

Texa se réjouit du rebond du marché des stations de clim'

jeudi, 23 juillet 2020

Après un confinement ayant fait chuter les niveaux de commandes à des niveaux historiquement bas, le marché de l'équipement de garage a repris de la vigueur. En particulier dans le domaine des stations de charge grâce auxquelles Texa tire son épingle du jeu depuis le déconfinement du 11 mai. En attendant l'éventuelle reprise du marché des bancs de recalibrage d'ADAS en 2021...



L'équipe Texa France autour de Francis Pègues durant Equip Auto 2019.

Dans le monde de l'équipement de garage post-confinement, les différents appareils ne sont pas logés à la même enseigne, loin de là. Prenez les stations de recharge de climatisation : alors que les commandes avaient chuté de manière vertigineuse en mars-avril pour redémarrer doucement début mai, elles se sont subitement emballées dès le déconfinement pour atteindre des proportions jamais vues de mémoire récentes. C'est ce que confie Francis Pègues, directeur de Texa France, qui se montrait déjà optimiste

pour cet été 2020 au printemps dernier.

La station de charge : un matériel facile à amortir

«*Le rebond que nous espérions est là, sur le marché des stations de clim'*, se réjouit-il. *Nous sommes déjà revenus au niveau de 2019 ; nous l'avons même dépassé puisque nous sommes déjà à +15% par rapport à 2019*», à la même période. Texa, qui avait pris soin de constituer un stock important à la fin de l'hiver dernier en prévision du redoux printanier propice au rééquipement, s'était retrouvé avec de nombreuses stations sur les bras en mars-avril. «*mais il n'a pas fallu trois semaines pour le vider*», se félicite Francis Pègues.

Le directeur de la filiale France de Texa n'est toutefois pas surpris, puisqu'il affirmait lui-même dans nos pages, en mai dernier, croire en une reprise rapide du marché des stations de charge avec l'été en point de mire. Logique, puisque les mesures de distanciation sociales encouragent les Français à recourir davantage à leur véhicule personnel qu'aux transports en commun. Et sur la route des vacances, le besoin d'air conditionné se faisant fortement sentir, il ne fallait pas être grand clerc pour envisager le retour au beau fixe des ventes de stations. Sauf qu'en l'occurrence, lesdites ventes dépassent les espérances de Texa...

Le diag' moins à la fête

«*La station de clim', c'est un produit de saison qui n'est pas si onéreux pour le réparateur, d'autant que le gaz R1234yf ne nécessite pas d'habilitation de la part du garage, ce qui tend à démocratiser la prestation*, relève Francis Pègues. *J'avais remis toute mon équipe terrain en activité totale [dès le 11 mai](#) et nous pouvons prendre des parts de marché car la qualité de nos produits est reconnue et, surtout, nous sommes en mesure de livrer rapidement.*» Quant aux commerciaux Texa, «*ils résident en majorité au cœur de leur secteur géographique donc ils n'ont pas été handicapés par la reprise tardive du secteur de l'hôtellerie*».

En revanche, l'ensemble des lignes de produits des fournisseurs d'équipement de garage ne peuvent pas en dire autant. «*Le marché des outils de diagnostic électronique est beaucoup plus calme*, reconnaît Francis Pègues. *Les véhicules sont de plus en plus perfectionnés, il faut permettre aux réparateurs de contourner les barrières [des constructeurs](#), en misant sur le "pass-thru" : c'est un marché qui monte en gamme et qui nécessite un peu de temps de la part des garages pour s'équiper.*» Texa peut toutefois se féliciter d'avoir performé sur la partie diag' en 2019, ce qui joue aussi dans l'aspect mollasson du marché actuel.

Les ADAS à la peine

En revanche, selon Francis Pègues, c'est le marché des bancs de recalibrage ADAS qui fait grise mine. «*Nous avons envisagé une année creuse dès la fin d'Equip Auto 2019*, confesse-t-il. *En effet, 2019 était une année au cours de laquelle les concessions et les centres de réparation de vitrage se sont beaucoup équipés, alors que les carrossiers ne l'ont pas fait.*» Or, ceux-ci disposent généralement de capacités d'investissement moindres et prennent davantage le soin d'attendre avant d'engager de grosses dépenses comme celles que nécessitent l'acquisition d'un banc ADAS. «*Le marché devrait afficher un meilleur visage au cours des deux ou trois prochaines années*», avance Francis Pègues.

D'autant que CESVI France vient de certifier très officiellement le nouveau banc ADAS intégrant le contrôle de géométrie que propose Texa, qui ne commercialisait jusqu'ici que des bancs sans géométrie. « *De plus, nous avançons sur notre banc ADAS pour camions* », précise le directeur de filiale, ce qui devrait venir gonfler l'offre de Texa dans les prochains mois. De même, Francis Pègues rappelle que Texa avance aussi sur les stations de clim' dédiées au CO₂, « *car nous avons déjà de la demande de la part des concessionnaires et des filiales des constructeurs* ».

La désinfection à l'azote : l'opportunité

En ce moment, le produit qui s'écoule bien reste l'[Air2 San](#). Conçu en moins de trois mois par les équipes de développement du siège trévisan de Texa et lancé à la fin du printemps dernier, il est dédié à la désinfection des véhicules à l'azote.

L'appareil, selon Francis Pègues, « *ne sera pas un feu de paille car il va falloir continuer de faire barrage au coronavirus encore longtemps* ». Raison pour laquelle les performances commerciales d'Air2 San sont au beau fixe. « *C'est un produit qui fonctionne pour désinfecter l'habitacle des véhicules mais aussi les postes de travail dans les ateliers*, précise Francis Pègues. *En plus, c'est un produit qui ne nécessite pas de démonstration en-dehors de la première mise en route.* »