

## **ID Rechange a la préséance pour la distribution de Bendix**

**mercredi, 21 juillet 2021**

**Annoncé il y a quelques mois, le retour de la marque Bendix en France s'associe d'un accord de distribution avec ID Rechange. La gamme, positionnée "premium", vise avant tout les MRA. Sa notoriété va aussi permettre à TMD Friction, qui produit l'offre sous licence, de toucher dans un second temps l'internaute-automobiliste.**



*De gauche à droite : Cynthia Durieux (responsable marketing de TMD Friction France), Clément de Valon (vice-président exécutif) et Alain Castrec (responsable de secteur).*

Le [grand retour de Bendix](#) sur le marché français aura lieu en septembre. La licence de marque avait été concédée par Garrett Motion à TMD Friction, spécialiste du freinage en première monte comme en après-vente, en janvier 2021 et pour 10 ans. Sa belle notoriété auprès des professionnels va profiter à ID Rechange qui en a l'exclusivité durant au moins deux ans. « *Nous souhaitons qu'ID Rechange lance le programme de la meilleure des manières dans ce délai, le temps que la marque retrouve son assise* », insiste Clément de Valon, vice-président exécutif de l'équipementier détenu par le groupe Japonais Nisshinbo.

#### **Accord gagnant-gagnant entre TMD et ID Rechange**

L'entité dirigée par Claudie Cahart bénéficie ainsi de la dynamique commune existant entre TMD

Friction et Nexus International, dont ID Rechange est membre co-fondateur. Les autres marques de l'équipementier que sont Textar, Mintex et Don sur le marché français sont déjà référencées sur l'ensemble des sites du groupement.

Bendix aura donc investi les 8 plateformes métropolitaines d'ID Rechange d'ici fin 2021 au plus tard et selon toute vraisemblance, sur sa plateforme réunionnaise aussi. Mais TMD Friction envisage aussi de surfer sur le bon souvenir entretenu par Bendix auprès des consommateurs : une offre web et retail est également au programme. Mais dans un second temps seulement.

### **Une gamme friction hyper-complète**

Avec Bendix, c'est d'une marque fort connue des réparateurs qu'hérite ID Rechange. Et en choisissant ce distributeur, TMD Friction confirme que sa cible première reste avant tout le réparateur indépendant. Le groupement va bénéficier d'une gamme large balayant l'ensemble de l'univers de la friction : 1 300 références de plaquettes et autant de disques, 350 de capteurs ABS, 320 de mâchoires, 170 de tambours, 200 de kits de frein complets et 180 références de témoins d'usure.

« Il faut généralement 18 mois à un équipementier pour mettre sur pieds une telle gamme. En tant que spécialiste, TMD Friction a pu le faire en 8 mois », se félicite Clément de Valon. D'ici là, l'équipementier espère que Bendix représentera 20 à 25 % de ses ventes, même si l'équipementier n'a pas souhaité ajouter la licence Bendix pour les liquides de frein.

### **Qualité revendiquée**

Positionnée "medium plus", soit 10 à 15 % moins cher que la marque premium Textar de TMD Friction (contre 20 à 25 % pour Mintex), Bendix se veut en concurrence directe avec Ferodo, TRW, Brembo ou Jurid. La nouvelle marque de TMD bénéficie d'une fabrication européenne puisque ce sont les usines de Hartlepool (Royaume-Uni) et de Caransebes (Roumanie), qui produisent les pièces. Sauf les disques qui, eux, sont sourcés, mais toujours selon l'exigeant cahier des charges et l'expertise première monte de la filiale de Nisshinbo.

Par rapport à l'époque – récente – [où MAT Holdings produisait les pièces](#) de la marque, c'est un véritable saut qualitatif qu'opère Bendix. Et ce n'est pas pour rien qu'une petite mention sur fond jaune précise "*Engineered by TMD Friction*" sous son logo.

### **Un budget marketing conséquent**

C'est ce genre de messages que les distributeurs et réparateurs qui choisiront la marque recevront sur les différents supports marketing créés pour le relancement de Bendix. TMD Friction va d'ailleurs y consacrer un important budget : plaquette, supports de PLV variés et goodies, publicités dans les revues professionnelles, posts et bannières sur les réseaux sociaux et même une newsletter avec des contenus dédiés spécifiquement aux grossistes ou aux garagistes... Sans oublier un site web flambant neuf et un catalogue en ligne Brakebook désigné comme le plus pointu du marché : Bendix va être visible en masse à partir de ce second semestre 2021.

L'objectif de TMD est, à terme, de passer de la deuxième place du podium en freinage VL à la première.

Pour l'instant, l'équipementier n'y détient "que" 20 % des parts de marché. « *Mais nous savons ce que c'est d'être premier sur le marché PL et c'est très agréable* », sourit Alain Castrec, responsable de secteur pour TMD et en charge du marché français. En effet, sur l'après-vente poids lourd, TMD Friction pèse 45 % des ventes. Un exemple à suivre côté VL. Le challenge qui se présente aux distributeurs ID Rechange est donc important mais s'annonce aussi très motivant.

#### **Un taux de service très élevé et sûr**

D'autant que l'équipementier, qui réalise 45% de son CA en rechange, a montré une solidité rare en termes d'approvisionnement l'an dernier : sa centrale de Leverkusen est restée ouverte et TMD Friction n'a pas eu peur de doubler son stock en amont du confinement de mars à mai 2020 pour maintenir un très haut niveau de service au moment de la reprise.

« *Notre volonté est de conserver ce taux de service élevé* », affirme Clément de Valon. De quoi rassurer les pros de faire à nouveau confiance à la marque portée par le slogan « *Bendix revient encore meilleur* ».

---

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite