

NSK dévoile sa nouvelle stratégie en matière de rechange automobile

En raison de sa position de force en tant que fournisseur de rang 1 de la première monte, NSK annonce son arrivée sur le marché de la rechange automobile indépendante. Afin d'aider l'entreprise à gagner des parts de marché aussi rapidement que possible, NSK a développé une stratégie d'approche de l'aftermarket savamment structurée, grâce à laquelle ses partenaires et les garagistes deviendront aussi plus rentables, plus performants et plus efficaces.



Image1.jpeg - Selon Paul Cranston, Directeur de la Rechange automobile de NSK Europe, la société n'a pas ménagé ses efforts pour élaborer des propositions de valeur à l'attention du marché de la rechange automobile indépendante.

NSK considère que le marché de la rechange automobile indépendante recèle de belles perspectives de croissance, notamment en matière de roulements de roue. L'entreprise occupant en ce domaine une position de leader en première monte, son arrivée sur l'aftermarket constitue une suite logique.

En Europe occidentale, NSK se concentrera dans un premier temps sur les marchés leaders que sont l'Allemagne et la France, même s'ils sont particulièrement saturés en raison d'une concurrence intense. L'autre marché cible initial, la Russie, est un marché émergent dynamique à part, en rapide expansion. Les demandes et les démarches commerciales sont très différentes en Russie et ouvrent des possibilités de croissance rapide. NSK cible également les marchés émergents comme la Turquie et le Moyen-Orient.

« Nous avons travaillé d'arrache-pied pour développer des propositions de valeur, les réunir dans notre offre avec la qualité de la première monte au juste prix, en nous efforçant bien entendu d'assurer la fiabilité des livraisons », explique Paul Cranston, Directeur de la Division Aftermarket Automobile de NSK Europe.

La stratégie NSK de croissance sur l'aftermarket repose sur deux valeurs fondamentales : la qualité des produits et les services. A cet égard, la disponibilité des produits au bon moment est essentielle. Dans cet esprit, les futurs partenaires de développement de l'entreprise joueront un rôle majeur dans la stratégie de distribution allant de l'avant. Il est important que les partenaires de NSK aient les stocks dont ils ont besoin, nouent une vraie relation avec les garages et offrent un soutien local quotidien.

NSK fête son centième anniversaire en 2016, mais n'en est pas moins résolument tourné vers l'avenir avec sa stratégie en matière de rechange automobile indépendante et l'élaboration de sa « Vision 2026 ».



Image2.jpeg – Le PDG de NSK Europe, le Dr Jürgen Ackermann, espère que l’arrivée sur le marché de la rechange automobile indépendante va hisser NSK vers de nouveaux sommets.

« Il est important de faire passer notre activité au niveau supérieur », explique le Dr Jürgen Ackermann, Président-Directeur général de NSK Europe Ltd. « La part de l’activité rechange a été marquée par une croissance exceptionnelle au cours de la dernière décennie. Le moment est venu de profiter de l’expertise et des ressources mises en place pour aborder le marché de la rechange automobile indépendante ».

A plus court terme, l’entreprise a pour principal objectif, dans les mois à venir, de faire de NSK une marque de pièces de rechange automobile reconnue. En outre, elle entend, au cours des trois à cinq prochaines années, franchir une étape aux sources du marché et établir des partenariats à long terme dans les pays dont la responsabilité incombe à NSK Europe, de Vladivostok dans l’Extrême-Orient russe à l’Afrique du Sud en passant par Reykjavik en Islande. Pour faciliter ce processus, l’entreprise a ouvert un site web (www.nsk-autoaftermarket.com) dédié à la rechange automobile indépendante afin de mieux informer le marché sur ses lignes de produits et services.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.nsk-autoaftermarket.com

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 31 500 personnes dans 30 pays. Au 31 mars 2016, 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 2016.
Pour plus d'informations, visitez www.nskeurope.fr*