

NSK de grandes ambitions sur le marché de la rechange automobile indépendante

NSK développe ses activités sur le marché de la rechange automobile indépendante en mettant à profit son statut d'entreprise établie de longue date au service des constructeurs automobiles en première monte pour relever les défis d'un secteur très concurrentiel. Capable de proposer un certain nombre de différentiateurs clés comme une implantation industrielle étendue, une expérience reconnue en solutions à valeur ajoutée et un réseau de partenaires de distribution de confiance, NSK entend conquérir des parts de marché et dynamiser sa croissance commerciale.



« Nous entrevoyons des perspectives de croissance sur le marché de la rechange automobile indépendante, où nous sommes convaincus que NSK apportera une valeur ajoutée », confie Paul Cranston, Directeur Europe de la Rechange automobile. « Nous avons pour objectif d'accompagner nos partenaires dans la distribution de pièces, ainsi que les garages, et les aider à progresser en rentabilité, en efficacité et en performances. Avec notre gamme complète de produits, nous pouvons offrir à nos clients de nombreux avantages ».

Parmi les nouveaux produits introduits pour accompagner les ambitions de NSK figure ProKIT, qui ne comporte que des produits 100% d'origine, comme spécifiés et utilisés par les constructeurs automobiles en première monte. La première gamme ProKIT introduite est axée sur les roulements de roues, produit volontairement choisi pour démontrer les capacités éprouvées de l'entreprise.

« NSK est le leader mondial des roulements de roue de troisième génération », explique Paul Cranston. « Presque tous les constructeurs automobiles à travers le monde demandent des produits NSK en première monte et l'offre de ces produits sur le marché de la rechange indépendante constitue donc une suite logique. Le lancement de ProKIT va de pair avec nos objectifs de qualité les plus ambitieux et la promesse de valeur ajoutée pour la clientèle ».



ProKIT marque le lancement des produits NSK sur le marché de la rechange automobile indépendante.

Fort d'un siècle d'expérience - NSK célèbre en 2016 son centième anniversaire -, l'entreprise a une grande connaissance du secteur automobile, et compréhension du marché dont elle mesure pleinement les besoins aussi bien en largeur (nombre de produits NSK dans les véhicules) qu'en profondeur (nombre de véhicules équipés de produits NSK). Evidemment chaque marché est différent en fonction des zones géographiques, mais nécessite tous une approche locale et ciblée. NSK lancera d'abord ProKIT en Europe occidentale et en Russie compte tenu de la dynamique de croissance pour les Kits dans ces zones.

En Europe occidentale, l'entreprise s'attachera en priorité aux principaux marchés, bien que ceux-ci soient fortement saturés, avec un haut niveau de concurrence ainsi que de nombreuses fusions et acquisitions. La Russie représente en revanche un marché émergent très dynamique, avec une croissance forte. Les besoins du marché et l'approche du business sont complètement différents, mais offrent des opportunités de croissance rapide. Cependant, dans tous les pays, NSK en tant que nouvel entrant, aura une position de challenger en quête de parts de marché face à une concurrence déjà bien établie. Alors, comment compte-t-il s'y prendre pour réussir ?

« Les gens ne paient que pour les choses qu'ils apprécient », souligne Paul Cranston. « Nous avons pris le temps de bien comprendre les besoins réels et attentes des clients sur ce marché. Nous avons longuement travaillé pour développer des propositions de valeur, les regrouper au travers de notre offre avec la qualité OE et un prix juste. Aujourd'hui, nous avons commencé à convaincre les marchés du bien fondé de notre offre, avec succès ».

Sur le marché français de la rechange automobile, NSK cherche à se doter d'un certain nombre de partenaires pour s'assurer d'une pénétration terrain efficace. Aujourd'hui, il est devenu vital pour les distributeurs de disposer d'un stock de produits, d'établir de bonnes relations avec les garages et de proposer un service local. NSK affirme que chaque distributeur n'est sélectionné qu'après mûre réflexion, et l'entreprise s'engage à soutenir ses partenaires dans toute la mesure du possible, notamment en leur donnant accès à ses connaissances approfondies et à sa vaste expertise.

« NSK valorise la diversité, et pratiquement tous les membres de notre équipe Aftermarket Automobile ont été recrutés en fonction de leur expérience antérieure et de leur connaissance du marché », explique Paul Cranston. « Nous prévoyons d'investir d'avantage en ressources afin d'être encore plus proches de nos clients ».

L'entreprise a pour objectif à court et moyen terme d'obtenir la reconnaissance de la marque NSK et de son offre sur le marché européen de la rechange automobile indépendante. La nouvelle gamme ProKIT constitue le moyen de concrétiser cette ambition. L'entreprise veut en outre, au cours des trois à cinq prochaines années, opérer un changement radical sur le marché et établir des partenariats de long terme dans tous les pays placés sous la responsabilité de NSK Europe, de Vladivostok dans l'Extrême-Orient russe à Reykjavik en Islande.

« Il est important, pour NSK, d'être présent sur tous les marchés », conclut Paul Cranston. « Notre position en première monte est une condition préalable et nécessaire qui alimente notre gamme de produits et facilite notre introduction sur le marché de la rechange. Cependant, les marchés première monte et rechange sont

très différents et pour l'heure, nous resteront surtout ciblé à 100 % sur l'IAM et sur l'offre dont les clients de la rechange indépendante ont réellement besoin ».

A propos de NSK

Fondée voici 100 ans, NSK (Nippon Seiko Kabushiki Kaisha) est une société japonaise cotée en bourse, passée du statut de fournisseur régional de roulements à billes à celui de spécialiste des roulements et de sous-traitant automobile, présent sur les marchés mondiaux. NSK emploie actuellement plus de 31 000 personnes dans 30 pays. Au 31 mars 2015, NSK a réalisé un chiffre d'affaires de 975 milliards d'yen. Ce résultat est le fruit d'investissements croissants en recherche & développement, grâce auxquels l'entreprise améliore sans cesse la qualité de ses produits et services. Ces investissements soutiennent l'objectif que s'est fixé NSK de « N°1 en Qualité Totale ». Outre une gamme complète de roulements, NSK conçoit et fabrique des composants de précision et des produits mécatroniques, ainsi que des systèmes et composants destinés à l'industrie automobile, dont notamment des roulements de roue et des systèmes de direction assistée électrique.

En 1963, fut inaugurée la première filiale européenne à Düsseldorf (Allemagne) et, en 1976, la première usine européenne à Peterlee (Angleterre). Aujourd'hui, NSK Europe est en charge des ventes sur le continent européen grâce à ses sites de production situés en Angleterre, en Pologne et en Allemagne, à ses centres de logistique implantés aux Pays-Bas, en Allemagne et en Angleterre, ainsi qu'à ses centres de recherche en Allemagne, en Angleterre et en Pologne. En 1990, NSK a racheté le groupe UPI, dont le fabricant de roulements européen réputé RHP et son usine de Newark (Royaume-Uni). NSK a par ailleurs développé un vaste réseau de distributeurs agréés. NSK Europe s'organise autour de divisions commerciales en fonction des différentes activités : technologies de roulements industriels & technologie linéaire et de précision (EIBU), modules de roulements et systèmes de direction destinés au secteur automobile (EABU & ESBU). Au sein de cette organisation, les 3500 employés de NSK Europe ont réalisé un chiffre d'affaires de plus de 1,000 millions d'euros à mars 2015. Pour plus d'informations, visitez www.nskeurope.fr