



Jean-François Desmet, Co-Gérant et Directeur Commercial de Nippon Pièces Services

Monsieur Jean-François Desmet, vous êtes Co-Gérant et Directeur Commercial de Nippon Pièces Services, votre société est spécialisée dans la distribution d'une large gamme de pièces détachées pour automobile. Quel profil de clients ciblez-vous ?

Nous travaillons avec les produits de marque NPS qui est notre propre marque. Nos pièces sont d'origine et équivalentes à l'origine, nous les importons directement de Corée et de Japon en boîtes NPS. Notre but c'est de développer notre propre marque NPS au niveau international. Notre réseau est essentiellement composé de distributeurs - grossistes ou des sociétés spécialisées dans les pièces pour les véhicules asiatiques, et nous recherchons de nouveaux partenaires pour nous rejoindre.

Quels sont vos points forts qui différencient NPS des autres concurrents ?

Vous pouvez devenir notre partenaire pour plusieurs raisons : la qualité des produits (pièce d'origine ou de qualité équivalente), la gamme NPS est la plus étendue en Europe (35000 références pour plus de 210 familles de produits). Nous couvrons plus de 30 marques de

véhicules asiatiques (japonais et coréens). Le stock (plus de 20,000 M² répartis sur une dizaine de dépôts à travers l'Europe), les approvisionnements directs usine, la facilité d'utilisation de notre catalogue, le traitement des commandes et les envois rapides (livraison sous 24-48 h sur toute l'Europe). Pas de minimum de commande, nous accordons une grande importance aux demandes qui nous parviennent de manière à développer efficacement les nouveaux produits et adapter notre catalogue aux demandes locales. L'objectif essentiel étant la satisfaction de nos clients. NPS est une société à taille humaine et cela indépendamment de l'influence qu'elle peut avoir sur son marché. Cela, lui permet de conserver flexibilité et réactivité contrairement à une structure plus importante.

Quelle attitude prend la direction de NPS pour faire face à cette période économique ?

Nous renforçons nos gammes et mettons en place de nouveaux outils informatiques pour mieux cibler les marchés et permettre une identification plus facile et plus précise des pièces. Nous faisons le maximum pour maintenir la stabilité de nos équipes et de notre structure.

Quel est le futur de NPS ? Quelles sont vos prévisions pour l'année 2013 ?

Plusieurs projets sont en cours et nous devons signer les contrats avec de nouveaux franchisés dans le courant de l'année 2013. Nous poursuivons nos actions pour garantir à nos franchisés un soutien optimal et apportons une attention toute particulière aux ouvertures récentes de 2012. Nous recherchons activement de nouveaux distributeurs en Italie et une ou plusieurs franchises locales.

Dans quels projets investit NPS en ce moment ?

Nous sommes concentrés sur la sortie prochaine (courant mars) de notre nouveau catalogue. A l'heure actuelle, il représente un investissement important en termes de temps et de moyens financiers, mais deviendra un outil incontournable. Il donnera accès à l'une des plus grosses bases de données pour les véhicules asiatiques et permettra une identification facile et très précise de l'ensemble des pièces. Au niveau international, nous participons à de nombreux salons et sommes constamment à la recherche de nouvelles opportunités de développement : masters franchise (importateur direct des produits NPS), ouverture en franchise de centres auto spécialisés pour les véhicules asiatiques (vente de pièces, entretiens, réparations). Nous invitons vos utilisateurs à se joindre au réseau NPS pour développer un partenariat réussi sur du long terme.

