DOSSIER DE PRESSE

AUTOMECHANIKA FRANKFURT | SEPTEMBRE 2026

ÉDITO

« Automechanika 2026 constitue un rendez-vous privilégié pour présenter la dynamique engagée au sein de notre Business Unit Automotive Aftermarket et partager les grandes orientations qui structurent son développement. Dans un marché en pleine évolution, notre ambition est claire : ***accompagner durablement nos clients, renforcer la présence de nos marques et développer de nouveaux relais de croissance, en Europe comme à l'international.***

Cette ambition se traduit par l'élargissement continu de notre portefeuille. Notre expertise du corner roue poursuit son développement, tandis que le POWERTRAIN accompagne la transition progressive des motorisations thermiques vers l'électrification. Les CAPTEURS confirment leur montée en puissance et le TRUCK s'affirme comme un axe de croissance mondial, porté par la complémentarité de nos trois marques NTN, SNR et BOWER, capables de répondre aux spécificités des flottes européennes, asiatiques et américaines.

Cette dynamique ne se limite pas aux produits. Elle s'inscrit dans une transformation plus globale de notre activité : digitalisation de nos services à travers le programme MySNR CertifiedGarage, intégration progressive de l'intelligence artificielle au service de nos clients et de nos équipes, et déploiement d'une feuille de route RSE fondée sur des engagements concrets en matière de réduction de notre impact environnemental.

Notre nouveau siège européen à Annecy accompagne également cette évolution. Il reflète notre volonté de favoriser la collaboration, l'agilité et la proximité entre les équipes afin de mieux répondre aux transformations du marché.

Notre marque historique SNR incarne pleinement cette dynamique à travers sa nouvelle signature, ***Ingenious Motion****. Elle exprime notre capacité à conjuguer expertise industrielle, ingéniosité et compréhension des réalités du terrain pour proposer des solutions fiables, utiles et adaptées aux mobilités d'aujourd'hui comme de demain.*

Au cœur de cette transformation, un principe demeure inchangé : notre ADN de fabricant de première monte. Chaque référence destinée au marché de la rechange est pensée, conçue et validée avec le même niveau d'exigence que celui appliqué à nos équipements d'origine. C'est cette expertise industrielle, associée à la proximité de nos équipes et à la force de nos marques, qui ***fonde la confiance de nos distributeurs et de nos réparateurs partout dans le monde.***

Je vous souhaite une excellente découverte de ce dossier de presse, qui présente les principaux développements de notre activité et les solutions que nous avons choisi de mettre en lumière à l'occasion d'Automechanika 2026 ».

Christophe IDELON
Vice President Automotive Aftermarket,
NTN Corporation

SOMMAIRE

NTN Europe en bref : un siècle de mouvement, une ambition durable p.5

Les chiffres clés p.5
La RSE, un engagement stratégique
L'humain et l'innovation au cœur du modèle p.5

Ambitions & stratégie : le cap de la BU automotive aftermarket p.6

Un positionnement d'expert, une offre toujours plus large p.6
Perspectives p.6
Digitalisation et intelligence artificielle au quotidien p.7
Une gouvernance renforcée pour porter la transformation p.7
SNR, Ingenious Motion : une marque visionnaire p.7
Un rapprochement ambitieux p.7
Un nouveau siège social p.7

Un portefeuille en mouvement, une ambition affirmée p.7

Un portefeuille produit en pleine expansion p.8
CHASSIS : le corner roue, une offre toujours plus complète p.8
FOCUS AMORTISSEURS : SNR renforce son offre autour de la roue p.9
SUPERKIT AMORTISSEUR : une solution complète pour la réparation p.10
POWERTRAIN : l'expert de chaque moteur p.10
SENSORS : consolider, étendre, innover p.12
TRUCK : trois marques, trois marchés, une offre mondiale p.12
2-WHEELS : motos et vélos, un axe de développement p.14

Cap sur les véhicules chinois : NTN Europe se prépare pour un nouveau front p.15

Zoom Garage certifié : la digitalisation au service des acteurs de l'aftermarket p.16

- Un partenaire aussi bien pour le garagiste que pour le distributeur p.16
- Un modèle qui place le distributeur au centre p.16
- Visibilité, efficacité, fidélisation : le triple bénéfice distributeur p.16
- Un déploiement progressif et maîtrisé p.16

Une présence mondiale, des dynamiques locales p.17

- Zoom sur l'Europe de l'Ouest p.17
- Europe centrale et orientale p.18
- Afrique & Moyen-Orient p.19
- Afrique subsaharienne p.20
- Amérique Latine p.20

NTN EUROPE EN BREF : UN SIÈCLE DE MOUVEMENT, UNE AMBITION DURABLE

Filiale européenne du groupe japonais NTN Corporation, NTN Europe conçoit, développe et fabrique des roulements et des solutions de haute précision au service du mouvement, sur les marchés de l'automobile, de l'industrie et de l'aéronautique. Son histoire commence simultanément sur deux continents : en 1916, Jacques Schmidt fonde à Annecy l'usine qui deviendra SNR Roulements ; deux ans plus tard, NTN naît au Japon. Réunies en 2010 au sein de NTN-SNR, les deux entreprises conjuguent l'excellence technique japonaise et le savoir-faire européen. En 2023, l'entité devient NTN Europe et affirme sa raison d'être héritée du Groupe : « **Make the world Nameraka** », contribuer à un monde plus fluide, plus mobile et plus harmonieux.

Les chiffres clés

Le groupe NTN Corporation, c'est 4,73 milliards d'euros de chiffre d'affaires (à mars 2026), près de 21 000 collaborateurs, 70 sites de production, 112 représentations commerciales et 14 centres de recherche et innovation (France et Japon). En Europe, NTN représente 1,2 milliard d'euros de chiffre d'affaires, plus de 4 200 collaborateurs, 14 sites de production et 40 représentations commerciales répartis dans 12 pays. En première monte, ses solutions équipent 9 des 10 modèles de véhicules les plus vendus en Europe ; l'aftermarket, représente aujourd'hui plus de 15% du chiffre d'affaires global de NTN Europe, une ambition confirmée par l'entrée au capital de LTM, fabricant d'amortisseurs. Le Groupe investit également dans ses infrastructures : 40 millions d'euros pour son nouveau siège social et centre technique européen à Annecy en France, et 30 millions d'euros pour renforcer son site de production aéronautique à Argonay (France).

La RSE, un engagement stratégique

La Responsabilité Sociétale d'Entreprise fait partie intégrante de l'ADN de NTN Europe. Le Groupe a défini une feuille de route pour tendre vers la neutralité carbone, jalonnée d'objectifs à 2030, 2035 et 2050 et soutenue par un plan d'investissement de 8 millions d'euros sur 2024-2030. Les résultats sont déjà tangibles : réduction de 47 % des émissions carbone (scopes 1 et 2) en 2024 par rapport à 2018, matière première composée d'acier recyclé à plus de 90 %, valorisation de plus de 98 % des déchets, consommation d'eau réduite de 30 % et consommations d'énergie de 37 % depuis 2018. Le nouveau siège, bâtiment bas carbone en structure bois, générera à lui seul une réduction de 380 tonnes de CO2 par an. NTN consacre par ailleurs plus de 30 % de ses heures de R&D à la performance énergétique de ses roulements.
Ces engagements ont valu à NTN Europe une note EcoVadis de 74/100, dans le top 15 % des entreprises les mieux notées de son secteur.

L'humain et l'innovation au cœur du modèle

L'excellence de NTN repose sur ses talents : un environnement de travail inclusif, illustré par un taux d'emploi de travailleurs en situation de handicap de 8,5 %, et l'école LEARN (L'École des Applications du Roulement NTN), qui propose depuis 2019 des parcours qualifiants en alternance avec un recrutement sans CV, 179 CDI signés depuis sa création. Côté innovation, près de 50 % des projets de recherche sont menés en partenariat avec des acteurs externes, et le plan d'entreprise DRIVE NTN 100 fixe un cap clair : 10 % du chiffre d'affaires 2027 issu de produits innovants.

AMBITIONS & STRATÉGIE : LE CAP DE LA BU AUTOMOTIVE AFTERMARKET

La BU Automotive Aftermarket aborde cette édition d'Automechanika avec un cap clair : poursuivre son développement sur l'ensemble de ses territoires Europe, Moyen-Orient, Afrique, Brésil et construire une offre adaptée à chaque région (Asean, Chine, Amériques) dans le cadre des activités du Headquarter NTN, nourrie des retours terrain et des besoins de chaque marché. Ce développement s'appuie sur un positionnement constant : celui d'un expert fabricant, qui conçoit des produits pensés en interne, fabriqués selon ses propres exigences et toujours de qualité OE. Cet ADN industriel demeure la signature du Groupe : à mesure que l'offre s'élargit, chaque nouvelle gamme porte ce savoir-faire de fabricant. Le tout en restant proche de ses clients et à l'écoute de leurs besoins.

« C'est l'ADN même de SNR, la marque phare du Groupe sur le marché de la rechange auto »
Christophe IDELON, Vice President Automotive Aftermarket et Deputy General Manager Automotive Aftermarket NTN Group Headquarter.

Parmi les ambitions fortes figure celle de devenir l'expert incontournable du corner roue qui est composé du roulement de roue, de la suspension, de l'amortisseur, du kit de frein et du joint de transmission. Mais aussi de proposer des services accompagnant tous les maillons de la chaîne de valeur de l'après-vente : la formation, avec le CTA en France, et le programme Garage Certifié, qui maintient le distributeur au cœur de la chaîne de valeur tout en lui permettant d'offrir des niveaux de service allant jusqu'au garage.

Un positionnement d'expert, une offre toujours plus large

Avec l'élargissement de ses gammes et le lancement de nouveaux services, la Business Unit entend s'imposer comme un acteur incontournable de la rechange, doté d'une offre de plus en plus large sans renier ni son ADN ni la qualité de ses produits. Les extensions de gamme se font en cohérence avec le savoir-faire de NTN, autour des organes du véhicule sur lesquels l'équipementier est légitime.

Perspectives

D'ici 2027, NTN Europe annonce également le lancement de nouvelles familles de produits sur le Wheel corner et sur les capteurs. Sans dévoiler les catégories concernées, le groupe confirme une trajectoire d'expansion maitrisée : enrichir l'existant, ouvrir de nouveaux marchés, et rester fidèle à une philosophie qui a fait ses preuves, celle d'un fabricant OEM qui met toute son expertise au service de l'aftermarket.

« Notre objectif est de proposer un portefeuille équilibré entre ses modules produits chassis, powertrain, sensors, truck, 2-wheels et services. »
Amélie PAVIET, Directrice adjointe de la BU Automotive Aftermarket.

Digitalisation et intelligence artificielle au quotidien

La digitalisation et l'intelligence artificielle font désormais partie du quotidien des équipes, du marketing aux achats, de la data au pricing jusqu'à la logistique : elles accélèrent les analyses, affinent le ciblage et la segmentation, permettent de développer très rapidement des interfaces web, soutiennent les activations commerciales et, surtout, d'analyser et de traiter une masse beaucoup plus importante de données et de façon dynamique. Au-delà des fonctions support, l'IA contribue également au développement des services de demain, telle la vidéo assistance intelligente présente dans notre programme Garage Certifié.

Une gouvernance renforcée pour porter la transformation

Cette feuille de route est portée par Amélie PAVIET, récemment nommée Directrice adjointe de la BU Automotive Aftermarket, dans un contexte de forte transformation. Sa priorité première : appréhender un nouveau métier, la logistique, et faire le pont entre marketing, ventes et logistique pour gagner en efficacité sur l'ensemble des données clients, produits, prix, demande, stocks afin d'optimiser le service client et la gestion des stocks. La seconde : bâtir le prochain plan stratégique triennal, qui débutera en avril 2027.

SNR, Ingenious Motion : une marque visionnaire

NTN Europe fait par ailleurs évoluer sa plateforme de marque et son identité. SNR est une marque reconnue dont il semblait important de rappeler l'essence, de la moderniser, d'asseoir la qualité et de la valoriser. L'agilité et l'esprit de défi y perpétuent un héritage d'ingénierie : une dynamique collective, ancrée dans le pragmatisme et alimentée par l'innovation, permet d'anticiper et de concevoir des solutions, produits et services parfaitement adaptés aux besoins en constante évolution des clients. Audacieuse et pragmatique, la marque conçoit des produits et des services de haute qualité pour répondre aux besoins d'aujourd'hui et anticiper ceux de demain. Pour l'essentiel comme pour l'inattendu. Cette essence s'incarne désormais dans une nouvelle baseline : *SNR, Ingenious Motion*.

Un rapprochement ambitieux

Le 12 mai 2026, NTN Corporation et NSK Ltd. ont signé un protocole d'accord en vue du rapprochement de leurs activités au sein d'une holding commune, créée par transfert d'actions et appelée à détenir l'intégralité des deux groupes. Sa cotation sur le Prime Market de la Bourse de Tokyo est attendue en octobre 2027. L'objectif affiché : conjuguer les forces des deux entreprises pour bâtir un leader résilient et durable, au service de la croissance et de la création de valeur. À ce stade, le Groupe ne communique pas d'éléments complémentaires et reviendra vers le marché à mesure que le projet se précisera. Une certitude toutefois : le portefeuille produits combiné des deux sociétés constituera un atout majeur pour demain.

Un nouveau siège social

L'année 2026 marque enfin l'installation du Groupe dans son nouveau siège basé à Annecy en France : un site unique où les équipes aftermarket sont désormais réunies avec l'ensemble des autres Business Units telles que la première monte, l'industrie. Conçu pour le travail collaboratif et le bien-être des équipes, ce bâtiment moderne affiche une forte ambition environnementale structure bois, récupération et retraitement des eaux, sols perméables qui reflète l'identité du Groupe et vient favoriser l'innovation, en remplacement de locaux devenus anciens.

UN PORTEFEUILLE EN MOUVEMENT, UNE AMBITION AFFIRMÉE

De l'innovation OEM aux nouvelles frontières du marché : ***CHASSIS, POWERTRAIN, SENSORS, TRUCK,*** NTN Europe présente à Automechanika 2026 une offre plus large, plus profonde et adaptée aux réalités du parc européen.

Un portefeuille produit en pleine expansion

Depuis Automechanika 2024, NTN Europe poursuit son développement. Sur l'ensemble de ses modules, l'équipementier a enrichi ses gammes, consolidé ses positions et identifié de nouveaux relais de croissance. La feuille de route pour 2026 s'articule autour de quatre axes majeurs : l'extension du corner roue, la montée en puissance du module POWERTRAIN face à l'électrification, la structuration de l'offre capteurs et la conquête du marché poids lourd à l'échelle mondiale.
À ces axes s'ajoute un chantier d'avenir : NTN Europe se prépare à accompagner l'essor des véhicules de marques chinoises sur les routes européennes.

CHASSIS : le corner roue, une offre toujours plus complète

Module historique de NTN Europe et cœur de son identité d'expert, le CHASSIS continue de s'étoffer avec une logique implacable : proposer à chaque professionnel l'ensemble des composants du corner roue au sein d'une seule et même offre intégrée. Roulements de roue, disques de frein, butées de suspension, kits de suspension, transmissions (CVJ, arbres de transmission, soufflets) et, depuis 2023, amortisseurs. NTN Europe est aujourd'hui le seul fabricant à couvrir l'intégralité de cet univers, du composant unitaire au kit complet. Le lancement des Superkits combinant amortisseur et butée de suspension dans un packaging unique illustre parfaitement cette philosophie. En regroupant deux pièces complémentaires et soumises aux mêmes échéances de remplacement, NTN Europe simplifie le travail des réparateurs et améliore la gestion des stocks des distributeurs. La gamme CHASSIS affiche aujourd'hui un taux de couverture du parc de 98 %, dont 95 % sur la roue, 84 % sur la suspension, 83 % sur l'amortisseur et 75 % sur les CVJ.

Sur le plan industriel, NTN Europe bénéficie d'un avantage structurel rare : il fabrique l'ensemble des composants du corner roue, en France et dans ses sites de production mondiaux. Cette intégration verticale, couplée à un positionnement de 2e mondial sur le roulement de roue et de leader européen sur la suspension, garantit une maîtrise totale de la qualité du cahier des charges jusqu'à la pièce livrée en aftermarket.

La stratégie de standardisation constitue un autre différenciateur fort. Sur l'amortisseur comme sur le roulement de roue, NTN Europe développe des offres rationalisées qui permettent à une seule référence de couvrir un spectre d'applications bien plus large que chez les concurrents.

« Notre ambition sur le CHASSIS ne se limite pas à avoir le plus grand nombre de références. C'est d'être le partenaire le plus cohérent : celui qui propose la meilleure pièce, au bon niveau de couverture, avec la simplicité de gestion que le marché attend. La standardisation, les Superkits, les taux de couverture à 90 % et plus c'est la traduction opérationnelle de cet engagement. »

Anaïs LE FOULER, Cheffe de Groupe NTN Europe

L'électrification du parc fait évoluer les exigences sans révolutionner la nature des produits. Les véhicules électriques, plus lourds du fait des batteries, imposent des pièces de suspension renforcées. La sensibilité accrue au bruit dans les habitacles silencieux des véhicules électriques demande également un travail poussé sur la réduction des bruits de roulement et du CVJ, un domaine où l'expertise OEM de NTN Europe, forgée auprès des constructeurs, constitue un avantage décisif.

À noter également, l'arrivée prochaine en aftermarket de la butée de suspension écoresponsable développée par NTN Europe pour la première monte. Associant polyamide recycle et aluminium recyclable, ce roulement durable économise jusqu'à 4,8 kg d'émissions de CO_2 sur l'ensemble du cycle de vie du véhicule. Une innovation déjà récompensée en OEM, qui entre pour la première fois dans l'offre aftermarket.
Enfin, NTN Europe annonce pour la première fois son engagement sur les véhicules de marques chinoises BYD, MG, Chery, Jaecoo, Omoda dont la présence sur les routes européennes s'accélère. De nouvelles références CHASSIS adaptées à ces modèles seront intégrées à la gamme dans les deux prochaines années.

FOCUS AMORTISSEURS : SNR renforce son offre autour de la roue

Au cœur du comportement routier, l'amortisseur joue un rôle essentiel dans la maîtrise du véhicule, le confort de conduite et la sécurité. Avec sa gamme d'amortisseurs SNR, NTN Europe met son expertise industrielle au service de la rechange automobile européenne et poursuit le développement d'une offre complète autour de la roue. Conçue pour répondre aux besoins des distributeurs comme des réparateurs, cette gamme associe performance produit, large couverture du parc et optimisation logistique.

Une gamme premium dédiée au marché européen

Les amortisseurs SNR reposent sur une technologie 100 % gaz, développée pour garantir un comportement constant et maîtrisé dans les différentes conditions d'utilisation. Avec près de 800 références, la gamme couvre actuellement 8 % du parc automobile européen et répond aux besoins d'un grand nombre d'applications, des citadines aux berlines, en passant par les SUV et les véhicules utilitaires. Cette couverture est appelée à continuer de progresser afin d'accompagner l'évolution du parc et de répondre aux attentes du marché de la rechange.

Maîtrise, confort et sécurité

L'amortisseur contribue directement au maintien du contact entre le pneumatique et la route. Il participe ainsi à la stabilité du véhicule, à la précision de conduite et à l'efficacité du freinage. La gamme SNR a été développée autour de trois bénéfices fondamentaux : maîtrise, confort et sécurité. Elle complète l'expertise historique de NTN Europe sur les composants situés autour de la roue et renforce son positionnement en tant que partenaire clé de la rechange automobile.

Une couverture étendue, avec moins de contraintes logistiques

Au-delà de la performance produit, NTN Europe a travaillé sur la standardisation de sa gamme afin de simplifier sa gestion pour les distributeurs. Certaines références ont été conçues pour couvrir plusieurs applications d'origine : cette rationalisation permet de réduire le nombre de références à stocker tout en maintenant une couverture élevée du marché. Cette approche peut permettre de réduire jusqu'à 40 % l'espace de stockage nécessaire, avec plusieurs bénéfices directs : des rayonnages mieux organisés, moins de références redondantes, une meilleure optimisation des palettes, une gestion des stocks simplifiée et des flux de transport plus efficaces. La promesse est claire : moins de volume, plus de couverture, plus d'efficacité.

SUPERKIT AMORTISSEUR : une solution complète pour la réparation

La gamme s'enrichit également avec le SUPERKIT, une solution réunissant dans un même emballage l'amortisseur et la butée de suspension. Ce conditionnement met à disposition du réparateur les deux composants essentiels à une intervention complète sur la suspension : une seule référence à commander, un seul emballage à stocker et à transporter, une préparation de la réparation simplifiée et une meilleure cohérence technique entre les pièces remplacées. Une boîte, deux composants essentiels, une réparation optimisée : cette solution répond à un double objectif, faciliter le travail du réparateur et simplifier la gestion de l'offre pour le distributeur.

Une offre appelée à poursuivre son développement

NTN Europe entend continuer à enrichir son offre autour de l'amortisseur afin de proposer des solutions toujours plus complètes. À l'horizon 2027, la gamme devrait notamment accueillir un kit de protection, composé du soufflet de protection et de la butée de choc. Ce futur développement viendra compléter l'offre existante et devrait permettre d'atteindre jusqu'à 90 % de couverture du marché européen sur cette famille de produits. En protégeant la tige de l'amortisseur contre les projections, les poussières et les agressions extérieures, ces composants contribuent à préserver la performance et la durée de vie de l'ensemble de suspension.
Avec cette gamme, NTN Europe ne propose pas uniquement un amortisseur, mais une réponse globale aux besoins du marché : performance, couverture, simplicité de stockage et solutions de réparation complètes. Du roulement à la suspension, en passant par la transmission et les composants associés, la marque SNR poursuit le développement de son expertise autour de la roue.

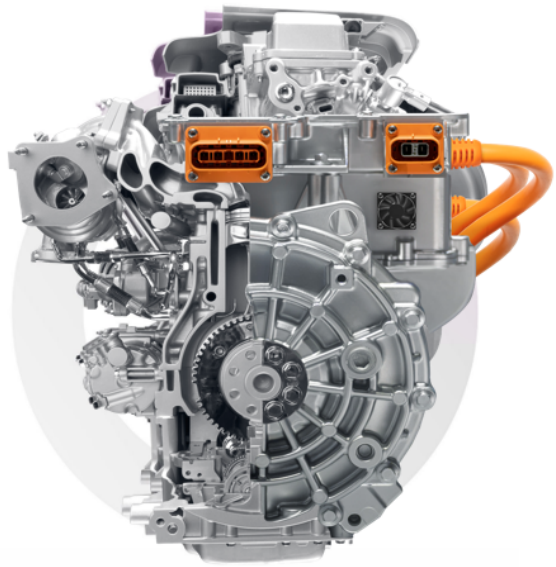
POWERTRAIN : l'expert de chaque moteur, thermique comme électrique

En intégrant la gamme boîte de vitesses au module POWERTRAIN il y a deux ans, NTN Europe a posé les bases d'une offre cohérente autour de l'ensemble de la chaîne de transmission de puissance. Cette logique s'affirme encore à Automechanika 2026 : sur les motorisations thermiques et hybrides comme sur les véhicules électriques, NTN Europe ambitionne d'être l'expert de chaque moteur.
Sur la partie thermique, l'équipementier s'appuie sur un héritage industriel rare : leader mondial de la fabrication de tendeurs hydrauliques, NTN Europe équipe la quasi-totalité des moteurs thermiques avec des composants qui restent au cœur des motorisations hybrides. Avec 90 % du parc européen encore thermique ou hybride, le module POWERTRAIN traditionnel demeure un pilier incontournable de l'activité aftermarket. La

gamme affiche un taux de couverture global de 95 %, dont 95 % sur la distribution et 91 % sur l'accessoire.

L'offre POWERTRAIN de NTN Europe se compose aujourd'hui de 3 500 références, couvrant les kits de distribution, les kits accessoires, les kits de chaîne, les roulements de boite de vitesses et les solutions de gestion thermique dont les pompes à eau électriques, lancées en 2022.

La grande nouveauté réside dans l'émergence des Superkits. Le Superkit Puretech en est l'exemple le plus abouti : en regroupant dans un seul conditionnement le kit de distribution, la courroie accessoire, la pompe à eau, l'ensemble des joints et de la visserie nécessaires, NTN Europe permet au réparateur de réaliser une intervention complète sans recourir à d'autres fournisseurs.



« L'enjeu du POWERTRAIN, c'est de ne jamais laisser un réparateur sans solution. Sur un moteur thermique ou hybride, c'est d'avoir tout ce qu'il faut dans notre gamme pour mener la réparation de bout en bout. Sur l'électrique, c'est de préparer l'aftermarket de demain avec la même exigence technique que celle que nous appliquons en première monte aujourd'hui. »
Marjorie DI CLEMENTE, Responsable de gamme POWERTRAIN NTN Europe

Sur l'électrique, NTN Europe dispose d'un atout que peu d'acteurs peuvent revendiquer : des dizaines de brevets déposés sur ses roulements pour moteurs électriques et réducteurs. La technologie brevetée de revêtement anti-courant électrique évite les défaillances sans recourir aux couteuses billes en céramique. Sur la Renault Zoe par exemple, la cage et la graisse du roulement de moteur font chacune l'objet d'un brevet spécifique. Ces innovations posent les fondations d'une offre aftermarket électrique que NTN Europe construira à mesure que le parc en fera la demande.

L'offre de pompes à eau électriques, déjà très présente sur les véhicules hybrides et électriques, en constitue dès aujourd'hui un pilier concret : 67 références sont aujourd'hui disponibles, dont 28 lancées au cours des trois dernières années, et 15 nouvelles extensions sont prévues pour l'exercice 2026. Cette gamme couvre déjà 24 % du parc EMEA, toutes marques de véhicules confondues, pour un potentiel de marché estimé à 135 millions d'euros sur la zone. Produit technique aux spécificités proches de celles de la première monte, la pompe à eau électrique est de plus en plus recherchée par les distributeurs et réparateurs, qui privilégient des kits toujours plus complets intégrant pompe, visserie et accessoires associés. C'est aussi un facteur de différenciation : sur le moteur PureTech par exemple, NTN

Europe propose un kit de distribution incluant la pompe à eau, quand certains concurrents la commercialisent séparément.
Les véhicules hybrides représentent par ailleurs un vecteur de croissance majeur. Par exemple, les BYD hybrides qui circulent aujourd'hui en Europe sont équipées de moteurs thermiques et donc de

kits de distribution, de tendeurs hydrauliques, de pompes à eau. NTN Europe est en mesure de les couvrir dès maintenant en aftermarket.

SENSORS : consolider, étendre, innover

Annoncée en avant-première à Automechanika 2024, la gamme capteurs de NTN Europe a franchi en deux ans un cap décisif. Forte de l'héritage pionnier du groupe qui a développé le roulement avec capteur ASB intégré il y a plus de 30 ans, une technologie dont les principes fondent aujourd'hui le lidar NTN Europe dispose d'une légitimité technique incontestable sur ce marché.
La gamme compte aujourd'hui 7 familles et 1 500 références soit un taux de couverture de près de 95 % en Europe sur les gammes couvertes, commercialisées sous la marque SNR et validées selon les standards qualité stricte de NTN. Chaque référence est testée et approuvée en interne avant d'être mise sur le marché, garantissant une fiabilité conforme aux exigences de la première monte.

Le nombre de capteurs par véhicule a été multiplié par 2 à 3 en quinze ans, sous l'effet des normes antipollution, du downsizing, de l'injection directe, du turbo, des ADAS et de l'électrification. Cette multiplication crée un marché aftermarket qui croit bien plus vite que le parc lui-même.
Les extensions de gamme sont en cours, avec des nouvelles références sur les familles existantes. NTN Europe annonce également le lancement de deux nouvelles familles de capteurs en 2027 une progression qui confirme la montée en puissance de ce module, clairement identifie comme l'un des axes de croissance prioritaires du groupe.

TRUCK : trois marques, trois marchés, une offre mondiale

La force de l'offre poids lourd de NTN Europe repose sur la complémentarité de ses trois marques et de leurs territoires d'expertise. SNR est la marque de référence sur les applications européennes, notamment pour Mercedes-Benz, Renault Trucks, DAF, Volvo et Scania. NTN apporte son expertise historique sur les poids lourds asiatiques, parmi lesquels UD Trucks et Isuzu, tandis que BOWER est spécialisée dans les applications américaines. Cette triple présence permet à NTN Europe de répondre aux besoins de flottes internationales diversifiées, quelle que soit l'origine des véhicules.
Cette force multi-marques prend toute sa dimension sur les marchés Moyen-Orient et Afrique, où les flottes sont par nature mixtes

véhicules européens, asiatiques et américains coexistent sur les mêmes routes. Là où un équipementier européen ne couvrira que la partie de sa zone d'origine, NTN Europe est en mesure de répondre à l'intégralité des besoins.

*« Sur le poids lourd, notre grande force est de dépasser la vision d'un marché unique. Grâce à nos marques **NTN, SNR et BOWER**, nous répondons avec précision aux exigences de trois continents : des standards constructeurs spécifiques, des normes réglementaires propres à chaque région et des usages métiers très contrastés. C'est cette maîtrise fine du terrain qui fait toute notre valeur. »*
Nina VIOLLE, Responsable de Gamme TRUCK chez NTN Europe

Sur le segment poids lourd, NTN Europe propose désormais une gamme de plus de 800 références. Elle comprend environ 400 roulements de roue, dont une offre de moyeux avec roulement intégré couvrant plus de 80 % des applications, ainsi qu'environ 400 roulements de boîte de vitesses et différentiels. Cette offre est complétée par une gamme de roulements pour applications moteur, ainsi que par une offre associée de graisses de différents grades adaptées aux applications poids lourd. Nos clients peuvent également compter sur une large gamme de roulements standards, aux normes ISO métrique et pouce.
SNR propose par ailleurs des gammes complètes pour les applications LCV (véhicules utilitaires légers) : roulements de roue, boîte de vitesses, distribution moteur, amortisseurs, capteurs et joints de transmission (CVJ).

NTN Europe dispose par ailleurs de 7 usines spécialisées dans le poids lourd, réparties en Amérique du Nord, en Europe et au Japon.

Moyeux avec roulements intégrés : la productivité au cœur de l'offre

Lancée en 2024, la gamme de moyeux avec roulements intégrés illustre la volonté de NTN Europe de répondre aux enjeux spécifiques du poids lourd. Pour les transporteurs, chaque arrêt est synonyme de perte de productivité : il est impératif de limiter au maximum la fréquence et la durée d'immobilisation des véhicules, notamment par le remplacement préventif des roulements de roue, en accord avec les recommandations constructeurs.

« En proposant de remplacer l'ensemble moyeu-roulements plutôt que chaque roulement individuellement, NTN Europe apporte une solution complète, plus rapide et facile à démonter et à monter sur le véhicule, pour réduire la durée de l'intervention tout en garantissant une qualité de réparation optimale. Cela permet aussi au Groupe de prendre part à la tendance actuelle qui veut que les réparateurs travaillent par sous-ensembles prémontés en kit », explique **Nina VIOLLE**, Responsable de Gamme TRUCK chez NTN Europe.

NTN Europe a ciblé les principaux constructeurs Volvo, Renault Truck, DAF, Mercedes-Benz, Scania, BPW et SAF pour lancer une première vague de 32 références à fort potentiel, qui couvrent à elles seules 85 % du parc européen

poids lourd. La gamme sera progressivement élargie dans les mois et années à venir pour suivre l'évolution du marché. La prochaine étape ne passe pas par une course aux nouvelles références, mais par la qualité de la donnée. Sur ce marché, l'information technique est souvent parcellaire. NTN Europe investit dans la structuration de ses données catalogue pour permettre à ses clients de trouver plus vite la bonne référence pour le bon véhicule.

2-WHEELS : motos et vélos, un axe de développement

Grâce à son statut de fournisseur OE, NTN Europe adresse également le marché des deux-roues avec une offre de pièces dédiées aux motos et aux vélos. L'équipementier bénéficie d'une position de leadership chez les principaux fabricants mondiaux de motos. Côté vélo, il est présent sur toutes les applications de certains acteurs majeurs et travaille à étendre sa présence au sein des réseaux de spécialistes en France et en Europe.

Offre moto

Le secteur des deux-roues motorisés se compose de trois segments : les motos, les tricycles et les scooters. La structure de ce marché, principalement dominé par les constructeurs, est très différente de celle de l'automobile : il y a très peu de distinction entre première monte et rechange, l'entretien se faisant généralement via le réseau constructeur. L'activité y est donc étroitement liée à l'origine, ce qui impose une stratégie spécifique. NTN Europe est présent physiquement et localement sur trois marchés phares en Europe : l'Italie, l'Allemagne et l'Angleterre, où sont implantés les principaux constructeurs mondiaux qu'il fournit. Grâce à ses usines et à des commerciaux dédiés, l'équipementier collabore directement avec eux pour développer et produire des roulements adaptés à leurs besoins.
L'offre comprend des roulements de colonne de direction, de boîte de vitesses et de vilebrequin. Côté direction, ces solutions techniques éprouvées de longue date continuent de séduire de nouveaux clients en répondant à leurs hautes exigences. Côté transmission moteur et vilebrequin, trois types de roulements sont commercialisés sous les marques NTN et SNR : roulements à billes, à aiguilles et à rouleaux cylindriques. Fabriqués à partir d'un acier de haute qualité, ils bénéficient d'une conception interne et d'un traitement thermique spécifiques qui allongent leur durée de vie, y compris dans des conditions extrêmes : ils résistent à des températures allant jusqu'à +140 °C et à des vitesses de rotation de 10 000 à 14 000 tours par minute.
L'électrification de ce marché, encore limitée, émerge chez les scooters. Les équipementiers sont surtout sollicités pour optimiser les performances technico-économiques de leurs composants : au-delà de la température et de la vitesse de rotation, c'est la réduction du couple et du poids des pièces qui est visée. Déjà challengé sur ces paramètres en automobile, NTN Europe met sa réactivité, ses capacités de R&D et la rigueur de ses processus de fabrication au service des deux-roues pour accompagner les constructeurs.

Offre vélo

Si le marché du cycle tourne au ralenti depuis 2022, sous l'effet de l'inflation et d'un phénomène de surstockage sur l'ensemble de la filière, il présente un fort potentiel en Europe. Le vélo à assistance électrique (VAE) séduit chaque jour davantage pour les déplacements domicile-travail : à l'horizon 2035, les ventes de vélos devraient atteindre 30 millions d'unités, dont 50 % de VAE, contre 20 millions en 2015. Cette dynamique est soutenue par les pouvoirs publics, qui promeuvent la mobilité douce et investissent dans les infrastructures, ainsi que par les constructeurs et industriels qui se positionnent sur ce marché prometteur.
Leader en roulements, NTN Europe est depuis les années 70 le partenaire historique d'acteurs majeurs tels que Mavic. Pour les vélos classiques,

qui peuvent comporter jusqu'à 20 roulements, l'équipementier dispose d'une offre complète pour moyeux de roues, jeux de direction, boîtiers de pédalier, pédales, dérailleurs et manettes électriques, répondant aux exigences de légèreté, de compacité, de durée de vie, de faible couple et de résistance à l'eau, à la pollution et aux vibrations. Les VAE, soumis à un usage plus intensif et à la charge supplémentaire de la batterie, appellent des mécanismes plus robustes : NTN Europe développe des produits spécifiques, comme des roulements rigides à billes à simple rangée dotés d'un dispositif d'étanchéité efficace sans altération de la fluidité, ou une cage à aiguilles en acier à la fois solide, légère, rigide et ultracompacte pour supporter des charges radiales élevées, d'importantes accélérations et de forts couples de démarrage.
NTN Europe intègre également sa technologie LUBSOLID™, développée pour le marché de l'industrie, afin de résoudre les problèmes d'étanchéité sur les roulements de jeu de direction : constituée d'un polymère saturé d'huile associé à des billes en inox, elle résiste aux lavages et à la corrosion, fait écran aux contaminants et garantit une longue durée de vie au roulement. L'équipementier soutient par ailleurs des start-up telles que Cixi, avec un partenariat portant sur une technologie de pédalier générateur électrique à retour haptique qui promet de redéfinir la mobilité active. Côté rechange, NTN Europe se rapproche des réparateurs de cycles pour leur fournir les roulements amenés à être remplacés au cours de la vie du vélo, à l'instar des roulements de butée de suspension intégrés au cadre.

« Le développement des solutions de mobilité de demain, dont font partie les vélos classiques et électriques, est l'un des piliers de l'entreprise. Cela fait écho à notre philosophie « Nameraka », qui tend à être en harmonie avec notre environnement. Sur ce marché de passionnés, il est indispensable d'être à l'écoute des besoins et le plus réactif possible pour proposer des solutions adaptées. Nous travaillons à développer notre expertise, notre réseau et notre offre de produits afin d'être reconnus comme un acteur majeur par les constructeurs et faire notre entrée sur le marché européen de l'électrique en tant que fournisseur première monte ».

Olivier MUSY, Responsable Marketing des marchés des Équipements Mobiles.

CAP SUR LES VÉHICULES CHINOIS : NTN EUROPE SE PRÉPARE POUR UN NOUVEAU FRONT

Aux côtés des services et de la digitalisation, NTN Europe s'engage pour la première fois officiellement sur les véhicules de constructeurs chinois. BYD, MG, Chery, Jaecoo, Omoda. Ces marques, encore rares sur les routes européennes il y a quelques années, sont désormais des acteurs courants du parc roulant. Leurs véhicules vieillissent et commencent à nécessiter des interventions de maintenance. Or, ces constructeurs ne disposent pas encore de réseaux agrées bien implantés en Europe, une opportunité directe pour la rechange indépendante.

Sur l'ensemble de ses modules CHASSIS, POWERTRAIN, CAPTEURS et TRUCK, NTN Europe prévoit de développer de nouvelles références adaptées aux spécificités techniques de ces véhicules. Un déploiement progressif est prévu sur les prochaines années.

ZOOM GARAGE CERTIFIÉ : LA DIGITALISATION AU SERVICE DES ACTEURS DE L'AFTERMARKET

Un partenaire aussi bien pour le garagiste que pour le distributeur

Pensé sur mesure pour les garagistes, ce programme dédié leur apporte un soutien direct sur le terrain : formations ciblées, outils d'aide au montage et support technique dédié. Une démarche globale conçue pour valoriser le métier de réparateur et renforcer la relation de confiance avec la marque. Avec MySNR CertifiedGarage, NTN Europe apporte sa réponse à l'une des grandes mutations du marché de la rechange : la digitalisation. Face à la montée en puissance des pure players, l'équipementier a fait un choix clair : accompagner la transformation digitale des garages sans jamais désintermédier le distributeur. MySNR CertifiedGarage n'est pas un réseau mais un label, qui fédère autour du réparateur un écosystème complet de services : le Manager, outil digital de recherche de pièces et d'informations techniques, une hotline animée par des spécialistes, des formations continues, des préconisations d'outillage, des consommables, une garantie étendue à 7 ans sur les produits SNR et le programme de fidélité SNR Club.

Un modèle qui place le distributeur au centre

Tout le dispositif a été conçu pour renforcer la relation entre le garage et son distributeur. Dans le module MySNR Manager, le réparateur identifie la bonne pièce, accède aux notices et aux temps barémés, puis visualise en temps réel les prix et les disponibilités des distributeurs de sa zone participant au programme avec ses propres conditions commerciales lorsqu'il est déjà client. La commande est ensuite poussée automatiquement chez le distributeur choisi. Garage Certifié n'est pas un e-shop : aucune transaction ne transite par NTN Europe, et le distributeur conserve la commande, le paiement et la relation client. La confidentialité est verrouillée par un contrat tripartite entre le distributeur, NTN Europe et l'éditeur du logiciel : les données tarifaires ne sont ni stockées ni accessibles par l'équipementier, chaque distributeur gardant la maîtrise totale de ses conditions commerciales.

Visibilité, efficacité, fidélisation : le triple bénéfice distributeur

Pour le distributeur, le programme agit d'abord comme un levier de conquête : il reste présent auprès des garages avec lesquels il travaille déjà et devient visible auprès de ceux qui ne le connaissent pas encore. Un distributeur performant sur la disponibilité et sur l'offre peut ainsi gagner des parts de marché sur sa zone. C'est ensuite un levier d'efficacité : le réparateur recherche ses pièces en autonomie, s'adresse à la hotline pour ses questions techniques et monte en compétence grâce aux formations. Résultat, moins de sollicitations chronophages et moins de réclamations à traiter 95 % des retours produits sont liés à des erreurs de montage, non à des défauts qualité et des équipes commerciales recentrées sur la relation client à forte valeur ajoutée. C'est enfin un levier de fidélisation : avec le SNR Club, le réparateur cumule des avantages en s'approvisionnant auprès du distributeur qui stocke les gammes SNR, créant un cercle vertueux entre les deux partenaires.

Un déploiement progressif et maîtrisé

Lancé en France en septembre 2025 puis en Pologne en avril 2026, MySNR CertifiedGarage aborde sa première année comme une phase pilote : à l'écoute des retours terrain, NTN Europe ajuste son offre en continu pour préparer la montée en puissance du programme. Ce concept inédit sur le marché de la rechange illustre la conviction de l'équipementier : la digitalisation du marché est en marche et inéluctable ; équipementiers et distributeurs doivent combiner leurs valeurs ajoutées pour rester attractifs aux yeux des garages.

UNE PRÉSENCE MONDIALE, DES DYNAMIQUES LOCALES

Zoom sur l'Europe de l'Ouest

L'Europe reste le marché de référence de NTN Europe, et chaque territoire y apporte sa propre dynamique.

En France

Toujours portées par un parc vieillissant, les ventes de pièces techniques progressent depuis quelques années en France. D'après AAA Data, en janvier 2026, le marché automobile se composait de plus de 41 millions de véhicules particuliers. Avec 73,8 % d'entre eux ayant plus de 5 ans, le parc atteint un âge moyen record de 12 ans.

Une évolution similaire est constatée côté VUL. Dans ce contexte et malgré la poursuite du développement des marques de distributeurs, les ventes de NTN France se portent très bien.

Les nouvelles familles de produits lancées contribuent à ces beaux résultats avec notamment la gamme amortisseurs et les SuperKits amortisseurs (Amortisseur et butée de suspension dans le même packaging) référencées entre autres par des enseignes de Centres Autos.

Côté opérations promotionnelles, de très belles réussites avec notamment les armoires de stockage sur les Top ventes des 6 familles de capteurs.

Pour maintenir un lien de proximité avec ses clients distributeurs, la filiale française de NTN Europe poursuit ses visites d'usines NTN Europe à Annecy et NTE (spécialisée en transmissions CVJ) au Mans.

Aux côtés du CTA (Club Technique Auto), cofondé avec CLAS et Elring et renforcé depuis l'an dernier par l'arrivée de Mann-Filter et ASTEMO, NTN Europe continue de se rapprocher aussi des réparateurs par l'intermédiaire de ses partenaires distributeurs. Au cours des sessions de formation organisées, les équipementiers ont pu partager leurs conseils techniques, précieux en atelier, avec plus de 2 000 mécaniciens, réparateurs automobiles. Au cœur de l'actualité, les moteurs 1,2 L PureTech et Ecoboost sont toujours des thématiques fortes.

Allemagne, Autriche, Suisse, Pays-Bas (DACH/NL).

La zone DACH/NL illustre parfaitement la stratégie « one-stop-shop » de NTN Europe : les professionnels y trouvent l'ensemble des familles de produits auprès d'un seul et même partenaire. Avec près de 10 000 références disponibles, le portefeuille va bien au-delà du roulement de roue ; ainsi chaque famille de produits est mise en avant. À titre d'exemple, les ventes en transmission ont progressé de manière significative, positionnant NTN comme un acteur incontournable sur ce segment. Côté services, depuis juillet 2025, un nouveau service logistique, la livraison In-night, permet aux clients allemands de recevoir leurs commandes avant 8h le lendemain matin, pour toute commande passée avant 16h30. Basée près de Bielefeld, ce stock dédié gagne de nouveaux clients chaque mois. Sur cette zone stratégique, une équipe de plus de 15 experts commerciaux terrain, ingénieurs techniques et marketing est mobilisée tout au long de l'année au service de ses clients.

Espagne, Portugal et Italie (Europe du Sud)

Avec plus de 50 ans de présence sur la péninsule ibérique, NTN Iberica a enregistré en 2025 des résultats positifs sur les deux marchés. La suspension, la distribution moteur et les systèmes auxiliaires ont porté la croissance, dans un contexte de vieillissement accéléré du parc et de forte pression concurrentielle. Les gammes amortisseurs et capteurs constituent les deux relais de croissance prioritaires pour 2026 et suivantes.

Présent depuis près de 60 ans en Italie, NTN Europe y renforce activement sa couverture. Les kits de distribution, les butées de suspension et les roulements de boîte de vitesses s'imposent comme les produits phares, en complément du roulement de roue. Le développement des arbres de transmission CVJ est en cours, porte par un savoir-faire OEM reconnu. Le segment Poids Lourd gagne également en importance, comme en témoigne la participation à TRANSPOTEC en mai

2026. Cette dynamique s'étend plus largement aux différentes mobilités : lors du salon EICMA, organisé à Milan du 4 au 9 novembre 2025, NTN a été officiellement reconnu « Ducati Official Supplier », consacrant plus de trente ans de partenariat technique avec le constructeur sur des organes stratégiques tels que la direction, la transmission, le vilebrequin et la roue. Forte de ces développements, l'équipe italienne prépare désormais activement sa présence à Autopromotec, salon de référence de l'après-vente automobile, qui se tiendra à Bologne en 2027.

Scandinavie

Dans un environnement de marché particulièrement exigeant, notre équipe locale poursuit un travail de fond pour renforcer durablement la présence de SNR dans la région. Après une année 2025 marquée par un contexte économique difficile, les premiers mois de 2026 montrent des signes très positifs et confirment la pertinence des actions engagées.

En Finlande, un nouveau client a choisi SNR comme fournisseur privilégié pour la gamme de transmissions–et ouvre la voie à de nouvelles opportunités de développement sur ce marché.

En Suède, NTN a également franchi une nouvelle étape avec le référencement des capteurs de température des gaz d'échappement EGT et de la gamme d'amortisseurs auprès d'un distributeur permettant de développer la visibilité des produits SNR, faciliter leur accès aux professionnels et préparer la croissance future.

Ces avancées illustrent la stratégie menée dans les pays nordiques : progresser de manière ciblée, consolider les partenariats avec les distributeurs et élargir progressivement la présence des gammes SNR. En parallèle, les équipes poursuivent un important travail commercial afin d'identifier de nouvelles opportunités et de renforcer la notoriété de la marque sur l'ensemble de la région.

L'objectif est clair : construire une présence plus forte et plus durable de la marque SNR dans les pays nordiques, en s'appuyant sur la qualité de ses produits, son expertise et la proximité de ses équipes.

Royaume Uni & Irlande

Royaume-Uni

Le marché britannique de la rechange automobile compte plus de 56 500 entreprises, pèse 16,1 milliards de livres de valeur ajoutée brute et emploie environ 346 000 personnes. Malgré un contexte économique tendu, les ménages y ont consacré 21,6 milliards de livres l'an dernier : la demande reste résiliente.

Le parc de 34 millions de voitures vieillit — 9,4 ans de moyenne d'âge contre un peu moins de 8 ans en 2019. Selon la SMMT, 20 % des véhicules ont entre 7 et 9 ans et près d'un tiers, la plus forte proportion, dépasse 12 ans. Un moteur durable pour la pièce de remplacement.

NTN poursuit le déploiement de sa marque aftermarket SNR au Royaume-Uni, avec une couverture produits élargie et une forte croissance annuelle des ventes. En 2026, les gammes SNR ont rejoint le centre de distribution NTN UK, ouvrant la livraison le lendemain et améliorant nettement disponibilité et niveau de service. Associée à un positionnement tarifaire aligné sur le marché et à des mises à jour majeures des données MAM Autocat et TecDoc, cette organisation place NTN UK en position idéale.

Déjà solidement implantés chez les grands comptes britanniques en roulements de roue et suspension, les portefeuilles SNR se sont enrichis en 2025 des arbres de transmission et du Powertrain.

Irlande

Marché mature et fragmenté, l'aftermarket irlandais couvre pièces, entretien, réparation, diagnostic, accessoires, pneumatiques, batteries et carrosserie. Sa croissance est portée par le vieillissement du parc et une adoption encore lente du véhicule électrique. Ateliers indépendants et distributeurs y pèsent lourd, aux côtés des réseaux constructeurs.

SNR y est solidement implantée et enregistre une croissance annuelle à deux chiffres, portée par des gains de parts de marché. En 2025, les amortisseurs et les kits de chaîne de distribution

sont venus compléter les gammes suspension, Powertrain et Chassis.

Europe centrale et orientale (CEE)

NTN Polska, filiale polonaise du Groupe qui gère les activités commerciales de la zone Europe centrale et orientale, soit plus d'une vingtaine de pays, opère dans un environnement marqué par la volatilité des coûts, les perturbations liées à la guerre en Ukraine, la montée des produits chinois et une pression concurrentielle intense. Dans ce contexte, les kits de roulement de roue, les butées de suspension et les kits de distribution restent les familles les plus performantes avec de belles croissances de ventes, pour lesquelles les clients reconnaissent SNR comme marque de référence sur ces familles de produits. Bien entendu, les nouvelles familles de produits tels que les amortisseurs, les capteurs ou le poids lourd, connaissent également un développement significatif. Côté réseau, celui-ci continue de s'étoffer avec de nouveaux partenariats dans différents pays de la région. Enfin, NTN a présenté lors du Poznan Motor Show en avril 2026 son offre de garages certifiés, qui sera déployée au cours des prochains mois. Le succès de NTN sur cette région est porté par une équipe d'une dizaine de collaborateurs : commerciaux, experts techniques et coordinateurs marketing, dont l'accompagnement premium vers les clients n'est plus à démontrer.

Afrique & Moyen-Orient

Moyen-Orient, Égypte & Afrique Du Nord

Le Moyen-Orient, l'Egypte et l'Afrique du Nord forment l'un des marchés aftermarket les plus dynamiques au monde. Le parc roulant de la zone Moyen-Orient et Egypte dépasse 59 millions de véhicules, dont plus de 41 millions de voitures particulières, répartis sur 13 pays. Les marques NTN et SNR y sont présentes à travers quatre piliers produits : Châssis, Powertrain, Poids Lourd et Capteurs.

En Arabie Saoudite, en Egypte, en Jordanie, aux Émirats arabes unis et en Israël, le groupe NTN poursuit la consolidation de ses relations distributeurs et l'élargissement de son portefeuille au-delà des roulements. Amortisseurs, capteurs et applications poids lourd constituent les axes de développement prioritaires. En Turquie, des actions ciblées ont permis de doubler les ventes de CVJ, malgré un contexte économique difficile.

En Afrique du Nord, les résultats de l'année passée confirment la pertinence de la stratégie de diversification. Au Maroc, le lancement de la gamme kits de distribution a rencontré un écho favorable, grâce à une couverture adaptée aux véhicules asiatiques et européens. En Tunisie, les premiers amortisseurs SNR ont été commercialisés avec succès. En Algérie, la levée de contraintes commerciales a permis une reprise significative de l'activité. Partout, la montée en puissance des marques chinoises et l'émergence progressive des véhicules électriques créent des opportunités nouvelles que NTN anticipe dès maintenant.

Turquie

Avec 25,1 millions de véhicules en circulation, la Turquie représente un gisement considérable pour la rechange automobile. Le pays compte plus de 85 millions d'habitants, et son économie se situe au 17e rang mondial et au 6e rang européen.

NTN y est présent depuis de nombreuses années et s'appuie sur un excellent réseau de distributeurs au service de la rechange automobile. L'équipe NTN Europe Automotive Aftermarket en Turquie compte 3 collaborateurs, basés à Istanbul. Le chiffre d'affaires comme la diversification de la gamme progressent de manière continue, à l'image des transmissions (CVJ).

Afrique subsaharienne

L'Afrique subsaharienne est structurée autour de deux pôles complémentaires : l'Afrique du Sud et l'Afrique de l'Est avec le Kenya comme hub régional. L'Afrique du Sud reste l'un des marchés aftermarket les plus structures du continent, avec un réseau de distributeurs, de groupes

aftermarket et d'ateliers bien établis. NTN y consolide sa position de fournisseur de référence, reconnu pour la qualité OEM de ses produits. La demande est portée par le vieillissement continu du parc phénomène structurel favorable aux produits premium dans les catégories roulements, suspension, distribution et CVJ. Dans un marché sous pression, NTN mise sur la notion de coût total de possession pour valoriser ses composants.
En Afrique de l'Est, le Kenya joue le rôle de porte d'entrée régionale, depuis laquelle NTN développe sa présence dans les pays voisins. La professionnalisation croissante du secteur aftermarket et la diversification du parc roulant créent des conditions favorables pour les fournisseurs capables d'offrir une large couverture, une qualité OEM et un support technique adapté.

Amérique Latine

Brésil : proximité terrain, expertise technique et expansion du portefeuille

NTN Rolamentos do Brasil (NRDB) renforce année après année sa présence et sa notoriété sur le marché brésilien, avec une stratégie articulée autour de trois piliers : la proximité client, l'expansion du portefeuille et l'expertise technique.

Cette dynamique se concrétise dès octobre 2026 avec le lancement de 27 nouvelles références de roulements de roue, qui augmentent significativement la couverture des véhicules les plus vendus du parc brésilien : Toyota Corolla, Corolla Cross et Hilux, Volkswagen Golf et Polo, Fiat Argo, Cronos, Palio et Uno, Ford Ka et Ranger, Hyundai Creta, ainsi que les utilitaires légers Fiat Ducato, Peugeot Boxer, Citroën Jumper et Renault Master. Développée selon les standards de qualité OEM et portée par l'expertise d'ingénierie japonaise de NTN, cette nouvelle gamme intègre des solutions de première, deuxième et troisième générations, conçues pour offrir performance, fiabilité et durabilité. Elle renforce la présence de NTN sur les segments les plus demandés de la rechange brésilienne, avec une offre plus large et plus compétitive pour les distributeurs, revendeurs et réparateurs.

Au-delà des roulements de roue, NRDB prépare l'élargissement de son portefeuille aftermarket pour les années à venir. En s'appuyant sur l'expertise et le large portefeuille produits de l'activité Automotive Aftermarket de NTN en Europe, la filiale travaille à introduire de nouvelles lignes de produits sur le marché local : butées et kits de suspension, arbres de transmission et kits CVJ, kits de distribution et amortisseurs. Ces lancements à venir traduisent l'engagement de long terme du Groupe à développer les marques NTN et SNR sur l'un des plus importants marchés de la rechange automobile au monde.

Le partage d'expertise est un pilier majeur de notre démarche : en 2025, nous avons formé plus de 3 000 professionnels à travers tout le pays, soutenus par le van Bebbox et des temps forts comme le salon Autopar à Curitiba. Grâce à une couverture nationale de proximité, NRDB réaffirme sa conviction : la préférence de marque repose autant sur l'accompagnement technique que sur la qualité produit.

« Soutenu par le développement de ses produits et une forte dynamique commerciale en région EMEA, NTN Europe s'impose comme un acteur incontournable. ***Accélérer*** *sur de nouvelles gammes comme les amortisseurs,* ***se déployer*** *sur des marchés en forte croissance comme MEA ou le Brésil, et* ***consolider*** *nos partenariats stratégiques (notamment avec les ITG) : tels sont nos principaux enjeux. Pour y parvenir, plus de 70 experts commerciaux, techniques et marketing œuvrent au quotidien pour apporter valeur ajoutée et conseil de proximité. C'est aussi cela, le service d'un équipementier premium ! »*

Pascal LANGER, Directeur commercial pour la région EMEA et Brésil

CONTACTS PRESSE

Pour toute demande d'information, d'interview ou de visuels.

Midnight Purple

Émilie Deslandes

edeslandes@midnightpurple.fr

+596 696 84 09 92

NTN Europe

Carol Donat

carol.donat@ntn-snr.fr

+33 (0)6 77 02 87 04

RETROUVEZ-NOUS SUR LE SALON

Automechanika Frankfurt 2026 | Hall 4, stand D21

Visuels haute définition et communiqués disponibles sur simple demande.