

L'ECAR333, la première citadine électrique 100% belge

L'ECAR333 vous permettra de parcourir 150km en autonomie réelle. Xavier Van der Stappen, manager et créateur d'ECAR Belgian Green Vehicle précise: «Nous souhaitons mettre sur le marché un véhicule simple, évolutif, économique, reconnaissable au premier coup d'œil.» En prévoyant de la recharger sur n'importe quelle prise domestique sécurisée, le débat sur les équipements collectifs de recharge est clos. «Il ne faut pas que la voiture électrique s'enferme dans le débat sur une masse critique de bornes nécessaire pour que la voiture électrique émerge ou l'inverse.»

Le projet est né il y a plus de 15 ans, alors que son créateur parcourt le monde avec des expositions itinérantes sur les enjeux environnementaux de demain. De prototypes en prototypes, comme en 2012 avec l'ICAR Racing et sa carrosserie en lin et bois, l'ECAR évolue. Une première présentation du véhicule a eu lieu au Salon de l'Auto de Bruxelles en 2015 dans la section Dream Cars, avant d'être présentée à nouveau en 2017. «Je veux prouver qu'il est économiquement viable de fabriquer un véhicule électrique en Belgique, en petite série, pour un marché local, avec des ressources locales et de la main-d'œuvre locale en simplifiant le concept. Les batteries, par exemple, sont made in-Belgium' - issues d'un partenariat entre ECAR, la société NLAB et



Xavier Van der Stappen, ECAR

VITO, un centre belge de recherche.» Derrière ce concept, on retrouve une vision globale et humaniste où la mobilité, l'énergie, l'habitat et le bien-être au sens très large sont liés.

SOYEZ CONVAINCU

Pour atteindre l'objectif des 500 premiers véhicules sur le marché d'ici 2020, il faut convaincre de la fiabilité économique d'un tel projet. «Nous avons approché des personnes concernées par le domaine



Je veux prouver qu'il est économiquement viable de fabriquer un véhicule électrique en Belgique.

Xavier Van der Stappen,
ECAR

La première voiture électrique conçue et créée en Belgique, l'ECAR333, devrait être commercialisée d'ici 2020. Les pouvoirs publics ont déjà marqué leur intérêt.



© Olivier Polet

Soulignons toutefois la difficulté dans la recherche de fonds. «Beaucoup de projets de ce type n'ont pas abouti. En Belgique, les projets dans le secteur automobile sont très rares, et plutôt dans le secteur des supercars. Souvent, les expériences menées par de petits constructeurs se soldent par un arrêt d'activité à 6 ans et 10 millions d'euros d'investissement. Sans parler du durcissement des règles en vigueur pour homologuer un véhicule depuis 2016, notamment au niveau des tests électromagnétiques. Être un petit fabricant parmi des géants suréquipés peut être un handicap, d'autant plus qu'en Belgique les compétences sont rares et que peu de sociétés ont tenté d'homologuer des véhicules électriques.»

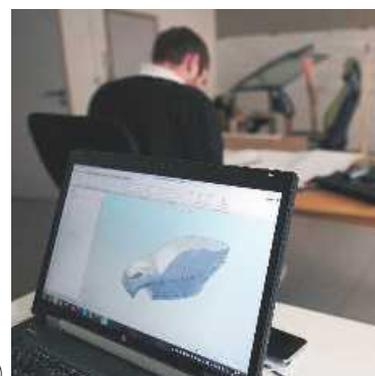
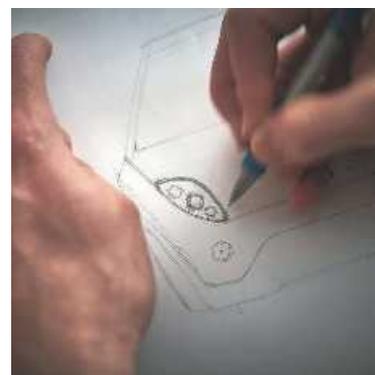
APPEL AUX INVESTISSEURS

Ces contraintes ne douchent pas son enthousiasme. Depuis 2015 et sa première levée de fonds, la société ECAR Belgian Green Vehicle a investi 700.000 euros dans ce projet et la société est en quête d'investisseurs pour la phase industrielle, qui joueront un rôle actif dans la société, notamment dans la distribution, le service après-vente et les développements techniques futurs. «Nous voulons assembler des véhicules avec un coût de main d'œuvre équivalent à 10% du prix du véhicule et, ce, sans délocaliser l'assemblage. C'est tout le défi de créer un biotope



UN VÉHICULE, PLUSIEURS CRITÈRES

- 100% électrique et 100% belge
- carrosserie en fibres naturelles
- câblage du véhicule: 200m (3km pour un véhicule thermique)
- ergonomique et légère
- rechargeable sur toutes prises domestiques sécurisées



de développement. Quatre actionnaires principaux nous soutiennent, dont certains depuis le début comme Thierry Deflandre, grand promoteur de la mobilité électrique. Nous pouvons compter sur le soutien du fond d'investissement flamand Adoxa, le directeur de NLAB qui développe nos batteries et une société d'investissement wallonne active dans les nouvelles technologies, IMG. Pour être convaincant, il faut être convaincu.»



➤ où clients, sous-traitants, fournisseurs et actionnaires sont proches.» L'entrepreneur a pu bénéficier de partenariats avec des sociétés belges pour la conception et le développement du design, de la carrosserie ou de l'électronique. «Bien sûr, nous ne trouvons pas tout sur le marché belge: la réalité économique nous oblige à acquérir des composants à l'étranger, mais nous veillons à ce que l'approvisionnement soit de proximité.»

L'INTÉRÊT DES POUVOIRS PUBLICS

Le salon de l'auto a permis de déterminer le profil de la clientèle, dont les pouvoirs publics qui ont marqué un grand intérêt pour l'ECAR333. «Notre véhicule a été conçu pour un usage intense et son ergonomie suit le cahier des charges d'utilisateurs tels que Bpost. Nous avons adapté et développé le produit à l'intention des services et flottes de collectivités avant le marché privé.» Xavier Van der Stappen ne vise d'ailleurs pas exclusivement le marché belge. L'ECAR a été conçue pour que le concept puisse être exporté et être adapté aux différents marchés pour devenir une solution locale à une problématique locale. «Les véhicules électriques offrent une grande opportunité: pouvoir adopter des technologies différentes très rapidement, sans changer le moteur ni la carburation.



© Olivier Polet



L'ECAR se recharge sur n'importe quelle prise domestique sécurisée.

Xavier Van der Stappen,
ECAR

On sort du business model classique.» Conscient des enjeux environnementaux, Xavier Van der Stappen va jusqu'à trouver une solution au recyclage de la batterie lithium-ion. «Dans notre cas, elles seront reconditionnées et utilisées pour d'autres applications moins sollicitées. Par exemple une réserve d'énergie à demeure alimentée en photovoltaïque. Cela portera à plus de 20 ans la durée de vie des composants.» Les centres urbains commencent à limiter l'accès des véhicules les plus polluants. «Notre pays est un pays de traditions liées à l'automobile; le changement va se faire car, le véhicule électrique s'imposera pour 80% des transports parce qu'il sera performant, moins coûteux, moins bruyant et moins polluant. Le lancement des ventes est prévu pour 2020. Nous voulons mettre toutes les chances de notre côté.»



© RV