

TVM ACTUEL

Cornelissen Groep :

Partenaire d'Albert Heijn pour la livraison à domicile

« Ce que nous faisons est unique et nous en sommes très fiers. »

PLUS



Michiel Kindt (Sioen) :

« La demande pour des bâches qui protègent activement augmente. »



Jan van Waterschoot

(TVM) : « Nous continuons à innover pour nos courtiers. »



Katrien Raeymakers (TVM) :

« Vous faites des affaires à l'étranger ? Vérifiez la législation des sanctions. »



6

LIVRAISON À DOMICILE POUR ALBERT HEIJN EN BELGIQUE

Albert Heijn a décidé en pleine crise du coronavirus de proposer la livraison à domicile en Belgique. Comme partenaire logistique stratégique, Cornelissen a bien sûr immédiatement fait partie de cette nouvelle aventure.



TVM MISE TOUJOURS PLUS SUR LA PRÉVENTION

Avec TVM solutions, le nouveau centre de formation pour le secteur du transport et de la logistique, TVM Belgium veut aider encore plus ses clients et miser toujours plus sur la prévention.



SIOEN DÉVELOPPE DES BÂCHES INTELLIGENTES

Pour empêcher activement quelqu'un d'entrer dans un camion, la société familiale flamande Sioen et la société technologique allemande ZF ont développé une bâche intelligente à deux couches pour remorques.



TRANSITION VERS LES TRANSPORTS ZÉRO ÉMISSIONS

Les sociétés de transport vont devoir participer à terme à la transition vers les transports zéro émissions, ce qui aura un impact majeur sur le secteur.

TVM actuel est une publication périodique de TVM Belgium.

Rédaction : Dirk Mertens, Veerle De Graeve et Ena Bernaers (Mindsetting)

Photos : Filip Van Loock, Frederick Van Grootel, Cornelissen Groep, TVM Verzekeringen et Sioen

Maquette : Mindsetting.be

Adresse de la rédaction : TVM Belgium | Berchemstationstraat 78 | B-2600 Berchem

BCE 0841.164.105 | RPR/RPM Antwerpen/Anvers | NBB/BNB 2796 | IBAN : BE86 3101 6010 4650 | BIC : BBRUBEBB | Branch of TVM verzekeringen N.V., Van Limburg Stirumstraat 250, NL-7901 AW Hoogeveen - KvK : 53388992 | Authorized by DNB, Westeinde 1, NL-1017 ZN Amsterdam

Besoin d'une assistance d'urgence en cas d'accident, de panne ou de maladie ?

Appelez TVM truck & car assistance et bénéficiez de l'assistance immédiate d'une équipe de spécialistes 24h/24, 7j/7.

+32 (0)78 15 11 63

Regardez la vidéo d'animation sur www.tvm.be/assistance pour un aperçu clair et rapide.

+32 (0)3 285 92 00 | info@tvm.be | information@tvm.lu
www.tvm.be/fr | [@tvmbelgium](https://twitter.com/tvmbelgium)
www.facebook.com/tvmbelgium



4 PITSTOP

Bart De Smedt, d'Affligem, a été élu Le Chevalier d'Or de la Route 2022.



14 L'IMPORTANCE DE BONS ACCORDS EN MATIÈRE DE SERVICES LOGISTIQUES

Comment les prestataires de services logistiques peuvent-ils se couvrir correctement pour limiter leurs risques de responsabilité ?



10 LA ROUTE VERS 100 MILLIONS

Fin 2022, TVM Belgium a franchi un nouveau cap important : 100 millions d'euros de chiffre d'affaires. Avec Jan van Waterschoot, nous parlons de l'évolution de petit à grand acteur du marché belge des assurances.



21 5 QUESTIONS À BRUNO NIJS À PROPOS DE TVM DRIVE



21 TVM ASSURANCES FÊTE SON 60E ANNIVERSAIRE



27 L'INFLUENCE DE LA LOI DES SANCTIONS SUR VOTRE ASSURANCE

AVANT-PROPOS DU DIRECTEUR GÉNÉRAL



Les coûts pour les transporteurs et les prestataires de services logistiques n'ont jamais augmenté autant que l'année dernière. J'ai énormément de respect pour la manière dont nos clients ont traversé la crise du carburant et l'indexation des salaires et je tiens donc à les remercier d'avoir maintenu leur confiance dans TVM Belgium, même dans les moments difficiles. C'est grâce à eux si nous affichons une croissance élevée année après année.

De bons chiffres sont bien sûr importants, mais notre principal objectif est de continuer à offrir de la valeur ajoutée à nos clients finaux, et c'est la raison pour laquelle nous nous réinventons régulièrement. L'année dernière par exemple, nous avons numérisé notre service de prévention avec TVM Drive et créé notre centre de formation

« Notre principal objectif est de continuer à offrir de la valeur ajoutée à nos clients finaux. »

TVM solutions. Nous ne nous contentons plus d'aider nos clients à travers la gestion des sinistres, et nous mettons plus que jamais l'accent sur une politique de prévention active en collaboration avec les courtiers, notamment avec les bâches intelligentes pour camions de Sioen. Les intrusions sont en effet à l'origine de 30 % de tous les dommages dans le secteur des transports. Grâce à la sécurité active de Sioen, vous pouvez diminuer sensiblement le risque que quelqu'un s'introduise encore dans votre remorque et cela nous permet aussi de réduire considérablement les sinistres.

Pour ce qui est de l'avenir, nous mettons aussi l'accent sur la durabilité avec une solution clé en main pour aider nos clients à atteindre leur objectif de zéro émissions.

Nous recevons aussi de plus en plus de demandes de solutions sur mesure de la part du secteur logistique et y répondons autant que possible. Nous réfléchissons alors avec le prestataire de services et son courtier pour trouver ensemble une solution sur mesure. Un bel exemple dans ce cas est celui de Cornelissen Groep, qui assure en exclusivité la livraison des courses à domicile pour Albert Heijn. Une aventure inspirante que nous sommes heureux de soutenir en tant que partenaire spécialisé dans la prévention et l'assurance.

Frank Van Nueten, directeur général



Reprise (de parties) d'articles autorisée moyennant l'accord écrit de la rédaction et mention de la source. Reprise de photos et/ou illustrations non autorisée.



Bart De Smedt, Le Chevalier d'Or de la Route 2022

Bart De Smedt, d'Affligem, a été élu Le Chevalier d'Or de la Route 2022, devançant quatre autres Chevaliers d'Or lors d'un parcours d'adresse et d'un test de connaissances théoriques.

texte : Sandra Van Hauwaert
photo : Frederick Van Grootel

Jamais impliqué dans un accident
Le titre « Le Chevalier d'Or de la Route 2022 » récompense le quinquagénaire Bart De Smedt pour dix années de conduite sans accident. « Je travaille pour Nedcargo Logistics depuis 29 ans, dont 22 comme chauffeur de poids lourd. Je parcours environ 2.500 kilomètres chaque semaine, principalement à destination des Pays-Bas. »

Travailler avec passion et engagement

La récompense a beaucoup ému Bart, qui en est aussi très fier. « Je fais mon travail avec énormément de passion et je me donne à fond chaque jour. Quand vous aimez ce que vous faites, vous êtes automatiquement incité à être performant. On commence bien sûr chaque journée avec l'intention de conduire sans avoir d'accident, mais les conditions sur la route et la circulation toujours plus dense ne facilitent pas la tâche. C'est génial d'être récompensé pour quelque chose que j'adore : conduire mon camion en toute sécurité. »

Conditions de travail idéales

Bart De Smedt aime son travail et est reconnaissant envers son employeur de créer les conditions idéales pour exécuter son travail. « Je sais parfaitement ce que mon patron attend de moi. Il y a une bonne organisation et mon supérieur est une crème qui m'aide beaucoup. Grâce au soutien administratif du responsable distribution chez Nedcargo Logistics, je peux en outre me concentrer totalement sur mon travail et ça porte clairement ses fruits. »

Conduite plus sûre et plus écologique

Conduire sans avoir d'accident demande des efforts de tout le monde. L'employeur de Bart lui paie régulièrement des formations pour conduire de manière plus sûre et plus écologique. « Chez Nedcargo Logistics, nous roulons par exemple à 85 km/h au lieu de 90 km/h. On ne gagne pratiquement pas de temps en roulant 5 km/h plus vite et on est beaucoup plus détendu au volant en roulant un peu plus lentement. On

est aussi plus concentré pour anticiper les situations inhabituelles sur la route. Pour moi, ces 85 km/h

« C'est génial d'être récompensé pour quelque chose que j'adore : conduire mon camion en toute sécurité. »

sont parfaits en tant que chauffeur. On consomme aussi moins, ce qui est bien pour l'environnement et mon employeur. » <

Kilian Houdenaert, Business Unit
Manager Belgium & Home NL
sur le site de Cornelissen Groep.



Des solutions logistiques intelligentes et durables

Cornelissen Groep est une entreprise familiale néerlandaise qui propose des solutions logistiques intelligentes et durables depuis plus de 90 ans : transport, entreposage, logistique à valeur ajoutée, palettes et livraison à domicile. Sa vision consiste à proposer des solutions avant-gardistes de transport et de stockage. « Pour y parvenir, nous nous concertons en permanence avec les clients, les partenaires et les autorités pour regarder tous ensemble dans la même direction », explique Kilian Houdenaert. Avec plus de 500 véhicules, 1.200 collaborateurs et 25.000 m² de capacité d'entrepôt, Cornelissen Groep est un grand acteur sur les marchés du transport néerlandais et désormais belge.

Cornelissen assure la livraison à domicile pour Albert Heijn en Belgique

Le commerce électronique est encore et toujours en plein boom. Car même en temps de crise, les sociétés actives dans l'e-commerce voient leurs commandes en ligne augmenter. Albert Heijn a aussi décidé en pleine crise du coronavirus de proposer la livraison à domicile en Belgique. Partenaire logistique stratégique, Cornelissen a bien sûr immédiatement fait partie de cette nouvelle aventure.

texte : Ena Bernaers

photos : Filip Van Loock et Cornelissen Groep

Trois sites « client dedicated » en Belgique

En 2 ans et demi, Cornelissen Groep a construit 3 sites « client dedicated » pour Albert Heijn, plus précisément à Boom, Evergem et Turnhout. « Nous sommes depuis très longtemps transporteur et partenaire stratégique d'Albert Heijn aux Pays-Bas. Et depuis quelques années, nous assurons aussi la livraison à domicile en Belgique des commandes en ligne. Albert Heijn a également perçu le potentiel du service de livraison à domicile sur le marché belge et a fait appel à Cornelissen pour mettre en place un réseau de distribution sur le sol belge. Nous avons commencé les premières livraisons à domicile dans les provinces d'Anvers et de Flandre orientale en août 2020 », déclare Kilian Houdenaert, Business Unit Manager Belgium & Home NL.

De la commande à la livraison à domicile

« Quand les clients passent une commande en ligne chez Albert Heijn, les collaborateurs du Home Shop Center aux Pays-Bas se mettent au travail pour rassembler tous les produits au niveau du client. Dès que les commandes sont prêtes, nous prenons le flux en charge chez Cornelissen. Nous prenons les colis et les emmenons pour le cross-docking vers les différentes plateformes en Belgique. Là, les commandes sont placées dans les camionnettes bleues familières de livraison à domicile. Avec la livraison à domicile, nous nous occupons également du flux des retours et ramenons les caisses pliantes bleues au centre de distribution. »

Grosse pression sur l'e-commerce

En raison de sa croissance explosive

ces dernières années, le secteur du commerce électronique est aujourd'hui soumis à une forte pression. Tout doit être livré le plus rapidement possible, avec une distribution de nourriture de qualité et une amabilité optimale. Tout cela suppose une chaîne d'approvisionnement courte et bien organisée. Kilian Houdenaert : « Aux Pays-Bas, Albert Heijn assure la livraison de courses à domicile depuis 18 ans et Cornelissen y participe depuis plusieurs années. La chaîne d'approvisionnement est donc au point et nous avons les connaissances et l'expérience nécessaires pour livrer également les commandes en Belgique avec le même niveau de service. Il suffisait simplement de mettre les bonnes personnes au bon endroit ici aussi, de disposer des bons équipements et de former nos chauffeurs pour qu'ils prennent la route en toute sécurité et en étant toujours aimables avec les clients. »



L'expérience Albert Heijn

L'expérience Albert Heijn commence quand le client voit la petite camionnette bleue entrer dans la rue. « Notre donneur d'ordre y attache énormément d'importance », explique Kilian Houdenaert. « Avoir des chauffeurs

respirer l'amour du travail dans leur comportement avec les clients, leur attitude dans la circulation, leur apparence, le soin qu'ils apportent au matériel d'Albert Heijn et au nôtre, ... Bref, ils doivent être les ambassadeurs de la marque Albert Heijn. »

Optimisation permanente du service

« Le métier de livreur est bien sûr très intense. Pour limiter au maximum la pression, nous travaillons avec des horaires réalistes et intelligents et nous sommes autant que possible en contact avec nos chauffeurs. Notre plateforme numérique Simacan nous permet de communiquer avec le livreur, de suivre nos véhicules en temps réel et d'intervenir rapidement en cas de problème. La plateforme nous permet aussi d'informer le client que le livreur

aura un quart d'heure de retard. Cette approche, assortie d'une planification intelligente et d'un système de suivi en temps réel, permet de réduire les temps d'immobilisation des camions et les contraintes de temps pour les chauffeurs et d'assurer une bonne communication avec les clients. Grâce aux services d'assistance sur la route, nous aidons nos livreurs et pouvons réduire

« Rendre les transports plus durables est un défi sociétal que nous devons relever ensemble. »

prudents et aimables est donc indispensable. Le client ne doit pas forcément toujours voir le même livreur, mais il doit toujours avoir la même expérience positive. Les critères de sélection pour nos livreurs sont donc très stricts : nous ne voulons que des collaborateurs qui aiment leur travail et veulent rendre les clients heureux. Ils doivent

l'impact sur les clients en cas de retard en cours de route.

Nous sommes très conscients, chez Cornelissen, que nous travaillons avec des personnes. Nous demandons dès lors régulièrement un feed-back à nos livreurs et traitons réellement les points à améliorer. Nous utilisons aussi les données de Simacan pour améliorer les tournées et éliminer les inefficiences du planning pour ainsi optimiser notre service. »

Les zones de basses émissions ne sont pas un obstacle

Beaucoup de villes flamandes appliquent des normes d'émissions toujours plus strictes pour les voitures qui entrent en ville. Les transports que Cornelissen effectue pour Albert Heijn sont prévus en conséquence. Kilian Houdenaert : « Nous essayons d'être progressistes dans ce domaine. Tous nos véhicules répondent déjà aux normes d'émissions les plus strictes. Nous investissons dans l'électricité et les biocarburants, les tracteurs au bioGNL, les tracteurs électriques et les remorques zéro émissions refroidies électriquement. Nous étudions également toutes sortes d'initiatives en matière de durabilité avec Albert Heijn. Livraison à vélo, voitures au biocarburant ou à l'hydrogène, voitures

électriques, ... toutes les pistes restent ouvertes. Nous avons déjà fait rouler le premier véhicule zéro émissions (électrique) pour Albert Heijn Online aux Pays-Bas en 2010. À cela est encore venu s'ajouter un FUSO électrique en 2018.

Nous n'avons toutefois pas tout en mains et dépendons de parties externes pour un certain nombre de choses. L'équipement durable de la variante châssis des camionnettes est ainsi bien moins avancé que celui des camions. C'est aux constructeurs d'expérimenter aussi dans ce domaine. De leur côté, les gestionnaires de réseau doivent garantir une quantité suffisante d'électricité sur le réseau. »

La durabilisation est le plus grand défi

Le plus grand défi pour le transport et la logistique reste donc incontestablement la durabilisation. « Et cela va bien plus loin que le fait d'avoir un parc automobile plus vert », explique Kilian Houdenaert. « Le verdissement des installations facilitaires est aussi important. Et il ne faut certainement pas sous-estimer l'impact de la numérisation et de la planification intelligente. Cela nous aide à traiter notre personnel de manière durable.

Les concurrents regardent souvent

dans notre direction quand il s'agit de durabilisation. Ce que nous faisons est relativement unique et nous en sommes très fiers. Mais la durabilité n'est pas une question de concurrence. Il s'agit d'un défi sociétal que nous devons relever ensemble. Tout le monde est confronté à la même problématique. Ce n'est qu'en dialoguant avec les concurrents, les partenaires, les autorités et les organisations faitières sur la manière de rendre les transports plus écologiques que des solutions solides émergeront. »

L'avenir nous réserve encore bien des choses

Selon toute vraisemblance, l'e-commerce devrait continuer à se développer dans les mois et années à venir. Même en période de difficultés sociales et économiques, le chiffre d'affaires des sociétés d'e-commerce augmente et c'est quelque chose de remarquable. « La livraison à domicile correspond aux développements sociétaux, sociaux et durables que nous observons aujourd'hui. Le marché et le secteur vont continuer à grandir. Le tout est maintenant de rendre les services plus intelligents, plus efficaces, plus durables et plus personnalisés », conclut Kilian Houdenaert. <

La route vers 100 millions

Fin 2022, TVM Belgium a franchi un nouveau cap important : 100 millions d'euros de chiffre d'affaires. Jan van Waterschoot, directeur commercial, fête cette année ses 25 ans de service chez TVM Belgium. Il était donc la personne toute désignée pour nous ramener aux premières années. Et aborder l'évolution de petit à grand acteur du marché belge des assurances. Des premiers pas au cap des 100 millions !

texte : Ena Bernaers
photos : Filip Van Loock

TVM Belgium a commencé comme petit acteur sur le marché belge des assurances, mais c'est aujourd'hui de l'histoire ancienne.

Nous ne sommes en effet plus le petit acteur d'il y a 25 ans, mais un acteur de niche majeur, avec une part de marché de 35 % dans le secteur des petites sociétés de transport, et un taux de pénétration de 50 % auprès des grandes entreprises. Notre marque est aujourd'hui une valeur sûre du marché. Nous avons travaillé dur pour arriver où nous sommes aujourd'hui, en assistant pratiquement à tous les événements en lien avec les transports et les assurances. Notre visibilité en ligne a aussi fortement augmenté ces dernières années.

Quel est selon vous le secret de votre réussite en Belgique ?

C'est un ensemble de plusieurs facteurs. Nous sommes une belle entreprise, qui pense avec et pour ses clients. Notre approche personnelle plaît assurément. D'un autre côté, nous proposons aussi des produits forts, parfaitement adaptés

au client final. Avec notre politique de prévention, notre centre de formation TVM solutions (ndlr. voir p. 22) et un vaste réseau de réparateurs, nous proposons aussi une grande valeur ajoutée aux transporteurs. Et last but not least, nos collaborateurs contribuent aussi énormément à notre succès. Nous disposons d'une solide équipe de personnes ayant une longue expérience et qui soutiennent l'entreprise à 100 %. Notre faible turnover en est une belle preuve. Nos collaborateurs sont de véritables spécialistes, ce qui nous permet d'être un partenaire de connaissances pour nos courtiers et nos clients.

Comment a évolué TVM Belgium au fil des années ?

Nous avons fait nos premiers pas en Belgique en 1997 en tant que direct writer, une copie de TVM Nederland en somme. Mais nous avons très vite constaté que ce n'était pas le bon canal de distribution. Nous avons donc opté au début des années 2000 pour une collaboration sans compromis avec les courtiers.

Une décision qui a tout changé...

En effet. Le chiffre d'affaires de 100 millions d'euros n'aurait jamais été possible sans la fidélité des courtiers. Ils sont très importants dans le parcours de TVM Belgium. Dans l'autre sens, ils apprécient aussi beaucoup leur partenariat avec TVM. Lorsque nous mesurons leurs préférences dans nos enquêtes de satisfaction, nous constatons qu'ils aiment beaucoup travailler avec notre équipe spécialisée parce que nous pensons en termes de solutions. Selon eux, nous avons aussi énormément progressé en termes de performances. Mais il reste du travail car je sens que nous pouvons encore faire mieux.

Comment entretenez-vous et renforcez-vous les relations avec les courtiers ?

Pour eux, nous voulons continuer à innover. Nous adaptons nos produits à l'évolution du marché. Nous sommes ainsi en train de développer un produit zéro émissions pour les camions qui n'émettent pas de CO2. Nous trouvons aussi très important de



continuer à impliquer nos quelque 750 courtiers dans notre histoire globale, en particulier en termes de prévention. Ils sont les premiers interlocuteurs du client final et donc aussi nos ambassadeurs qui apportent notre valeur ajoutée au transporteur. Convaincre les courtiers de nous suivre n'est pas toujours facile, mais quand ils le font, ils constatent alors que cela renforce également leur valeur ajoutée.

Votre rôle dans la relation avec les courtiers n'est pas négligeable. Qui dit TVM Belgium pense Jan van Waterschoot, et inversement...

Cela fonctionne dans les deux sens. Les courtiers ont contribué à l'essor de notre entreprise et m'ont permis de m'épanouir sur le plan personnel. Sans confiance et une bonne relation, ça ne peut pas fonctionner. Il y a bien sûr de temps en temps un problème ou une discussion. Mais je n'ai jamais rencontré de problème dont on ne pouvait pas parler. Le fait que je



« Nous continuons à innover pour nos courtiers. »

connaisse certains courtiers depuis de nombreuses années facilite bien sûr les choses dans ce cas. Vous savez, certaines conversations peuvent être compliquées et il est permis de jurer de temps en temps.

Je tiens aussi à souligner le rôle de notre équipe. Elle entretient aussi de bonnes relations avec les courtiers et connaît le secteur par cœur.

TVM Belgium n'est plus depuis longtemps un copier-coller de TVM Nederland comme vous venez de le dire. Comment décririez-vous aujourd'hui la relation avec les Pays-Bas ?

Avant, nous étions vraiment le petit frère de TVM Nederland, mais cela a fort changé au fil des années. Nous

sommes toujours une succursale. Nous suivons la stratégie et nos chiffres doivent être bons. Mais tant que c'est le cas, nous avons la confiance et la liberté de suivre notre propre cap opérationnel. La grande différence entre TVM Belgium et TVM Nederland est que nous travaillons uniquement avec des courtiers, alors qu'aux Pays-Bas, ils travaillent tant directement qu'indirectement. TVM Belgium représente actuellement plus de 30 % du chiffre d'affaires total de TVM en Europe. C'est toujours moins que TVM Nederland, mais ça n'a rien d'étonnant quand on sait que le marché néerlandais des transports est aussi beaucoup plus grand. Notre société mère existe aussi depuis 60 ans, alors que TVM Belgium n'a pas encore 30 ans.

Les entreprises ne peuvent s'y soustraire : tout doit être numérique. Où en est la numérisation chez vous ?

Nous avons fait un véritable bond en

avant en matière de numérisation ces dernières années. Grâce à notre plateforme interne sur mesure Lynchpin, nous pouvons facilement extraire des données de différents systèmes de manière structurée. Cela nous permet de tirer plus rapidement des conclusions et de communiquer plus facilement avec les courtiers, inspecteurs et souscripteurs. Le lancement de TVM Drive nous a également donné un joli coup de pouce numérique. Grâce à la plateforme, nous communiquerons de manière entièrement numérique avec les courtiers à partir de ce mois-ci.

Nous ne passerons pas non plus à côté de la robotisation. Il existe encore de nombreux processus manuels que nous pouvons automatiser, comme la ressaisie de chiffres ou de données. Cela nous permettra de mieux déployer notre personnel dans les domaines où il peut apporter une valeur ajoutée.

Vous travaillez chez TVM Belgium depuis 25 ans. Pouvez-vous nous parler de votre carrière ?

Immédiatement après mes études en expédition, logistique, banque et assurance, j'ai rejoint TVM Belgium en 1997 en tant qu'intérimaire. On m'a ensuite proposé un CDI en 1998. J'ai commencé au sein du département Production et j'ai ensuite occupé différents postes dans différents départements au fil de mes 25 années de service, ce qui m'a permis de connaître parfaitement la société et les processus. Les collègues qui ont rejoint récemment notre équipe considèrent comme acquis le fait que nous attirions autant de nouveaux clients chaque année. Cela a effectivement été le cas ces cinq dernières années, mais je me souviens encore d'une période où c'était beaucoup plus difficile. Avec d'autres collègues qui ont presque ou même plus de 25 ans d'ancienneté - Mark Massa, Peggy

Geerts, Eric Brosens, Marc De Decker, Peter Luyckx, Myriam Hillaert, Mark Braspenninx, Nadine Stoop et Anne Van Bever - nous savons d'où nous venons. J'aimerais au passage les remercier pour le fait de toujours croire en TVM Belgium.

Comment avez-vous évolué au sein de TVM Belgium, tant sur le plan personnel que professionnel ?

J'ai beaucoup appris, notamment parce que j'ai commencé au bas de l'échelle. C'est fantastique d'embarquer des collègues dans notre histoire et notre vision. Nous faisons tout ensemble et soutenons TVM Belgium en tant qu'équipe. C'est toujours une des choses que je préfère dans mon travail.

Comment voyez-vous l'avenir de TVM Belgium et quel rôle pensez-vous y jouer ?

Nous avons le vent en poupe depuis

plusieurs années déjà. Il y a cinq ans, notre chiffre d'affaires était de 40 millions d'euros. Aujourd'hui, nous avons franchi le cap des 100 millions. Nous pouvons en être très fiers en tant qu'équipe.

Nous voulons continuer à nous concentrer sur les préférences et les performances. En optimisant la numérisation, la robotisation et l'automatisation, nous voulons que le courtier soit encore plus proche de nous. Le principal défi consistera à continuer à créer de la valeur ajoutée pour les courtiers et les transporteurs. L'inspiration est là et je pense que nous pouvons encore faire beaucoup de progrès dans ce domaine.

J'ai aussi encore des ambitions sur un plan plus personnel. J'aimerais continuer à innover, à motiver les gens qui m'entourent et à faire progresser notre société avec les collègues. Si tout cela est possible, j'aurai certainement encore la motivation nécessaire pour continuer à perpétuer la belle histoire de TVM Belgium dans les années à venir. <

L'importance de bons accords en matière de services logistiques

Beaucoup de choses peuvent mal tourner dans le cadre des services logistiques et endommager ainsi les marchandises, et le dépositaire est alors responsable, sans la moindre limite en termes d'indemnisation. À moins d'avoir conclu de bons accords avec le donneur d'ordre. Bart Van Acker, manager Transport et Logistique chez TVM Belgium, explique comment faire.

texte : Ena Bernaers
photo : TVM Verzekeringen

Manque de cadre juridique
Lors d'une manipulation avec un chariot élévateur, un de vos travailleurs fait tomber une palette de bougies, les brisant toutes. Des produits d'entretien et du chocolat sont stockés côte à côte, une contamination olfactive se produit et le chocolat n'est plus autorisé à la vente. Un chargement de denrées alimentaires devient impropre à la

« La grande majorité des services logistiques se font sans accords clairs sur la responsabilité »

consommation après une défaillance du système de réfrigération de l'entrepôt. Un inventaire met en évidence l'absence de plusieurs bouteilles de gin. Il ne s'agit là que de quelques exemples de risques que vous courez en tant que prestataire

de services logistiques. Les dommages sont à charge du prestataire de services logistiques.
« Car contrairement à ce qui se passe pour le transport routier, il n'existe pas de réglementation ou de conventions contraignantes pour les services logistiques », explique Bart Van Acker. « En cas de dommages aux marchandises stockées, on s'en réfère aux règles de prise en dépôt de marchandises du Code civil qui dit que le dépositaire doit livrer les marchandises dans le même état qu'il les a reçues. En cas de différence, le prestataire de services logistiques, sauf accord spécifique, sera alors responsable sans limite des dommages, avec toutes les conséquences que cela implique. »

Reprendre les conditions ABAS dans le contrat

Et les conditions ABAS pour la manipulation de marchandises alors ?
« Ces accords sectoriels fixent effectivement certaines limites en matière de responsabilité et offrent une certaine protection au prestataire de services logistiques. Mais contrairement aux accords CMR, ils ne sont

pas automatiquement exécutoires. Le prestataire de services logistiques ne peut les invoquer que s'ils sont déclarés explicitement applicables dans l'accord avec le donneur d'ordre. »

Une grande majorité des services logistiques se font sans accords clairs

« La grande majorité des contrats de services logistiques ne contiennent pas d'accords sur la responsabilité », explique Bart. C'est chercher les ennuis, mais comment trouver une transaction équilibrée ? « Pour commencer, où se situe la limite entre transport et logistique ? Il s'agit souvent d'une zone grise. Pour nous, les services logistiques doivent être vus plus largement que le simple stockage de marchandises. Il s'agit en réalité de chaque service dans le processus logistique pour amener des produits du fabricant au consommateur, à l'exception du transport. Soit la prise en charge, le chargement, la conduite sur le site et la livraison. Et que dire, par exemple, d'un chauffeur qui doit prendre six voitures sur un quai et les conduire lui-même, sans plaque d'immatriculation, de différents box vers son camion ? La limite avec la RC Exploitation est aussi très ténue. »



Vous trouverez de plus amples informations sur une assurance Services logistiques sur www.tvm.be/fr/services-logistiques.

Grâce à des accords parfaitement clairs et à des assurances sur mesure, les prestataires de services logistiques sont correctement couverts pour limiter leurs risques de responsabilité.

Pour Bart, ce que le prestataire de services logistiques reprendra exactement dans un contrat avec un client dépendra, entre autres, du type de produits qu'il stocke. Des accords doivent être conclus sur les cas où le prestataire de services sera et ne sera pas responsable, sur la manière d'indemniser les dommages et sur les limites d'indemnisation dans ce cas. Idéalement, le prestataire de services logistiques conclura aussi des accords différents avec chaque client. « Votre assurance pourra dans ce cas être facilement adaptée. »

TVM Belgium propose des solutions individuelles

TVM Belgium peut adapter l'assurance des services logistiques de manière individuelle à l'accord conclu avec le donneur d'ordre. Les limites et restrictions dans le contrat détermineront le capital assuré. « Il existe trois options, disponibles pour l'instant uniquement en complément d'une garantie de responsabilité transport », explique Bart. « La première est une couverture limitée, par exemple sur la base des conditions ABAS. La deuxième possibilité est une couverture plus large. Le prestataire de services logistiques

nous transmet le contrat avec son client et nous proposons une couverture sur la base des accords qu'il contient. Enfin, il y a la couverture la plus large pour les prestataires de services logistiques qui ne concluent pas d'accords avec leurs clients et qui souscrivent alors une assurance tous risques. Les trois solutions d'assurance peuvent être complétées par une garantie Errors & Omissions et/ou une garantie écarts d'inventaire et de stock. Grâce à des accords parfaitement clairs et à une assurance sur mesure, les prestataires de services logistiques sont correctement couverts pour limiter leurs risques de responsabilité. » <

Sioen développe une bâche de camion intelligente

Les intrusions (entrées par effraction dans les remorques) sont la cause de 30 % des dommages dans le secteur des transports. Pour empêcher activement quelqu'un d'entrer dans un camion, la société familiale flamande Sioen et la société technologique allemande ZF ont développé une bâche intelligente à deux couches pour remorques. Nous nous sommes entretenus avec Michiel Kindt, Sales & Business Development Manager, et Jonas Van Damme, R&D Project Manager, au sujet de ce produit unique.

texte : Ena Bernaers
photos : Filip Van Loock et Sioen

Un siècle d'innovation dans le secteur textile Sioen est une valeur bien établie dans le secteur textile depuis 1907. La société d'Ardoos est aujourd'hui active dans plus de 20 pays, emploie plus de 4.000 collaborateurs et est le spécialiste mondial des solutions textiles

« La demande pour des bâches de camion qui protègent activement contre les intrusions, augmente fortement. »

innovantes sur mesure. « Nous sommes intégrés verticalement, ce qui signifie que nous partons de la matière première pour fournir un

produit fini. Nous avons trois grandes activités : le coating, les vêtements de protection professionnels et la chimie fine, le coating se taillant la part du lion », explique Michiel Kindt. « Pour le coating (enduction) de nos textiles, nous partons d'un tissu, par exemple du polyester, sur lequel nous appliquons un revêtement des deux côtés. » Qu'il s'agisse de voiles enduites pour voiliers, d'auvents pour stades de football, de vêtements de protection pour les pompiers et la police, de gilets pare-balles et pare-couteaux pour l'armée ou d'équipements pour les travailleurs sur les plateformes pétrolières (avec fusées et rations d'urgence), il y a de fortes chances qu'ils aient été développés par Sioen.

« De son côté, notre division chimique fabrique des pâtes pigmentaires, dont le revêtement (rouge) des plaques d'immatriculation des voitures est un exemple intéressant. Cette couche protectrice a une longue durée de vie et permet de flasher les voitures. Enfin, nous faisons également tout ce qui concerne le tissage.

Pensez par exemple au textile pour les sachets de thé. »

Sioen propose également des solutions spécialisées pour le secteur des transports, souvent sous la forme d'un ensemble tout-en-un qui répond aux besoins du transport multimodal. « Nous commercialisons par exemple des bâches résistantes à l'eau et au feu pour le transport ferroviaire, mais qui offrent aussi une protection active contre les intrusions. Et la demande dans ce cas ne cesse d'augmenter. »

La sécurisation du chargement est de plus en plus importante

« Les fabricants de marchandises de grande valeur comme les cigarettes, les vaccins COVID-19 et les produits électroniques font tout pour que leurs marchandises arrivent à destination sans dommage. Même chose pour le transport sur certains itinéraires, où les chauffeurs de poids lourds ont souvent affaire à des migrants qui tentent d'entrer dans leurs remorques. Non seulement le transporteur devra payer une lourde amende si un



Michiel Kindt



assureurs – notre département R&D s'est lancé dans la protection active il y a quelques années », explique Jonas Van Damme. « Avec l'entreprise technologique allemande ZF et la centrale d'alarme Securitas, nous avons conçu le Detector, une bâche coulissante à deux couches dotée d'un circuit électrique relié au système télématique du camion. Dès qu'un câble de la bâche est sectionné, une alarme se déclenche. Cette alarme avertit alors le chauffeur, la société de transport et la centrale d'alarme, et une société de sécurité comme Securitas ou la police peut alors intervenir. Les transporteurs qui roulent avec la télématique ZF peuvent y connecter le Detector très facilement. Pour les autres, une petite adaptation suffit pour rendre les systèmes compatibles. »

Michiel Kindt : « Le Detector est un système complet, qui peut être intégré sur les côtés et les portes, ainsi que sur le toit d'une caisse dure ou souple. Il offre donc une protection à 360° pour les remorques. La bâche est par ailleurs légère et est facile à monter. Il suffit de la glisser dans la remorque et de l'en sortir, ce qui réduit d'autant le coût manuel. Dans le même temps, les dommages à la bâche sont faciles à réparer et sa durée de vie est donc élevée. L'installation du système suppose un coût supplémentaire, mais la sécurité supplémentaire qui en découle est grande. Depuis le lancement, il n'y a eu aucune effraction dans les remorques équipées du Détecteur. Ce n'est donc pas pour rien que nous avons reçu un Telematik Award en Allemagne en 2020 pour cette invention. »

migrant est découvert dans sa remorque, mais certains de ses clients – pensez aux fabricants de denrées alimentaires – seront aussi contraints de détruire la totalité du chargement en cas d'effraction. Beaucoup d'entreprises dans différents secteurs sont donc ouvertes aux nouvelles techniques de sécurité. » Jonas Van Damme : « Et Sioen a très vite réagi dans ce cas. »

De la protection passive à la protection active

« Nous faisons déjà de la protection passive depuis longtemps. Nous protégeons ainsi les bâches avec des câbles en acier anti-intrusion mais pas impénétrables. Suite aux appels de plus en plus insistants du secteur pour un niveau de protection plus élevé – en partie sous la pression des

Investir dans la recherche et le développement

Le secteur des transports évolue constamment. Sioen le suit donc de près et investit massivement et continuellement dans la recherche et le développement (R&D). « Notre département R&D suit activement les tendances du marché et développe de nouveaux produits en fonction de celles-ci. D'un autre côté, nous optimisons aussi les produits existants. Quelles sont les autres applications possibles ? Pouvons-nous combiner certains produits ? En ce qui concerne spécifiquement le Detector, nous envisageons actuellement de l'adapter aux camionnettes, aux applications industrielles et au transport aérien. Le produit reste donc dans la sphère du développement », déclare Jonas Van Damme.



Michiel Kindt et Jonas Van Damme

Prêt pour l'avenir

« La protection active est appelée à jouer un rôle de plus en plus important dans le secteur des transports, surtout avec l'automatisation d'un nombre toujours plus important de maillons de la chaîne. Il y a par exemple, de l'autre côté de la Manche, un projet de Gateway to Britain (passerelle vers la Grande-Bretagne). L'idée est d'automatiser le flux de documents des camions qui veulent entrer en Grande-Bretagne par reconnaissance de la plaque minéralogique. On pourrait également y ajouter un volet sécurité pour réduire le nombre de scans des remorques. Si un camion est protégé activement par le Detector, par exemple, il pourrait simplement poursuivre sa route puisqu'il n'y aurait alors que 0,1% de chances qu'il y ait eu une intrusion. Cette façon de travailler permettrait d'accroître considérablement la rentabilité. Sioen pourrait donc apporter une valeur ajoutée intéressante dans ce domaine », conclut Michiel Kindt. <



Une aventure sans lendemain qui fait du bien

Johan Terryn
Né à Anvers en 1969, Johan Terryn est à la fois acteur, présentateur télé et radio, coach, écrivain et podcaster.

Cher lecteur,

Depuis combien de temps n'avez-vous pas été émoustillé par un clin d'œil ? Pour moi, j'avoue, ça commence à dater un peu. Alors sur l'autoroute, j'ai développé ces derniers temps un comportement qui vise à compenser le manque de clin d'œil.

Je ne parle pas ici de l'emoji clin d'œil qui indique qu'on plaisante ou qu'on ne pense pas sérieusement quelque chose. Non, je veux parler de ce moment où vous fixez un visage, où vous sentez une

certaine chaleur dans ces autres yeux et où, tout à coup, un d'eux se ferme. Une connexion qui tient dans un minuscule mouvement de paupière, un morceau de peau dérisoire qui glisse brièvement d'avant en arrière sur un globe oculaire. Avec le sourire qui suit.

C'est de ce moment chaleureux

que je parle et c'est ce que je cherche à trouver avec toutes ces personnes étrangères sur l'autoroute. Plus précisément avec les chauffeurs de poids lourds. Quand je vois qu'ils veulent changer de bande, je leur laisse systématiquement de la place, je fais un appel de phares, je les laisse s'intercaler devant moi et ils me remercient alors avec leurs quatre clignotants.

Ça n'a l'air de rien, comme ça, mais ça fait chaud au cœur.

Oh je sais, c'est une aventure sans lendemain, parce qu'après, vous poursuivez votre route, vous ne vous reverrez jamais et même si vous vous revoyez, vous ne vous reconnaîtrez pas forcément. Vous connaîtrez éventuellement la nationalité, mais pas le nom. Vous ne retiendrez pas le visage puisque vous ne l'aurez jamais vu. C'est juste un « petit coup



© Diego Franssens

rapide » avec un étranger, un bref instant chaleureux avant de passer à autre chose. Sans se sentir mal après coup.

Selon une récente étude, les Belges arrivent en tête des « pirates de la route » en Europe. Il s'agit là clairement d'un point à améliorer lorsque nous sillonnerons à nouveau l'Europe en masse l'été prochain.

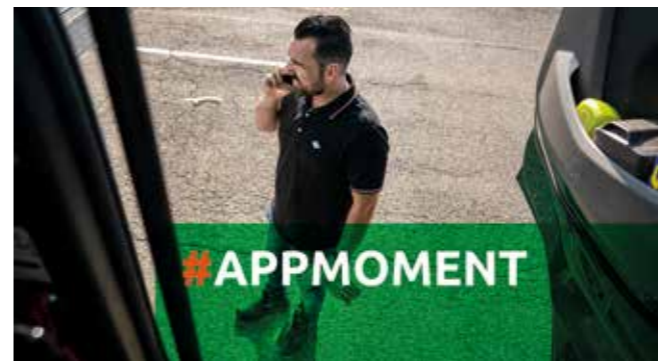
Quand vous vous retrouverez donc à l'arrêt à maudire l'autoroute du Soleil ou le col du Brenner, sachez que vous pouvez vous offrir ce petit coup de pouce d'endorphines. Un « clin d'œil » d'un chauffeur routier complètera le sentiment de vacances.

« Ça n'a l'air de rien quatre clignotants et pourtant, ça fait toujours chaud au cœur. »



TVM assurances fête son 60e anniversaire

TVM assurances célèbre cette année son jubilé de diamant. Nous avons prouvé à maintes reprises au cours des 60 dernières années que nous faisons la différence. Et nous serons également là au cours des prochaines décennies pour aider nos membres à aller de l'avant dans un monde toujours plus complexe. En route pour 60 nouvelles années de TVM assurances pour et par nos membres !



Saisissez votre #appmoment

Notre GSM n'est jamais très loin, y compris lorsque nous sommes au volant. Selon une étude de Vias Institute, un Belge sur sept utiliserait ainsi son GSM au volant. C'est beaucoup, surtout quand on sait que 8 % des accidents mortels sont liés à l'utilisation du GSM au volant. Avec la campagne #APPMOMENT, TVM Belgium continue à sensibiliser les sociétés de transport et les chauffeurs de poids lourds sur les dangers de l'utilisation du GSM dans les camions.



Scannez le QR-code et découvrez six conseils pratiques pour réduire l'utilisation du téléphone au volant.

Plus d'infos:
www.tvm.be/fr/appmoment

5 QUESTIONS



TVM Belgium lancera bientôt sa plateforme clients TVM Drive. Tous les clients assurés pourront alors y suivre leur politique de prévention de près. Nous avons posé 5 questions sur ce nouvel outil numérique à Bruno Nijs, conseiller Prévention & Gestion des risques.

1 Quel est le but de la nouvelle plateforme clients ?

À l'heure actuelle, nos conseillers en prévention ne se rendent qu'après des sociétés possédant six véhicules ou plus. En digitalisant notre service de prévention, nous voulons toucher un public plus large pour que tous nos clients - quelle que soit la taille de leur société - puissent bénéficier d'un certain soutien dans le cadre de leur politique de prévention.

2 Qui pourra l'utiliser et qu'y trouvera-t-on ?

Tous les clients auront bientôt accès à la plateforme clients. Ils y trouveront notamment un outil de réduction des coûts qui calculera ce qu'ils peuvent économiser grâce à la prévention active à partir de leurs propres données. À partir de là, le client sera orienté vers l'analyse des risques et obtiendra alors un document avec des recommandations d'amélioration et un plan d'approche concret après avoir complété un questionnaire.

3 Comment s'intègre la plateforme clients dans la politique numérique de TVM Belgium ?

Beaucoup d'étapes de la prévention se font encore aujourd'hui physiquement ou par e-mail. Avec la nouvelle plateforme clients, nous voulons aussi proposer notre service de prévention sous forme numérique. Les clients pourront tout retrouver en un seul et même endroit et télécharger facilement toutes sortes de documents et d'informations. Nous pourrions désormais aussi suivre nos clients par la voie numérique et leur fournir plus facilement des informations sur les actions de prévention. Dans le même temps, nous conserverons aussi notre caractère personnel. Les clients chez qui nos conseillers en prévention se rendent continueront à bénéficier du même service personnalisé. Ils trouveront du reste facilement en ligne le nombre d'ateliers ou de visites de prévention auxquels ils ont droit.

4 Comment s'intègre la plateforme clients dans la politique de prévention de TVM Belgium ?

En mettant notre service de prévention à la disposition de tous nos clients, nous voulons réduire radicalement le nombre de sinistres. Nous proposerons divers conseils et outils gratuitement pour les clients pour les aider dans ce cadre. Nous renverrons également vers nos services payants, comme les formations de notre nouveau centre de formation TVM solutions.

5 Quel est le rôle des courtiers dans le cadre de la plateforme clients ?

TVM Belgium est très attaché au rôle du courtier et nous voulons donc aussi l'impliquer activement dans notre nouvelle plateforme clients. Le courtier aura accès au plan d'approche de ses clients et pourra le suivre facilement. En cas de problème avec les chiffres de sinistralité ou de retard dans la prise des mesures de prévention, il pourra en discuter à temps avec son client.

TVM Belgium mise toujours plus sur la prévention

L'année 2022 aura vu TVM Belgium reprendre l'académie de mobilité VDVision, rebaptisée depuis TVM solutions. Avec ce nouveau centre de formation pour le secteur du transport et de la logistique, TVM Belgium veut aider encore plus ses clients et miser toujours plus sur la prévention.

texte : Ena Bernaers
photo : Filip Van Look

Ancien CEO de VDVision, Kurt Vandeveldt est manager opérationnel de TVM solutions. Avec le directeur commercial Jan van Waterschoot, il nous en dit plus sur les projets d'avenir du nouveau centre de formation.

Un partenaire de connaissances avec une solution globale

La prévention et la gestion des risques sont essentielles pour les entreprises du secteur du transport et de la logistique car cela conduit à des routes plus sûres et à moins d'accidents. Jan van Waterschoot : « En plus de son activité principale qui est l'assurance, TVM Belgium souhaite proposer des services supplémentaires à valeur ajoutée à ses clients. Ces derniers peuvent ainsi s'adresser à nous pour une solution globale, selon le principe du one-stop-shop. Nous ne nous profilons pas seulement comme un assureur, mais plutôt comme un partenaire de connaissances. Nous proposons des formations et des ateliers sur mesure en fonction des données de sinistralité du client et nous pouvons ainsi aborder ses

problèmes spécifiques et l'aider totalement dans ce cas. »

Encore plus de prévention via la formation

TVM Belgium entend contribuer activement à la durabilité, aux réductions de coûts et à la diminution de la charge de sinistres effective. Organiser des formations est essentiel dans ce cas. Jan van Waterschoot : « Nos formations visent à modifier durablement et positivement le comportement des chauffeurs. Cette prise de conscience est indispensable. Nous contribuons ainsi à un lieu de travail plus agréable pour les chauffeurs, à une diminution du coût des sinistres pour les entreprises et à une expérience plus sûre sur la voie publique. »

Des synergies qui rendent plus fort

TVM Belgium collaborait déjà depuis plusieurs années avec VDVision. « Nous avons par exemple organisé ensemble la très appréciée formation « Manœuvres et angle mort », explique Kurt Vandeveldt. « Nous nous connaissons donc très

bien et savions depuis un certain temps déjà que de belles synergies étaient possibles. Nous avons dès lors décidé d'intégrer VDVision en

« Organiser des formations est essentiel pour réduire la charge de sinistres effective. »

tant qu'unité à part entière dans TVM Belgium, mais sous le nouveau nom de TVM solutions. Nous nous renforçons mutuellement avec notre savoir-faire et pouvons ainsi encore mieux servir nos clients. »

« En tant que conseillers, nous sommes au courant de tout ce qui se passe dans les sociétés de logistique et de transport, ce qui nous permet d'y adapter parfaitement notre offre

de formations. Nous organisons des formations qui répondent vraiment aux besoins du secteur », ajoute Jan van Waterschoot.

Formations, ateliers et coaching sur mesure

Kurt Vandeveldt : « Avec TVM solutions, nous déployons des formations spécialisées dans tout le

pays. Nous misons aussi sur l'e-learning et le micro-learning, une formation par petits chapitres qui permet aux chauffeurs de se former à leur propre

rythme. Nous élargissons aussi notre portefeuille avec des audits et des

trajets de coaching spécifiques. Ces audits représentent les indispensables analyses de risques avant tout programme de formation. Ils nous donnent une idée claire des problèmes pour lesquels nous pouvons ensuite apporter les solutions nécessaires. Dans le cadre des trajets de coaching, le client bénéficie aussi d'un accompagnement professionnel par la suite. Le but est de vérifier que les connaissances acquises sont bien appliquées de manière permanente, avec un changement de comportement durable à la clé. »

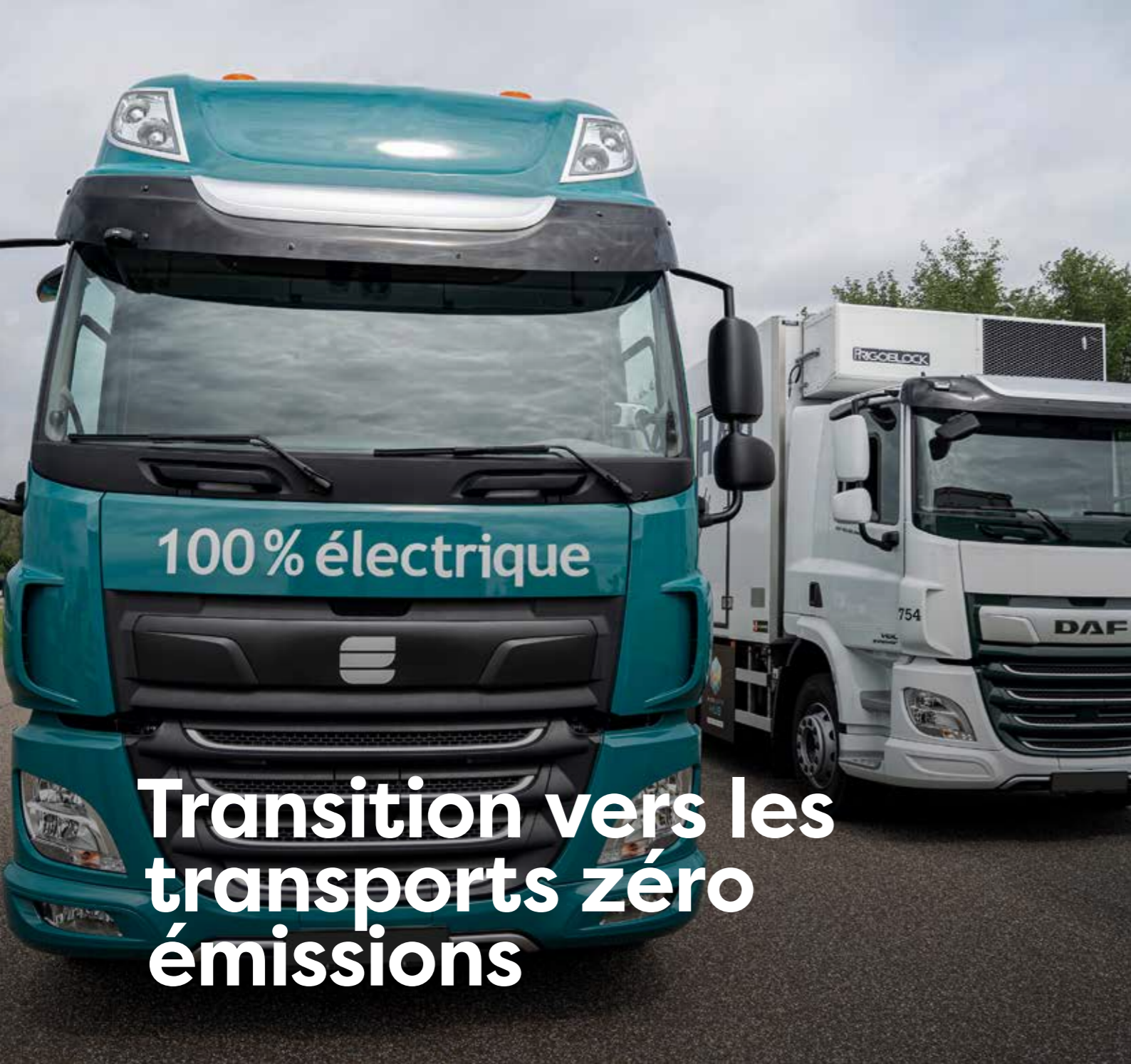
Mon TVM solutions

Celui qui s'inscrit à une formation a directement accès à la plateforme digitale Mon TVM solutions. « Toutes les informations, de la demande à l'évaluation, sont reprises en un seul et même endroit. Il s'agit concrètement du dossier du client, du

dossier du chauffeur et des attestations de participation. Les utilisateurs de Mon TVM solutions reçoivent aussi des rappels automatiques pour les formations. Les participants comme les instructeurs ont accès à la plateforme », conclut Kurt Vandeveldt. <

Actuellement, nous n'offrons pas encore des formations en français. Dans un avenir proche, TVM Belgium proposera également des formations et ateliers à nos clients francophones. Jetez donc régulièrement un coup d'oeil sur notre site web et nos réseaux sociaux pour rester informés.





Transition vers les transports zéro émissions

La transition vers les transports zéro émissions se fera plus vite qu'on le pense. Les sociétés de transport vont devoir participer à terme à la transition vers les transports zéro émissions, ce qui aura un impact majeur sur le secteur. Cet article se penche sur les différents développements écologiques dans le secteur. Quelles sont les étapes encore à franchir pour arriver aux transports zéro émissions ?

texte : TVM Verzekeringen (adapté par Ena Bernaers)
photos : TVM Verzekeringen

Tour d'horizon des véhicules de transport de marchandises à zéro émissions

Types de véhicules zéro émissions

Il existe actuellement deux alternatives aux camions à carburant fossile dans le segment des poids lourds :

CEB

CAMIONS ÉLECTRIQUES À BATTERIE

CEH

CAMIONS ÉLECTRIQUES À HYDROGÈNE

Un CEB est propulsé par un moteur électrique et utilise l'électricité qui provient des batteries du véhicule. Un CEH est un véhicule électrique où l'électricité nécessaire est produite par une pile à combustible qui fonctionne à l'hydrogène. Dans la pile à combustible, l'hydrogène entre en contact avec de l'oxygène, ce qui provoque une réaction avec production de vapeur d'eau et d'électricité. L'électricité est utilisée pour fournir le moteur électrique en courant.

Dans le segment des véhicules légers, on parle de Light Electric Vehicles (LEV).

Quelques exemples : les camionnettes et les vélos cargos électriques. Le transport de marchandises, en particulier le « dernier kilomètre », peut également être effectué en partie avec des LEV.

LEV'S

LIGHT ELECTRIC VEHICLES

Trois types d'hydrogène

L'hydrogène est en soi un vecteur d'énergie propre. Mais si la production d'hydrogène dégage du CO₂, par exemple parce que du gaz naturel ou du charbon est utilisé pour produire l'électricité nécessaire, on parle alors d'hydrogène gris. Si le CO₂ libéré lors de la production est capturé et stocké, par exemple, dans des gisements de gaz vides en mer, on parle d'hydrogène bleu. Il n'y a alors pas de CO₂ supplémentaire dans l'atmosphère. S'il n'y a absolument pas de libération de CO₂ lors de la production, on parle d'hydrogène vert. L'hydrogène est alors produit à partir d'énergies durables, comme l'énergie solaire ou éolienne.

Combustibles alternatifs

En plus des camions électriques et à hydrogène, il existe aussi des véhicules de transport de marchandises qui fonctionnent avec d'autres carburants de substitution, comme le gaz naturel comprimé (GNC) et le gaz naturel liquéfié (GNL). L'huile végétale hydrotraitée (HVO) et le biodiesel peuvent aussi être utilisés dans un camion diesel standard. Il existe également des véhicules de transport de marchandises hybrides, combinant différentes alternatives comme les véhicules diesel-électriques. L'inconvénient de toutes ces solutions est qu'elles ne sont pas zéro émissions et ne constituent donc pas une solution définitive au problème

de la transition vers le zéro émissions dans le transport de marchandises.

La problématique autour du transport de marchandises zéro émissions

Frais d'acquisition élevés

Les chiffres montrent que la transition vers des transports zéro émissions peine encore à décoller. Et c'est somme toute logique dans la mesure où les camions propres sont beaucoup plus chers que les camions diesel. Cela est dû, par exemple, au prix d'achat trois fois plus élevé voire plus d'un CEB et au coût de l'infrastructure de recharge. Les frais d'énergie, les coûts d'entretien et la taxe routière sont par contre plus faibles pour les CEB. Le coût du diesel pour un gros camion fourgon est par exemple d'environ 0,37 € par kilomètre, alors que le coût de l'électricité pour une variante électrique à batterie est d'environ 0,11 € par kilomètre. Les frais plus élevés à l'achat sont dès lors compensés (partiellement) au fil du temps par des coûts d'exploitation plus faibles. À ce stade, les CEH coûtent jusqu'à cinq fois plus cher à l'achat qu'un véhicule diesel comparable. Et comme le prix de l'hydrogène vert reste également élevé par rapport au prix du diesel, la différence de prix à l'achat d'un



CEH n'est pas compensée par des coûts d'exploitation plus faibles.

Offre limitée de camions zéro émissions

Même si elle augmente, l'offre de camions zéro émissions est encore limitée. Tous les grands fabricants de camions (OEM) proposent un ou plusieurs types de véhicules électriques à batterie. Il existe également des entreprises plus petites et hautement spécialisées qui transforment les véhicules diesel en véhicules à propulsion électrique. Et il y a aussi ce que l'on appelle des « disrupteurs » et de nouveaux acteurs comme Hyzon, Tesla et BYD qui ont un potentiel de marché suffisant pour provoquer un vrai changement.

Faible autonomie, gros problème

Un autre obstacle à l'achat de véhicules zéro émissions (VZE), et en particulier de VEB, est l'autonomie limitée de ces véhicules, ce qui oblige à souvent recharger les VEB, surtout en cas de transport lourd ou de transport international. Cela a des conséquences en termes de coûts et de planning et rend le déploiement plus complexe. La fiabilité des VZE n'est pas non plus encore au niveau de celle des véhicules diesel. Le temps d'immobilisation (downtime) des VZE est aussi plus élevé que celui des camions diesel. Cela est lié à la faible disponibilité des pièces de rechange, aux connaissances et à l'expertise encore à acquérir en matière d'électrotechnique et à l'absence d'un vaste réseau d'entretien. Il est toutefois clair que des mesures d'amélioration considérables sont prises à cet égard, surtout si les véhicules sont fournis par les OEM qui disposent d'un vaste réseau d'entretien et ne veulent pas avoir de mauvaise publicité.

Capacité de recharge insuffisante

Pour un déploiement optimal des VEB, il est aussi nécessaire de disposer d'un réseau de stations de recharge pour véhicules lourds à des endroits stratégiques. Il est de plus en plus clair que la disponibilité de ce type de sites, notamment en les connectant au réseau d'énergie, sera un des principaux défis à relever pour poursuivre la transition énergétique. Pour le déploiement des CEH, un nombre suffisant de stations à hydrogène est indispensable. Un nombre insuffisant de stations-service augmente en effet le nombre de kilomètres de détour. Le compteur du nombre de stations à hydrogène en Belgique est actuellement bloqué sur 7, ce qui est bien loin des quelque 3.000 stations-service ordinaires. <



Plan par étapes pour arriver à



- 0 Sensibilisation et information
- 1 Inventaire des raccordements au réseau
- 2 Développement d'un business model
- 3 Création de conditions favorables
- 4 Utilisation de VZE
- 5 Changement d'échelle

TVM Belgium réfléchit avec vous et sera à vos côtés pendant votre voyage vers le transport zéro émissions.

N'hésitez pas à nous contacter

+32 (0)3 285 92 00

info@tvm.be

L'influence de la Loi des sanctions sur votre assurance

L'Union européenne et les Nations Unies ont introduit plusieurs trains de sanctions depuis l'invasion de l'Ukraine par la Russie. Il s'agit de mesures contre un pays, une organisation ou une personne qui ne respecte pas les droits humains. Le but dans ce cas est de les priver de moyens financiers. Votre société fait des affaires à l'étranger ? Vérifiez alors toujours la législation en matière de sanctions. Katrien Raeymakers, chef d'équipe Développement Produits, donne de plus amples explications.

texte : TVM Verzekeringen (adapté par Ena Bernaers)

photo : Filip van Look

Le respect des sanctions

Le respect des sanctions Katrien Raeymakers : « Tout le monde en Belgique doit respecter les sanctions. Le non-respect des directives en matière de sanctions est punissable. La Banque Nationale de Belgique vérifie si le secteur financier respecte les sanctions. TVM Belgium est une institution financière et a la rôle de gardien des

« Connaissez les règles, connaissez le chargement, connaissez la destination finale, connaissez l'utilisateur final et connaissez votre client. »

échanges économiques. TVM vérifie par exemple que les transactions n'impliquent pas directement ou indirectement des personnes sanctionnées. »

« Il existe différents types de sanctions », précise Katrien Raeymakers. « Les sanctions courantes portent notamment sur le commerce de services financiers et d'armes et de biens à double usage avec un État, des organes gouvernementaux et des fonctionnaires en particulier. »

Explication : les armes et les biens à double usage sont conçus pour un usage civil, mais peuvent aussi être de nature stratégique. Si ces produits tombent entre de mauvaises mains, ils peuvent alors être utilisés pour violer les droits humains, comme lors d'un attentat terroriste.

Placez l'utilisateur final et la finalité au centre

Lorsque des clients veulent exporter des biens, ils doivent d'abord vérifier si ces biens sont de nature stratégique. Si oui, il est alors important de connaître le permis d'application. Dans ce cas, l'utilisateur final doit être clairement identifié. L'utilisation finale (civile ou militaire) des biens à livrer doit aussi être claire. Les biens stratégiques peuvent être divisés en biens militaires et en biens à double usage. « Vous pouvez vérifier auprès du service de Contrôle des biens stratégiques si les biens sont soumis à une licence », indique Katrien Raeymakers.

Exportation de biens à double usage

Les biens à double usage ont une application civile innocente. Mais ils peuvent aussi être utilisés pour fabriquer par exemple des armes de destruction massive, des missiles balistiques ou des biens militaires. L'exportation de ces marchandises est soumise à la législation, dont une obligation de due diligence pour les exportateurs.

Interdiction de violation et de contournement

Katrien Raeymakers : « Les sanctions ne peuvent non seulement pas être violées, mais pas non plus contournées. Il est par exemple interdit de livrer des biens à une partie en Turquie si ces biens seront au final livrés à des utilisateurs finaux en Russie. »

Propre responsabilité

« Vous êtes vous-même responsable de veiller à éviter toute violation de la loi et de la réglementation. Peu importe que vous soyez un exportateur, un transporteur, un expéditeur, un armateur ou une

société qui effectue ponctuellement de l'exportation. Vous ne pouvez pas vous décharger sur un tiers », explique Katrien Raeymakers. « En cas de contrôle, toute violation peut avoir de graves conséquences, comme une saisie du chargement et du véhicule, de lourdes amendes et/ou des poursuites pénales. TVM Belgium refuse toute couverture d'assurance en cas de non-respect de la réglementation en matière de sanctions. »

« Notre avis : connaissez les règles, connaissez le chargement, connaissez la destination finale, connaissez l'utilisateur final et connaissez votre client. »

Envie d'en savoir plus sur la Loi des sanctions ?

Comme vous l'aurez compris, la Loi des sanctions est à la fois très large et très stricte. Il est très important de respecter rigoureusement cette législation. TVM Belgium répondra volontiers à vos questions sur les sanctions et les conséquences possibles pour votre organisation. <





Pierre

J'ai lu ton mail. On s'appelle ?



LA ROUTE EN TOUTE SÉCURITÉ : SAISISSEZ VOTRE #APPMOMENT



Où que nous soyons, notre téléphone n'est jamais très loin. Et si nous sommes au volant, le danger n'est jamais très loin non plus. Ensemble, réduisons l'utilisation du téléphone au volant ! Téléphonons-nous uniquement quand cela est possible. Et fixons des accords clairs. Il existe ainsi de nombreuses solutions pratiques et préventives pour réduire les accidents et améliorer la sécurité sur la route. Nos spécialistes en risques et prévention se feront un plaisir de vous aider. **Envie d'en savoir plus et de fixer un rendez-vous ? Regardez sur tvm.be/fr/appmoment ou envoyez un message à prevention@tvm.be.**

TVM Belgium | Berchemstadionstraat 78 | BE-2600 Berchem | +32 (0)3 285 92 00 | info@tvm.be | www.tvm.be

BCE 0841.164.105 | RPM Anvers | BNB 2796 | IBAN: BE86 3101 6010 4650 | BIC: BBRUBEBB
Branch of TVM verzekeringen, Van Limburg Stürumstraat 250, 7901 AW Hooogeveen, Nederland
KvK: 53388992 | Authorized by DNB, Westeinde 1, 1017 ZN Amsterdam, Nederland

