

Du rêve... à la Reva-lution

La Reva, première voiture citadine écologique, est importée et distribuée dans l'ensemble du Benelux par Green Mobil. Nous avons rencontré Arnaud de Viron, ancien associé de Deloitte et administrateur de la société.

Parlez-nous de Green Mobil ...

Arnaud de Viron: Green Mobil, constituée en septembre 2007, découle d'un mélange de volonté et d'opportunisme. Je rêvais de me lancer dans un projet en rapport avec l'Inde – car ce pays me passionne – et j'ai rencontré Shamsunder Katara, un Belge d'origine indienne, qui venait d'obtenir la distribution exclusive de la Reva et cherchait un associé. Les premières voitures – de démonstration – sont apparues en Belgique en décembre 2007. Puis en janvier 2008, ce fut le lancement à l'occasion du salon de l'Auto à Bruxelles.

Pourquoi avez-vous décidé d'entreprendre?

Arnaud de Viron: Je suis un entrepreneur dans l'âme. Au départ, je nourrissais l'idée de vendre des produits européens en Inde, de profiter de la croissance vigoureuse que connaît ce pays. Le hasard a voulu que je rencontre M. Katara à Bangalore (où est fabriquée la Reva) en novembre 2006. J'accompa-

gnais, en tant qu'expert, une mission du gouvernement belge destinée à promouvoir les investissements en Belgique.

Pourquoi avoir choisi de distribuer un produit comme la Reva?

Arnaud de Viron: Je voulais entreprendre, mais j'étais bien décidé à ne pas faire n'importe quoi. Je suis sensibilisé aux valeurs de l'éthique, l'environnement, la citoyenneté. La Reva correspond totalement à ce système de valeurs puisqu'elle révolutionne la mobilité. C'est une voiture écologique: zéro émission de CO₂, zéro bruit, tout en minimisant l'empreinte sur l'environnement du début à la fin de son cycle de vie. Depuis le film d'Al Gore, le grand public est conscient des enjeux climatiques.

Quelles ont été les étapes importantes du parcours de Green Mobil?

Arnaud de Viron: Le lancement au salon de l'Auto a été une période exceptionnelle car

nous sommes les premiers à commercialiser la voiture électrique en Belgique! Ce fut l'engouement médiatique: journaux télévisés, presse écrite, ... L'engouement des personnalités venues nous voir au salon de l'Auto: MM. Verhofstadt, Peeters, Reynders, Cerexhe. Et l'engouement du public ... des gens sont venus du Nord de la France pour nous voir, la Reva n'étant pas encore commercialisée en France.

À présent, je noue des contacts avec les communes, les grandes entreprises privées et publiques, comme les Cliniques Saint-Luc, qui comptent 5 000 membres du personnel dont une grande partie habite dans un rayon de 15 km. En avril, la ministre Uyttebroek a testé la Reva pendant un mois.

Avez-vous rencontré des difficultés?

Arnaud de Viron: La grande difficulté consiste à convertir l'enthousiasme en décision d'achat.

La réaction des gens est systématiquement la même: «Elle est géniale, cette voiture ... c'est l'avenir!» Et je leur réponds: «Non, pas l'avenir, le présent!».

Comment voyez-vous votre avenir? Quelles sont vos ambitions?

Arnaud de Viron: À court terme, je voudrais obtenir des pouvoirs publics une politique cohérente d'aide à la mobilité propre. Une politique financière – des primes, des incitants – et l'instauration de mesures visant à promouvoir l'utilisation de véhicules propres. La prime de 15% dont bénéficient les voitures émettant moins de 105 g de CO₂/km n'est pas accordée à l'achat de la Reva car elle ne figure pas dans les catégories visées par la loi.

À Londres, les pouvoirs publics ont instauré



une «congestion charge», un péage dont sont exemptés les véhicules propres. Ils ont installé des bornes de rechargement pour les voitures électriques. Ils ont instauré la gratuité des parkings pour ces dernières. Ils autorisent les voitures électriques à emprunter les voies réservées aux bus. Autant d'exemples appliqués aussi dans d'autres villes.

À moyen terme, je voudrais commercialiser en Belgique toute une gamme de véhicules électriques: camionnettes, bus, vélos, ...

Quel est le rôle de Deloitte dans votre parcours?

Arnaud de Viron: Deloitte, c'est 25 ans de ma vie! C'est comme si vous demandiez à quelqu'un marié depuis 25 ans quel est le rôle de sa femme dans sa vie ... Deloitte a été pour moi une formidable école professionnelle et une école de vie. J'ai été marqué au fer par une culture d'entreprise essentiellement axée autour d'une valeur omniprésente: la rigueur. Rigueur dans la prise de dé-

cision, la communication, le respect des promesses aux clients, la gestion des risques, etc. Autant d'éléments décisifs dans le cadre de mes nouvelles activités. Par ailleurs, ma carrière de consultant et les services fournis par Deloitte sont un gage d'excellence en matière d'enjeux financiers, assurent de solides relations de proximité, une capacité d'adaptation aux évolutions techniques et professionnelles, et, partant, une qualité sans faille.

Avec le recul, quelles sont, selon vous, les principales différences entre un consultant et un chef d'entreprise?

Arnaud de Viron: La différence tient en peu de mots: le consultant suggère, oriente, épaulé, alors que le chef d'entreprise trace, définit et tranche – il décide. Une différence de responsabilité et d'éclairage en somme... ou de contrastes...

En corollaire, pouvez-vous nous confier les choses à faire et à ne pas faire pour déployer un nouveau projet d'entreprise?

Arnaud de Viron: Comme je l'ai déjà souligné, la rigueur reste la valeur phare... Cependant, dans mon cas, le cercle vertueux se compose de trois éléments décisifs: un entourage ad hoc, des fonds propres suffisants et une documentation exhaustive. En

d'autres termes, il convient de se créer un réseau de relations fiables et de confiance, les RP jouant un rôle crucial dans ce cadre. De plus, tout projet d'entreprise innovant est assorti d'un risque financier élevé et il convient dès lors de se donner les moyens financiers de ses ambitions, d'investir donc ses propres deniers afin de garantir son indépendance. Sortir des sentiers battus implique également une documentation sans faille, je ne compte plus les heures passés sur la Toile – il faut à tout prix apprendre son métier! Je conseillerais également à ceux qui ont contracté le virus de l'entreprise de ne pas se «mettre le collier sur le cou», de faire en fait montre de rigueur dans la dépense du moindre cent... Tenir la bride, ne pas lâcher le gouvernail et surtout ne pas trop déléguer. Telles sont donc les grandes lignes à prendre en considération pour créer un projet d'entreprise.

