

RECHARGE MAGHREB



« Il n’y a pas que la bougie d’allumage chez NGK ! »

Actualités 26 juillet 2022



A l’occasion du salon Equip Auto Alger, nous avons eu le privilège de rencontrer Shunichi INAMAE, le Président de NGK NTK, pour la France, Charles Ollivier, directeur des ventes export de la marque et Tayeb Siad, directeur général pour le Groupe Siad et distributeur officiel de NGK. Les uns et les autres ont participé à un échange avec Recharge Maghreb. Verbatim.

NGK en France

Shunichi Inamae : En deux ans, le marché a été profondément perturbé par la Covid-19, cependant, si le marché français est un marché difficile, c’est aussi un très bon marché et NGK a réussi à passer cette épreuve.

Le marché algérien

Shunichi Inamae : Nous voulons dépasser le produit bougie dans la famille allumage. Nous proposons également les faisceaux et les bobines, ce qui n’est pas encore assez connu dans le pays. Nous sommes vraiment des spécialistes de l’allumage en tant que tel, et il n’y a pas que la bougie chez NGK ! Tayeb Siad : Il faut rester prudent sur les parts de marché car nous ne connaissons pas tout le monde. Il y a beaucoup de concurrents qu’on ne connaît pas et même des fabricants, et nous ne comptons pas ce qui se vend dans le réseau SAV des constructeurs. Charles Ollivier : le manque de data en Algérie est très embêtant, mais sur le réseau indépendant, nous sommes de très loin les leaders et notre bataille aujourd’hui repose sur les bobines et les faisceaux.

Bougies Premium et tarifs

Charles Ollivier : Parlons vrai, nous sommes les plus chers du marché et on le sera toujours, compte tenu de la technologie de nos produits. Cependant, la clientèle nous suit. Sur les trois premières références du marché pour lesquelles nous affichons les prix les plus chers du marché, nous sommes les mieux placés en vente. Ce qui signifie que les clients savent qu'ils achètent des produits de très grande qualité et qui durent.

Tayeb Siad : Nous travaillons en étroite collaboration avec Charles et nous avons étudié ensemble le niveau de prix que nous ne pouvons pas dépasser dans un sens comme dans l'autre. Il s'agit d'un produit premium, fabriqué par un équipementier de premier ordre, et une bougie reconnue par tous. On ne peut pas baisser le prix, mais on peut réadapter l'offre pour qu'elle soit acceptable par la clientèle, en poussant d'autres références comme la Gamme GPL pour que nos distributeurs gagnent bien leur vie. Avec le partenariat de NGK, on analyse le marché et on décide de l'adaptabilité des prix sur le marché. Quand il y a contrainte, on garde le prix. Mais sur des véhicules anciens, par exemple, il n'est pas forcément possible de toujours adapter les prix au marché.

Le deux-roues

Tayeb Siad : Le Groupe Siad a fait un gros travail sur le deux—roues et sur la marine. Nous nous mettons également sur le motoculteur. Ces familles de produits augmentent encore les volumes et les chiffres d'affaires de nos clients. Charles Ollivier : Le deux-roues est vraiment en pleine évolution, il faut accompagner ce marché qui est à développer maintenant. Au Maroc, le deux-roues représente pratiquement 50 % de notre business. C'est un chiffre à méditer.

De la place pour les faisceaux et les bobines ?

Shunichi Inamae : Aujourd'hui, y a-t-il de la place pour un produit sur le marché ? Il y a toujours de la place pour cela et il faut pousser les murs. Avec le Groupe Siad, nous travaillons sur une offre adaptée. Nous avons une gamme et un positionnement étudiés ensemble, c'est un marché qui s'ouvre doucement. Il nous faut renforcer l'image de la diversité de l'offre de NGK trop souvent enfermée dans le secteur de la bougie. Nous fabriquons toutes les bougies, les faisceaux, les bobines, les sondes lambda, les capteurs etc. Notre principal atout consiste à mettre en commun nos informations. Les distributeurs remontent des informations à Siad qui nous les communique et nous les écoutons avec grand soin. Ensuite, nous partageons la stratégie à adopter.

Les capteurs dans le Maghreb ?

Shunichi Inamae : Nous pensons qu'il faut d'abord faire confiance aux autres produits d'allumage et gonfler les chiffres d'affaires allumage des distributeurs : bougies + bobines + faisceaux. Si ces deux familles fonctionnent comme les bougies, on aura fait

un grand pas. NGK est le leader des pièces d'allumage et NTK est une marque reconnue pour les produits électroniques sur les véhicules.

De la notoriété

Tayeb Siad : NGK est un spécialiste de l'allumage, et de la bougie dans le monde entier, il ne fait que de la bougie et c'est le faiseur de bougie de la planète. Il n'y a pas de 2e ou de 3e, il y a seulement NGK pour le consommateur algérien qui considère la bougie NGK comme la meilleure, la plus fiable et celle qui fonctionne le mieux. Et là, l'algérien achète autre chose que du prix. En clair, on ne se battra pas là-dessus parce que c'est un acquis. En revanche, ce qu'il faut maintenant, c'est développer les supports d'informations qui rappellent, par exemple, qu'une bougie se change tous les 20 000 kms et non tous les 50 000 kms. En délivrant de plus en plus d'informations, nous augmenterons les ventes. Il faut savoir que l'Algérien n'aime pas qu'on le sorte de sa zone de confort. Il consomme par habitude et n'aime pas le changement. Il faut lui proposer une zone de confort élargie, montrer que les produits sont peut-être plus chers mais qu'il y a des contreparties, puis glisser d'autres produits. Autre exemple : 80 % des jeunes qui passent au GPL ne changent pas les bougies ! On a dû lancer la gamme « Gaz », une gamme qui protège le moteur.

Augmenter le nombre de distributeurs

Shunichi Inamae : L'augmentation du nombre de distributeurs dans un pays dépend du marché. Si l'on regarde l'Algérie, notre ambition consiste à augmenter le chiffre d'affaires commun en proposant de nouveaux produits et en accompagnant les gammes d'allumage. La croissance en Algérie passe par l'élargissement de la gamme. Nous devons développer l'avenir ensemble « We Together ».

Le véhicule électrique

Shunichi Inamae : En tant qu'équipementier japonais et international, nous avons bien compris qu'il faut changer et nous nous y sommes préparés. Nous considérons cette mutation comme une opportunité de développer d'autres secteurs et nous réfléchissons à modifier notre portfolio de produits vers d'autres familles et développer de nouvelles sources de business, dans des secteurs différents. Cependant, nous devons prendre encore de la croissance dans l'automobile, il faut poursuivre et grossir encore, ce qui nous permettra de mieux développer les autres familles de produits. Il est donc impératif que nous gagnions tous de l'argent pour assurer la diversification vers laquelle nous irons et qui se dessine aujourd'hui. Tayeb Siad : Dans le futur immédiat, le véhicule électrique n'aura pas d'incidence sur le marché de la bougie. Pour commencer à être inquiet, il faudrait que nous voyions apparaître des bornes de recharge dans tout le pays.

Le recyclage

Shunichi Inamae : Nous travaillons sur le recyclage depuis plus de 20 ans sans avoir apporté de solutions significatives parce qu'il est très difficile de séparer les matériaux. Mais nous ne renonçons pas ! Propos recueillis par Hervé Daigueperce.