

« Il faut faire soi-même l'expérience de l'électromobilité »

- **Et après ? – Entretien avec Pedro Faria, fondateur et membre du conseil d'administration de l'association portugaise Associação de Utilizadores de Veículos Eléctricos (« association des utilisateurs de véhicules électriques »)**
- **L'électromobilité est un concept encore mal compris du grand public**
- **Nous devons balayer les idées fausses qui circulent à son sujet**
- **Une expérience personnelle vaut mieux que de longs discours**

Shanghai/Munich, 20 avril 2022 – Sous le titre « Et après ? », Aiways publie une série d'entretiens avec des acteurs de l'industrie, des affaires et de la politique. Ce septième entretien s'est déroulé en compagnie de Pedro Faria, fondateur et membre du conseil d'administration de l'Associação de Utilizadores de Veículos Eléctricos (« association des utilisateurs de véhicules électriques »), en abrégé UVE, au Portugal. Alexander Klose, vice-président des opérations d'Aiways à l'étranger, et Pedro Faria ont évoqué les moyens de combattre les idées reçues sur l'électromobilité. Avec sa femme Carla, Pedro a rallié Lisbonne à Anvers, en Belgique, à bord d'un SUV Aiways U5 à l'occasion de la première du concept Aiways U6ion le mois dernier, prouvant ainsi que la voiture électrique est adaptée au *grand touring*.

Comment s'est passé le trajet ?

Pedro Faria : « On ne peut mieux. Nous avons parcouru plus de 2 100 kilomètres en trois étapes. Nous avons passé la première nuit à Saint-Sébastien et la seconde à Paris. De là, il ne restait plus beaucoup de kilomètres jusqu'à Anvers. »

Avez-vous suivi une stratégie en particulier lors du trajet ?

Pedro Faria : « Non, heureusement, l'époque où l'on devait planifier méticuleusement chaque voyage est révolue. Bien sûr, le réseau de recharge en Espagne et en France n'est pas encore aussi développé qu'en Belgique, aux Pays-Bas ou en Allemagne, mais il ne pose plus de problèmes sérieux, notamment sur les grands axes. Nous n'avons qu'une stratégie : arriver à destination le plus rapidement possible, comme si nous conduisions une voiture thermique. C'est



pourquoi nous nous sommes maintenus à la vitesse maximale autorisée, c'est-à-dire 130 km/h sur les autoroutes françaises. »

Alexander Klose : « Je me suis fait la même réflexion au sujet du réseau de recharge lors d'essais l'été dernier. Mais ce qui m'intéresse le plus, c'est la longueur de chaque étape et la consommation. Il faisait encore froid et il y avait des gelées quand vous étiez sur la route. »

Pedro Faria : « En fonction de la circulation, de la topographie et de la vitesse, nous avons organisé chaque étape de manière à ne parcourir que 200 à 220 kilomètres entre chaque arrêt. Nous avons délibérément limité les arrêts à une trentaine de minutes, ce qui a fonctionné à merveille grâce aux performances de charge du SUV Aiways U5. Ces arrêts nous ramenaient généralement à un niveau de charge de 80 %, suffisant pour l'étape suivante. »

Comment avez-vous planifié vos arrêts ?

Pedro Faria : « Nous avons utilisé Apple CarPlay et Apple Maps pour nous orienter. Les données sur le trafic en temps réel nous ont été d'une grande aide. C'était un excellent choix. Et je ne pense que du bien du fonctionnement très intuitif de l'application. Nous avons utilisé l'application « A Better Routeplanner » pour repérer les bornes de recharge sur la route. Elle permet d'extraire les données de consommation d'une base de données et de les adapter à ses propres conditions. Nous avons par exemple ajusté notre consommation moyenne à notre vitesse continue et élevée sur l'autoroute, ce qui a facilité la planification des arrêts. Toutefois, l'idéal serait une solution « en temps réel ». La voiture et l'application pourraient communiquer directement et l'on pourrait intégrer le niveau de charge en chemin et à destination directement dans la planification de l'itinéraire. »

Alexander Klose : « La communication entre la voiture et les applications est un point important sur lequel nous travaillons beaucoup. Beaucoup de clients nous ont déjà fait part de leur souhait de relier en temps réel les données de la batterie avec la consommation dans la planification des itinéraires. Nous pensons pour notre part que les solutions impliquant des dongles externes branchés sur le port de diagnostic ne sont pas assez pratiques. Nous travaillons donc à une solution purement logicielle, que nous serons probablement en mesure de présenter dans un avenir très proche. Ce système devrait nous permettre d'offrir l'un des meilleurs outils de planification des itinéraires et des charges du marché. »

À quoi ressemblent les infrastructures et le réseau de recharge portugais ?

Pedro Faria : « Nous sommes très bien lotis dans ce domaine. La superficie relativement modeste du pays est un grand avantage. Le gouvernement a réfléchi très tôt à la normalisation du réseau de recharge. Et aujourd'hui, l'État gère la facturation de toutes les stations de recharge publiques. Ainsi, peu importe qui est l'opérateur, toutes les bornes de recharge fonctionnent de la même manière. C'est un avantage majeur sur les pays qui utilisent différents modèles. Au Portugal, on ne se pose pas de questions : on peut recharger son véhicule n'importe quand et avec n'importe quelle carte. »

Alexander Klose : « Voilà une excellente solution. L'organisation et la normalisation des modèles de paiement sont sans doute les principaux aspects que l'on peut améliorer. Nous étudions d'autres pistes pour renforcer les avantages de nos véhicules et en améliorer le confort autant que faire se peut. Nous voulons proposer à nos clients l'expérience la plus fluide et la plus agréable possible. La meilleure solution serait qu'une fois la prise de charge connectée, toutes les communications entre le véhicule et l'appareil se fassent en arrière-plan, y compris le paiement. Autrement, le client doit se tenir constamment au courant des caractéristiques des différentes cartes de paiement. »

Se tenir au courant est sans doute le mot-clé. Comment convaincre les clients de passer à l'électromobilité ?

Pedro Faria : « C'est la raison pour laquelle nous avons fondé UVE. Ses membres figurent parmi les utilisateurs de longue date de véhicules électriques et cherchent à faire connaître leurs avantages à un public plus large. Mais nous nous considérons comme plus que cela. Nous sommes maintenant un genre de club automobile orienté vers l'électromobilité. Comme nous fournissons des informations de première main et indépendantes des fabricants sur un grand nombre de modèles, nous pouvons donner de précieux conseils lors de la décision d'achat. Notre activité culmine lors de notre événement annuel, où nous réunissons non seulement les fabricants et leurs modèles, mais aussi les opérateurs de réseaux de recharge, les fabricants de boîtiers muraux, les électriciens et les propriétaires de voitures électriques. C'est plus qu'une foire ou un forum, c'est un festival. Un festival qui contribue grandement à la popularisation de l'électromobilité et à la normalisation des voitures de fonction électriques. »

Alexander Klose : « Une très bonne approche, qui doit porter ses fruits, d'autant plus que la voiture électrique doit être expliquée, de préférence par des personnes qui connaissent bien le sujet. C'est pourquoi nous avons adopté un modèle de



commercialisation très ouvert : nous vendons nos véhicules aux concessionnaires traditionnels, mais aussi sur les marchés électroniques, par exemple en Allemagne. Cette stratégie change profondément la manière dont on parle de ses véhicules, car un véhicule 100 % électrique suscite des questions totalement nouvelles de la part des clients. Nous souhaitons aller au bout de cette idée, car c'est la seule façon de fournir les meilleurs conseils possibles. »

Pedro Faria : « La consultation intensive est vraiment essentielle, nous en faisons l'expérience tous les jours à UVE. Les brochures et les visualisations sont une chose, mais vivre l'électromobilité au quotidien est une expérience radicalement différente. La plupart des personnes intéressées sont déjà enthousiastes après le premier trajet, puis complètement convaincues dès le premier week-end d'essai. Seule l'expérience personnelle peut abattre les préjugés. Il faut faire soi-même l'expérience de l'électromobilité. »

-Fin-

Des images haute résolution peuvent être téléchargées : [https://we.tl/t-](https://we.tl/t-0MI6BNGL1c)

[0MI6BNGL1c](https://we.tl/t-0MI6BNGL1c)

À propos d'Aiways

Fondé en 2017, Aiways est un fournisseur de mobilité personnelle basé à Shanghai avec son siège européen à Munich, en Allemagne. C'était la première startup chinoise à introduire un véhicule électrique sur le marché européen avec le lancement du U5 en 2020 - un SUV électrique à batterie avec une autonomie, un style et une qualité impressionnants. Aiways poursuit rapidement son expansion en Europe et au-delà. Aiways continue de se développer rapidement en Europe et au-delà : en Allemagne, aux Pays-Bas, en Belgique, au Danemark, en France, en Israël, en Suisse, en Espagne, au Portugal, en Italie, en Suède, en Croatie, aux îles Féroé, en Islande et en Slovénie. Le SUV U5 est produit dans l'usine de production intelligente d'Aiways à Shangrao, l'une des usines de production automobile les plus modernes de Chine. Les processus contrôlés par l'informatique avec des portes de qualité exigeantes suivent les normes de l'Industrie 4.0. Avec une capacité de production initiale de 150 000 unités par an, Aiways peut augmenter ce nombre à 300 000 unités lorsque la demande mondiale de véhicules électriques augmente. Le prochain modèle d'Aiways pour l'Europe sera le SUV-Coupé électrique à batterie U6. En mettant l'accent sur un aérodynamisme sophistiqué, une conduite hautement connectée, une technologie de sécurité et un design sportif. Le SUV-Coupé U6 n'est que le prochain chapitre de l'avenir prometteur d'Aiways.

Information presse

Vous trouverez tous les communiqués de presse et dossiers de presse d'Aiways, ainsi que des photos et vidéos hautes résolutions disponibles en téléchargement, sur le site web dédié aux médias <http://media.ai-ways.eu/>.

Contacts presse Aiways

2022-04-20

<https://media.ai-ways.eu/>

