



Bernard Guillaume
Directeur Commercial Europe
Schneider Electric

BORNES DE RECHARGEMENT POUR VÉHICULES ÉLECTRIQUES

Schneider Electric repousse les bornes de l'accès à l'énergie

Au-delà de la fabrication du matériel, le groupe français apporte son savoir-faire de spécialiste en gestion de l'énergie.

Elles étaient une vingtaine à la COP21. Sans leur énergie, les voitures qui ont transporté les participants de la grand-messe du développement durable n'auraient pas roulé. Elles, ce sont les bornes de recharge pour véhicule électrique. « C'était une formidable vitrine pour nous », indique Bernard Guillaume, Directeur Commercial Europe chez Schneider Electric, fournisseur des équipements. Deuxième manche cette année. « Nous étudions en ce moment, avec Renault, le dispositif à mettre place pour la COP22 de Marrakech », annonce-t-il. Car le géant français de la gestion de l'énergie sera à nouveau fournisseur de la conférence. Logique. Il a une longue expérience : à son compteur, 30 000 points de charge installés en France, Russie, Allemagne, Norvège, Grande-Bretagne, ainsi que des projets en Pologne, Belgique, Finlande et même dans les îles du Pacifique ! L'anticipation est une des conditions de la pérennité. « Fabriquer une borne qui fonctionne c'est facile ; développer des bornes où les futurs modèles de véhicules pourront se recharger tout en respectant les nouvelles normes, c'est autre chose »,

argumente Bernard Guillaume. Les moyens, le Groupe les met. Chaque année, sa R&D représente près de 5 % de son chiffre d'affaires, soit 1,3 Md€ environ. L'entreprise a toujours démontré de fortes capacités d'investissement, ce qui lui a permis d'attendre que le marché décolle. Autre facteur discriminant : la compétence en matière de gestion de l'énergie. Il ne s'agit pas seulement de fournir du matériel. Pas question de plonger un quartier dans le noir dès que quelques dizaines de voitures se rechargent simultanément ! Savoir lisser la consommation d'énergie deviendra crucial avec l'augmentation attendue du parc en circulation. Enfin, l'avenir du marché des bornes sera lié à l'innovation.

Les fabricants devront faire preuve d'ingéniosité, seuls ou avec des partenaires (voir ci-contre). Un exemple : la connectique, autrement dit la prise électrique. C'est le composant qui souffre le plus. « Il faut penser la borne dès sa conception pour que la connectique soit remplaçable sans avoir à tout désosser », souligne Bernard Guillaume. Attention aussi à ne pas transformer les bornes en boîtes noires. Les fabricants qui s'imposeront sur le marché sont ceux qui proposeront des produits industriels qu'un installateur local pourra facilement mettre en œuvre et dépanner. En 3 ans, Schneider Electric en a formé plus de 600. Encore et toujours le réseau !

CHIFFRES CLÉS

12 752

points de charge en France dans le domaine public en avril 2016
(places de stationnement affectées à la recharge d'un véhicule). À 61 % sur la voirie, à 25 % attachés à un commerce (source: GIREVE)*.

45 000

points de recharge en France à l'horizon 2019-2020.

(source : Ministère de l'Économie et des Finances)*.

* Hors points de charge installés dans le domaine privé (parkings d'entreprises, résidentiel collectif et maisons individuelles).



FRESHMILE SERVICES OUVRE L'ACCÈS AUX BORNES

Alain Costa

Directeur du Développement Stratégique et Commercial de FRESHMILE.

Le marché des bornes de recharge a ses startups. Freshmile Services est l'une d'elles. L'entreprise qui a vu le jour en janvier 2016 - sa maison mère créée en 2010 se dédie à la R&D - exploite des bornes pour le compte de propriétaires. Son atout ? Son logiciel maison. Il facilite l'accès aux points de charge pour les propriétaires de véhicule et leur pilotage à distance. Grâce à lui, tout usager peut désormais se brancher sur une borne, même sans avoir souscrit d'abonnement, et payer sa charge par CB ou PayPal grâce à son smartphone. « Nous sommes les seuls à proposer le pay as you go en France », annonce fièrement Alain Costa, le Directeur du Développement Stratégique et Commercial de cette PME alsacienne. Plus classiques, les autres fonctionnalités relèvent de la télémaintenance et du reporting. Freshmile Services envoie chaque mois un rapport d'activité fondé sur près de 70 indicateurs aux propriétaires des bornes. Ces atouts ont convaincu Schneider Electric de faire de la jeune pousse l'un de ses partenaires afin de proposer des services à valeur ajoutée.

NOUVEAU COUP DE POUCE DES POUVOIRS PUBLICS

Les voitures électriques auront accès à 12 000 points de charge supplémentaires d'ici à 2018. Ségolène Royal a lancé, le 10 février 2016, le programme Advenir, doté de 15,6 M€ dont 9,75 M€ apportés par EDF. L'ADEME, Eco CO2, l'AVERE France, le syndicat des professionnels de la mobilité électrique, et d'autres partenaires... sont aussi de l'aventure. Le dispositif : une subvention de 40 % à 50 % pour l'achat de bornes de recharge. Il est destiné exclusivement au secteur privé : entreprises et centres commerciaux pour leurs parkings, syndicats et bailleurs sociaux dans les immeubles collectifs.



Pascal Toggenburger
Fondateur de PARK'N PLUG.

PARK'N PLUG PARIE SUR LA GESTION COLLECTIVE DE L'ÉNERGIE

Fin de payer pour son voisin qui recharge sa voiture. Park'n Plug a la solution. La société créée par Pascal Toggenburger, un entrepreneur aux 30 ans d'expérience dans l'équipement électrique, commercialise un boîtier connecté qui s'adapte sur les bornes et réattribue à chaque usager son exacte consommation ; la condition à l'établissement de factures individualisées. Voilà qui devrait débrider le marché des bornes en entreprises et dans le résidentiel collectif. Le boîtier est intelligent et gère jusqu'à 256 bornes simultanément. Il optimise les périodes de charge en fonction de l'historique de consommation des usagers, du type de véhicule et des moments de la journée. La box Nemo - c'est son nom - a vu le jour en juillet 2014. Elle s'adapte sur tous les modèles de la gamme Schneider Electric. Au cours des 15 derniers mois, la société en a vendu une centaine. C'est peu, mais le marché est jeune. « Il faut faire voter l'achat par les bailleurs sociaux ou obtenir le vote des assemblées générales de copropriétaires », explique Pascal Toggenburger. Ces procédures sont souvent longues. Le tempo devrait s'accélérer. « Le plan Advenir va dopper le marché », prédit-il (voir encadré). L'heure est à l'optimisme.