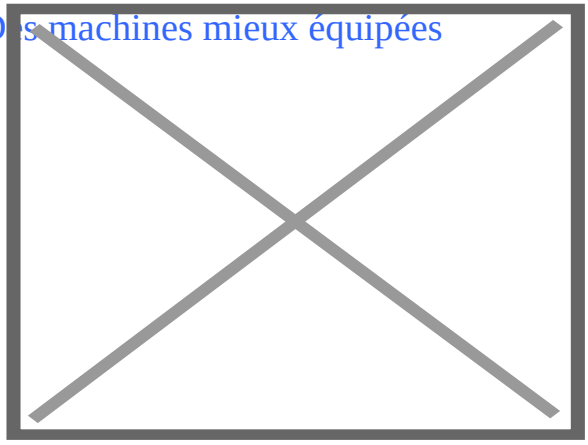
juillet 2010

Les nettoyeurs haute-pression

Des machines mieux équipées



Présents aussi bien dans les négoces matériaux que chez les loueurs, les nettoyeurs haute-pression font partie des équipements indispensables pour le nettoyage des chantiers. Bien que ce marché ait pleinement subi le ralentissement économique, les fournisseurs tentent de relancer les ventes en se penchant sur de nouveaux axes de développement.

Les nettoyeurs haute-pression, communément baptisés NHP, sont généralement utilisés pour effectuer des opérations de nettoyage dans de nombreux secteurs d'activité tels l'industrie, l'automobile ou le bâtiment. Pour ce dernier, le cœur du marché, à savoir 90% des ventes, se situe sur des modèles à moteur thermique diesel ou essence, les versions monophasées étant plutôt préconisées pour les travaux de bricolage qui nécessitent faible débit d'eau. Les NHP triphasés sont en revanche peu exploités dans le bâtiment. Bien que leurs ventes soient importantes dans l'industrie, ils peinent à s'imposer auprès des professionnels de la construction du fait du faible taux de branchements triphasés sur les chantiers. Ils demeurent néanmoins moins polluants et moins chers que les versions thermiques.

Les NHP thermiques

Au sein des négoces matériaux et des loueurs, il existe trois types de nettoyeurs haute-pression à moteur thermique. Dans les linéaires des distributeurs professionnels, les plus populaires – du fait d'un rapport qualité-prix intéressant – sont les modèles équipés d'une pompe directement connectée au moteur. La pompe tourne ainsi au même régime que le moteur, à savoir en général aux alentours de 3 400 tours/minute.

La pompe peut également être reliée au moteur via un réducteur qui, comme son nom l'indique, permet de réduire le régime de la pompe. Celle-ci est donc moins sollicitée et sa durée de vie sensiblement allongée. Ces versions, qui constituent le haut de gamme chez les négoces matériaux, trouvent en revanche pleinement leur place chez les loueurs ou les plus gros utilisateurs. Ces derniers référencent aussi des NHP avec un réducteur à poulie et courroie, un mécanisme qui entraîne encore plus lentement la pompe par rapport au régime moteur.

Au niveau technologique, notons que les pompes axiales équipent la quasi-totalité des NHP grand public (car plus économiques malgré un débit limité) et que les pompes radiales sont adaptées aux machines professionnelles. Elles utilisent un vilebrequin et des bielles comme sur les moteurs à explosion classique et n'ont pratiquement pas de limite de puissance tout en étant faciles à démonter.

Pression et débit

Outre les différentes énergies, les facteurs de choix portent également sur la pression du jet (en moyenne 110 à 500 bar) et sur son débit (de 8 à plus de 30 litres/minute). Sur le marché professionnel, la majorité des ventes porte sur des modèles allant de 115 à 250 bar, des pressions qui correspondent au degré d'adhérence des saletés propre au monde du bâtiment. Concernant le débit, le cœur des ventes varie en fonction de l'application souhaitée. Ainsi, pour du nettoyage (terrasse, façade…), les ventes sont concentrées autour de versions offrant entre 12 à 30 l/min de débit (150 à 250 bar) alors que pour les opérations de décapage, cette fourchette s'élargit jusqu'à 460 l/min ou plus (360 à 500 bar). Notons que c'est le débit qui détermine l'efficacité du travail. Ainsi, plus le débit est important, plus l'intervention sur chantier est rapide pour au final une consommation réduite.

Un marché mature

Au sein des négoces matériaux et des loueurs, les nettoyeurs haute-pression sont placés sur un marché mature. En effet, les principales innovations techniques ont déjà été lancées même si les industriels s'attachent toujours à faire évoluer leur gamme, notamment en prenant compte de l'environnement. Très concernés par l'écologie, les fabricants essayent depuis de nombreuses années de commercialiser des machines qui consomment moins de carburant et avec un niveau sonore amoindri. Leur stratégie de développement porte également sur la mobilité des NHP avec l'apport de roues gonflables, de poignées de transport et la recherche d'un centre de gravité le plus équilibré possible afin d'en faciliter le port. Pour s'adapter aux contraintes des chantiers, les fournisseurs essayent aussi d'apporter plus de robustesse avec par exemple des cadres de protection autour du moteur. Le taux d'équipement des professionnels étant relativement important, les industriels doivent parallèlement proposer un taux d'équipement élevé avec par exemple l'intégration de rotabuses qui permettent de régler le débit en jet dit crayon ou en jet plat ou l'ajout de servo-contrôles qui offrent la possibilité de régler la pression et le débit sur la poignée.

L'eau chaude pour relancer le marché ?

Généralement, les nettoyeurs haute pression préconisés pour les travaux de bâtiment sont en version eau froide. Toutefois, certains fournisseurs commercialisent des NHP à eau chaude, ces derniers favorisant l'élimination de la saleté sur des surfaces collantes ou graisseuses, comme c'est le cas dans l'industrie et l'automobile et non dans le bâtiment. De plus, l'utilisation de l'eau chaude augmente l'efficacité du détergeant, bien qu'il existe maintenant de nombreux détergents efficaces à froid. Ils peuvent apporter un certain gain de temps pour ce type d'application avec des économies d'eau par rapport aux modèles à eau froide.

Les NHP à eau froide restent néanmoins largement majoritaires chez les négoces matériaux pour leur robustesse

Un marché protégé par le SAV

Concernant la progression des ventes, le marché des NHP a suivi la tendance économique du bâtiment. Ces derniers temps, les professionnels ont donc moins tendance à remplacer leurs machines et préfèrent effectuer des réparations, d'où une forte activité des services après-vente. Ces derniers doivent ainsi être très performants en terme de délais afin d'éviter les ruptures sur les chantiers. Plutôt effectuée à l'échelle locale, l'activité SAV a permis de protéger le marché face aux importations, les fournisseurs asiatiques ne pouvant assurer un taux de service comparable à celui de leurs homologues européens.

Nicolas Desbordes