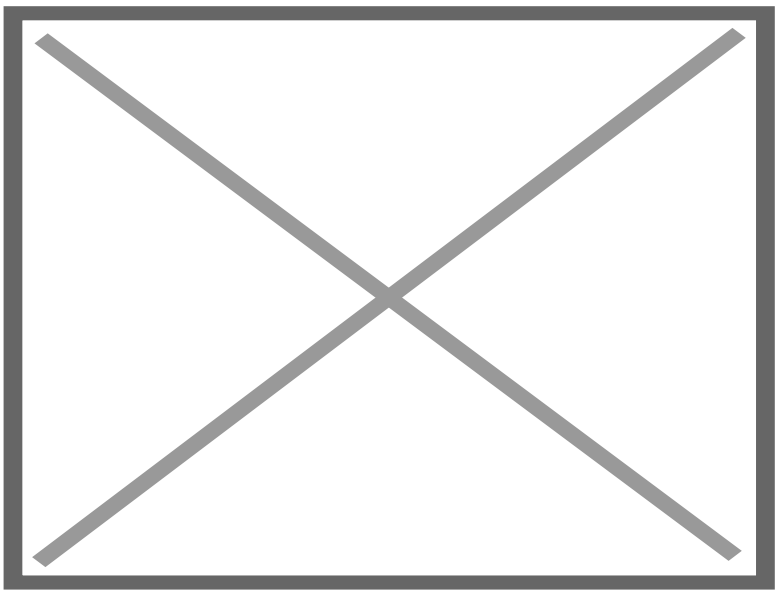
septembre 2010

Les chargeurs démarreurs

Des ventes liées aux conditions climatiques

Sur un marché de renouvellement, les ventes de chargeurs démarreurs restent très saisonnières, influencées par les conditions climatiques.
La tendance joue en faveur des équipements automatiques qui permettent de venir au secours des batteries des véhicules actuels sans risque d'endommager les systèmes d'électronique embarquée.



Dès les premiers frimas de l'automne, le marché des chargeurs démarreurs reprend de sa vigueur. C'est bien connu, les grands froids de même que les fortes chaleurs, font rarement bon ménage avec les batteries, qu'elles soient sèches, humides ou nickel cadmium. Progressant au rythme de la baisse du mercure dans le thermomètre, le marché des chargeurs-démarreurs reste donc très saisonnier, avec des ventes qui s'échelonnent de la fin septembre jusqu'en février-mars.

Néanmoins, si la saison s'apprête à battre son plein, les ventes restent globalement stables d'une année sur l'autre. En l'absence de données chiffrées officielles, les contours exacts de ce marché sont difficiles à déterminer mais les différents opérateurs s'accordent tous à reconnaître qu'il s'agit d'un marché mature.

Non seulement, le taux d'équipement notamment auprès des professionnels, est déjà important mais l'évolution du parc automobiles-poids lourds joue en faveur de batteries à la durée de vie accrue. Un constat que le fabricant français Gys, qui détient environ 50% du marché professionnel des chargeurs démarreurs, tient à nuancer. « *Les batteries actuelles ont une durée de vie normale plus longue que celles de leurs ancêtres, mais elles sont aussi beaucoup plus sollicitées par les systèmes d'électronique embarquée. Aujourd'hui, on consomme environ dix fois plus d'énergie dans un véhicule qu'il y a dix ans. La batterie étant plus sollicitée, son cycle de charge-décharge est donc plus important, ce qui joue sur sa durée de vie* » explique Philippe Thébaud, directeur commercial de Gys.

Même si les conditions climatiques influent sur la durée de vie de la batterie, tout concourt donc à considérer cet univers comme un marché de renouvellement. Ce qui, semble-t-il, ne l'empêche pas de plutôt bien traverser la crise : la période vise plutôt à faire durer les batteries qu'à les remplacer. Et si l'achat d'un chargeur démarreur est d'abord conditionné par un besoin (batterie faible ou à plat), la nécessité de mettre cet équipement au diapason des évolutions du secteur automobile peut également en précipiter le renouvellement.

Trois grands segments

La nature de l'utilisation, domestique (véhicule léger, tondeuse, scooter...) ou professionnelle (véhicule léger, fourgonnette, camion-benne, tracteur, poids-lourd...), va bien entendu déterminer le choix du chargeur

démarreur.

En fait, ce dernier se décline selon trois segments : les chargeurs, les chargeurs démarreurs et les démarreurs autonomes.

Les chargeurs sont dédiés à une mission unique : charger. Les chargeurs démarreurs peuvent, eux, comme leur nom l'indique, soit démarrer, soit charger un véhicule. Dans ce cas, c'est donc avant tout la fonction démarreur qui intéressera le client, un professionnel du TP par exemple soucieux de ne pas laisser inemployé un véhicule sur un chantier. Un chargeur démarreur est une sorte de gros transformateur, alimenté sur secteur, qui envoie suffisamment d'énergie à la batterie pour la démarrer instantanément alors que le temps de charge du chargeur va exiger plusieurs heures.

Malgré la double fonction du chargeur démarreur, les ventes du marché professionnel – en volume du moins – restent dominées par les chargeurs. Le prix moyen d'un chargeur démarreur est, il est vrai, autrement plus élevé : entre 300 et 900 euros pour un modèle professionnel alors que le chargeur démarre en moyenne sous la barre des 100 euros.

Ces deux grandes familles de produits se retrouvent à la fois dans la distribution grand public (centres auto, grandes surfaces de bricolage, grandes surfaces alimentaires) et professionnelle. En ce qui concerne la distribution aux professionnels, les grossistes en fournitures auto et poids lourds dominent largement les ventes, devant la fourniture en matériels agricoles et les fournitures et quincailleries industrielles. Ce dernier réseau représenterait environ 10 à 15% des ventes.

Le troisième segment est celui des démarreurs autonomes, dits aussi boosters. Il s'agit de batteries, portables, qui peuvent se brancher sur l'allume-cigare, permettant de démarrer un véhicule dont la batterie est à plat. Encore peu répandus sur le marché professionnel, même si certains sentent une certaine évolution en leur faveur, ces produits se retrouvent essentiellement dans la distribution grand public, dotés parfois d'une fonction compresseur. Nombre d'entre eux sont le fruit d'importations du sud est asiatique, avec des qualités extrêmement diverses : un booster peut s'acquérir aux alentours de 10 ou 20 euros en grand public alors que dans les circuits professionnels, des modèles aux batteries plus performantes peuvent atteindre 400 euros.

Si l'on retrouve des chargeurs issus d'Extrême Orient dans la distribution grand public, ces derniers ont encore très peu investi le secteur de la vente aux professionnels. Dans celle-ci, derrière le leader Gys, se profile un autre fabricant français, Lacmé, qui produit ses chargeurs démarreurs à la Flèche, dans la Sarthe, et plusieurs distributeurs, à l'instar de Sidamo et d'Agecom (Telwin) qui distribuent des produits italiens, voire américains pour les boosters proposés par Agecom.

Concentration sur le 12 volts

Envoyant à la batterie un courant de charge qui fera grimper sa tension, un chargeur ou un chargeur démarreur se décline également en plusieurs puissances, bien que le cœur du marché s'oriente de plus en plus vers le 12 volts.

Certes, la demande demeure en ce qui concerne les « petits » chargeurs de 6 volts (scooter, motoculteur...) et les 6-12 volts, mais l'essentiel des ventes se concentre aujourd'hui vers le 12 volts et le 12-24 volts. Ce qui permet de faire face aux besoins de ceux qui ont un parc de véhicules divers et variés, qu'il s'agisse de camions, machines agricoles ou autre engin du BTP.

En ce qui concerne les voitures, la tendance s'affirme autour du 12 volts mono-tension, pour répondre aux exigences des constructeurs automobiles qui veulent éviter tout risque de surtension dommageable pour les circuits électroniques de leurs véhicules.

Les chargeurs automatiques, un futur standard

D’ailleurs, le marché s’inscrit de plus en plus en direction des chargeurs et chargeurs démarreurs automatiques, promis à devenir le standard du marché au cours des prochaines saisons. Ainsi, sur un univers globalement stable, les modèles automatiques enregistrent depuis plusieurs années des croissances de l’ordre de 10%, malgré un prix moyen plus élevé de l’ordre de 20 à 30% par rapport aux chargeurs tout simples munis de deux pinces crocodiles.

Si les équipements traditionnels conservent leur place sur le marché, ils ne sont toutefois pas capables de contrôler l’énergie délivrée au moment du démarrage. Ce qui risque de créer des pics de tension très importants, nuisibles aux composants électroniques des véhicules. Du coup, dans le réseau constructeur, les appareils traditionnels sont interdits au profit des modèles intelligents. Ces derniers sont capables de limiter les risques de surtension au moment du démarrage. Ils disposent de systèmes d’autorégulation des courants de charge avec arrêt automatique en fin de charge, de protections sur les inversions de polarité, sur les courts circuits, etc.

Globalement, en l’absence d’innovations technologiques majeures, les chargeurs et chargeurs démarreurs jouent la carte de la multifonctionnalité sur un même équipement, avec une grande simplicité d’utilisation pour l’usager. Les appareils peuvent tester le circuit de charge et de démarrage du véhicule, effectuer un désulfatage pour allonger la durée de vie de la batterie, proposer le mode floating qui délivre une tension constante en évitant toute surcharge et permet donc de rester branché tout l’hiver pour l’hivernage du motoculteur ou du scooter, afficher les différentes étapes de la charge, etc. Fort de son savoir-faire en batterie de clôtures électriques qui ont tendance à se vider entièrement, Lacmé travaille également sur des appareils capables de récupérer des batteries en décharge profonde. D’autres fabricants, tel Gys, proposent également de telles solutions.

La recherche de compacité des produits est également à l’esprit des fabricants, sachant que dans l’univers professionnel, les utilisateurs aiment se référer encore souvent à l’aspect carrosserie qui inspire la notion de solidité. Néanmoins, il suffit de regarder d’anciens catalogues pour observer que les appareils ont gagné en compacité, voire en design, malgré leurs fonctionnalités accrues.

Un marché d’opportunité en FI

Reste aux distributeurs professionnels, non spécialisés automobile, à expliciter à leurs clients la différence entre un chargeur classique et un chargeur intelligent. Bien entendu, les fabricants ajoutent sur leurs appareils des pictogrammes qui représentent le véhicule concerné (moto, fourgonnette, camion-benne, poids lourd, tracteur...), pour faciliter le choix, et déclinent dans leurs catalogues les atouts des appareils.

Néanmoins, en fourniture industrielle, le marché des chargeurs démarreurs est considéré avant tout comme un marché d’opportunité pour répondre aux besoins de l’artisan qui dispose d’une petite flotte. Souvent, ces produits ne sont pas tenus en stock et le distributeur s’approvisionne au gré des premiers grands froids suite à plusieurs demandes empressées... D’ailleurs, dès que la météo donne quelques signes de refroidissement, les fournisseurs mettent en œuvre des opérations promotionnelles sur tout ou partie de leur gamme pour inciter les distributeurs à s’approvisionner. Ces opérations seront renouvelées en janvier, si le froid persiste, comme ça a été le cas l’hiver dernier. L’enjeu en vaut la chandelle : la recherche d’un chargeur démarreur s’effectuant souvent dans l’urgence, lorsqu’une problématique de panne se pose, le client risque d’aller voir ailleurs pour trouver l’appareil convoité.