

# Shell : « Nos clients nous trouveront aussi en dehors des stations-services »

Acteur historique de la distribution de carburants, Shell entend comme d'autres se positionner sur les recharges électriques. Objectif : placer ses bornes aux meilleurs emplacements, comme ceux qui permettront de charger sa batterie pendant qu'on fait ses courses, notamment.

ENTRETIEN  
BENOÎT JULY

Disposant de 270 stations-services en Belgique, Shell va y développer un deuxième réseau 100 % électrique. Le point sur cette révolution à venir avec Emmanuel Mignot, administrateur délégué de Belgian Shell, qui disposera d'ici 2024 de « minimum » 870 points de charge accessibles au public.

**Partagez-vous l'analyse selon laquelle les chargements de batteries s'effectueront principalement à domicile ou chez l'employeur ?**

Les chargements à domicile ou chez l'employeur sont plus faciles à gérer parce qu'on évoque dans ce cas des chargements relativement lents, sur une nuit ou une journée par exemple. Les chargements sur l'espace public seront plus complexes : ils devront être plus courts vu qu'il ne pourra pas être question d'y laisser une voiture pendant des heures, ils demanderont davantage de bornes de grande puissance et placeront davantage le réseau électrique sous pression. Il faudra donc une mixité de l'offre et dès lors aussi un vaste réseau accessible au public.

**Pour développer ce réseau « public », les opérateurs se bousculent désormais...**

L'urgence est là, elle est avant tout climatique et le rythme est donné par les pouvoirs publics : éviction des véhicules thermiques en 2035 en Europe, fin de la déductibilité fiscale de ces véhicules pour les entreprises dès 2026 en Belgique, par exemple. Le marché sera concurrentiel et beaucoup d'opérateurs se profilent donc dans cette perspective, notamment par le biais d'une course aux meilleurs emplacements.

**Précisément, vous allez développer votre offre électrique via les centres commerciaux davantage que via votre réseau de stations-services. Pourquoi ?**

Nous disposons en Belgique d'un réseau de 270 stations-services, qui ne va pas devenir obsolète du jour au lendemain puisqu'il faudra encore alimenter les véhicules thermiques en circulation pendant une bonne vingtaine d'années. Mais ce réseau ne sera pas suffisant pour les chargements de



« Nous visons les centres commerciaux : on va faire ses courses pendant une demi-heure et, au retour au parking, on a déjà rechargé pour 300 kilomètres », explique Emmanuel Mignot. © BELGA/PHOTO PRÉTEXTE.

batteries : nous allons progressivement équiper nos stations mais nous devons avant tout nous adapter aux usages attendus de nos clients. Ceux-ci, qui ont l'habitude de pouvoir faire le plein de carburant en quelques minutes, vont naturellement souhaiter combiner la recharge de leur batterie avec une activité annexe. C'est pourquoi nous visons les centres commerciaux : on va faire ses courses pendant une demi-heure et, au retour au parking, on a déjà rechargé pour 300 kilomètres ; on va faire ses courses trois fois par semaine et on a fait le plein pour 1.000 kilomètres.



*L'investissement dans la construction de ce réseau va se chiffrer en millions d'euros et constituera, en Belgique, le premier poste d'investissement de Shell dans les années à venir*

”

**D'où vos partenariats avec une chaîne de magasins de bricolage et avec le gestionnaire de centres commerciaux Redevco ?**

Avec Gamma, l'objectif porte sur 220 points de charge, et avec Redevco sur 660 points de charge qui seront répartis sur 58 parcs commerciaux comprenant des supermarchés (Carrefour, NDLR), des magasins de bricolage, des centres automobiles, des restaurants, des magasins d'électroménager, entre autres. Au total, nous aurons installé 870 points de recharge, ou 435 bornes, d'ici fin 2024, et ce réseau va continuer à s'étendre par le biais d'autres partenariats encore en négociation. Nous nous inscrivons pleinement dans la stratégie du groupe Shell qui vise à déployer un réseau de 500.000 points de charge publics en service dans le monde d'ici 2025, et environ 2,5 millions d'ici 2030.

**Qui paie qui, dans le cadre de ces partenariats ?**

Je ne vais pas rentrer dans le détail, mais le principe est que nous louons les emplacements et agissons en tant qu'opérateur de points de charge (CPO, *Charging Point Operator*,

NDLR) : nous installons les bornes, assurons leur exploitation et leur maintenance. L'investissement dans la construction de ce réseau va se chiffrer en millions d'euros et constituera, en Belgique, le premier poste d'investissement de Shell dans les années à venir.

**Allez-vous concentrer vos investissements sur les sites les plus rentables ?**

Par définition, de la même manière que nous avons toujours implanté nos stations-services sur une base de critères tels que le trafic ou la population avoisinante. Mais nous sommes ouverts, s'il le faut, à une discussion avec les autorités pour voir comment, le cas échéant, il faudrait répondre à des besoins dans certaines entités moins bien achalandées.

**Vos points de recharge seront-ils accessibles à tout le monde ? Comment y paiera-t-on et comment les prix seront-ils affichés ?**

L'objectif est que ces bornes soient accessibles à tout le monde, qu'elles soient équipées d'un terminal de paiement et que les prix y soient affichés en transparence, que ce soit sur un écran ou via une application. S'agira-t-il d'un prix par kWh, par minutes de recharge ? C'est encore à déterminer car nous ne maîtrisons pas encore tous les paramètres. Mais il y aura probablement une tarification différente selon qu'on utilise une borne rapide ou plus lente.

**Shell produira-t-il la totalité de l'électricité fournie dans ses bornes ?**

A l'heure actuelle, via notre « carte fleet Shell Recharge », nous permettons à nos clients, en tant que MSP (*Mobility Service Provider*, NDLR), d'effectuer leurs recharges sur des bornes différentes, dont nous ne maîtrisons cependant pas la source d'approvisionnement : nous sommes intermédiaires entre le consommateur et le producteur d'électricité. Mais notre but, en tant qu'acteur qui se veut leader dans la transition, est que l'électricité fournie dans nos bornes soit 100 % verte. Shell investit dans des parcs éoliens ou solaires partout et, s'agissant de la Belgique, nous étudions l'opportunité de participer au prochain appel d'offres pour le développement des éoliennes en mer du Nord.

**Donner une seconde vie aux armoires de rue de Proximus**

Une solution se dessine pour déployer rapidement et à moindre coût des bornes de recharge en ville : l'utilisation de l'infrastructure existante de Proximus. L'opérateur télécom possède 28.000 armoires de rue dans le pays. Ces boîtes blanches souvent situées aux coins des rues servent à convertir le signal optique en un signal électrique, qui est ensuite redistribué dans chaque habitation via le bon vieux fil de cuivre. Maintenant que Proximus migre un nombre croissant de clients de son réseau cuivré vers son nouveau réseau en fibre optique, de l'espace se libère dans ces armoires. Moyennant quelques adaptations techniques et le creusement d'une courte tranchée, elles peuvent servir de point d'alimentation pour des bornes de recharge à installer au bord du trottoir. La formule présente plusieurs avantages. Non seulement les armoires sont alimentées en électricité, mais elles sont aussi connectées au réseau internet, ce qui permet la mise en place de solutions de paiement électronique, le monitoring de l'installation à distance, la mise à jour de software... « On pourrait imaginer que des capteurs détectent si la voiture qui est garée devant la borne est bien en train de charger », explique Mark Degraef, responsable du projet au sein du département innovation de Proximus. « Faute de quoi, un signallement pourrait être envoyé à la police. » Autre avantage,

« ces armoires de rue sont souvent situées là où il y a une forte densité de population », poursuit-il. Depuis novembre 2021, Proximus teste ce concept à Malines. Sept bornes ont été déployées, soit 14 prises. Toutes les armoires de Proximus ne pourront cependant pas toutes servir à alimenter des bornes de recharge, prévient Mark Degraef. « Certaines sont situées au niveau de passages pour piétons, de carrefours... et ne se prêtent pas à l'installation d'une place de parking. D'autres ne sont reliées qu'à du 230 volts et non du 400, ce qui réduit fortement leur intérêt commercial puisque la recharge est plus lente. » Proximus estime néanmoins que 7.500 bornes, soit 15.000 connecteurs, pourraient être installées sur la base de son infrastructure. En Flandre, l'opérateur a conclu un partenariat avec le gestionnaire du réseau de distribution d'électricité (GRD) Fluvius afin de réaliser un cadastre précis des armoires pouvant alimenter des bornes. Des discussions sont aussi en cours avec le GRD wallon Ores. Dans les semaines qui viennent, Proximus devrait décider d'étendre (ou pas) ce pilote à des milliers de bornes dans les années à venir. Si on se lance, ce sera via une joint-venture avec un ou plusieurs partenaires belges », insiste Mark Degraef. « On veut aussi travailler en partenariat avec les communes pour réaliser le déploiement le plus efficace possible. » J.-F.M.