



La culture du “co-design”

Le défi des machines agricoles SAME DEUTZ-FAHR



02 | **MARCHÉ
EN QUESTION**
Machines agricoles
Un marché d'avenir

05 | **INVITÉ
RENCONTRE**
Avec Didier Parayre
Alstom

06 | **DESTINATION
LE BRÉSIL**
Un “géant”
à découvrir



Magazine SNR Roulements - RCS Annecy
B 325 821 072 - Direction de la publication :
C. Donat - A. Rocher - P. Désire - Conception/
réalisation : Lynéa Communication - Journaliste :
J. Traverse - Ont collaboré à ce numéro :
P. Désire - G. Sandrini - V. Zanotti -
A. Ripamonti - C. Pfeifer - D. Parayre -
Y. Souteyrand - E. Lumsden - R. Pereira -
Photos : SNR - Same Deutz-Fahr History
Archives - Alstom Transport/P. Sautelot -
J. Dancette/Marcaux Fotolia.com - Dépôt légal :
N° ISSN en cours - Toute reproduction même
partielle de ce magazine est soumise à notre
autorisation - Imprimé en France - Mars 08.

édito



À NOUVEAU MAGAZINE, NOUVELLES AMBITIONS...

Plus que jamais à votre écoute, attentifs à vos préoccupations quotidiennes, soucieux de vous apporter des solutions pertinentes, nous avons pensé ce nouveau magazine comme un véritable outil de travail et d'échanges. Dans ces pages, nous voulons, d'abord et avant tout, vous donner la parole, nouer le dialogue autour de thèmes qui vous intéressent et vous concernent directement. En prenant appui sur vos témoignages, vos expériences, nous analyserons en profondeur les marchés de l'Industrie et de l'Automobile. Une large place sera donnée aux aspects techniques à travers des études de cas très concrets...

Même volonté de pragmatisme sur le terrain. Alors même que vous recevez ce nouveau magazine, vous allez découvrir une autre innovation du Groupe NTN-SNR : l'optimisation de notre réseau commercial. Vous serez désormais en relation avec un interlocuteur unique, représentant les deux marques simultanément. Pour vous, un contact simplifié pour bénéficier des forces conjuguées des deux sociétés, d'une offre produits élargie, d'une compétitivité et de services optimisés.

Enfin, pour soutenir son développement et le vôtre, le Groupe NTN-SNR poursuit ses investissements en Europe, tant en R & D que dans ses capacités de production. À suivre, donc, et bonne lecture...

Patrick Désire,
Directeur de la Division Industry SNR.



02 | MARCHÉ EN QUESTION
MACHINES AGRICOLES
UN MARCHÉ D'AVENIR

**03 | DESTINATION
LE BRÉSIL**
UN "GÉANT" À DÉCOUVRIR

05 | INVITÉ | RENCONTRE
AVEC DIDIER PARAYRE
ALSTOM - LE FERROVIAIRE
SOUS TOUS SES ASPECTS

sommaire

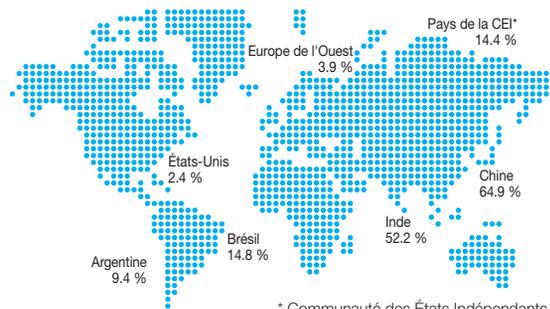
02 | MARCHÉ EN QUESTION
MACHINES AGRICOLES

UN MARCHÉ machin

INDISPENSABLE À NOS VIES, l'agriculture est un des grands enjeux de ce siècle. Dans cette problématique d'actualité, la machine agricole, sous toutes ses formes, joue un rôle essentiel. Sur ce marché, quelles sont les dynamiques à l'œuvre et les évolutions à prévoir ? Après un panorama mondial global, rencontre avec deux experts du Groupe SAME DEUTZ-FAHR : Christine Pfeifer, responsable communication et Angelo Ripamonti, responsable R & D Transmission hydraulique...

AGRICULTURE : UN ENJEU MAJEUR

Augmentation toujours croissante de la population à nourrir, nouvelles utilisations de certains végétaux comme les "bio carburants"... l'agriculture est, comme jamais, un défi à dimension planétaire, un enjeu majeur de notre XXI^e siècle naissant. Selon les pays et les latitudes, elle se présente cependant sous des visages très variés, très contrastés.



Ainsi, en 2005, près de 65 % de la population chinoise est encore engagée dans l'agriculture. À l'autre bout du spectre, seulement 2,4 % des Américains du nord se consacrent à cette activité. En Inde, c'est 52,2 % de la population qui est concernée par l'agriculture, seulement 9,4 % en Argentine, 14,8 % au Brésil... Qu'est-ce qui explique de telles différences ? Pour l'essentiel, le recours, plus ou moins affirmé, à des machines agricoles plus ou moins performantes, plus ou moins sophistiquées. Mais partout dans le monde le machinisme agricole gagne tant en quantité qu'en qualité et en exigences...



D'AVENIR mes agricoles

 SAME DEUTZ-FAHR

PARTENARIAT

**UNE RÉPONSE
SPÉCIFIQUE**



ANGELO RIPAMONTI,
RESPONSABLE R & D TRANSMISSION
HYDRAULIQUE CHEZ SAME DEUTZ-FAHR

« Depuis une trentaine d'années le partenariat avec SNR nous apporte des résultats optimums. C'est avec l'introduction sur le marché du tracteur SAME EXPLORER, au début des années 80, que notre collaboration est devenue plus étroite. De fait, l'EXPLORER a été la première machine agricole équipée d'un robuste et innovant roulement biconique avec jeu pré-réglé pour utilisation en queue de pignon de couple conique. Ce roulement spécifique a permis de simplifier au maximum le réglage du couple conique. Ce même tracteur était aussi doté d'un pont avant au concept novateur. L'utilisation d'un roulement de réducteur spécialement développé par SNR a permis l'intégration d'un disque de frein de grand diamètre. Aujourd'hui SNR collabore avec SAME DEUTZ-FAHR au développement de nouvelles transmissions à variation continue (CVT), pour l'adoption de roulements biconiques à haute vitesse qui autorisent des régimes supérieurs à 5 000 tr/min sans aucun problème !

Rapidité, innovation, support technique mais surtout possibilité de travailler en "co-design" sur les nouveaux projets... telles sont les principales caractéristiques qui font de SNR l'un de nos meilleurs partenaires pour l'application des roulements sur tracteur. »

SNR
solution

MACHINISME AGRICOLE : UN MARCHÉ IMPRESSIONNANT

Quelques chiffres, d'abord, pour fixer des ordres de grandeur. Le saviez-vous ? Il se produit, chaque année, pas moins d'un million de tracteurs dans le monde. À ce marché du tracteur, il faut ajouter celui, bien plus vaste encore, de la machine tractée spécialisée pour une multitude d'applications : des labours aux moissons, en passant par la plantation ou la fertilisation... En termes financiers, ce marché mondial de la machine agricole représente 40 milliards € et ne cesse de croître partout. En Italie, par exemple, en 1950, on fabriquait 4 700 tracteurs, on en produit 82 000 à l'heure actuelle. Le marché de la machine agricole génère un chiffre d'affaires de 7,2 milliards €, soit 0,5 % du PIB italien. On compte, dans le pays, 2 700 fabricants de machines agricoles tractées et 25 producteurs de tracteurs, dont SAME DEUTZ-FAHR, une entreprise à dimension internationale et partenaire SNR depuis plus de 30 ans.

SAME DEUTZ-FAHR : UN LEADER ET UNE DYNAMIQUE...

« Notre Groupe, explique Christine Pfeifer, responsable de la communication SAME DEUTZ-FAHR, a été fondé en 1927, à Treviglio, par l'ingénieur Francesco Cassani. C'est aujourd'hui l'un des principaux producteurs mondiaux de tracteurs, moissonneuses, moteurs et machines agricoles. Nous distribuons nos produits sous les marques SAME, DEUTZ-FAHR, LAMBORGHINI et HÜRLIMANN. Suivant les dynamiques de l'économie globale, le poids des nouveaux marchés et des



Siège social de SAME DEUTZ-FAHR à Treviglio (Italie)

économies émergentes, notre Groupe a choisi d'investir en Russie, en Chine et en Inde. Dans ces pays, il entend développer une présence commerciale et industrielle propre en offrant un support au progrès du monde rural et industriel local. Notre système productif compte trois usines européennes en Italie, Allemagne et Croatie, une en Inde qui est en voie d'expansion et une en Chine qui est en phase de construction. Pour répondre aux besoins les plus variés, nous développons de très larges gammes dont des tracteurs de 30 à 270 CV. et des moissonneuses de 120 à 360 CV. »

(SAME DEUTZ-FAHR/ SNR, un partenariat d'excellence)

“CO-DESIGN” ET PARTENARIATS

« Innovation, qualité et haut niveau de service à la clientèle : telles sont nos priorités, poursuit Christine Pfeifer. En 2006, nous avons inauguré à Treviglio un nouveau Centre de Recherche & Développement qui s'attache à des sujets comme les transmissions, l'électronique, l'ergonomie et les émissions. Il collabore avec des universités européennes de première importance. De plus, notre politique de "co-design" avec des partenaires internationaux et des fournisseurs de composants clé nous permet de garantir l'excellence de nos produits finaux. »

LE GROUPE SAME DEUTZ-FAHR EN 2006 ET EN QUELQUES CHIFFRES-CLÉS :

- 3 000 collaborateurs
- 1,037 milliard d'euros de chiffre d'affaires
- 40,2 millions d'euros de bénéfice net
- 13 filiales
- 120 importateurs
- 3 000 concessionnaires à travers le monde entier assurent la vente, le service après-vente et la distribution des pièces détachées, garantissant une réponse immédiate aux besoins des utilisateurs et une approche directe des besoins spécifiques de l'agriculture locale

APPLICATIONS

INNOVATION ET PERSONNALISATION

ÊTRE À L'ÉCOUTE D'UN MARCHÉ, c'est comprendre ses attentes, ses exigences. C'est aussi proposer des solutions techniques novatrices. Démarche globale et exemples produits détaillés en compagnie de l'Ing. Giovanbattista Sandrini, Directeur de SNR Italia...



Savoir s'adapter, évoluer, innover... ce sont, ici, des nécessités presque inscrites dans le paysage. « L'Italie, explique l'Ing. Giovanbattista Sandrini, a des reliefs très contrastés qui ont conduit nos industries à développer des gammes produits élargies et parfois très spécifiques. Ainsi, les 4 roues motrices et les chenilles s'imposent dans certaines régions de montagne. Nous avons aussi des productions agricoles qui réclament des outils particuliers comme, par exemple, l'olivier ou la vigne. Enfin, une diversification des cultures liée au morcellement des propriétés, exige, elle aussi, des moyens spécialisés et appropriés. Pour toutes ces raisons, nous avons une grande expérience dans le développement de produits spéciaux, des roulements "customisés", aptes à répondre aux besoins et aux attentes de nos clients.

Ce travail d'adaptation s'accompagne toujours d'un souci d'optimisation globale, ainsi que vous pouvez le voir à travers deux exemples : le roulement réducteur roue avant et le roulement pignon pont arrière développés pour SAME DEUTZ-FAHR. »



(Le travail d'adaptation s'accompagne d'un souci d'optimisation globale)



Nouvelle conception...
Le roulement réducteur de roue avant s'intègre dans un ensemble entièrement repensé et simplifié.



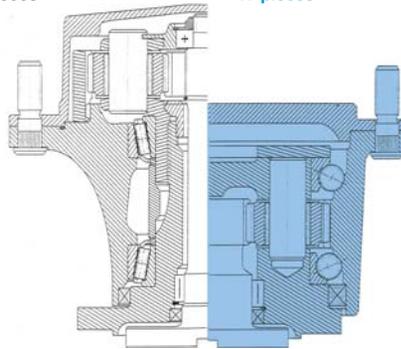
Gestion simplifiée.
Le roulement pignon pont arrière bénéficie d'une tolérance réduite et autorise une gestion d'assemblage simplifiée.

1 ROULEMENT RÉDUCTEUR ROUE AVANT

En étroite collaboration avec SAME DEUTZ-FAHR, SNR a repensé ce roulement comme un ensemble plus compact ouvrant sur une gestion simplifiée. Sa robustesse optimisée est garante d'une durée de vie et d'une rigidité améliorées.

SOLUTION TRADITIONNELLE
26 pièces

SOLUTION SNR
17 pièces

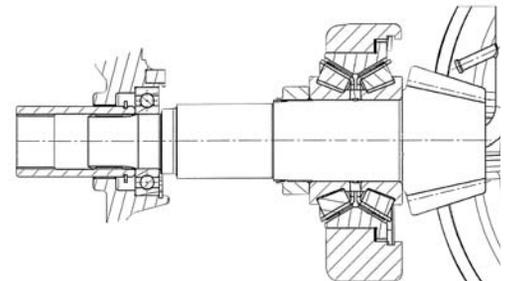


• PRINCIPAUX AVANTAGES :

- Diminution du nombre de pièces
- Réduction de la masse totale du réducteur
- Simplification du montage
- Élimination du réglage des roulements
- Augmentation de la rigidité du groupe et de la fiabilité en fonction de la dimension du roulement
- Augmentation de la durée de vie
- Réduction du coût de l'ensemble

2 ROULEMENT PIGNON PONT ARRIÈRE

Conçu, lui aussi, comme un ensemble compact, ce roulement robuste est doté d'une grande durée de vie. Une tolérance réduite autorise une gestion d'assemblage simplifiée.



• PRINCIPAUX AVANTAGES :

- Simplification du montage : une seule pièce à la place de 2 coniques et de 2 entretoises
- Augmentation de la fiabilité
- Système de fixation simplifié à travers la collerette du double roulement
- Élimination du réglage des roulements
- Réduction des temps de montage sur ligne
- Réduction des coûts
- Augmentation de la vitesse de rotation sur modification de la géométrie de la transmission (tracteur roulant à 60 km/h sur route)

SNR
solution

RENCONTRE AVEC

Didier Parayre - Alstom

Le ferroviaire sous tous ses aspects.

KEY COMMODITY MANAGER ACHATS, DIDIER PARAYRE A UN REGARD PARTICULIÈREMENT AIGUISÉ SUR LES PARTENAIRES DU GROUPE ALSTOM. O'MAG L'A RENCONTRÉ POUR FAIRE LE POINT SUR LE MARCHÉ FERROVIAIRE, "L'IMAGE" ET LES ATOUTS SNR DANS CE SECTEUR D'ACTIVITÉ...

» DIDIER PARAYRE
KEY COMMODITY
MANAGER
ACHATS

ALSTOM

VOCATIONS ET CHIFFRES-CLÉS

14 milliards d'euros de chiffre d'affaires,

65 000 salariés, présent dans

70 pays...

Alstom est un des leaders mondiaux dans les infrastructures d'énergie et de transport ferroviaire.

TRANSPORT

N°1 ... dans les trains à très grande vitesse et les trains à grande vitesse.

N°2 ... dans les transports urbains (métros et tramways).

Dans le monde, un métro sur quatre et un tramway sur quatre sont signés Alstom.

POWER

N°1 ... dans les centrales électriques clés en main.

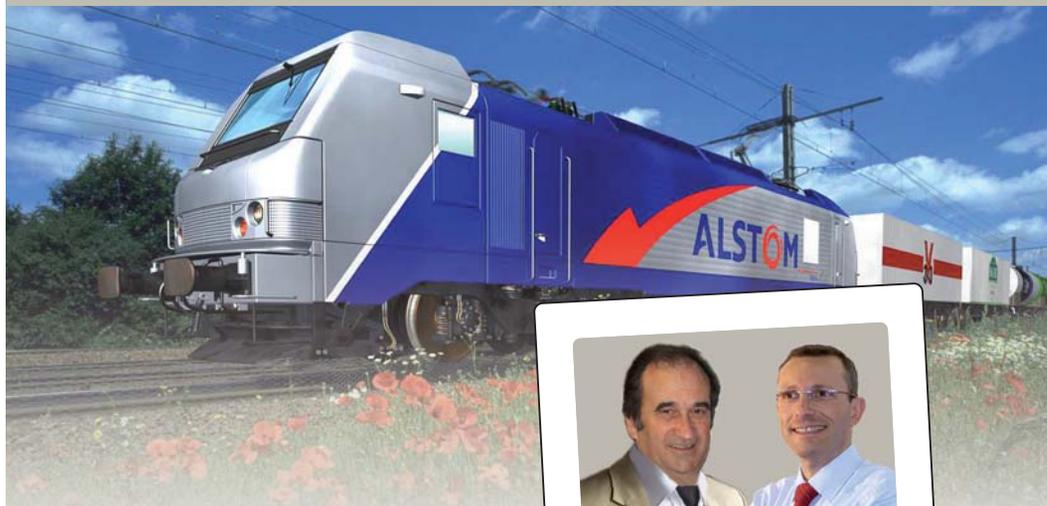
N°1 ... dans les turbines et alternateurs hydroélectriques.

N°1 ... dans les services pour les compagnies d'électricité.

N°1 ... dans les équipements de contrôle des émissions polluantes.

POUR EN SAVOIR PLUS :

www.alstom.com
www.transport.alstom.com



JACKY GAUTIER (Ingénieur des ventes SNR) et **YOHAN SOUTEYRAND** (Responsable de la division Ferroviaire SNR)



O'MAG : « Le ferroviaire est plus que jamais un domaine en pleine croissance ? »

D. PARAYRE : « En effet, nous enregistrons sur ce secteur une forte progression, de l'ordre de 8 % par an. Nos carnets de commandes sont d'ores et déjà pleins pour trois ans. Notre gamme, très large, s'étend de la très grande vitesse, dont l'AGV, la quatrième génération est en cours de développement jusqu'aux transports urbains (tramways, métros), en passant par les trains de banlieue et régionaux... »

O'MAG : « SNR est un partenaire de longue date ? »

D.P. : « Nous collaborons depuis plus de 20 ans. SNR a toujours été un partenaire privilégié et a participé à nos trois records du monde de vitesse en 1981, 1990 et 2007. SNR dispose d'une équipe ferroviaire dédiée qui nous assiste dans le choix et le développement de roulements par projet. »

O'MAG : « Quels sont vos principales exigences en matière de roulement ? »

D.P. : « Nous travaillons autour de 4 axes essentiels : la fiabilité des produits validée par l'expérience, une optimisation des coûts par la sélection des matériaux, la durabilité dans le temps, l'intégration de fonctions de signalisation

avec la remontée d'informations depuis le roulement même : vitesse, température... Dans ce domaine novateur et très porteur de la Mécatronique, SNR est, à mon sens, une entreprise leader, pionnière. C'est désormais en prenant appui sur ces nouvelles technologies que nous développons la plupart de nos nouveaux produits. »

O'MAG : « Quelles sont les perspectives de collaboration pour l'avenir ? »

D.P. : « Grâce à son expérience, ses produits, ses services et son sens de l'innovation, SNR est à même de nous accompagner dans tous nos axes de progrès, sur l'ensemble de nos produits (très grande vitesse, métros, tramways, ...) à travers le monde. »



UN "GÉANT" À DÉCOUVRIR

Le Brésil

RIO DE JANEIRO et son fameux pain de sucre, São Paulo, Belo Horizonte, carnivals, samba et bossa nova... Réputé festif et tolérant, le Brésil fait rêver avec ses vastes espaces, ses paysages contrastés, ses 8 700 km de côtes et de plages... Mais le Brésil c'est aussi un pays en pleine croissance, en pleine renaissance, porté par une toute nouvelle dynamique économique. Le Brésil, un "géant" avec lequel il faudra compter dans les années à venir ? Bienvenue en terre brésilienne...

+5% Taux de croissance de l'économie brésilienne en 2007. Même rythme soutenu prévu pour 2008, « Parce que les fondamentaux sont solides et que nous avons gagné la confiance de tous » affirme le Président brésilien, Luiz Inácio Lula da Silva.



UNE DESTINATION FASCINANTE...

8 511 965 km², 16 fois la France ! Occupant à lui seul, près de la moitié de l'Amérique latine, le Brésil offre une diversité de paysages presque infinie, des rives de l'Atlantique où vit 70 % de sa population jusqu'à son point culminant, le Pico da Neblina dans la Serra Imen, à 3 014m d'altitude. On connaît, ici, tous les climats : chaud et humide en Amazonie, chaud et sec sur les plateaux élevés du Nord Est... Les températures moyennes sont de l'ordre de 20°C. Des richesses naturelles quasi inépuisables se conjuguent avec une diversité humaine et culturelle sans pareil. La République fédérale du Brésil, de son vrai nom, compte 26 états où vivent 191 millions de personnes aux origines et aux croyances les plus variées. Emblématique, sa capitale, Brasilia, née d'un rêve volontariste, multiplie les perspectives futures. L'espérance de vie est désormais supérieure à 72 ans, le taux de fécondité est de 2,3 enfants par femme... C'est dire la vitalité et l'avenir de cet immense pays.

UNE ÉCONOMIE FLORISSANTE...

La croissance brésilienne est portée par un formidable boom agricole, dû notamment aux travaux de l'Embrapa, la Société Brésilienne de Recherche Agropastorale. Depuis 1970, la production de canne à sucre, par exemple, est ainsi passée de 5 à 32 millions de tonnes. « Et quand l'agriculture va, la vente de camions augmente » affirme Sérgio Reze, Président du Fenabrave, la Fédération Nationale de la Distribution de Véhicules Automobiles. Il avait prévu, début 2007, une progression des ventes de 8 % minimum. Elle serait dans certains secteurs, automobiles et tracteurs légers, supérieure à 10 %. Tous les indicateurs commerciaux semblent au mieux. Les réserves, 180 milliards de US \$, correspondent à la

quasi totalité de la dette extérieure du pays. La balance commerciale est excédentaire de 40 milliards d'US \$. La masse salariale a augmenté de 7 %, l'emploi se développe... Car, le président Lula le souhaite, la croissance économique doit être un moteur contre l'exclusion et pour l'ascension sociale.

(le Brésil, une des "cartes maîtresses" de la stratégie mondiale de SNR)

UNE PRÉSENCE TRÈS STIMULANTE...

Sensible aux immenses potentialités du pays, SNR a fait du Brésil l'une des "cartes maîtresses" de sa stratégie mondiale. En 2000, en effet, SNR implantait, dans la banlieue de Curitiba, une usine de roulements considérée comme la plus moderne et la plus performante d'Amérique latine. Cette usine de "nouvelle génération" fabrique principalement des roulements à rouleaux coniques et des roulements à billes pour l'industrie automobile.

En 2007, la production dépassait le cap symbolique des 10 millions de pièces. Les 120 collaborateurs SNR Brésil sont constamment mobilisés autour des enjeux de service et de qualité. Assistance technique dès le lancement d'un projet, ingénierie, logistique, service après-vente... Écoute attentive, proximité, expertise technique et engagement commercial, ici comme ailleurs, SNR développe un partenariat très complet avec ses clients. De plus, pour s'imposer sur un marché national exigeant et concurrentiel, pour "irriguer" toutes les régions du Brésil, la marque bénéficie d'un réseau de distributeurs très dense.

DISTRIBUTEUR

LAPAROL ROLAMENTOS LTDA, ESPRIT DE FAMILLE ET DYNAMIQUE BRÉSILIENNE



ENTRE LAPAROL ROLAMENTOS LTDA ET SNR, il s'agit bien plus que de simples affaires... Les fondateurs, Evaldo Haberly Pereira et Maria Helena Dohani, se sont, en effet, connus et mariés au sein de SNR do Brasil Rolamentos s/a où ils étaient employés dans les années 70. Puis, ils fondèrent une famille et une entreprise devenue, depuis 2000, importateur et distributeur SNR à São Paulo. Retour sur cette belle histoire de vie en compagnie de leur fille, Roberta Dohani Pereira.

O'MAG : « Laparol Rolamentos Ltda, une vraie histoire de famille ? »

R.D.P. : « En effet, mon père, Evaldo Haberly Pereira a débuté sa carrière dans le monde du roulement alors qu'il n'avait que... 13 ans. Il a rencontré et épousé ma mère, Maria Helena Dohani, dans l'entreprise où ils travaillaient tous deux : SNR do Brasil Rolamentos. Le 29 juin 1994, ils ont fondé Laparol Rolamentos Ltda. Très tôt associés à l'entreprise, mes deux frères et moi avons pu épauler notre mère lorsque notre père s'est éteint en 2005. »

O'MAG : « Laparol Rolamentos est importateur et distributeur SNR depuis 2000. Comment cela s'est-il passé ? »

R.D.P. : « En 1999, mon frère Renato s'est rendu à la Foire Automec qui se tient traditionnellement au pavillon d'Anhembí, à São Paulo. Là, il a rencontré Eduardo Lumdsen, responsable du marché brésilien dans le cadre de la Direction Amérique latine SNR. Les relations ont d'emblée été placées sous le signe de la confiance. Notre toute première commande, qui date de février 2000, s'élevait très exactement à 28 757,48 US \$. Nos importations n'ont fait que croître ensuite d'année en année. Référence en matière de roulements SNR, nous nous efforçons de défendre les couleurs de la marque, ici, dans l'état de São Paulo mais aussi dans l'ensemble du pays. »



»» MINI CV

FONDATEUR ET SOURCE D'INSPIRATION...

Fils d'immigrés italiens et portugais, Evaldo Haberly Pereira est né en

1947 à São Paulo. Il commence dès l'âge de 13 ans à travailler dans le monde des roulements. Il fonde en 1994, Laparol Rolamentos Ltda. Il s'éteint en 2005, confiant l'entreprise à sa femme et à ses trois enfants.

O'MAG : « L'économie brésilienne est en pleine croissance. Quel impact pour votre entreprise ? »

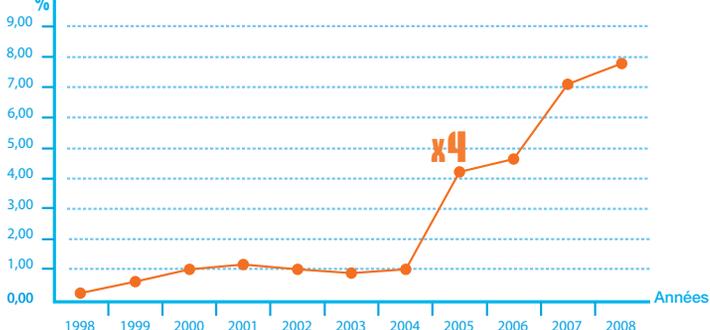
R.D.P. : « Depuis 2006, nos achats de produits auprès de SNR France ont triplé. En 2007, nous avons fait un pas important pour asseoir et renforcer notre capacité de développement. Ainsi, nous avons entièrement rénové nos entrepôts et multiplié par deux nos espaces de stockage. »

O'MAG : « Comment envisagez-vous l'avenir ? »

R.D.P. : « Pour 2008, nous prévoyons une croissance de près de 30 % par rapport à 2007 qui a déjà été une très bonne année. Compte tenu du dynamisme économique tout à fait exceptionnel de notre pays, compte tenu aussi des liens très particuliers qui nous unissent à la marque SNR, nous envisageons l'avenir avec optimisme, sérénité et énergie. Tout nous incite à penser que notre partenariat ne peut que croître et s'épanouir dans les années à venir... »

PRÉSENCE DE SNR SUR LE MARCHÉ BRÉSILIEN

• CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES INDUSTRIE SNR BRÉSIL



• INVESTISSEMENT GAGNANT...

Un site de production sur place depuis 2000, une structure commerciale opérationnelle depuis 2004... Conscient des potentiels du Brésil, SNR s'est doté de moyens matériels et humains importants pour conquérir ce vaste pays. La marque fournit ainsi, en première monte, des fabricants dans les domaines d'activités les plus variés. Spectaculeusement multiplié par 4 entre 2004 et 2005, le chiffre d'affaires Industrie est en pleine croissance constante et continue.

• PRINCIPAUX CLIENTS OEM (ORIGINAL EQUIPMENT MANUFACTURER) INDUSTRIE ET LEURS DOMAINES D'ACTIVITÉS :

CESTARI – Mouvement réducteur
GEREMIA – Mouvement réducteur
OSPER AUTOLINK – Transmission d'énergie
TRUTZSCHLER – Equipements pour l'industrie textile
SEW – Moto réducteurs et réducteurs
FILCEN – Ventilation industrielle
ATLAS SCHINDLER – Elévateurs

SNR
en chiffres



aerocom.eu - Photo Pascal Lebeau

DOC.G_OMAG_0.Fra



SNR : La marque du roulement de roue

Notre credo : l'innovation sans concession ! Créateur de l'ASB®, SNR innove chaque jour pour créer le roulement de votre prochaine voiture. Très présent en 1^{ère} monte, SNR vous offre, pour optimiser vos ventes en rechange, des produits d'origine, en roulements ASB® et en roulements traditionnels.



www.snr-bearings.com