Camionnettes électriques : « La technologie est à maturité »

23/04/2019 Timothy Vermeir Expertise Center, Vans

Facebook Twitter LinkedIn Pinterest

Les voitures électriques sont désormais bien connues du public. En revanche, les camionnettes électriques n'ont pas encore percé… C'est avant tout aux constructeurs de passer à la vitesse supérieure…

Nous voici déjà au troisième Van Excellence Talk. Au programme : les camionnettes électriques, les avantages qu'elles offrent et les progrès à accomplir pour en faire une véritable alternative aux véhicules diesel. À mes côtés : Patrick Jaspers, LCV Manager chez J&T Autolease, et Alex De Swaef, directeur de la société EV-Point, spécialisée dans les bornes de recharge électrique, et membre fondateur d'openchargepoint.be, le consortium belge des exploitants dans ce secteur. Claude Yvens, rédacteur en chef des magazines Transportmedia, interviendra de temps à autre.

Quel que soit le véhicule, le prix est un facteur déterminant dans notre choix. Nous savons qu'un véhicule électrique coûte environ deux fois plus cher à l'achat que son équivalent diesel. En va-t-il de même pour le leasing ?

Patrick Jaspers : « Deux fois plus cher, je ne dirais pas. Mais ils seront effectivement plus chers, car leur prix d'achat est beaucoup plus élevé. En tant que société de leasing, nous devons également tenir compte de la valeur résiduelle du véhicule. Pour les vans électriques, cette valeur demeure floue. Par facilité, nous utilisons donc à l'heure actuelle le même pourcentage que pour les versions diesel -il faut bien commencer quelque part.

Outre le prix d'achat, nous tenons aussi compte des coûts d'entretien, légèrement inférieurs pour les camionnettes électriques. Néanmoins, cela ne compense pas la nette différence dans le prix d'achat.

Et concernant le *total cost of ownership* ?

Patrick Jaspers : « En tenant compte de la consommation, on se rapproche fortement du coût d'un moteur classique. »

Alex De Swaef : « Un utilitaire léger consomme approximativement 18 kW/100 km. Sachant que le prix actuel est de 0,22 €/kWh, vous arrivez à environ 4 €/100 km. Imaginons, à titre de comparaison, une camionnette diesel consommant 12 l/100 km à 1,5 € le litre : cela reviendrait à 18 euros/100 km. Cette différence de 14 €/100 km équivaut, au bout de 5 ans et à hauteur de 40.000 km par an, à une économie de 28.000 € sur les frais de carburant. Ce montant peut être consacré à l'achat du véhicule.

Ce n'est pas tout : alors que ma voiture électrique a 116.000 kilomètres, je n'ai dû me rendre qu'une seule fois au garage… Et je ne comprends même pas pourquoi. Ma voiture n'a ni huile, ni courroie… Pas besoin de remplacer les plaquettes de frein non plus, car on utilise presque toujours le frein moteur. Les coûts d'entretien sont divisés par dix. Sans oublier l'image écologique qui compte tellement pour les entreprises… »

Patrick Jaspers : « Poussés par leurs clients, certains clients sont passés au CNG il y a cinq ou six ans, quand l'offre en véhicules électriques n'existait pas encore. Les véhicules électriques sont les prochains sur la liste. D'ici quelques années, ils seront les seuls autorisés à circuler en ville. »

Qu'existe-t-il aujourd'hui en termes de fiscalité et de subventions pour compenser (en partie) la hausse du prix d'achat et des coûts de leasing ?

Patrick Jaspers : « La déductibilité des véhicules électriques est déjà de 100 %, comme pour les voitures particulières. Mais une chose est sûre, c'est que la donne va changer : les véhicules diesel ne resteront pas entièrement déductibles. »

Claude Yvens : « Une étude récente de la VAB a également montré que recharger son véhicule dans une station publique de recharge rapide était bien plus onéreux que via les bornes en entreprise. Il s'agit pourtant de la même électricité, non ? »

Alex De Swaef : « A la station-service, vous payez aussi pour l'infrastructure. Le prix d'une borne de recharge publique normale est de 2.000 à 3.000 €, alors qu'une borne de recharge rapide coûte 30.000 €. Cette différence se retrouve évidemment dans le prix affiché aux stations de recharge rapide. Vous payez pour un service qui inclut un gain de temps.

La vitesse de recharge est un élément important, car les camionnettes sont comme les camions : à l'arrêt, ils coûtent. À l'avenir, toute personne qui emploiera des camionnettes électriques de manière intensive devra disposer d'une borne de recharge rapide. »

Claude Yvens : « En discutant avec les constructeurs, on constate qu'ils cherchent un compromis entre l'autonomie, la charge utile et la performance. Les véhicules sont conçus pour un usage précis : une camionnette électrique destinée à la livraison de colis dans une grande ville aura moins d'autonomie, mais plus de charge utile.

Les vans électriques sont étonnamment toujours associés aux services de livraison 'last mile' en ville. S'agit-il des seuls créneaux d'avenir pour ces véhicules ?

Alex De Swaef : « Je trouve incompréhensible que les maçons ne soient pas les premiers à passer à la conduite électrique. Ils se rendent sur chantier où leur véhicule peut être branché à un coffret de chantier la journée avant de repartir le soir. Tous les feux sont au vert pour qu'ils roulent à l'électricité. »

Recharger à domicile peut-il être dissuasif pour les travailleurs, comme le contremaître de cette société de construction par exemple ?

Alex De Swaef : « Non, car il est tout à fait possible d'installer une borne de recharge à domicile et aux frais de l'entreprise. Contrairement à la carte carburant classique, la carte de recharge électrique est liée à une seule et même voiture, ce qui nous permet de vérifier quelle voiture est rechargée et de bloquer les autres modèles, car la vitesse de recharge varie selon le véhicule. »

Patrick Jaspers : « Les bornes de recharge sont en train de se multiplier. On utilise alors une carte au nom du propriétaire de la voiture qui réglera la note. »

Alex De Swaef : « Le conducteur d'un VE ne s'arrête pas pour recharger, mais rechargera là où il s'arrête. C'est pourquoi il faut que les entreprises où la recharge des VE peut se faire la journée se dotent de nombreuses bornes, à condition que l'électricité générée par les panneaux solaires excède celle consommée par les véhicules ».

Et concernant la puissance nécessaire ?

Alex De Swaef : « Le raccordement électrique des habitations est assez puissant, car nous ne rechargeons qu'en courant monophasé 16 A. Nous pouvons même installer un disjoncteur de puissance afin que l'énergie disponible soit d'abord transmise aux appareils ménagers avant d'alimenter la voiture.

Quant aux entreprises, il reste à voir si elles disposent de suffisamment d'électricité pour alimenter tous les véhicules. Si ce n'est pas le cas, vous pouvez produire de l'électricité supplémentaire en plaçant une cabine, ce qui permet également de faire baisser le prix de 0,22 à 0,16 €/kWh. Grâce à la gestion dynamique de la charge, vous pouvez aussi faire en sorte que les véhicules ne soient pas tous chargés simultanément à la même intensité. Nous avons également conçu un modèle dont les batteries sont alimentées de jour grâce à l'énergie solaire. Le prix tombe ainsi à 0,07 €/kWh, ce qui libère de la place pour investir dans les systèmes de batterie, etc. »

Qu'attendez-vous encore des constructeurs ?

Alex De Swaef : « L'autonomie des vans doit être portée à au moins 250 km si l'on ambitionne davantage que du transport urbain.

De plus, les chiffres annoncés sur la consommation aux 100 km sont erronés. L'un prétend atteindre les 200 km avec une batterie 40 kWh, tandis que l'autre affirme ne pas dépasser les 150 km avec une 41 kWh. Les essais sont menés dans des conditions qui ne correspondent pas à la réalité. Si je prends l'aspiration d'un camion, ma batterie sera encore à moitié pleine une fois arrivé. En revanche, si je roule avec le vent de face, je serai déjà heureux d'arriver à destination avec ma voiture électrique dépassée – elle a maintenant deux ans. »

Vous qualifiez de 'dépassée' une voiture de 2 ans. Venons-en à la durée des contrats de leasing : au vu de l'évolution frénétique des technologies, les gestionnaires de flottes et les automobilistes souhaitent changer de voiture plus rapidement…

Patrick Jaspers : « C'est évident. Nous ne proposons d'ailleurs pas de contrats de cinq ans pour les véhicules électriques, mais bien de 36 mois par exemple. Ces contrats sont donc adaptés à l'évolution ultrarapide des technologies. »

Alex De Swaef : « Quand je dis de ma voiture qu'elle est 'dépassée', c'est surtout par rapport à l'état actuel de la technologie. Elle n'est certainement pas vétuste, bien au contraire. Par exemple, la batterie ne s'est pas détériorée : la capacité est restée identique. »

Que reste-t-il à faire pour que la conduite électrique s'installe dans les habitudes ?

Patrick Jaspers : « Je pense que l'infrastructure de charge en est déjà à un stade très avancé. Mais imaginons que les constructeurs proposent une gamme complète – l'offre en VE présente encore de nombreuses lacunes – et que nous arrivons à changer les mentalités, alors nous y parviendrons. Dès le moment où cette gamme sera sur le marché, nous aurons, en tant que société de leasing, l'avantage d'avoir acquis assez d'expérience en matière de voitures électriques pour évaluer correctement la valeur résiduelle, les coûts d'entretien, le budget des pneus, etc. Nous pourrons alors fixer un prix encore meilleur. »

Alex De Swaef : « Il faut surtout changer la mentalité des gestionnaires de flotte. Les gens doivent savoir que la période d'essai est terminée : cette technologie est à maturité. Si les marques arrivent à rehausser leur autonomie, je suis convaincu que dans les deux prochaines années, nous verrons les premières grandes entreprises évoluer vers des flottes entièrement électriques. »

Pour tout savoir sur J&T Autolease, rendez-vous sur notre Transport & Van In Belgium Directory !