

# e-mobilité : Répondre aux besoins des clients dans un marché en plein essor

# L'e-mobilité : vers un avenir électrique

Il y a vingt-cinq ans, la voiture électrique (EV), et et la mobilité électrique en général, semblaient n'être que rêves futuristes. Mais la fiction est devenue réalité. Les pays qui comptaient auparavant quelques centaines de véhicules électriques sont aujourd'hui des marchés en plein essor. Les chiffres sont aussi surprenants qu'encourageants. Le rapport « Global EV Outlook 2023 » de l'agence internationale de l'énergie (AIE) indique qu'entre 2020 et 2022, les ventes mondiales de voitures électriques sont passées de 5 % à 14 % du marché total, soit un bond de 180 % en seulement trois ans.

**De même, en Europe, les ventes ont augmenté de 15 % sur la seule année 2022 et une voiture vendue sur cinq était électrique.**

Comment expliquer cette croissance vertigineuse des ventes en matière d'e-mobilité ? La réponse tient à un ensemble de facteurs qui bouleversent le marché en profondeur, entraînant une volonté ferme de sortir rapidement des énergies fossiles. Face à la crise climatique, de nombreux pays se sont fixé l'objectif d'atteindre « zéro émission nette » d'ici 2050 : un objectif qui repose principalement sur le développement de l'électricité d'origine renouvelable et l'électrification de nombreux secteurs, à commencer par l'industrie et les transports.

Pour ce secteur, il s'agit de mettre un terme définitif aux ventes de véhicules thermiques. Certains pays comptent même y parvenir d'ici moins de dix ans. Les progrès rapides réalisés dans ce domaine sont stimulés par une volonté

marquée de la part des acteurs de l'automobile, de plus en plus conscients de l'impératif climatique, mais aussi des opportunités qu'offre ce segment de marché en plein essor.



# Déployer l'infrastructure de l'e-mobilité : défis et choix multiples



**Dans cette course aux infrastructures, les clients e-mobilité de Sonepar ne sont pas en reste.** Nombre d'entre eux sont des installateurs de toutes tailles qui travaillent à étendre le parc de stations de recharge dans des sites et des contextes variés. D'autres sont des gestionnaires d'installations dont la mission est de sélectionner, fournir et entretenir les bornes de recharge sur leurs sites. Les propriétaires immobiliers, soucieux de répondre à la demande croissante en e-mobilité pour rendre leurs biens attractifs à la location, sont également d'importants acheteurs.

Si ces trois types de clients ont des besoins similaires, chacun fait face à des défis différents. Pour les installateurs, qui ont vu leurs chaînes d'approvisionnement fortement perturbées ces dernières années, le défi est de se procurer les bornes de recharge et accessoires dont ils ont besoin, et de les faire livrer rapidement sur les sites où ils travaillent. Pour les gestionnaires

d'installations, ce sont les questions de rapport qualité/prix, d'assistance (avant, pendant et après l'acquisition) et de facilité de maintenance qui sont déterminantes. Pour les propriétaires, l'enjeu est de trouver un conseiller de confiance qui puisse les aider à faire le meilleur choix parmi d'innombrables options, afin d'installer des stations de recharge qui offriront à leurs locataires une expérience simple et fluide.

# Sonepar : le partenaire de confiance pour les infrastructures de recharge

Pour relever ces défis, les clients e-mobilité se tournent de plus en plus vers Sonepar, tant pour sa gamme de produits que pour son expertise logistique. Fort d'une chaîne d'approvisionnement de pointe et opérant dans plus de 40 pays, Sonepar a une vraie puissance globale.

**Le groupe poursuit un objectif: Faciliter la vie de ses clients partout et tout le temps. Sonepar investit plus de 2 milliards d'euros dans l'amélioration continue de sa chaîne d'approvisionnement, avec 200 entrepôts et 28 centres de distribution centraux neufs ou modernisés en 2023.**

Conscient que ses clients e-mobilité réalisent aujourd'hui près de 40 % de leurs commandes en ligne, le Groupe a également engagé 1 milliard d'euros dans sa plateforme digitale afin de leur offrir une expérience toujours plus fluide.

Sur le marché de l'e-mobilité qui représente aujourd'hui 170 millions d'euros de chiffres d'affaires et 140 000 bornes de recharge vendues chaque année, Sonepar vise à devenir le fournisseur de référence et le partenaire de confiance de ses clients. Avec des clients e-mobilité dans 20 pays affichant tous des objectifs ambitieux pour lutter contre le changement climatique,

Sonepar tient à s'engager pour un avenir plus durable. En plus de fournir des points de recharge aux utilisateurs actuels, le groupe contribuera également à densifier l'ensemble du réseau de bornes afin de favoriser le passage aux véhicules électriques : la transition énergétique dépend des propriétaires de bornes qui fournissent l'infrastructure autant que des conducteurs qui l'utilisent.

Cette ambition prolonge l'engagement de Sonepar d'investir 10 % des capitaux consacrés à l'amélioration de la chaîne d'approvisionnement dans des solutions durables, et de réduire ses propres émissions de CO2 ainsi que sa production de déchets pour contribuer à limiter le réchauffement climatique à 1,5°C.

# Une approche sur mesure

**Sonepar répond aux besoins de bornes de recharge résidentielles des gestionnaires et des propriétaires grâce aux compétences de ses équipes commerciales.**

Mais le groupe collabore également avec des partenaires de qualité, ce qui implique des initiatives novatrices, comme la mise en place de coentreprises avec des installateurs ou concessionnaires automobiles. À chaque vente de véhicule, Sonepar travaille avec l'installateur, tirant parti de la puissance logistique du Groupe pour fournir les composants exacts en temps voulu.

Sonepar aide également les propriétaires de sites commerciaux et municipaux dans leurs projets. Pour répondre à leurs besoins, le groupe s'associe à d'importants fabricants de bornes de recharge, mettant son réseau et son expertise logistique au service de projets de toutes tailles. Les fabricants

peuvent ainsi livrer efficacement leurs produits à leurs clients, en y incluant des accessoires de qualité supérieure provenant de la vaste gamme de Sonepar. Le groupe tend à privilégier cette approche pour répondre aux besoins des automobilistes dans les parkings privés ou les aires de covoiturage.



# Une vaste gamme de produits de qualité pour répondre aux besoins du marché

Sonepar dispose d'un atout majeur : le volume et la richesse de son stock. Dans certains pays, le Groupe propose jusqu'à 100 000 produits à ses clients. Tous peuvent être livrés rapidement depuis ses entrepôts centraux et ses agences, partout où les clients le demandent.

**Cette variété de choix se retrouve dans l'offre e-mobilité, qui comprend des bornes de recharge CA avec des puissances allant jusqu'à 22 kW pour répondre à différents besoins, mais aussi des bornes CC allant jusqu'à 150 kW.**

Sonepar propose également tous les composants associés : fiches, connecteurs, panneaux de commande spécialement configurés, outillage et équipements de commutation.

L'installateur dispose ainsi de tout ce dont il a besoin au moment d'installer la borne. Avantageux pour tous les clients Sonepar, c'est un service particulièrement décisif pour les gestionnaires de sites, qui doivent être assurés que tout le nécessaire sera livré sur site avant l'arrivée de l'installateur, afin que la mise en place s'effectue sans accroc et entraîne le moins de perturbations possible sur place.

Dans cette optique, Sonepar cherche constamment à faire monter ses équipes en compétence et à diffuser son savoir-faire sur le marché. Le Groupe voit dans cette approche un investissement de long terme au service de son ambition d'agir en faveur de la transition énergétique. Les experts Sonepar en matière d'e-mobilité représentent aujourd'hui 250 personnes, auxquelles s'ajoutent 40 responsables produits, chacun possédant une expertise approfondie de son domaine. Les responsables produits définissent les sélections, offrent une assistance avant-vente et assurent un support technique. Ils sont en outre particulièrement attentifs au développement des compétences : ils suivent régulièrement des formations (souvent certifiées) auprès des fabricants, intègrent cette nouvelle expertise en interne et la partagent à leur tour en formant eux-mêmes les clients de Sonepar.



# Un cercle vertueux



**C'est cette combinaison de compétences, d'éthique et d'expertise qui fait la puissance de Sonepar sur le marché de l'automobile.**

Fort de ses valeurs et convaincu de l'impératif de mener des actions rapides et décisives face au changement climatique, le groupe est déterminé à jouer un rôle croissant dans la révolution électrique.

Concrètement, cela signifie étendre sa position de leader de marché au secteur des bornes de recharge et de leurs accessoires, afin de fournir aux installateurs, aux gestionnaires et aux propriétaires d'installations ce dont ils ont besoin, quand ils en ont besoin.

Cet effort contribuera à terme à renforcer l'infrastructure de recharge dans son ensemble, ce qui aura pour

effet de convaincre toujours plus d'acteurs, locaux ou commerciaux, gestionnaires ou propriétaires immobiliers, que l'installation de bornes de recharge peut valoriser leurs actifs et améliorer l'expérience des conducteurs.

À son tour, cette expansion de l'infrastructure contribuera à convaincre les conducteurs que les véhicules constituent une solution d'avenir, permettant au marché du transport électrique d'atteindre sa masse critique et de faire face à la nécessité urgente de réduire les émissions de carbone.



Si vous souhaitez en savoir plus sur nos solutions de chargement de véhicules électriques, parlez à l'un de nos experts en e-mobilité dès aujourd'hui :

[sonepar.com/explore-sonepar](https://sonepar.com/explore-sonepar)

