moteur arrière peut être déconnecté. Grâce à une architecture de 800 volts, la recharge rapide est possible dans les deux cas jusqu'à 350 kW, ce qui permet de passer le niveau de la batterie de 10 à 80 % en seulement 22 minutes. Les tarifs sont évidemment en conséquence...

du design. Grâce à sa nouvelle batterie de 58 kWh et à l'ajout d'un système de pré-conditionnement, l'autonomie grimpe de 34 km par rapport à la précédente génération pour atteindre 454 km (WLTP).

Carrosserie	Berline Compacte et break (ST)
Puissance	156 ch
Batterie	58 kWh (brut)
Autonomie	Jusqu'à 454 km
Lancement	Q1 2026
Prix de base TVAC/HTVA	Pas encore connu

Carrosserie	Berline
Puissance	748 - 884 ch
Batterie	112 kWh
Autonomie	Jusqu'à 670 km
Lancement	Déjà disponible
Prix de base TVAC/HTVA	120.600 € / 99.669 €

PORSCHE CAYENNE ELECTRIC

Après le Macan, le Cayenne passe également à l'électrique, devenant ainsi le deuxième SUV Porsche entièrement déductible fiscalement. Le constructeur allemand a mis les petits plats dans les grands pour impressionner avec le Cayenne Electric : le Turbo dispose d'une puissance maximale de pas moins de 1.056 ch et d'un couple pouvant atteindre 1.500 Nm, ce qui en fait la Porsche de série la plus puissante jamais construite. Heureusement, il existe également une version un peu plus « raisonnable ». Le Cayenne Electric « standard » se contente d'une puissance maximale de 442 ch.

La capacité de récupération d'énergie est également remarquable : grâce à l'expérience acquise par Porsche en Formule E, le Cayenne Electric peut récupérer jusqu'à 600 kW d'énergie lors du freinage. La batterie a d'ailleurs une capacité de 113 kWh (brute), ce qui devrait permettre une autonomie de 642 km pour l'Electric et de 623 km pour l'Electric Turbo. La capacité de recharge rapide est également impressionnante : jusqu'à 400 kW, à condition de trouver une station de recharge aussi puissante. Le Cayenne Electric peut également être rechargeé par induction, en le garant simplement au-dessus de la plaque (optionnelle) au sol. Il n'est sans doute pas surprenant que le Cayenne Electric ne soit pas à la portée de tous les budgets de leasing...

Carrosserie	SUV
Puissance	442 - 1.056 ch
Batterie	113 kWh
Autonomie	Jusqu'à 642 km
Lancement	Déjà disponible
Prix de base TVAC/HTVA	110.107,81 € / 90.998,19 €

RANGE ROVER ELECTRIC

Le lancement du Range Rover Electric était prévu pour fin 2025, mais il a été reporté à 2026.

Nous savions depuis un certain temps déjà que la version électrique du Range Rover serait pratiquement impossible à distinguer des versions à essence, mais entre-temps, certaines données techniques ont également été dévoilées. Les deux moteurs électriques - un par essieu - développent une puissance et un couple cumulés de 550 ch et 850 Nm, et les Britanniques avaient déjà laissé entendre que les performances seraient comparables à celles de la version essence SV de 615 ch. La batterie aurait une capacité de 117 kWh et pourrait être rechargée rapidement grâce à son architecture de 800 volts.

RENAULT TWINGO E-TECH ELECTRIC

Renault continue de croire au segment A et lancera en 2026 une nouvelle génération entièrement électrique de sa voiture urbaine embléma-



Porsche Cayenne



Renault Twingo

tique, la Twingo. Celle-ci s'inspire clairement de la première génération, mais contrairement à son ancêtre, elle est dotée de cinq portes. Le modèle entièrement électrique est propulsé par un moteur de 60 kW. Renault annonce une autonomie pouvant atteindre 263 km et un prix de base de 19.500 euros TVAC chez nous.

ŠKODA EPIQ

Tout comme la Cupra Raval avec laquelle elle partage ses gènes, nous attendions la Škoda Epiq dès 2025, mais il faudra donc patienter encore un peu. L'Epiq est la version Škoda de cette dernière (et de la Volkswagen ID.Polo), mais avec une carrosserie plus proche d'un SUV. Le modèle d'entrée de gamme électrique de la marque tchèque se caractérise par une longueur de carrosserie de 4,1 mètres et un coffre de 475 litres. Škoda promet un prix de départ intéressant d'environ 25.000 euros et une autonomie pouvant atteindre 425 km. La

présentation de la version de série est désormais prévue pour mi-2026.

SKYWORTH K 800V

Skyworth est un géant de la tech en Chine. La marque se lance maintenant sur notre marché avec un SUV électrique de 4,72 mètres de long, ainsi qu'une variante PHEV nommée HT-i. La version EV K 800V se démarque avec une batterie NMC de 65,71 kWh, une architecture 800 volts (le modèle « K » commercialisé en France à batterie LFP de 86 kWh n'a pas l'architecture 800 volts) permettant de récupérer de 10 à 80 % en 11 minutes et un tarif canon de 36.995 € TTC. Selon les sources, l'autonomie varie entre 380 et 513 km WLTP. En effet, le site internet Skyworth Belgium annonce 494 et 513 km, comme le communiqué de presse, tandis que Novus Cars Group, qui fait partie des importateurs, mentionne 380 km WLTP (ce qui nous semble plus réaliste en cycle mixte).

Le K 800V développe 204 ch aux roues avant, effectue le 0 à 100 km/h en moins de 10 secondes et atteint les 150 km/h.

La distribution sera assurée par Novus Cars Group et Skyworth Belux avec, à sa tête, Ignace Laenen, également co-gérant de One Automotive qui importe d'autres marques chinoises - assez peu connues en fleet - chez nous (BAIC, BAW, DFSK, Forthing, JAC, Livan, Seres et SWM).

Carrosserie	SUV
Puissance	204 ch
Batterie	65,71 kWh
Autonomie	Jusqu'à 513 km
Lancement	Q1
Prix de base	36.995 € / 30.574,38 € TVAC/HTVA

SMART #2

Avec la #2, Smart revient à ses racines. Il s'agit en effet d'une descendante directe de la Fortwo, mais dans sa version électrique. On ne sait pas encore grand-chose à son sujet, si ce n'est qu'il s'agit d'un véhicule très compact et donc entièrement électrique à deux places. Nous nous attendons à une capacité de batterie modeste d'environ 35 kWh, ce qui correspond à une autonomie de 200 à 250 km. Cette nouvelle Smart serait à nouveau conçue par l'équipe de design



Škoda Epiq



Skyworth K 800V

de Mercedes, mais elle serait construite par Geely en Chine. Son lancement est prévu pour fin 2026.

SUBARU e-OUTBACK & UNCHARTED

Jusqu'à présent, le Solterra, basé sur le Toyota bZ4X, était le seul modèle entièrement électrique de la gamme Subaru, qui fera d'ailleurs l'objet d'une mise à jour en profondeur pour 2026. Cette même année, deux nouveaux modèles viendront toutefois s'y ajouter : l'e-Outback et l'Uncharted. Le premier, connu sur d'autres marchés sous le nom de Trailseeker et qui est en fait un cousin du Toyota bZ4X Touring, est légèrement plus grand que le Solterra dont il est dérivé, et se caractérise par une batterie de 74,7 kWh, une puissance moteur de 375 ch et une autonomie de « plus de 450 km ». L'e-Outback dispose de deux moteurs électriques afin d'obtenir le label Symmetrical All-Wheel Drive dont Subaru se vante volontiers.

L'Uncharted est quant à lui plus compact que le Solterra. Il est apparenté au Toyota C-HR+ et sera, tout comme ce dernier, disponible en version traction ou quatre roues motrices. Dans le premier cas, la batterie standard a une capacité de 57,7 kWh, ce qui correspond à une autonomie de 445 km, mais il existe également une version longue portée de 77 kWh et une autonomie de 585 km. La version Dual Motor utilise la même batterie, mais peut afficher une puissance cumulée de 338 ch et une autonomie de 470 km. L'e-Outback et l'Uncharted seront tous deux lancés début 2026.

Modèle	e-Outback	Uncharted
Carrosserie	Break surélevé	SUV
Puissance	375 ch	jusqu'à 338 ch
Batterie	74,7 kWh	57,7 - 77 kWh
Autonomie	± 450 km	445 - 585 km
Lancement	Début 2026	Début 2026
Prix de base TVAC/HTVA	Pas encore connu	Pas encore connu

SUZUKI e-VITARA

Bien que l'« ancienne » Vitara à moteur thermique reste pour l'instant dans la gamme, Suzuki a lancé une toute nouvelle génération entièrement électrique de son célèbre SUV. Dans la pratique, cette e-Vitara est presque identique à la Toyota Urban



Subaru Uncharted



Suzuki e-Vitara

Cruiser. Quoi qu'il en soit, elle est 9 cm plus longue que la Vitara à essence et, tout comme le Toyota, elle existe en trois versions : en version traction avant avec 144 ch et une batterie de 49 kWh (autonomie de 344 km), en version traction avant avec plus de puissance et une batterie plus grande (174 ch, 61 kWh et 426 km) et enfin en version avec la même batterie mais à quatre roues motrices grâce à la combinaison de deux moteurs, qui développent ensemble 184 ch (395 km).

Carrosserie	SUV
Puissance	144 - 184 ch
Batterie	49 - 61 kWh
Autonomie	Jusqu'à 426 km
Lancement	Déjà disponible
Prix de base TVAC/HTVA	33.990 € / 28.090,91 €

TOYOTA URBAN CRUISER

Alors que Toyota a longtemps été réticent à l'égard des voitures entièrement électriques, le constructeur japonais est en train de rattraper son retard. Le modèle électrique suivant après le bZ4X était l'Urban Cruiser, qui a fait ses débuts mondiaux au salon de Bruxelles en 2025. Il s'agit d'un petit SUV légèrement plus grand que le Yaris Cross, jumeau du Suzuki e-Vitara. Tout comme ce dernier, il existe en trois versions : traction avant, 144 ch et batterie de 49 kWh (autonomie de 344 km), traction avant, 174 ch et batterie de 61 kWh (autonomie de 426 km) et enfin, traction intégrale et 184 ch (61 kWh et 395 km).

TOYOTA C-HR+

Bien que son nom laisse supposer le contraire, le C-HR+ n'a rien à voir avec le C-HR (hybride). La

seule chose qu'il a en commun avec ce dernier, c'est son look de SUV coupé. Le C-HR+ est un modèle entièrement électrique basé sur la plate-forme e-TNGA BEV de Toyota. Il est également disponible chez Subaru sous le nom d'Uncharted. Le « + » dans son nom se justifie toutefois dans la mesure où, avec une longueur de 4,52 mètres, il est plus grand que le C-HR.

Avec ses 416 litres, le C-HR+ ne battra pas de records en matière de volume de coffre, mais il est tout de même plus adapté aux familles que le C-HR compact sans le « plus ». Il est disponible avec une batterie de 57,7 ou 77 kWh et avec une traction avant ou quatre roues motrices. Dans ce dernier cas, il dispose de 343 ch, tandis que la version à traction avant se contente de 167 ch avec la petite batterie ou de 224 ch avec la grande batterie.

Carrosserie	SUV
Puissance	167 - 343 ch
Batterie	57,7 - 77 kWh
Autonomie	Jusqu'à 600 km
Lancement	Début 2026
Prix de base TVAC/HTVA	Pas encore connu

TOYOTA bZ4X TOURING

Toyota élargit la gamme du SUV électrique bZ4X avec un nouveau modèle Touring. Tout comme le bZ4X « classique », qui a récemment fait l'objet d'un lifting, est le jumeau du Subaru Solterra, le bZ4X Touring est celui du tout nouveau Subaru e-Outback. La gamme de moteurs est toutefois plus étendue chez Toyota, puisque le bZ4X Touring est disponible en version traction avant de 224 ch ou en version quatre roues motrices de 380 ch. Dans les deux cas, la batterie a une capacité de 74,7 kWh. Toyota offre d'ailleurs une garantie de 10 ans ou un million de kilomètres sur cette dernière (à condition qu'elle soit contrôlée chaque année). Un autre atout du bZ4X Touring, long de 4,83 mètres, est son volume de coffre de pas moins de 600 litres.

Carrosserie	Break surélevé
Puissance	224 - 380 ch
Batterie	74,7 kWh
Autonomie	± 450 km
Lancement	Printemps 2026
Prix de base TVAC/HTVA	Pas encore connu



VOLKSWAGEN ID. POLO

Volkswagen réinvente l'une de ses icônes urbaines avec l'ID. Polo, une citadine 100 % électrique qui marque l'entrée de la marque allemande sur le segment électrique accessible. Ce modèle de 4,05 m repose sur la plateforme MEB+ et conserve l'esprit pratique de la Polo tout en gagnant en espace intérieur et volume de coffre, jusqu'à 1 243 L grâce au plancher plat et à l'absence de transmission traditionnelle.

La gamme de lancement se compose de trois niveaux de puissance en traction avant : 85 kW (116 ch), 99 kW (135 ch) et 155 kW (211 ch). Une version sportive ID. Polo GTI de 166 kW (226 ch) est prévue plus tard dans l'année. Deux tailles de batteries sont proposées : une 37 kWh LFP pour environ 300 km d'autonomie WLTP et une 52 kWh NMC permettant jusqu'à 450 km, avec des charges rapides en courant continu jusqu'à 130 kW selon les versions.

La production aura lieu au site SEAT/CUPRA de Martorell (Espagne), et le lancement commercial est programmé pour le printemps 2026 avec un tarif d'accès attractif autour de 25.000 euros TVAC.

Carrosserie	Citadine
Puissance	De 116 à 226 ch
Batterie	37 kWh & 52 kWh
Autonomie	jusqu'à 450 km
Lancement	Printemps 2026
Prix de base TVAC/HTVA	± 25.000 €

VOLKSWAGEN ID. CROSS

Au cours de l'été 2026, Volkswagen présentera la version de série de l'ID.Cross Concept, autrement dit la version SUV de l'ID.Polo. Celle-ci sera légèrement plus grande que cette dernière - le concept-car mesure 4,16 mètres - et aura à peu près la taille du T-Cross. Malgré ses dimensions extérieures limitées, l'ID.Cross promet un volume de chargement supérieur à la moyenne de 450 litres, complété par un coffre avant de 25 litres. Bien entendu, l'ID.Cross reposera, tout comme l'ID.Polo, sur la plateforme MEB+. La version conceptuelle est équipée d'un moteur électrique de 211 ch qui entraîne les roues avant et offre une autonomie WLTP d'environ 420 km. Malgré sa taille compacte, sa capacité de remorquage serait de 1,2 tonne.



Volkswagen ID.Cross

Carrosserie	Petit SUV
Puissance	Jusqu'à 211 ch
Batterie	Pas encore connu
Autonomie	Jusqu'à ±420 km
Lancement	Eté 2026
Prix de base TVAC/HTVA	Pas encore connu

VOLVO ES90

Alors que Volvo s'est fortement appuyé sur les SUV pour sa transition électrique, l'ES90 comble une lacune en offrant une alternative aux berlines traditionnelles. Avec une longueur de 5,00 mètres et une hauteur de 1,55 mètre, il joue avec les frontières entre les segments. L'ES90 est basé sur la plateforme SPA2, déjà utilisée pour le SUV EX90, et son empattement de 3,10 mètres garantit un espace intérieur généreux. Les derniers éléments de design de Volvo sont présents, avec un avant élancé sans calandre et une signature lumineuse Thor's Hammer. À l'arrière, les feux en deux parties s'étendent de part et d'autre du hayon, accentuant son aspect moderne et sculptural. Un Cx de 0,25, le plus bas jamais atteint par Volvo, optimise son efficacité. L'ES90 est disponible en trois versions : avec 333 ch aux roues arrière (Single Motor) et avec 449 (Twin Motor) ou 680 ch (Twin Motor Performance) et traction



Voyah Courage

intégrale. La première dispose d'une batterie de 92 kWh, offrant une autonomie allant jusqu'à 650 km, les deux autres sont équipées d'une batterie de 106 kWh, qui permet au Twin Motor d'atteindre une autonomie WLTP allant jusqu'à 700 km.

Carrosserie	Berline
Puissance	333 - 680 ch
Batterie	92 -106 kWh
Autonomie	Jusqu'à 700 km
Lancement	Déjà disponible
Prix de base	72.490 € / 59.909,09 € TVAC/HTVA

VOLVO EX60

Le XC60, le modèle le plus populaire de Volvo à ce jour, restera encore un peu en production, mais sera bientôt rejoint par une alternative électrique, l'EX60. Ce rival du nouveau BMW iX3 et du Mercedes GLC avec technologie EQ est le premier modèle de la marque suédoise à être construit sur la plateforme SPA3. Les Suédois promettent qu'il se rechargea plus rapidement et aura une autonomie supérieure à celle de n'importe quelle Volvo à ce jour, soit plus de 700 km selon les informations disponibles. L'EX60 présente une première en matière de

sécurité : une ceinture de sécurité multi-adaptative, conçue pour mieux protéger les occupants en s'adaptant aux variations du trafic et à la personne qui la porte, grâce aux données en temps réel fournies par les capteurs avancés de la voiture. L'EX60 fera son apparition le 21 janvier 2026 et la production en série à Göteborg débutera au cours du premier semestre 2026.

VOYAH COURAGE

Outre la Free et la Dream, un monospace sept places, Voyah, filiale de Dongfeng, a récemment lancé la Courage en Belgique. Il s'agit d'un SUV de 4,73 mètres développé pour le marché mondial, dont la taille est comparable à celle du Xpeng G6 ou du Zeekr 7X, pour ne citer que quelques compatriotes, mais aussi à celle de l'éternel Tesla Model Y. La Courage est disponible avec une traction arrière ou une transmission intégrale.

La RWD Business Edition développe 292 ch, tandis que la AWD Performance Edition en développe 429. Bien que Voyah se positionne comme une marque haut de gamme, la Courage affiche un prix très compétitif. Elle peut être rechargée rapidement jusqu'à 200 kW. Comme c'est souvent le cas avec les modèles chinois, il y a un gadget pour se démarquer. Dans le cas de la Courage, il s'agit d'un écran d'infodivertissement qui peut être déplacé horizontalement pour être utilisé à la fois par le conducteur et le passager avant.

Carrosserie	SUV
Puissance	292 - 435 ch
Batterie	80 kWh
Autonomie	Jusqu'à 476 km
Lancement	Déjà disponible
Prix de base	44.323 € / 36.630,58 € TVAC/HTVA

XPENG P7+ & M03

En 2026, la gamme belge Xpeng s'enrichira du P7+, un modèle cinq portes qui, avec une longueur de 5,06 mètres, est environ 18 cm plus long que la berline P7 et qui était déjà présentée en septembre 2025 au salon IAA Mobility de Munich. La P7+ repose sur la plateforme SEPA 2.0 plus récente de la G6. Elle est disponible avec une batterie de 60,7 ou 76,3 kWh et un moteur électrique de 245 ou 313 ch qui entraîne les roues arrière.

La M03 pourrait également arriver dans notre pays en 2026. Il s'agit du premier modèle d'une gamme économique avec laquelle Xpeng souhaite conquérir l'Europe et le reste du monde. Avec une longueur de 4,78 mètres, la M03 est une rivale de choix pour la Tesla Model 3. Elle serait équipée d'un moteur électrique de 190 ch sur l'essieu avant et d'une batterie de 51,9 kWh ou d'un moteur de 218 ch et d'une batterie de 62,2 kWh. La M03 promet un poids réduit et un coefficient de traînée particulièrement faible de 0,194, ce qui pourrait se traduire par une consommation avantageuse.

Carrosserie	Berline (P7+)
Puissance	245 - 313 ch (P7+)
Batterie	60,7 - 76,3 kWh (P7+)
Autonomie	Jusqu'à 725 km (CLTC) (P7+)
Lancement	2026
Prix de base TVAC/HTVA	Pas encore connu

ZEEKR 001, X, 7X & 7GT

Fin 2025, Zeekr, la marque premium soeur de Lynk & Co et donc également membre du groupe chinois Geely, a enfin fait son apparition officielle dans notre pays. Les modèles sont construits en Chine, mais ont été conçus en Suède. Deux showrooms ont déjà ouvert leurs portes, l'un à Gand et l'autre à Liège. La gamme comprend le break de chasse 001 de 4,96 mètres de long, le « SUV urbain » X (4,43 mètres) et le SUV 7X (4,79 mètres).

Ce dernier repose sur une architecture de 800 volts et peut donc être rechargeé rapidement jusqu'à 480 kW (pour l'instant en théorie). En 2026, la 7GT viendra s'ajouter à la gamme. Ce break de chasse légèrement plus compact que la 001 sera disponible, tout comme la 7X avec laquelle elle partage sa plateforme, en version propulsion ou à quatre roues motrices et avec une puissance de 422 à 646 ch. La 7X et la 7GT, en particulier, se distinguent par leur excellente qualité.



Carrosserie	SUV (7X)
Puissance	422 - 646 ch (7X)
Batterie	75 - 100 kWh (7X)
Autonomie	Jusqu'à 615 km (7X)
Lancement	Déjà disponible
Prix de base TVAC/HTVA	53.990 € / 44.619,83 €



Véhicules utilitaires légers **Les nouveautés du marché utilitaire**

Le marché du véhicule utilitaire léger s'électrifie de plus en plus. Ici aussi, quelques nouveautés seront présentées dans les palais de Brussels Expo. Petit tour d'horizon.

par Damien Malvetti

1. Grâce à un partenariat avec Stellantis, IVECO dispose d'une gamme entièrement électrique.

Iveco eJolly et eSuperJolly

Cette année, IVECO va étendre sa gamme de LCV avec 2 nouveaux modèles grâce à sa collaboration avec Stellantis.

Le Jolly, cousin des Citroën ë-Jumpy ou Peugeot E-Expert, ouvre la voie à une nouvelle génération d'utilitaires électriques compacts dédiés à la ville. Avec un poids maximal autorisé de 2,8 à 3,2 tonnes et une charge utile pouvant atteindre 1.175 kg, il combine agilité et capacité pour les missions de livraison en zones urbaines, même dans les espaces restreints grâce à sa hauteur inférieure à 1,9 mètre. Son moteur de 100 kW assure une conduite souple et silencieuse, tandis que ses batteries de 49 ou 75 kWh offrent jusqu'à 352 km d'autonomie, complétées par une recharge rapide permettant de récupérer 100 km en 15 minutes.

Le SuperJolly, quant à lui cousin des grands fourgons de Stellantis, vise les missions de transport plus traditionnelles avec un poids maximal autorisé en charge allant jusqu'à 4,25 tonnes. Son moteur de 200 kW et sa batterie haute densité de 110 kWh garantissent jusqu'à 420 km d'autonomie, l'une des meilleures de sa catégorie. Avec un volume utile allant jusqu'à 17 m³ et une charge de 1,4 tonne, il répond aux besoins des logisticiens en quête d'espace et de polyvalence.

Isuzu D-Max EV

Uniquement proposé en version Double Cab, l'Isuzu D-Max EV marque l'arrivée de l'électrique dans la gamme du pick-up japonais sans renier son ADN utilitaire. Visuellement, il se distingue à peine des versions diesel, avec quelques touches bleues, tout en conservant des dimensions identiques. Surtout, ses capacités restent intactes : 3,5 tonnes de capacité de remorquage et jusqu'à 1.010 kg de charge utile.

Le D-Max EV repose sur deux moteurs électriques délivrant une puissance cumulée de

**A peine présenté, le KIA PV5 a déjà été élu
International Van of the Year 2025.**



1.

2. Avec ce D-Max EV, Isuzu vise surtout les municipalités.

3. KIA fait son entrée sur le marché de l'utilitaire en Europe avec ce PV5 Cargo.



2.

140 kW (190 ch) et 325 Nm, associés à une transmission intégrale. Son poids contenu à 2.350 kg s'explique par une batterie lithium-ion de 67 kWh, un choix qui limite toutefois son autonomie. Celle-ci plafonne à 263 km, ce qui restreint son usage aux missions locales.

Autre point faible, la recharge. La puissance maximale en courant continu est limitée à 50 kW, nécessitant environ une heure pour passer de 20 à 80 % de batterie. Enfin, le tarif est à l'image de son positionnement de niche : à partir de 71.015 € HTVA.

KIA PV5 Cargo

KIA profitera du Salon de Bruxelles pour lancer officiellement le tout premier véhicule utilitaire léger de sa gamme PBV, le PV5 Cargo. Basé sur une plateforme dédiée E-GMP.S, il s'agit d'un fourgon de taille moyenne située entre deux segments, proposant différents formats (longueurs et hauteurs) et un volume de chargement situé entre 3,4 et 5 m³.

Le constructeur coréen annonce une autonomie WLTP jusqu'à 416 km, une charge utile jusqu'à 790 kg et 750 kg de masse tractable.



3.



4.

4. Le nouveau Trafic E-Tech sera le premier modèle de l'offensive Renault.

Une version châssis-Cabine est également disponible au catalogue. Le PV5 Cargo dispose en plus du seuil d'accès à l'espace de chargement le plus bas du marché et de très nombreux espaces de rangement pratiques dans son habillage.

Des solutions de fleet management et de connectivité de premier plan pour faciliter la vie des usagers et du gestionnaire de flotte accompagneront le véhicule.

A peine présenté, il a déjà été élu International Van of the Year 2026.

Côté tarif, KIA annonce une entrée de gamme à partir de 32.350 euros HTVA. Ce PV5 Cargo est le premier modèle d'une future gamme utilitaire de KIA qui devrait être complète avec au moins un modèle dans chaque segment de marché d'ici 2030. « Nos utilitaires seront proposés dans l'ensemble de notre réseau de concessionnaires, mais une vingtaine de concessionnaires au Belux ont été spécifiquement formés pour la vente et l'après-vente de ces véhicules », nous a exposé Olivier Gelas, Managing Director de KIA Belux. « Concrètement, chaque groupe de concessionnaires KIA dispose d'un centre dédié aux LCV, équitablement répartis sur tout le territoire ».

Mercedes VLE

Au cours de l'année, Mercedes lancera le premier véhicule de sa nouvelle gamme utilitaire. Le VLE, c'est son nom, n'a pas encore dévoilé beaucoup de ses détails techniques. On sait néanmoins qu'il s'agira d'un fourgon de taille moyenne qui remplacera l'actuel EQV dans la gamme et qui promet une autonomie d'au moins 500 km. Il devrait reposer sur une architecture 800 volts et permettre une recharge AC à 22 kW de série. La transmission intégrale devrait être au programme, mais en option.

Renault Trafic Van E-Tech Electric

2026 sera une année charnière pour Renault. La marque au losange lancera en effet le premier modèle de sa nouvelle famille d'utilitaires légers : le Trafic Van E-Tech Electric.

Il inaugure la plateforme « Software Defined Vehicle » d'Ampere, avec une architecture entièrement nouvelle mêlant batterie intégrée dans le plancher et moteur placé à l'arrière. Cette conception a permis de repousser les roues aux extrémités, offrant un volume optimisé, une hauteur contenue sous les 1,9 m et un rayon de braquage de 10,3 m, équivalent à celui d'une Clio. Proposé en deux longueurs - L1 de 4,87 m pour 5,1 m³ et L2 de 5,27 m pour 5,8 m³ - il conserve une capacité de chargement généreuse, compatible avec les europalettes, ainsi qu'une charge utile de 1,25 tonne et une capacité de remorquage de 2 tonnes.

Deux types de batteries seront proposés : une version NMC offrant jusqu'à 450 km d'autonomie et une LFP destinée à la ville, annoncée à près de 350 km, toutes deux associées à un moteur de 150 kW et 345 Nm. L'architecture 800 volts permet une recharge express de 15 à 80 % en 20 minutes, tandis que les fonctions V2L et V2G sont prévues.

Grâce à l'approche SDV, le Trafic évoluera en continu via des mises à jour à distance et pourra accueillir des applications métier directement dans son interface, qu'il s'agisse de gestion de livraisons ou de configurations pour véhicules spécialisés.

2026 sera une année charnière pour Renault qui présentera, au Salon, le première modèle de sa nouvelle gamme d'utilitaires légers électriques.





MAXUS
TOUJOURS PLUS

POUR LES PROFESSIONNELS. TOUJOURS PLUS.



DELIVER 9

CONDITIONS SALON

À pd

259€ /MOIS*
HTVA

En renting financier

5
YEAR
WARRANTY

8
YEAR
BATTERY
WARRANTY

Découvrez les conditions salon sur tous
nos véhicules utilitaires sur www.maxusmotors.be



Maxomotive SA / Bedrijvenlaan 4, 2800 Mechelen / info@maxusmotors.be / www.maxusmotors.be



Informations environnementales (R.D. 19.03.2004.) Toutes les spécifications peuvent être modifiées sans préavis. Photos non contractuelles. Numéro d'entreprise : BE 0430 801744. BELFIUS IBAN BE18 5513 3884 0065 - BIC : GKCCBEBB - Toutes les informations et conditions concernant nos 5 ans de garantie d'usine sont disponibles auprès de votre distributeur officiel Maxus et sur www.maxusmotors.be DELIVER 9.2.0 Diesel C1T 108kW Panel Van L3H2 FWD Comfort à partir de 259,00 € par mois HTVA en Renting Financier. Prix net : € 23.990,00. Offre calculée sur base de 60 mois, avec un acompte de € 4.978,30 HTVA et avec une option d'achat de 35,00 %. Consommation moyenne (l/100 km) indicative : 8,8 . Emission CO2 (g/km) indicative : 231 g/km. Offre réservée aux professionnels. Sous réserve d'acceptation du dossier par Alpha Credit S.A, Montagne du Parc 8 Boit 3, 1000 Bruxelles, RPM Bruxelles 0445.781.316. Offre valable jusqu'au 28/02/2026.

Deux roues **Les motos sont de retour !**



ZONTES 703F & Ducati Monster

Laissées de côté depuis plusieurs années, les motos font leur retour au Brussels Motor Show. Petit tour d'horizon de ce que vous pourrez admirer au palais 9.

par Philippe Hunin

Avant de silloner les allées du Heysel, analysons les tendances de ce marché du deux-roues, en baisse de 9 % par rapport à 2024. Les acheteurs semblent davantage tournés vers une utilisation loisirs plutôt que de voir le deux-roues comme une solution de mobilité.

Electrification

De nombreuses marques s'aventurent dans le segment du tout électrique avec des scooters et des naked-bikes (motos avec peu de carénage) dont la tarification débute sous les 2.000 € (Honda EM1E, SEGWAY E110S ou SYM E-MOI) pour atteindre les 13.390 € avec le BMW CE-04. Si certains constructeurs essaient de se démarquer avec des motos électrifiées plus puissantes telles que les Kawasaki E-1 (5.999 €) ou Z7 Hybrid (7.999 €), le motard lambda reste insensible à ce genre de motori-

sations à bobinage ou hybrides, par passion pour le moteur thermique. Peut-être que l'apparition au catalogue Honda de la WN7 (14.999 €) modifiera la vision de certains. Quoi qu'il en soit, avec seulement 140 km d'autonomie, c'est un pari qui est loin d'être gagné par Honda. Zero Motorcycles, grand spécialiste de la moto électrique, lance également pour l'Europe son premier scooter LS1 (5.230 €).

Automatisme

En faisant abstraction des déplacements intra-muros, l'électrification générale des motos n'est pas (encore ?) à l'ordre du jour. En revanche, les transmissions automatiques commencent à proliférer au sein de plusieurs marques.

Honda a ouvert la voie avec sa transmission DCT, devenue la référence absolue en la ma-



BMW F450GS



Royal Enfield Bullet 650



Suzuki SV-7GX



Triumph Trident 800



Honda CB 1000 GT



CFMOTO 1000MT-X

tière, et en proposant depuis deux ans son système e-Clutch qui, lors du changement de vitesse, remplace mécaniquement l'utilisation du levier d'embrayage. BMW (ASA) et Yamaha (Y-AMT) se sont lancés avec un certain succès dans cette direction. MV Agusta équipe sa Turismo Veloce 800 Lusso d'une boîte automatique SCS avec le Smart Clutch System, et ce depuis 2018 ! Pour l'instant, Suzuki et Kawasaki ainsi que l'ensemble des productions chinoises et indiennes prennent de la distance avec ce type de transmission automatique.

Les nouveautés

Dans le palais 9 réservé à la moto, BMW occupe une place de choix avec sa F 450 GS, équipée d'un nouveau twin vertical de 420 cm³ qui développe une puissance de 48 ch (35 kW) à 8.750 tr/min. Son prix débute à 7.250 €. À ses

côtés, les nouvelles R 1300 RT (23.390 €), R 1300 R (16.900 €) et R 1300 RS (17.400 €) tenteront de faire un peu d'ombre à la R 1300 GS (20.740 €) ainsi qu'aux autres modèles du constructeur allemand.

Kawasaki relance sa KLE 500, disparue des catalogues depuis 2006, avec une motorisation moins puissante qu'à l'origine (45 ch au lieu de 48) et un poids de 194 kg. Séduisante et concurrentielle avec son prix de base de 6.749 €, on ne peut que regretter le positionnement de l'échappement, trop près du sol, et une hauteur de selle de 870 mm. En marge de ce « petit » trail, les roadsters Z1100 et Z1100 SE se dévoilent avec leurs 136 ch et un tarif concurrentiel de, respectivement, 12.199 € et 13.999 €.

Chez Honda, la CB 1000 GT sera la star du stand avec son prix de 14.699 €, la puissance de son 4 cylindres (150 ch) et son équipement.

Plus discrète mais tout aussi charmante, la CB1000F (12.699 €), avec ses filets bleus, rappellera la mythique CB 900 F Bol d'Or d'autrefois. Moteur 4 cylindres et 123 ch : de quoi se faire plaisir.

Joli tir pour Suzuki, qui lance sa SV-7GX ! Cross-over, c'est-à-dire « tout-usage », cette moto passe-partout reprend le moteur SV, ses 645 cm³ et ses 73 ch, mais associe le tout aux assistances actuelles pour sécuriser la conduite. Les très belles GSX-8T (10.599 €) et GSX-8TT (11.399 €) seront également de la partie avec leur look si particulier et une motorisation de 83 ch sous la forme d'un bicylindre en ligne.

Avec la Zontes 703F et la Mash GT 750, la Chine ouvre une brèche dans sa muraille pour les « roule-toujours » ou les voyageurs au long cours. Particulièrement bien équipée, la Mash

»» Nouveautés 2026



Kawasaki KLE500



MV Agusta Brutale



Suzuki GSX-8TT



Mash 750 GT



ZERO LS1



Yamaha Ténéré 700 World Raid

GT 750 (11.999 €) se singularise par son moteur bicylindre de 75 ch, alors que la Zontes 703F est pourvue d'un 3 cylindres (699 cm³) et de 95 ch. Norton, après de nombreux changements de propriétaires, revient sur le devant de la scène avec quatre modèles, dont une Manx R typée Superbike et sa version roadster, toutes deux affichant 206 ch pour une cylindrée de 1.200 cm³. Un trail nommé Atlas, disponible en deux versions, vient épauler le grand retour de la marque britannique, aux mains de TVS depuis 5 ans. Moteur bicylindre de 585 cm³ et 60 ch. À l'heure de boucler ces lignes, il n'est pas certain que les modèles Norton soient présents au Heysel.

En revanche, vous croiserez inévitablement les nouvelles Triumph Trident 800 (9.995 €) et Street Triple 765 RX (14.495 €), les Yamaha 70th Anniversary (R125, R3, R7 et R9) ainsi que la nouvelle Ténéré 700 World Raid (13.699 €), toute la gamme Royal Enfield et sa récente Bullet 650 ainsi que la FF C6, premier modèle issu de sa ligne Electric Flying Sea.

Ducati s'est lancé dans la valse des motorisations en insérant le V2 des Streetfighter,

Panigale et Multistrada MY2025 dans la Monster MY2026 (12.590 €) et l'Hypermotard 950, qui devient une Hypermotard V2 avec une version SP (19.990 €) mieux freinée (Brembo M50). La Diavel V4 RS (40.590 €) passe au V4 de 1.103 cm³ pour une conduite encore plus dynamique.

Voge arrive en Belgique avec sa gamme déjà bien connue en Europe et son scooter SR450X, copie du Honda X-ADV. Signalons aussi les deux trails proposés chez QJMotor, SRT 450 RX et SRT 800 RX, dont la diffusion est prévue pour février. Un scooter SR GT 400 vient seconder le petit 125 chez Aprilia.

Impossible de terminer sans parler du Chinois CFMOTO, dont les ventes progressent sans discontinuer, qui relève un nouveau pari en lançant sa 1000 MT-X, suite logique de ses MT 450, 700 et 800. CFMOTO fait dorénavant partie de la caste des « grandes » marques. Il ne fait désormais plus aucun doute que les motos chinoises font partie intégrante du monde de la moto, avec une finition et une qualité de fabrication souvent égales aux plus grands.



link2fleet

ZE experience event

18.06
2026
08:00
↓
18:00

Brabanthal
3001
Louvain

Découvrez, testez, avancez vers la mobilité durable

Anticipez le budget mobilité et découvrez, en une journée, toutes les solutions : véhicules électriques, vélos, trottinettes, scooters, services et bien plus encore.

Pourquoi participer ?

Découvrez les solutions zéro émission

Des marques, des modèles et des innovations pour chaque besoin.

Tout en seul lieu

Comparez, testez et échangez avec les acteurs du secteur.

Laissez-vous inspirer

Découvrez les nouveautés et tendances.

Connectez-vous

Rencontrez les professionnels qui façonnent la mobilité durable.

**SAVE
THE DATE**



« Cet événement prend chaque année davantage d'ampleur et s'impose désormais comme un véritable incontournable du secteur. L'organisation est soignée, les fournisseurs sont pertinents, et c'est également une excellente opportunité de networking. »

Marie Lorbat,
Fleet Manager - VINCI Facilities

« Journée exceptionnelle. L'occasion de tester plusieurs véhicules en une seule journée, de manière très efficace. La possibilité de découvrir de nouvelles marques et de nouveaux modèles. Networking, sessions d'experts... Tout simplement un événement au top. »

Johan Kerkhofs,
Fleetmanager - Smet'Group



SOLUTIONS FORD FLEET SUR MESURE CONÇUES POUR VOUS, NATURELLEMENT.



Découvrez nos conditions salon

■ PUMA GEN-E : 13,1-13,7 kWh (CYCLE MIXTE) WLTP ■ EXPLORER : 14,5-17,3 kWh (CYCLE MIXTE) WLTP
■ CAPRI : 13,3-15,8 kWh (CYCLE MIXTE) WLTP ■ MUSTANG MACH-E : 17,3-21 kWh (CYCLE MIXTE) WLTP
Informations environnementales : ford.be ♦ Donnons priorité à la sécurité. Infos et conditions sur ford.be



READY SET *Ford*™