**Mea culpa, mea culpa, mea maxima culpa**

Cher visiteur,

Ceux qui nous connaissent seront bien sûr surpris que nous ne soyons plus un distributeur local pour

les marques **Renault et Dacia**. En effet, en 2017 (quand nous avons voulu fêter 50 ans de loyaux

services à *Renault*) on nous a dit qu’il fallait tenter notre chance ailleurs. Aucune motivation n’a été

donnée par écrit et on nous a dit verbalement que cela devrait être une **situation gagnant-gagnant**

pour tout le monde. Très triste; d’autant plus que quelques années auparavant nous étions le **seul**

**distributeur local** dans tout le pays qui pouvait montrer qu’avec nous l’après-vente exigeait le plus

d’attention car avec 3 personnes nous étions **100% Cotech** (ce qui signifie technicien de coordination,

le diplôme le plus élevé réalisable dans le circuit de formation chez Renault) alors qu’en tant que

distributeur local, nous n’avions que besoin d’un *spécialiste Renault*. Et pourtant, nous sommes

reconnaissants de ne plus faire partie de ce réseau de distributeurs pour la simple raison qu’une

marque qui fait payer son agent local pour une mauvaise intervention qui ne peut pas être visualisée

par son propre dispositif de diagnostic (de la marque, bien entendu), c’est un pont trop loin. En tant

que client, la facture ne vous sera présentée qu’à la suite d’un diagnostic erroné ou incomplet.

En plus de cela, nous avons eu des problèmes avec un locataire qui était donc à la source pour une

déclaration **inhabitable et inadaptée** d’un appartement (qui n’a donc pas été prise en compte) ce qui

nous a obligés à rénover les 2 étages et une grande partie du rez-de-chaussée compte tenu de

l’infrastructure de l’ensemble de l’immeuble. Compte tenu du coût de cela et du fait qu’aucune

banque ne voulait nous suivre pleinement dans cette histoire et que nous avons dû effectuer

beaucoup de choses nous-mêmes, cela a pris beaucoup de temps; en plus nous avons également dû

adapter et renouveler au rez-de-chaussée toute l’installation électrique pour des raisons

d’inondation dans notre entrepôt (causé par un **cas d’urbanisme** déjà **signalé à la commune locale**

en **2008**, qui n’a pas voulu intervenir) avec toutes les conséquences possibles de court-circuit et donc

de danger d’incendie. Malgré toutes ces annonces et communications, nous avons néanmoins été

informés par l’Agence Wonen Vlaanderen (Wonen Vlaams-Brabant) que nous ne pouvions plus

bénéficier d’une exonération supplémentaire de la taxe (bien que nous ayons eu près de **3 ans de**

**retard causé par tiers**) avec pour résultat que quelques semaines plus tard, nous avons été autorisés

à recevoir un total de **6 factures fiscales** dans notre boîte aux lettres pour les taxes et prélèvements

en décomposition pour les maisons inadaptées et inhabitables pour un total de **84.274,41 €**. Vous

pouvez trouver une copie de ces suppléments en cliquant **ici**. Entre-temps, cette taxe a été réduite à

**25 012,48 € + intérêts** en soumettant une opposition. Bien sûr, nous luttons contre cela pour des

raisons d’inégalité de traitement afin de garder le silence sur la **« discrimination »** et nous nous

adressons ici aux autorités locales, tant municipales que provinciales (ou régionales). Toutes ces

choses ont bien sûr eu leur pire influence sur le fonctionnement quotidien de notre entreprise, ce qui

signifie que nous (et je veux dire principalement *moi-même en tant que gestionnaire*) ne pouvions

plus agir de manière aussi réactive et parfois apparus comme désintéressés. Nous vous présentons

nos sincères excuses à ce sujet. Nos clients les plus fidèles savent très bien que j’ai toujours essayé

d’être utile et que j’ai été trop souvent de bonne foi, mais beaucoup auraient eu une dépression ou

pire encore dans cette situation. Encore une fois, nous nous excusons. *Mea culpa, mea culpa, mea*

*maxima* *culpa*. Nous essayons de tourner toutes ces pages et avons donc commencé avec les

marques très prometteuses **BAIC**, **DFSK**, **SERES** et **FAW**. Nous croyons fermement que cette nouvelle

histoire sera très réussie et créera clairement une situation gagnant-gagnant. En effet, **moins chèr et**

**de meilleure** **qualité**, c’est certain et donc cela vaut bien la peine d’essayer.

Merci d’avance pour votre compréhension et à bientôt.

Meeus Dany

Dirigeant