



Recul sur la fin du thermique en 2035, quelles conséquences pour les particuliers et les entreprises ?

La nouvelle se murmurait depuis plusieurs jours, elle est désormais officielle. **La Commission Européenne vient de trancher hier en fin de journée : l'interdiction de commercialisation des véhicules à moteur thermique qui devait entrer en vigueur en 2035 n'est plus.** À la place, les constructeurs automobiles devront se conformer à cette date à une obligation de réduire de 90% les émissions de CO2 de leur production. Une décision qui *"permettra aux véhicules hybrides rechargeables (PHEV), aux prolongateurs d'autonomie, aux mild hybrides et aux véhicules à moteur thermique de continuer à jouer un rôle après 2035, aux côtés des véhicules 100 % électriques (VE) et des véhicules à hydrogène"*, explique la Commission

Alors que Bruxelles a également annoncé l'obligation pour les États-membres de définir des objectifs d'électrification des flottes d'entreprise ainsi que le soutien à la commercialisation de micro-véhicules électriques (« Small Affordable Cars » ou SMA), plusieurs questions se posent : Quelles sont les principales annonces à retenir aujourd'hui ? Comment comprendre ce recul de la Commission Européenne ? Que représentait l'interdiction du thermique en 2035 pour le secteur automobile ? Quels véhicules pourra-t-on encore acheter à partir du 1^{er} janvier 2035 et dans quelles conditions ? Quelles sont les nouvelles mesures pour les entreprises ? Et plus largement, quel est l'impact de ces annonces sur la filière du véhicule électrique ?

Pour pouvoir **répondre à toutes ces questions et analyser les enjeux derrière ce recul de l'UE sur la fin du thermique en 2035**, nous vous proposons une interview avec Solal Botbol, cofondateur et PDG de Beev, société spécialisée dans le passage au véhicule électrique (leasing automobile, bornes de recharge, gestion de flotte) avec plus de 5 000 clients particuliers, professionnels et entreprises (dont Too Good To Go, Danone, Edenred, Veolia, Intersport, Cuisinella, Carrefour, Stuart, Laforêt Immobilier, Accor, Burger King, HolidayInn ou encore TotalEnergies) accompagnés depuis son lancement en 2020.

À PROPOS DE BEEV

Fondée en 2020 par Solal Botbol et Chanez Djoudi, Beev est le "one-stop shop de l'électrification" qui accompagne les professionnels, les entreprises, leurs collaborateurs ainsi que les particuliers dans leur passage au véhicule électrique. En combinant une plateforme client en ligne ultra-intuitive avec une assistance humaine via ses 40 experts mobilité, Beev propose une offre intégrée de solutions de mobilité électrique comprenant : le leasing de véhicules électriques à tarifs négociés (avec plus de 250 modèles des plus grandes marques disponibles), l'installation rapide et abordable de bornes de recharge certifiées IRVE (garantie en moins de 10 jours ouvrés par l'un des 350 techniciens certifiés IRVE du réseau Beev présent partout en France) et la gestion opérationnelle ainsi que logicielle des flottes d'entreprise. Avec pour mission d'accélérer la transition énergétique, Beev a déjà facilité le passage au véhicule électrique pour plus de 5 000 clients (92% de clients satisfaits sur +1000 avis Google et Trustpilot) dont de grands comptes tels que Too Good To Go, Danone, Edenred, Veolia, Intersport, Cuisinella, Carrefour, Stuart, Laforêt Immobilier, Accor, Burger King, HolidayInn, TotalEnergies, Tesla,

Porsche ou encore Hyundai. Depuis son lancement, Beev a enchaîné avec succès plusieurs levées de fonds (dont une levée de 3M€ en novembre 2023) et est le seul acteur de son écosystème ayant reçu le label Greentech Innovation du Ministère de la Transition Écologique et la certification B Corp. <https://www.beev.co/>