

Une petite révolution dans le monde des véhicules utilitaires

Christophe Hennin et Thibault Draye, deux Namurois ambitieux, viennent de lancer leur start-up et tout premier site Internet, click-van.be.

NAMUR Suarlée

Comment est né click-van.be ?

Thibault : L'idée m'est venue en 2020, mais a été mise sur pause durant la pandémie. C'était un mal pour un bien. Cela m'a permis de faire mûrir le projet, de prendre de l'expérience et de rencontrer Christophe. J'ai toujours eu le goût de l'entrepreneuriat. J'ai 27 ans et je travaille depuis l'âge de 18 ans. Avant click-van.be, l'un de mes boulots consistait à trouver des gens qui venaient d'acheter une camionnette pour leur vendre des armoires. Assez simplement, je me suis dit que le meilleur moyen de toucher ces personnes, c'était de leur vendre des camionnettes.

Christophe, comment avez-vous rejoint l'aventure ?

Je connaissais déjà Thibault. Il m'avait parlé de son projet, il y a un an. Après réflexion, je l'ai aidé à le développer. J'ai toujours baigné dans le monde de l'automobile. Mes parents étaient concessionnaires. J'ai travaillé en tant que manager des ventes et directeur commercial pour le groupe d'Ieteren (Volkswagen, Skoda) et pour BMW, aux côtés de Thibault.

Quel est le concept de click-van.be ?

Thibault : C'est un service « all-in » pour les professionnels – notamment du milieu de la construction – qui utilisent des véhicules utilitaires. Sur notre site, les clients choisissent le véhicule qui leur convient. Puis, on les rencontre pour personnaliser l'offre et décider avec eux des transformations et aménagements dont ils ont besoin. On s'occupe de toutes

les démarches avec la société de leasing, de l'immatriculation, du contrôle technique... Et la dernière étape, c'est la livraison à la maison, clé en main. Il n'y a plus qu'à mettre ses outils et aller travailler.

Comment les clients financent-ils leur véhicule ?

Thibault : Sous forme de renting. On a réalisé une étude de marché auprès de 254 chefs d'entreprise. On a constaté que les retours de leasing font très peur aux professionnels. Ici, avec le renting, le client s'engage sur un contrat de quelques années et peut ensuite racheter son véhicule ou le revendre par d'autres intermédiaires. On voulait quelque chose de simple et rapide, car notre clientèle a constamment la tête dans le guidon. La gestion d'une flotte de véhicules, ce n'est pas toujours leur priorité. Et bien souvent, quand leur véhicule lâche, ils perdent un ou deux jour(s) à faire le tour des concessions automobiles.

C'est un concept inédit en Belgique ?

Christophe : Tout à fait, d'autant plus qu'on accompagne le client sur le long terme. En moyenne, l'achat d'un véhicule utilitaire prend douze heures. Nous, on réduit cela à vingt minutes. Sur notre plateforme, on peut comparer les marques, les prix et les dimensions, en quelques clics. Puis, on se démarque avec notre service de livraison.

Quels sont vos rôles respectifs ?

Christophe : Moi, je m'occupe surtout de la gestion et du suivi opérationnel. Thibault, lui, est plus dédié à l'accompagnement des cli-



Christophe Hennin et Thibault Draye, fondateurs de click-van.be.

ents, au niveau de leur démarche, leurs recherches, leur analyse des besoins et les solutions adaptées à leur profession.

Comment avez-vous lancé votre start-up ?

Thibault : On a notamment reçu le soutien du Bureau économique de la Province

de Namur (BEP), qui nous a dirigés vers le groupe d'investissement Namur Invest. On a pu aussi compter sur l'appui de la banque CBC et de la Wallonie. Cela nous permet aujourd'hui de mener des partenariats avec plusieurs sociétés de leasing, dont on publie les stocks sur

notre site. Click-van.be a ainsi accès à toutes les marques du marché.

Christophe : Le milieu automobile est quand même très protectionniste. Mais nos expériences respectives nous ouvrent pas mal de portes.

INTERVIEW : MARTIN ROUSSEAU

Un projet namurois, au cœur de la Wallonie

Le site click-van.be est opérationnel depuis le jeudi 23 janvier, date à laquelle s'est tenue une grande soirée d'inauguration, à La Nef, à Namur. « On a senti un bel engouement du public. D'ailleurs, le lendemain, on a été surpris de recevoir notre premier coup de téléphone, de la part d'une société de leasing qui souhaitait être notre partenaire. Et la veille du lancement, on a réalisé notre première vente ! »

Notez que l'entrepôt de click-van.be se situe dans le zoning Ecolys, à Suarlée. « C'est très pratique, car on est au centre de la Belgique. On compte vraiment se développer en Wallonie et à Bruxelles. La Flandre devrait arriver à l'horizon 2027. » M.R.



Une soirée de lancement a eu lieu jeudi 23 janvier, à La Nef.