

ENQUÊTE

# Comment la licorne espagnole Wallbox révolutionne la recharge des voitures électriques

Présente dans 80 pays, la start-up barcelonaise vise la production d'un million d'unités par an d'ici à 2025. Son dernier modèle bidirectionnel permet d'inverser la charge pour alimenter son logement quand les tarifs de l'électricité sont au plus haut.



Le Pulsar de Wallbox est un chargeur intelligent à installer chez soi dans son garage, qui peut moduler la charge en fonction du reste de la consommation de la maison. (Matthias Balk/dpa/picture-alliance/MAXPPP)

Par **Cécile Thibaud**

Publié le 30 nov. 2021 à 6:10 | Mis à jour le 30 nov. 2021 à 7:01

Et si la batterie des véhicules électriques pouvait s'utiliser en sens inverse, pour chauffer et éclairer les logements ? Après tout, il suffirait d'un chargeur bidirectionnel qui inverse les flux en fonction des besoins, des heures et de la saturation du réseau. Il permettrait

un usage plus efficient de l'énergie, qui tienne compte des pics de consommation et évite les tarifs les plus hauts. Aussitôt dit, aussitôt mis en chantier. Le chargeur Quasar est le dernier pari de Wallbox, la compagnie de chargeurs intelligents lancée à Barcelone en 2015.

Les marchés applaudissent, malgré des performances financières encore modestes : la start-up vient de présenter ses premiers résultats depuis son entrée en Bourse à New York, le 4 octobre dernier. Elle annonce un chiffre d'affaires de 47,6 millions d'euros en fin de troisième trimestre, en hausse de 280 % par rapport à la même période l'année précédente.

## **Acteur global présent sur 80 marchés**

Elle table sur 68 millions d'euros d'ici à la fin de l'exercice, grâce à l'impulsion des marchés européens, dont l'Allemagne et le Royaume-Uni, mais aussi la France, où elle va se renforcer avec l'ouverture imminente, à Nice, de ses premiers bureaux dans l'Hexagone. Elle s'appuie aussi sur la croissance du marché chinois ainsi que sur son entrée aux Etats-Unis et trace la voie en tant qu'acteur mondial du secteur, déjà présent sur 80 marchés.

« Ce n'est qu'un début car le **marché du véhicule électrique** décolle tout juste », pronostique le directeur général et cofondateur de Wallbox, Enric Asunción, trente-six ans, depuis le quartier général de l'entreprise, dans le sud de Barcelone.

---

## **Hybrides et électriques, les nouveautés du millésime 2022**

---

La nouvelle usine, qui ouvrira en décembre à quelques pas de là, permettra de livrer 500.000 unités par an dès 2023, entre ses deux points de production catalans et son site chinois qui alimente le marché asiatique. A cela s'ajoutera une future usine aux Etats-Unis, à compter du deuxième semestre 2022, pour fournir le marché américain avec 500.000 unités par an.

## **Un milliard de chiffre d'affaires en 2025**

Basé sur une production annuelle de 1 million de chargeurs, le plan stratégique prévoit de passer la barre de 1 milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2025 et de plus de

2 milliards d'euros les années suivantes.

On est loin des 70.000 euros rassemblés il y a six ans, lors du premier tour de table. L'entreprise a attiré des investisseurs de poids comme l'énergéticien Iberdrola et le fonds franco chinois Cathay innovation. Mais, pour financer cette croissance exponentielle, elle est passée à la vitesse supérieure avec son entrée en Bourse à New York, à travers le véhicule d'investissements Kensington Capital Acquisition Corp qui a injecté 452 millions d'euros.

Valorisée 1,47 milliard de dollars, l'entreprise représente la troisième licorne espagnole après la plateforme de VTC Cabify et celle de livraison Glovo. Enric Asunción garde la tête froide. « Les licornes n'existent pas, mais nous, on est bien réels », commente-t-il avec ironie, depuis les bureaux de la compagnie avec vue sur la colline de Montjuïc.

## 70 % des véhicules électriques chargés à domicile

Faire simple pour résoudre des problèmes concrets. C'est l'idée de départ. Celle qui a surgi en 2015, au hasard de conversations de fin de repas. Ce jour d'avril, Enric Asunción et Eduard Castañeda assistent à la noce d'un ami commun. Tous deux ont fait des études d'ingénierie industrielle à l'université polytechnique de Catalogne. Le premier travaille chez Tesla aux Pays-Bas, le second dans l'industrie agroalimentaire en Andalousie, après être passé par un institut de robotique et d'informatique industrielle.

Ils débattent des obstacles qui freinent l'expansion de la mobilité électrique. « A l'époque, il y avait encore très peu de véhicules électriques et les bornes de chargement dans les rues ne servaient pas à grand-chose. Des blocs de ferraille posés en fonction des subventions distribuées », raconte Eduard Castañeda, trente-six ans. « Ça avait d'autant moins de sens que, en Europe, 70 % des véhicules électriques étaient chargés à domicile, et même 80 % aux Etats-Unis. Pour nous, c'était là qu'il fallait proposer des solutions. »

*« Depuis le début, une chose était claire. Il ne s'agissait pas de monter une start-up de software mais d'avoir une orientation industrielle. »*

Eduard Castañeda Cofondateur de Wallbox

Entre café et pousse-café, ils lancent un défi : imaginer le meilleur chargeur pour véhicule électrique du monde. « On savait déjà ce qu'il ne fallait pas faire, il suffisait de regarder ce qu'il y avait sur le marché, reprend Enric Asunción. Comme en Espagne, les fêtes de mariages sont très longues, on a eu le temps d'affiner. A 10 heures du soir, on avait notre chargeur, à minuit on tenait notre business model, et à 2 heures du matin, on décidait de laisser tomber nos boulots. »

## Moduler la charge

L'idée ? Un chargeur intelligent, compact et facile d'usage, à installer chez soi dans son garage, qui puisse moduler la charge en fonction du reste de la consommation de l'édifice, et s'alimenter aux heures où l'électricité est la moins chère, « pour que la charge ne soit plus un problème, mais une liberté et une autonomie », résume le directeur général de Wallbox. Sur l'étagère derrière lui, trônent quelques modèles réduits de voitures, une limousine chinoise noire rapportée d'un voyage en Asie, un bolide de course Ferrari, et un modèle en Lego qu'il a construit lui-même - on ne se refait pas.

Une semaine après, pari tenu. Ils démissionnent, se mettent à l'oeuvre et lancent Wallbox. « Depuis le début, une chose était claire. Il ne s'agissait pas de monter une start-up de software mais d'avoir une orientation industrielle, insiste Eduard Castañeda. On voulait concevoir, développer et fabriquer le produit. C'est sans doute ce qui a été le plus compliqué au départ pour chercher des financements, quand on expliquait qu'on aurait besoin de monter une usine et fabriquer des moules, par exemple. »

En un an et demi, le premier produit de la maison, le « Pulsar », est prêt. Faute de marché en Espagne, les compères se lancent à l'international en commençant par la Norvège l'Allemagne, le Royaume-Uni et la France. Au lieu de jouer la concurrence frontale avec Tesla, la start-up catalane opte pour jouer la transversalité.

## Vaincre les réticences des clients

« Nous ne travaillons pas avec un fabricant automobile en particulier, nous intéressons tous les fabricants, parce que nous leur apportons le produit qui va vaincre les réticences du client et débloquer les ventes de véhicules électriques, souligne Enric Asunción. Avant, le vendeur commençait par demander : 'Quelle puissance avez-vous

chez vous ? C'est du triphasé ?' et le client s'enfuyait. Nous, nous offrons une solution simple, compatible, qui va s'adapter à la puissance disponible. »



Enric Asunción et Eduard Castañeda, les cofondateurs de Wallbox. (Wallbox)

Pour Enrique Dans, professeur d'innovation et technologie à l'IE University de Madrid, l'atout des fondateurs de Wallbox est d'avoir lu le marché mieux que la concurrence. « Au lieu de tout miser sur les chargeurs ultrarapides, comme d'autres, ils ont cherché à répondre aux besoins du consommateur, qui préfère brancher la voiture chez lui et a besoin d'un chargeur intelligent qui module pour être sûr de ne pas faire pas 'sauter les plombs' s'il utilise sa machine à laver et son four à micro-ondes pendant ce temps-là. C'est aussi trivial que cela. »

## Stratégie verticale

En dépit de sa croissance, l'entreprise maintient son pari d'une stratégie verticale pour un produit conçu et fabriqué en interne, en s'appuyant sur un réseau de fournisseurs à proximité. « Dans notre secteur, le coût de la main-d'oeuvre est faible par rapport au coût du matériel. Externaliser ou délocaliser aurait peu de sens », estime Eduard

Castañeda. Au passage, la compagnie gagne en flexibilité et en rapidité afin de pouvoir garantir la livraison au client en moins de 72 heures.

« Fabriquer en interne nous donne de l'agilité et un meilleur contrôle du processus de production pour dégager de meilleures marges », confirme Enric Asunción en insistant : « Dans le secteur des chargeurs, les gagnants de demain se décident aujourd'hui. Il y a une fenêtre d'opportunité étroite, il faut être rapide et savoir réagir vite. »

---

## **FOCUS – Voitures électriques : les bornes de chargement, un défi pour l'Europe**

### **EN CHIFFRES – Bornes pour voitures électriques : l'Europe à plusieurs vitesses**

L'angle de tir de Wallbox semble le bon, estime l'économiste Fernando Zallo, directeur du projet de business angels de l'école de commerce Esade, à Barcelone. « La grande force du projet est de rester focalisé et de s'en tenir à un catalogue de produits très réduit pour mieux développer l'innovation en tirant parti de son avance et de ses atouts tech, au lieu de céder à la tentation d'ouvrir l'éventail et de se disperser. »

## **Une poignée de modèles**

Le showroom de la compagnie brille par son austérité, avec une poignée de modèles à peine. On y trouve le best-seller de la maison, le Pulsar, et sa version récente, le Pulsar plus, à connecter chez les particuliers, ainsi que deux autres modèles destinés aux parkings et lieux semi-publics en plus de la maquette d'une borne de chargement ultrarapide en moins de quinze minutes.

On y trouve surtout le « Quasar », le nouveau pari de Wallbox. Selon ses créateurs, il préfigure une nouvelle génération de chargeurs, [avec son système bidirectionnel](#). Il permet de charger classiquement la batterie de la voiture, mais aussi de renverser le flux pour alimenter en électricité son logement quand les tarifs sont très élevés. Il peut même alimenter un édifice de bureaux, comme l'expérimente Wallbox dans ses propres locaux. Durant les pics de consommation, ceux-ci sont chauffés et éclairés par une flotte d'une vingtaine de véhicules Nissan connectés depuis le parking.

*« Nous apportons une autre dimension. [Ce chargeur est] une solution pour une gestion énergétique plus efficiente et plus durable. »*

Enric AsunciónCofondateur de Wallbox

« Nous apportons une autre dimension, affirme Enric Asunción, qui présente le chargeur comme « une solution pour une gestion énergétique plus efficiente et plus durable ». Si une batterie chargée pour rouler 400 kilomètres est capable d'alimenter un foyer en énergie durant quatre jours, pourquoi ne pas utiliser cette réserve quand la voiture ne roule pas ? « Elle pourrait servir pour réguler la consommation selon les heures en donnant priorité aux énergies renouvelables par exemple », argumente-t-il.

La piste est suivie de près par les constructeurs automobiles japonais, très sensibles, depuis Fukushima, à la question de l'autonomie énergétique et à la possible rupture de réseau en cas de tremblement de terre. Mais selon les créateurs de Wallbox, cette bidirectionnalité finira par s'imposer chez tous les fabricants. « Nous poussons les portes en prouvant que ça marche, là tout de suite et pas dans un futur indéterminé. Cela oblige le reste du marché à réagir et à accélérer la transformation », assurent-ils. Pour eux, pas de doute, l'usage à double sens des batteries deviendra la norme chez tous les constructeurs.

**Cécile Thibaud (Correspondante à Madrid)**