

Dossier de presse

2017

ROMBAT

Un développement plein d'énergie...

ROMBAT
Member of Metair Group



ROMBAT France, les sources

Tout a commencé à Brive-la-Gaillarde en 1981, avec **Thierry Chassaing**. Ce spécialiste du milieu agricole et des machines-outils, souhaite développer un nouveau business et changer d'orientation. Dans la lignée de ses compétences, l'univers des matériels reste une base qui le pousse à créer un négoce de batteries.



Au cours des 20 années à suivre, l'activité se développe dans le Sud-Ouest, puis sur toute la France. La demande est telle que **Thierry Chassaing** va jusqu'à installer une usine de batteries dans sa région d'origine... A la recherche d'une meilleure performance technologique pour ses batteries, il va s'appuyer sur la marque ROMBAT et la distribuer à partir de 2001, sur le même réseau commercial.

C'est avec son fils **Urbain**, qui le rejoint en 2009, qu'il s'organise pour faire face au développement. La structure et son fonctionnement restent les mêmes

jusqu'en 2015 ; A ce moment, **Urbain** crée en parallèle la société SC POWER, pour distribuer des accessoires de batterie, afin de diversifier et compléter l'offre de ROMBAT France, dont il reprend la direction fin 2016.

A ce jour l'entreprise intervient sur le sol français, en métropole et outre-mer, ainsi qu'en Belgique. Les produits s'adressent au secteur de l'automobile, du poids lourd, des machines agricoles et du loisir (camping-car, motoculture, marine de plaisance).

Urbain Chassaing,
45 ans, actuel dirigeant
de **ROMBAT France,**
passe 15 ans chez
Goodyear Dunlop
avant d'intégrer
l'entreprise familiale.



SOMMAIRE

PAGE 2	ROMBAT France
PAGE 3/4	OBJECTIFS DE DEVELOPPEMENT
PAGE 5	POINTS FORTS
PAGE 6	ROMBAT ROUMANIE
PAGE 7	SC POWER

CONTEXTE !

En 2017, le parc automobile français est estimé à 30 millions de véhicules.

Q : Quelle est la situation de l'entreprise à ce jour ?

"Jusqu'à là nous vendions essentiellement à de gros distributeurs régionaux et nationaux. Notre production était vendue à 80% à la marque des distributeurs. Il nous suffisait d'avoir en France une dizaine de clients, qui relayaient ensuite nos produits dans leur réseau commercial. Aujourd'hui, c'est un peu différent ! Le business de la pièce de rechange a beaucoup évolué dans un contexte de crise avec pour conséquence la compression des marges.

ROMBAT fait désormais partie des 6 plus gros fabricants de batteries en Europe et surtout, c'est un fabricant qui fournit la première monte chez les constructeurs (25% des volumes produits). C'est une place appréciable, mais pas suffisante à mon avis et j'aimerais - au moins pour la France et pour la rechange - placer la marque sur les plus hautes marches du podium, notamment via le développement de la distribution directe."

Q : Comment souhaitez-vous évoluer ?

" **Mon souhait est de maîtriser nos marchés**, par la reconnaissance de notre marque, notamment grâce au fait qu'elle est très appréciée en première monte. L'objectif à moyen terme est donc d'abord de valider la présence importante de la marque sur le marché et également d'en améliorer la notoriété auprès d'un public élargi. Il faut que le consommateur final demande ce produit spécifiquement.

Actuellement, environ **5 millions de véhicules équipés de batteries ROMBAT en première monte circulent sur le marché français**. Ayant utilisé un véhicule équipé d'une batterie ROMBAT d'origine, si le consommateur veut en racheter une, il faut qu'il puisse la trouver dans les circuits de distribution de remplacement (garages, centres auto, spécialistes batterie).

Je veux aussi vendre mes produits directement aux grossistes, c'est-à-dire en sautant l'étape "plateforme", afin de maîtriser la distribution. L'idée est d'avoir ainsi une meilleure traçabilité, de mieux prévoir la rentabilité et de diminuer le risque financier, en n'étant pas assujéti à un nombre limité de clients profitant parfois d'un fort pouvoir de négociation..."



Les objectifs de développement : 2017 et après...

Q : Quels sont les moyens que vous mettez en œuvre ?

"Pendant longtemps, nous avons vendu nos produits uniquement par semi-remorque complète, soit 22 tonnes de batteries... C'était donc une contrainte forte pour l'acheteur, sur la quantité. Cette offre sélective ne s'adressait donc pas à tous les acteurs du marché... Nous avons maintenant **une plateforme logistique nationale pour pouvoir livrer en 72 heures et en petites quantités (Franco 1500 €)**

Cette solution a permis de faire évoluer la typologie des clients et d'en multiplier le nombre. Bien sûr, l'organisation commerciale doit suivre et notre présence sur le terrain s'est structurée en un petit réseau de 5 commerciaux, par secteurs géographiques, avec 2 personnes en back office et les dirigeants (*Urbain & Thierry Chassaing*) en appui..."

Une politique commerciale originale

"Je souhaite particulièrement remettre en place la formation technique auprès de nos distributeurs, notamment sur les produits "Start & Stop". Le schéma opérationnel est le suivant : par région, le commercial effectue une formation sur site pour chaque affaire, au moins une fois par an. Ce même distributeur bénéficie également de 2 opérations commerciales annuelles avec le soutien de la marque : il s'agit notamment de primes sur des achats de batterie pour le consommateur final.

Ce type d'action est unique dans le milieu de la batterie !! Nos techniques promotionnelles sont empruntées à la grande distribution, car on s'adresse au client final du distributeur sans impacter sa marge, puisque c'est notre entreprise qui prend en charge la prime au consommateur (rabais, édition PLV etc.)"

CHIFFRES

Au dernier bilan, la société ROMBAT France a réalisé un chiffre d'affaires de 17 Millions d'€ pour un volume de 500 000 batteries vendues, soit environ 10% de parts du marché national.



Les points forts de l'entreprise

Une structure innovante : expertise et dynamisme...

La société ROMBAT France (distributeur unique des produits fabriqués par l'usine roumaine pour la France, les Dom Tom et la Belgique) met à disposition de ses clients un savoir-faire de 35 ans dans le milieu de la batterie, une expertise dans tous les domaines d'application et également une volonté forte d'innover dans la manière de pratiquer le métier. *Thierry & Urbain Chassaing* ont mis en place une structure et des fonctionnements qui optimisent la fourniture et la distribution. L'objectif est d'offrir à leur réseau de clients réactivité, fiabilité et meilleure rentabilité. Les clients bénéficient d'une approche commerciale différente, basée sur la proximité :

Formations et soutien technique
pour la compétence

Elaboration collaborative des
catalogues & des gammes

Soutien marketing :
Challenge distributeurs & opérations de revente

Un outil industriel facteur de performance !

Un fabricant engagé sur la qualité

- Le fabricant se lance très tôt sur un défi « qualité ». Certifiée ISO 9001 dès 1996, ROMBAT devient la première entreprise de Roumanie à être certifiée ISO/TS 16949 en 2002 (Fournisseur classe 1). Elle est la 4^{ème} entreprise de Roumanie à être certifiée OHSAS 18001 en 2004, année à laquelle elle reçoit également la certification ISO 14001.

GREEN !

2010 verra la récompense du travail fourni et de l'implication sur la qualité, car le constructeur Dacia décerne à ROMBAT le titre de « meilleur fournisseur tous produits ».

L'entreprise lance en 2005 l'exploitation du site de **Rebat** (Copsa Mica) dédié au recyclage des batteries usagées. Elle y réalise un investissement de 17 M€ afin de mettre en œuvre une activité vertueuse. Cet engagement permet l'augmentation de la capacité de production de plomb à 20.000 tonnes/an et donne le résultat suivant : **50% des batteries sont fabriquées avec le plomb recyclé** issu de la fabrication ROMBAT et 80% des batteries vendues sont fabriquées avec du plastique recyclé. Un des effets notoires est la diminution des émissions de dioxyde de soufre et de particules.

- Le 14 mars 2012, **Metair International Holdings**, filiale du groupe sud-africain **Metair Investment Limited**, devient l'actionnaire principal de ROMBAT. Ce rachat stratégique donne un nouvel élan aux projets d'investissements et de développement et permet à ROMBAT de se positionner de manière significative sur le marché de la batterie. **Metair Investment Limited**, acteur majeur de l'industrie et de la distribution de composants automobiles, est propriétaire de **First National Battery**, premier fabricant de batteries en Afrique du Sud (2,3 millions de batteries/an). Egalement nouvel actionnaire du fabricant Turc **Mutlû** (5 millions de batteries). Ses principaux clients sont Daimler Chrysler, General Motors, Nissan, Toyota, Volkswagen, BMW... **La capacité de production totale du groupe est de 12 millions de batteries/an.**

ROMBAT côté Roumanie...

Le point de vue du développeur ...

"L'évolution positive des 2 dernières années permet de considérer l'année 2017 avec confiance.

Depuis 2 ans, Rombat enregistre une hausse des ventes en volume et établit même un record absolu dans les 37 ans d'histoire de l'usine : **plus de 2,3 millions de batteries vendues**. Avec certains pays européens, nous avons enregistré des hausses à 2 chiffres et nous sommes stables sur l'ensemble du business. Nous avons aussi fait la conquête de nouveaux marchés, comme la Russie.

Vous semblez être en recherche permanente de l'excellence pour vos produits ?

La nouvelle génération de batteries **Super Endurance Technology** est clairement une preuve du niveau technologique atteint par ROMBAT suite aux investissements constants réalisés ces dernières années. La qualité de ces batteries est confirmée par nos clients en première monte (OEM et OES), à savoir: Dacia, Renault, Peugeot-Citroën, Nissan... Il est parfaitement vrai que les origines d'Europe de l'Est de notre marque influencent l'image générale et la perception de la qualité, **mais nous sommes déterminés à démolir ce mythe ! Je dis cela parce qu'il y a déjà un précédent dans le monde de l'automobile : Dacia.**

Notre marque est exceptionnelle, car nos produits remplissent toutes les conditions requises pour ça : la nouvelle technologie alliée à la tradition, l'attention portée au travail et l'ambition. Je veux pour exemple le fait que nous sommes l'un des quelques fabricants européens capables de fabriquer des batteries **Start & Stop AGM-VRLA** - et je souligne **VRLA !**

3/ Quelle est votre relation avec Rombat France ?

Elle dure depuis plusieurs années et c'est une réussite ! En France, nous occupons plus de **11% du marché**, ce qui confirme le succès du Business Model. Pour l'instant, c'est le seul pays où nous intervenons de cette manière, mais d'autres marchés vont suivre dans un proche avenir. Il est assez difficile de trouver un partenaire sérieux et professionnel pour un projet à long terme et pas uniquement de manière opportuniste. En France, l'ambition et l'engagement de **M. Chassaing** ont transformé un challenge en une affaire de référence sur le marché automobile.

4/ Comment voyez-vous le futur ?

Notre Division R & D collabore avec nos grands clients en première monte (OEM) pour développer de nouveaux types de batterie destinés à équiper les véhicules de l'avenir. Ces produits seront aussi sur l'après-vente et, comme la France est le principal marché d'exportation de ROMBAT, elle sera évidemment l'une des premières à profiter de cet avantage."

Eduard Croitoru,
Directeur des
Ventes et du
Marketing
de ROMBAT fait
surfer son
entreprise sur la
vague de l'avenir !



Retour en France... Pourquoi créer SC POWER ?

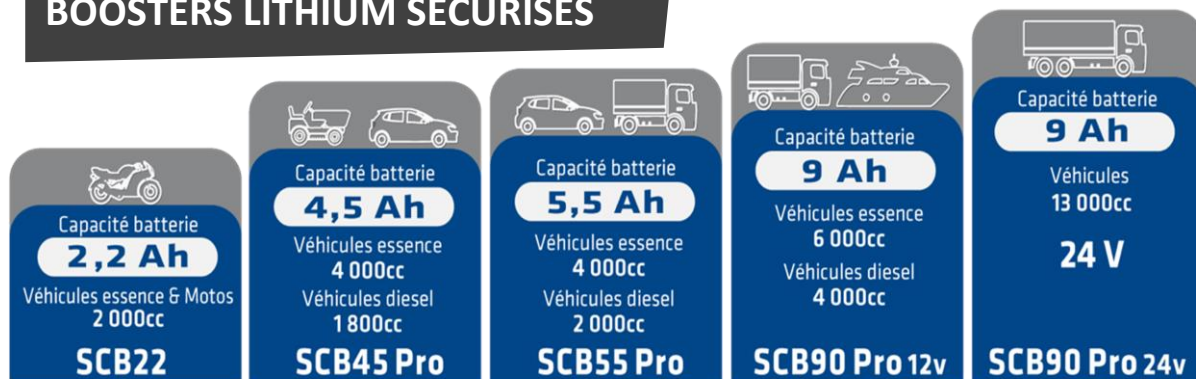


C'est en 2015 qu'*Urbain Chassaing* décide de diversifier l'activité de base, pour compléter son offre produit. Il a en effet remarqué que le marché n'offre que peu d'alternative *produit* sur le segment des chargeurs et des boosters de batterie. Il souhaite donc positionner une nouvelle marque premium en Europe, avec des produits de **haute performance et à un niveau de prix acceptable** par rapport à l'offre actuelle, ce sera l'objectif de création de **SC POWER**.

SC POWER s'adresse aux mêmes clients grossistes que ROMBAT France ; le client (principalement MRA) voit son travail de réparation facilité grâce à ces équipements et peut faire des ventes de services supplémentaires. L'offre lui permet une vente additionnelle ou couplée (batterie + chargeur) auprès du client final. L'offre de SC POWER est donc aussi attractive par le fait qu'elle procure une source supplémentaire de business pour les garagistes/MRA.

La société étant totalement indépendante (Dirigeant : *Urbain Chassaing*) elle a toute latitude pour développer sa commercialisation vers l'Europe et obtient rapidement des résultats probants en Belgique, Allemagne, Italie et Espagne. Des contacts déjà avancés laissent voir d'excellentes perspectives aux USA et au Japon.

BOOSTERS LITHIUM SECURISES



Priorité à la performance

- Programmes spécifiquement développés pour les batteries "Start & Stop" (AGM VRLA et EFB)
- Prise OBDII pour le maintien de l'alimentation électrique des véhicules lors des changements de batterie.
- Sécurité : inversion des polarités, court-circuit, étincelles, surcharge, température élevée et arrêt auto
- Programmes de charge jusqu'à 9 phases avec désulfatation contrôlée par des microprocesseurs.

Sécurité assurée, grâce à des solutions innovantes

- Le Lithium, qui garantit un maintien de charge jusqu'à 1 an avec des temps de recharge très courts, (100% en moins d'1 h) est la seule source d'énergie à proposer une telle capacité d'ampérage au démarrage.
- Présence d'un BMS (circuit électronique de contrôle des cellules Lithium).
- Fiche mâle/femelle évitant les mauvaises connexions, pinces isolées et renforcées, pontage des câbles au niveau des pinces, coque anti-feu.
- Protections contre les surcharges, surchauffes, l'inversion des polarités, les court-circuits, les étincelles et les retours de courant.