

## NTN-SNR cherche le rebond pour le kit de suspension

mardi, 29 mars 2016

L'équipementier NTN-SNR lance une vaste opération de sensibilisation au remplacement d'un grand oublié de la rechange, le kit de suspension, en mettant en avant notamment son positionnement OE...



Méconnu du grand public, oublié des professionnels... Le kit de suspension n'a pas la côte ! Il faut dire que, pour les consommateurs, cette pièce est non seulement complètement cachée mais ne participe dans leur esprit qu'au confort du véhicule. Tout comme l'amortisseur d'ailleurs... En clair : il est non prioritaire dans les plans d'entretien du véhicule ! Quant aux pros, ils peinent à vendre cette prestation supplémentaire lorsque le client consent (déjà) à remplacer ses amortisseurs. Résultat : avec un taux de remplacement de 1 kit de suspension pour 3 amortisseurs, les volumes de ventes kits de suspension en rechange, estimés aux alentours des 600 000 unités, sont loin de rivaliser avec les volumes de ventes des amortisseurs, eux-mêmes déjà à la peine...

Pourtant, si elle participe au confort, elle est aussi (et surtout) capitale pour la sécurité du véhicule : outre le fait qu'une suspension défaillante allonge de 15% en moyenne les distances de freinage, la rupture d'une butée de suspension dans les cas extrême peut s'avérer dramatique : la jambe de force vient en effet perforer la carrosserie ! C'est la raison pour laquelle NTN-SNR préconise le remplacement, par paire, de l'ensemble butée de suspension et bloc filtrant lors du remplacement d'une paire

d'amortisseurs.

### Ligne « stratégique »

«Nous souhaitons sortir de cette image de spécialiste du roulement pour nous positionner plus visiblement sur les trois lignes de produits phare que sont les roulements, la distribution et l'accessoire, et les butées (et les kits) de suspension», estime Eric Malavasi, directeur général de la division rechange de l'équipementier. Car cette dernière offre est stratégique pour NTN-SNR, qui vise à exploiter les gammes où il est leader en 1<sup>ère</sup> monte mais qui ne rencontrent pas le même succès sur le terrain de la rechange, ou il doit composer en rechange avec les offres complémentaires des fabricants d'amortisseurs et la concurrence de 'kiteurs' divers et variés.

L'équipementier est bien sûr avant tout (re)connu pour sa position sur le marché en matière de roulements. Mais on oublie un peu trop souvent qu'il est l'un des rares fournisseurs en première de butées de suspension. Si elle se place certes derrière la "locomotive" que représente son offre en matière de roulements, ainsi que sa gamme dédiée à la distribution et à l'accessoire, il s'agit toutefois d'une offre que l'équipementier franco-japonais entend donc bien développer. Et il est plus que légitime à intervenir sur l'IAM : NTN-SNR n'annonce en effet pas moins 35% de parts de marché en 1<sup>ère</sup> monte, en équipant 40 plateformes pour quelque 200 modèles de véhicules !

### Une offre et des services complets

Pour progresser sur ce marché, NTN-SNR a plusieurs atouts : d'abord, on l'a vu, son expertise première monte. Ensuite, le fait que –assez curieusement d'ailleurs– la distribution traditionnelle aborde ces deux segments de marché de façon complètement cloisonnée : de cette manière, le "coup d'avance" dont bénéficient *a priori* les fabricants d'amortisseurs vis-à-vis de leurs clients distributeurs n'en est en fait pas vraiment un... En face, l'équipementier peut ainsi déployer une gamme riche de 400 références de kits de suspension avant et arrière (chacun renfermant l'ensemble des éléments nécessaires à une intervention complète : butée, bloc filtrant, coupelle et visserie), de butée seule, de blocs filtrants, et de kits de bras de suspension.

Surtout, NTN-SNR associe cette profondeur de gamme à toute une palette de services à destination des distributeurs et des réparateurs, sur lesquels il va intensifier sa communication. Pour les premiers, [un catalogue avec la nouvelle application TechScan'R présentée à l'occasion du dernier salon Equip Auto](#) ; et parce que le diagnostic visuel reste aujourd'hui fondamental, NTN-SNR va déployer pour les seconds toute une batterie de supports techniques (posters livrets et brochures) permettant d'identifier plus sûrement les pièces usées, la ou les cause(s) et les risques encourus pour le conducteur du véhicule.

Et pour faire bouger encore un peu plus ce méchant taux de remplacement, l'équipementier réfléchit également à un rapprochement avec un organisme comme la Collective des Amortisseurs (SECUR). Un rapprochement au travers duquel le message de sensibilisation pourrait sûrement davantage porter vers les professionnels, inévitables prescripteurs pour ce type d'opération, mais toucher aussi un peu plus les consommateurs finaux.

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite