

Rombat, le fabricant roumain qui compte

Gare aux idées reçues! La Roumanie recèle quelques pépites de l'industrie automobile. Plusieurs équipementiers y exploitent des sites de production, tandis que les fabricants locaux exportent et sont loin de démeriter. Portrait de Rombat, avec qui le marché français de la batterie devra, de plus en plus, compter.



Par **Frédéric Richard**

Connaissiez-vous Rombat, le plus grand producteur roumain de batteries? Peut-être pas. Pourtant, depuis quelques années, la marque joue les trouble-fête en Europe et en France, sur un marché trusté par les MDD. **Urbain Chassaing** et son père **Thierry**, qui président aux destinées de la marque et à son rayonnement, notamment dans l'Hexagone, nous ont emmenés à Bistrita, en Transylvanie, à quelque 200 kilomètres de Bucarest, dans une campagne roumaine qui tranche avec la nouvelle usine ultramoderne lancée par l'entreprise. Nous avons d'ailleurs pu visiter en avant-première ce site dont vous découvrirez les détails dans notre prochaine édition. Mais, pour balayer dès aujourd'hui les poncifs sur ce pays pour le moins attachant, Thierry Chassaing nous a brossé avec passion l'historique de Rombat.

Avec plus de trente années d'expérience, Rombat se pose en leader sur le marché roumain, et apparaît même comme l'un des principaux producteurs des batteries en Europe. La marque est également présente en équipement d'origine pour Dacia, Peugeot, Citroën, Nissan et Renault, et bientôt Mercedes et BMW.

Au printemps 2012, Rombat a été repris par le groupe sud-africain Metair, spécialisé lui aussi dans la fabrication de batteries, avec

sa marque FNB. Une opération stratégique, puisqu'elle permettra à Rombat de bénéficier des moyens nécessaires pour se positionner sur le marché porteur des AGM, massivement utilisées pour les micro-hybrides. A ce titre, la société vient d'investir 17 millions d'euros dans une nouvelle unité de production roumaine, présentant une capacité de 700 000 batteries annuelles. Ce site est équipé pour les plus hauts standards, et peut produire des batteries conventionnelles au plomb comme des batteries AGM pour les technologies Start&Stop. Avec cette unité de production, la capacité totale de production de Rombat est portée à 3,3 millions de batteries par an.

Une marque en croissance

Côté marché, Rombat exporte plus de 60 % de sa production vers Allemagne, l'Italie, la Bulgarie, l'Espagne et la Grande-Bretagne, avec une mention spéciale pour la France, où Rombat enregistre environ 12 % de parts de marché. Dans l'Hexagone, les ventes de Rombat se répartissent en 80 % en MDD et 20 % en marque propre. Mais ce chiffre est amené à évoluer, Thierry Chassaing souhaitant de plus en plus capitaliser sur la marque et ses lignes phares "Tundra" et "Terra". Notons qu'une ligne spéciale "asiatiques" baptisée "Tornado Asia" vient aussi de voir le jour sur le salon Equip Auto. "Nous visons les 20 % de parts de marché d'ici

quatre ans en France, et misons sur les spécialistes batteries, qui vont, selon nous, reprendre beaucoup de place sur le marché du pays, par la technicité des produits", analyse Urbain Chassaing. "Le gros avantage de Rombat, c'est que la marque dispose de deux agents français. Les autres marques venant de loin n'ont aucun ambassadeur sur place! Tout se fait par mail ou par fax, ce qui constitue un handicap certain pour pénétrer un marché comme la France", souligne **Serge Prud'homme**, directeur général de Littoral Batteries à Saint-Martin-sur-Boulogne (62), éminent spécialiste de la question, puisque ancien commercial de Steco, reconverti en spécialiste batterie, et qui faisait partie du voyage. "Par ailleurs, la marque est fiable. On reçoit des infos en temps réel, ce qui n'est pas le cas de certains fournisseurs bulgares...", conclut-il, enthousiaste.

Pourtant, Rombat, n'ayant pas de dépôt en France, ne vend ses produits que par camions entiers, ce qui entraîne mécaniquement des clients d'envergure, capables d'acheter un minimum de 1 200 batteries, de les stocker puis de les vendre. Principalement des spécialistes donc, puisque les grossistes généralistes ne veulent généralement pas engager autant de trésorerie sur un seul produit. Seuls quelques gros distributeurs spécialistes indépendants, disposant de leurs propres plates-formes, achètent ainsi des camions. Petite exception toutefois avec S'Énergie, qui vient de référencer les produits Rombat. Une aubaine, puisque la plateforme annonce 100 000 unités annuelles!

Autre particularité du fabricant roumain, le sur-mesure. Chez Rombat, il n'y a pas de stock. "Nous avons l'argent, le plomb, le plastique et les machines. Puis nous fabriquons à la demande", simplifie Thierry Chassaing. Comprenez que, quand une commande arrive, on lance la production, et ladite commande est livrée quatre semaines plus tard, en une fois. Bien sûr, cela paraît contraignant, mais en revanche, le service est de qualité, et les distributeurs nous l'ont confirmé. ■