

Les nettoyeurs haute pression

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Produits](#) / [Nettoyage](#)

Les ventes retrouvent un bon débit



Les ventes de nettoyeurs haute-

pression ont renoué en 2011 avec la croissance même si nombre d'utilisateurs tendent à différer leurs achats privilégiant les réparations. Sur ce marché de renouvellement, le confort d'utilisation fait toutefois partie des principaux axes de développement de la part des fabricants.

Le nettoyeur haute-pression fait partie du paysage de l'entreprise. Dans l'univers professionnel, cet équipement est présent quasiment partout depuis de nombreuses années. Et lorsqu'il fait faux bond à son utilisateur, ce dernier se précipite pour en racheter un autre ou le faire réparer, une tendance semble-t-il fort au goût du jour.

En effet, si en 2011 le marché du nettoyeur haute-pression professionnel a redressé la tête autour de 60 000 pièces (matériels eau froide et eau chaude), cet équipement n'a pas échappé à la crise de 2008, aussi indispensable soit-il. Considéré comme un bien d'investissement, à l'achat donc plus onéreux que le nettoyeur eau froide, la machine eau chaude a particulièrement souffert de la dégradation économique avant de stabiliser ses volumes l'an dernier autour de 12 000 unités. De son côté, le nettoyeur eau froide a repris un bon rythme de croissance en 2011, ses 48 000 pièces affichant une hausse de 3,5%.

Un bond de l'activité SAV

Reste à savoir comment se clôturera cette année, malgré un bon démarrage. La prudence est de rigueur et chacun mise au mieux sur un niveau étal, voire en très légère évolution.

Sur ce marché de renouvellement, les achats programmés ont effectivement plutôt tendance à être reportés et celui qui avait simplement envie de remplacer sa machine préfère souvent patienter. Surtout, plutôt que précipiter le renouvellement de son matériel, l'utilisateur opte plus volontiers pour la réparation afin de donner quelques années de vie supplémentaires à son nettoyeur. D'ailleurs, plusieurs fabricants observent une explosion de leur activité SAV sur des machines qui affichent plusieurs années de bons et loyaux services et par conséquent une augmentation de leurs ventes pièces détachées. Ce qui implique également pour le fabricant une

plus grande sensibilité à la nécessité de disposer des pièces en stock. Un temps d'immobilisation trop important est en effet rarement bien vécu par le professionnel.

Par ailleurs, certains fournisseurs entrevoient des changements de comportement dans certaines professions, liés à la restructuration des entreprises. Dans l'univers artisanal, les petites structures tendent à être regroupées au sein de plus grandes sociétés, qui forcément ne gèrent par leur parc de la même façon. Ainsi, la location est de plus en plus souvent privilégiée lors de l'utilisation de machines spécifiques, appelées à ne servir que quelques jours par an, alors qu'une dizaine d'années plus tôt, l'entreprise aurait investi dans son achat.

Eau froide et eau chaude

Quelle que soit la cible visée, le marché du nettoyeur haute-pression se décline donc principalement en deux grandes familles, les appareils eau froide et eau chaude. Chacune d'entre elles s'orchestre ensuite selon deux autres sous-familles : les modèles électriques et thermiques (essence ou fuel). Les nettoyeurs électriques se déclinent eux-mêmes encore en deux segments : les monophasés et les triphasés. En volume, plus de 50% des ventes sont ainsi représentées par le nettoyeur haute-pression eau froide monophasé, considéré comme le standard du marché. Selon certains acteurs, le raisonnement n'est plus vrai en valeur, le coût d'achat d'un modèle eau chaude étant supérieur, ce qui lui permet de rivaliser en poids avec son comparse à eau froide.

En fait, c'est la nature du travail à effectuer et la disponibilité en énergie qui détermine le choix en faveur de tel type d'appareil. Face à une utilisation intensive, c'est-à-dire de longue durée, et axée sur le nettoyage de graisses par exemple, le vendeur orientera plutôt son client vers un nettoyeur eau chaude. Il viendra plus rapidement à bout de la salissure, tout en recourant à moins de détergent. En revanche, pour des applications de nettoyage standard, le nettoyeur eau froide peut largement convenir. Le premier se retrouvera donc plutôt dans le secteur automobile, dans l'industrie, dans l'agriculture ou encore dans toute entreprise qui dispose d'un parc de véhicules à entretenir. Le second conviendra plutôt pour des clientèles type artisan.

Disponibilité en énergie

L'autre paramètre essentiel est celui de la disponibilité en énergie. L'utilisateur a-t-il accès à une alimentation électrique ? Si le courant passe, encore faut-il savoir s'il s'agit de 230 volts (monophasé) ou de 380 volts (triphase) permettant un rendement supérieur du rapport débit – pression de l'appareil.

Concernant les nettoyeurs eau froide, les modèles monophasés représentent la plus grande part des ventes en volume. Pour les modèles eau chaude, choisis en priorité pour leurs caractéristiques d'utilisation intensive, la répartition serait quasiment à l'équilibre entre les monophasés ou les triphasés. Les modèles triphasés se retrouvent notamment dans l'agriculture.

Quand aucun raccordement au réseau électrique n'est disponible, la seule solution réside dans l'utilisation d'un appareil thermique. Le thermique est donc surtout l'apanage des métiers du BTP pour des utilisations extérieures. En revanche, si l'utilisateur a accès à une source 380 volts, le triphasé est plus apprécié que le thermique, jugé plus bruyant, plus polluant (émanations de CO₂, gêne liée à l'odeur de fuel pour l'utilisateur), plus coûteux à l'achat et nécessitant plus d'entretien. S'il ne constitue pas une niche de marché à proprement dit, le thermique reste néanmoins limité en termes de ventes.

Question de rendement

La puissance de service (rapport débit/pression) de la machine, ainsi que la puissance de son moteur sont tout autant essentiels pour favoriser une bonne adéquation à la tâche à accomplir. La montée en gamme des appareils s'effectue d'ailleurs souvent en fonction de ces trois paramètres, qui contribuent à donner son vrai rendement au nettoyeur.

La puissance du moteur (en watt pour les électriques, en CV pour les moteurs à essence) permet d'obtenir des rapports pression/débit plus ou moins importants et donc de travailler plus ou moins rapidement. Le moteur actionne en effet une pompe qui accélère la vitesse de l'eau et la restitue sous haute-pression (jusqu'à 250 bar). La puissance détermine donc la capacité du moteur à entraîner la pompe durant plusieurs heures. Sur un nettoyeur monophasé eau froide, elle se situe ainsi rarement au-dessous de 3 kWh et de 6 ou 7 kWh pour un triphasé eau chaude. Exprimée en bar, la pression de l'eau agit comme une force mécanique capable de venir plus facilement à bout de la saleté, notamment lorsqu'elle est incrustée. Plus elle est importante, plus le jet sera puissant. De son côté, le débit de l'eau (en litre par minute ou en litre par heure) permet d'accomplir plus rapidement et plus efficacement une tâche. A pression équivalente, un nettoyeur de plus fort débit aura ainsi un meilleur rendement. En eau froide, le cœur du marché se situe autour d'une pression de 150 bar pour un débit de 600 litres par heure quand en eau chaude, on peut grimper aux alentours de 180 bar pour 1 000 litres à l'heure. Les performances peuvent être bien supérieures, Alto annonçant par exemple la sortie en septembre d'un NHP eau froide triphasé 250 bar d'un débit de 1 180 litres à l'heure.

Pas de surenchère

Cela dit, contrairement au marché grand public, l'univers professionnel du nettoyeur haute-pression n'a pas connu de surenchère concernant ces notions, notamment celle liée à la pression. L'acheteur professionnel est en effet surtout attaché à disposer de la machine dont il a besoin, sans plus. Ce caractère raisonnable s'exprime également au niveau des équipements et des spécificités de l'appareil.

Évidemment, si l'utilisateur se déplace de chantier en chantier, il favorisera un appareil mobile, compact, particulièrement maniable. À l'inverse, une installation fixe, en multipostes, installée dans un local technique avec plusieurs points de sortie peut se révéler judicieuse dans l'univers industriel lorsque plusieurs personnes sont susceptibles d'utiliser la machine. Cela évite de disposer de plusieurs nettoyeurs haute-pression à différents endroits de l'atelier. Ce type d'équipement représente une niche, dont les ventes sont stables. Il n'est évidemment pas stocké dans les points de vente, son achat s'effectuant après une évaluation sur site des besoins de l'entreprise.

Concernant les accessoires, les valeurs sûres évoluent peu au fil des ans, avec en tête du palmarès les buses de tout type (rotative, triple jet...), les flexibles et lances de différentes longueurs, les pistolets, les débouche-canalisation, l'enrouleur... Les buses rotatives qui renforcent l'action mécanique du nettoyeur sont pratiquement systématiquement présentes sur les modèles eau froide. En revanche, elles n'ont guère de sens sur un appareil eau chaude, puisque la chaleur va assurer ce rôle. De même, les enrouleurs intégrés équipent aujourd'hui environ la moitié des appareils. Cela dit, cet équipement n'est pas la panacée dans des lieux boueux car cela suppose de nettoyer le câble avant de l'enrouler.

Confort d'utilisation

Globalement, les évolutions s'orchestrent autour d'un axe principal : le confort d'utilisation, ce qui n'est pas une moindre affaire puisque dans l'univers professionnel, la machine peut être utilisée sur une longue durée. Tout d'abord, pour rendre leur déplacement plus aisé, les nettoyeurs se

dotent de systèmes permettant de les soulever aisément, de bras type brouette qui facilitent leur maniabilité et leur stabilité dans un véhicule, de poignées intégrées dans le châssis qui permettent de le soulever plus aisément... La conception même du produit est travaillée pour favoriser son excellente stabilité en déplacement et lors de l'utilisation, notamment pour éviter que la machine ne bascule lorsque l'utilisateur tire sur le câble d'alimentation.

Les poignées type soft grip ont également fait leur apparition de même que les systèmes de raccordements automatiques qui facilitent le changement du pistolet sans perdre de temps. La pression peut également se régler à la poignée, cette dernière permettant même de disposer du bon dosage débit/pression en fonction de l'utilisation.

D'autres innovations jouent plus volontiers sur le taux de disponibilité de l'appareil, critère évidemment important pour un professionnel qui exige de pouvoir utiliser son appareil dès qu'il en a besoin. Ainsi sont apparues des chaudières gaz pour des installations eau chaude avec haut débit (21 l/min), le gaz étant une énergie moins polluante que le diesel, surtout en intérieur, et exigeant une maintenance moins importante.

La simplicité de la maintenance est également recherchée, les fabricants réfléchissant sur la conception des moteurs de façon à permettre à l'opérateur d'accéder aux différents organes de la machine sans avoir besoin de tout démonter. Les tableaux de bord affichent par ailleurs des témoins lumineux par leds qui informent le professionnel sur les niveaux de détergents, eau, carburant... et l'alertent sur les contrôles à effectuer.

Economies

Le dernier axe principal de réflexion concerne l'environnement au sens large. Les nettoyeurs haute-pression, notamment eau chaude, peuvent être équipés aujourd'hui de touches optimisant les paramètres d'utilisation de la machine, ce qui génère des économies d'énergie ou de carburant, et de détergent. Si la recherche d'économie d'énergie joue peu au niveau de l'artisan, en revanche ce critère semble porter auprès des acheteurs des grandes industries. De façon générale, les opérateurs ont effectivement tendance à pousser tous les paramètres de leur machine au maximum sans se soucier de l'intérêt de cette toute puissance par rapport à la tâche à accomplir.

Les fabricants cherchent également à améliorer les rendements de la machine en travaillant les brûleurs ou en révisant la conception des chaudières. Ainsi, plutôt qu'envoyer de l'eau sous pression dans la chaudière en acier positionnée généralement à l'avant de l'appareil pour ensuite la chauffer, certains ont placé la chaudière à l'arrière de l'appareil ce qui permet de chauffer l'eau avant sa compression. Par conséquent, le fabricant peut utiliser une chaudière en cuivre (incompatible normalement pour des débits importants), ce matériau présentant un meilleur rendement que l'acier.

Les préoccupations liées au niveau sonore commencent également à poindre, surtout sur les appareils thermiques impossibles à utiliser tôt le matin sur un chantier. Là encore, les efforts portent essentiellement sur la conception du moteur pour essayer de grappiller quelques décibels. Néanmoins, reste aussi à trouver les moyens de réduire le bruit du jet, autre source d'émissions sonores importantes.

Les réductions de consommation de détergents sont également prises en compte avec des réglages précis par pallier qui vont de 0,5% en 0,5% ou encore la présence de deux réservoirs, qui permettent de passer facilement d'un détergent à l'autre sans avoir besoin de vider et rincer la cuve.

Visibilité

Dans cet univers mature qui comporte de nombreux intervenants, l'offre du marché professionnel reste néanmoins aux mains des fabricants européens, qu'ils soient allemands (Kärcher, Kränzle), nordiques (Nilfisk-ALTO), français (Dimaco) ou encore italiens. Les uns et les autres se différencient en fonction des spécificités de leurs nettoyeurs, en occupant parfois des segments de niche. Toutefois, au-delà de cet aspect technique, ils doivent trouver les moyens de positionner leurs machines dans les points de vente, par ailleurs de moins en moins enclins à charger leurs stocks. En effet, la visibilité des appareils en magasin, dans les opérations catalogue et autres animations-démonstrations, reste essentielle pour accélérer la rotation des produits. Sur ce marché, le lien direct entre la machine exposée et la vente n'est plus à prouver.

AR