

KUTNAK AUTOMOTIVE CONTINUE À ÉLARGIR SON PÉRIMÈTRE D'ACTION À D'AUTRES PAYS EUROPÉENS

Lorsque nous nous sommes quittés l'année dernière, vous avez mentionné que vous considérez l'année 2020 comme une sorte de « big bang ». Alors, quel est votre bilan de l'année écoulée compte tenu de la pandémie de la COVID-19 ?

Oui, vous avez raison, nous avons envisagé de grands projets pour l'année 2020, mais les projets sont une chose et la vie réelle en est une autre. En principe, je peux diviser l'année 2020 en projets réussis et non réussis.

Essayez donc d'évaluer les projets qui n'ont pas abouti.

Nous avons des projets ambitieux pour nous implanter sur le marché russe, mais malheureusement, les incertitudes liées au confinement, que ce soit en République tchèque ou en Fédération de Russie, nous ont empêché de voyager de quelque manière que ce soit. C'est pourquoi nous avons concentré tous nos efforts sur la certification de nos produits destinés au marché russe, ce qui est un prérequis absolument essentiel pour l'importation de toute marchandise. Après avoir envoyé les échantillons pendant environ 3 mois à l'organisme d'accréditation moscovite, nous avons reçu un avis positif et pouvons donc désormais exporter vers l'ensemble de la Communauté des États indépendants, à savoir en Russie, en Biélorussie, au Kazakhstan et dans d'autres pays de la CEI. Maintenant, nous attendons la normalisation de la situation pour pouvoir nous rendre sur place et rencontrer en personne les entreprises ou les revendeurs intéressés par nos articles. Et je peux confirmer que nos articles suscitent un vif intérêt non seulement en Russie mais également en Ukraine d'où nous avons déjà reçu les premières commandes.

La situation n'est pas si dramatique que ça... Quels sont alors les points positifs de l'année 2020 ?

Nous avons réussi à nous implanter sur de nouveaux marchés. Sans chercher à racoler les clients par des prix d'attaque, nous avons ouvert de nouveaux comptes clients en France, en Espagne et en Finlande. Dans tous les cas, il s'agit d'entreprises importantes qui possèdent elles-mêmes des réseaux de filiales dans le pays concerné.

C'est intéressant, compte tenu de la distance entre la République tchèque et ces pays. Comment expliquez-vous ce succès ?

A mon avis, cette évolution a été facilitée par plusieurs facteurs. L'un d'entre eux est notre adhésion à la base de données TecDoc l'année dernière. Cela permet à tout le monde de suivre en ligne, pendant les 365 jours de l'année et partout dans le monde, notre offre toujours plus complexe de produits. De plus, la plate-forme TecDoc réunit les plus grands fabricants de pièces détachées et est en même temps utilisée par les plus grands revendeurs de pièces au monde.

L'adhésion à la plate-forme TecDoc est, paraît-il, une étape assez dure. Pouvez-vous donner quelques conseils aux entreprises qui envisagent d'adhérer à cette base de données ?

Notre expérience démontre qu'il vaut vraiment la peine de s'associer avec d'autres acteurs réunis au sein de cette communauté. Cependant, il faut penser aux frais d'entrée et aux redevances annuelles. Il faut également disposer d'une documentation visuelle et photographique de qualité pour chaque produit et notamment d'une équipe de collaborateurs qui transfèrent les données dans la base TecDoc. Le coût total pour chaque société revient à plusieurs millions de couronnes tchèques par an.

Les données gérées dans la TecDoc constituent un sujet à part, comment cela fonctionne-t-il dans votre entreprise ?

Nous tâchons de décrire chaque référence de manière détaillée et de fournir au minimum 2 à 3 photos pour que le revendeur n'ait pas à rechercher les informations complémentaires. Nous ne copions pas non plus mécaniquement les références croisées, qu'elles proviennent de fabricants de voitures ou d'équipementiers OEM de pièces détachées. Mais si l'on emprunte cette voie, cela

renchérit considérablement les coûts et allonge les délais de mise à disposition de données finales aux utilisateurs. C'est d'ailleurs la cause du retard d'au moins 6 mois que notre entreprise a pris pour lancer une offre complète de produits dans le catalogue TecDoc. En revanche, je peux rassurer tout le monde que nos données correspondent à la réalité ce qui est déjà confirmé par les retours positifs.

Que voulez-vous dire par là exactement ?

La TecAlliance, en tant que propriétaire du catalogue TecDoc, évalue les performances des fournisseurs de données et leur attribue les notations. A présent, nous n'avons soumis qu'environ la moitié des données et avons déjà obtenu la notation la plus élevée « A ». C'est très encourageant pour la continuation de notre travail.

Quels sont vos prochains projets pour l'exercice 2021 ?

Nous allons certainement continuer à développer la communication avec notre base de fans via les réseaux sociaux Facebook, Instagram et LinkedIn. Il est étonnant de voir à quel point de nombreux grands fabricants européens sous-estiment ce canal de communication. La périodicité de nos communications est plus ou moins hebdomadaire mais les réactions qui viennent du monde entier sont largement positives. Nous allons également continuer à embaucher de nouveaux collègues qui renforceront nos équipes de développement ainsi que celles du département export, où nous constatons une forte croissance annuelle. En outre, nous envisageons de renforcer la logistique et l'automatisation des processus. Notre objectif n'est pas seulement d'embaucher du personnel, mais également de mettre en œuvre des solutions intelligentes.