

Ocap, toujours dans la bonne direction

Le spécialiste italien de la direction suspension accroît encore le nombre de ses références et affiche son affection pour l'Algérie.



« Nous sommes présents depuis de nombreuses années en Algérie, et bénéficions d'une forte présence en termes de parts de marché sur ce pays grâce à nos distributeurs, avec lesquels nous entretenons de solides relations de partenariat depuis toujours», commente Roberto Roberti, le directeur commercial du Groupe Ocap, avant d'ajouter : « Nous sommes très sensibles aux excellents rapports avec nos distributeurs algériens, rapports qu'on peut qualifier même d'amicaux et qui nous permettent de travailler en bonne intelligence dans le pays. C'est aussi important pour nous, parce que nous parlons le même langage. En effet, Ocap est une entreprise familiale, détenue à 100 % par la famille et présidée par elle, en la personne d'Ivan Giordano. Son fils, Alessandro, dirige l'usine de Chine, sa fille Paola, dirige, elle, celles d'Italie (au nord de Turin) et celle de l'Inde. Notre structure n'est pas très éloignée des entreprises de nos clients algériens ! ». Fabriquant tous ses produits, Ocap gère l'ensemble de la chaîne jusqu'à la logistique, en commençant par la R&D, les contrôles qualité, la fabrication et la distribution.

Hafid Temglit,
Jérôme
Rembowski
Roberto Roberti

Et côté distribution, Ocap s'est enrichi d'un expert de la supply Chain en la personne de leur nouveau directeur général, Walter Coletta, qui vient de chez Rhiag-LKQ ! Si l'on rappelle que Roberto Roberti a gagné ses galons chez Magneti Marelli, et Sogefi, dans la fabrication, la chaîne est bouclée. Ah, si, n'oublions pas l'homme terrain,

indispensable, qui couvre l'Afrique et le Moyen-Orient, Jérôme Rembowski, bien connu de la distribution sur ces marchés et qui jouit d'une expérience solide de plusieurs années dans ces pays.

DE L'OEM À L'AFTERMARKET

Avec un chiffre d'affaires de 80 millions d'euros, Ocap ne joue pas dans la cour des mastodontes du secteur, mais s'en féliciterait presque, puisque la maison est reconnue pour son positionnement de spécialistes de petites séries, à telle enseigne qu'elle compte, parmi ses clients première monte, les géants du luxe, comme Maserati, Alfa Romeo, Aston Martin, Ligier, Lotus, Lamborghini ou encore Audi (homologation dans le groupe Volkswagen). Ce gage de qualité lui permet de servir l'Aftermarket partout dans le monde en affichant quelque 12 000 références en direction-suspension, (dont plus de 8 000 en VL), soit une couverture du parc européen de 90 % environ. Des références qu'elle ne cesse d'enrichir, puisqu'on compte environ 80 références en plus dans les deux seuls premiers mois de l'année. La répartition entre OEM et Aftermarket donne l'avantage à la première monte avec 70 % du chiffre d'affaires. Notons également qu'Ocap, en plus du véhicule léger, fabrique aussi pour le poids lourd (avec, par exemple, le Daily d'Iveco) et l'agricole en livrant les plus grands équipementiers du secteur. En clair, Ocap, se veut un partenaire durable et accessible pour la distribution dans le Maghreb et particulièrement en Algérie. **HERVÉ DAIGUEPERCE**

