

O' mag

[O] LE MAGAZINE DES PARTENAIRES DU GROUPE NTN-SNR N°4

À la conquête de l'Est !



NTN  *With you*

02 | **MARCHÉ EN QUESTION**
L'AUTOMOBILE DANS LE MONDE RUSSE

05 | **RENCONTRE**
MABÉO INDUSTRIES SÉDUIT PAR EXPERTS & TOOLS

06 | **DESTINATION EUROPE CENTRALE**
ZOOM SUR LE MARCHÉ POLONAIS



Magazine SNR Roulements
RCS Annecy B 325 821 072
Direction de la publication : C. Donat
Conception / réalisation : Service publicité NTN-SNR
Journaliste : J. Traverse

Ont collaboré à ce numéro :
L. Nerezov, P. Aguilar, M. Lallement, S. Gour,
JP. Demorge, C.Oddoux, J.Rudzinski, Z. Przybylski,
D. Sepulchre

Photos : NTN-SNR - FranceMotors - Quay -
Mabéo Industries - Pedro Studio Photo - NTV -
Shutterstock.
Dépôt légal : N° ISSN 1961-4241
Toute reproduction même partielle de ce magazine
est soumise à notre autorisation
Imprimé en France - Février 2010.

édito



02 | MARCHÉ EN QUESTION
L'AUTOMOBILE
DANS LE MONDE RUSSE.



MARCHÉ L'automobile

» Nous sommes prêts...

Mobilisation et totale implication à vos côtés... Parce que précisément les temps sont difficiles, nous sommes plus que jamais actifs et réactifs.

Prêts pour de « nouvelles frontières »

Russie, Biélorussie mais aussi Pologne, République Tchèque, Slovaquie ou Hongrie... En Europe Centrale et de l'Est de nouveaux marchés émergent et se structurent rapidement. Pour répondre à leurs attentes, nous développons de vastes programmes : mise en place de nouveaux outils et de nouvelles stratégies, implantation même de bureaux comme à Varsovie...

Prêts, surtout, pour la reprise

Combativité intacte, ardeur redoublée... Nous avons mis à profit ces temps de crise pour mener à bien d'importantes actions de fond.

1 - Nous avons ainsi optimisé notre logistique.

Objectif : vous garantir la disponibilité des pièces dont vous avez besoin.

2 - Nous avons mis en place l'élargissement programmé de nos gammes sur l'ensemble de l'Europe. Les produits NTN, notamment les roulements coniques et à aiguilles, complètent et enrichissent désormais nos gammes.

3 - Nous avons développé et structuré notre offre « Services » notamment avec « Experts & Tools ». Des outils spécifiquement dédiés, des prestations de pointe... Autant de « services ajoutés » qui démontrent notre volonté d'être votre partenaire privilégié.

Prêts pour une « nouvelle croissance »

Dans la crise, SNR s'est renforcé grâce notamment à l'accélération du plan SNR 2010.2. SNR s'est surtout significativement désendetté, ramenant notre endettement à un niveau inférieur à celui de l'entrée de crise. Ceci est fondamental car on sait que toute reprise sera consommatrice de cash.

En mettant en œuvre ces différentes actions, nous avons voulu anticiper pour préparer l'avenir de manière constructive. Comme vous, je souhaite que 2010 soit une année de reprise significative. Avec vous, pour vous, nous sommes prêts à en capter toutes les opportunités.

Mr Sépulchre de Condé,
Directeur général NTN-SNR Roulements.

With You



02 | MARCHÉ EN QUESTION
L'AUTOMOBILE DANS LE
MONDE RUSSE

05 | RENCONTRE
MABÉO INDUSTRIES

06 | DESTINATION
EUROPE CENTRALE
ZOOM SUR LE
MARCHÉ POLONAIS

sommaire

Une croissance des ventes à 2 chiffres, une présence de plus en plus affirmée des marques étrangères, une distribution qui se structure et s'organise... Dans le monde russe, le marché automobile connaît de profondes et rapides mutations.

Premier tour d'horizon en compagnie de Léonid Nerezov, responsable des ventes Rechange Automobile NTN-SNR pour la Russie, la Biélorussie et l'Ukraine...

UN MARCHÉ EN PLEINE CROISSANCE.



Léonid NEREZOV

En 2004, rappelle Léonid Nerezov, le parc automobile russe dépassait tout juste les 29,8 millions de véhicules (VL : véhicules légers, VUL : véhicules utilitaires légers, PL : poids lourds, et bus).

Au 1^{er} janvier 2009, il s'élevait à 38,2 millions d'unités, soit

beaucoup plus que les prévisions les plus optimistes. Cette croissance spectaculaire s'est doublée d'une autre évolution importante. En 2004, 80 % des véhicules étaient russes et 20 % d'origines étrangères. Au 1^{er} janvier 2009, la part des voitures d'origines étrangères dans le parc russe s'élevait à 34 %, soit 11 millions de véhicules. En Biélorussie, la tendance est encore plus marquée. Dès 2006, la part du parc domestique était estimé à seulement 42 %. De fait, partout, les véhicules locaux sont désormais fortement concurrencés par des véhicules étrangers, importés ou fabriqués sur place, qui connaissent un grand succès.

2,8 millions

tel est le nombre de véhicules neufs vendus en 2008, en Russie, soit + 15 % par rapport à l'année précédente.





EN QUESTION dans le monde russe.

L'ÉVOLUTION DE LA PRODUCTION.

Pour profiter de ce marché porteur, la plupart des constructeurs étrangers sont d'ores et déjà présents sur le sol russe. Cette présence peut prendre des formes variées, le plus souvent accord ou joint venture. Quelques exemples parmi les plus significatifs ? Évènement très médiatisé, Renault-Nissan a pris une participation de 25 % au sein du groupe AvtoVaz connu pour ses Gygouli, les célèbres Lada. Toyota en collaboration avec EBRD a construit une usine de 50'000 m² à St Pétersbourg qui produit aujourd'hui les Camry. PSA Peugeot Citroën s'est associé à Mitsubishi pour créer une usine commune à Kalouga. Lancement prévu pour mars 2010. Progressivement, les partenaires industriels - systémiers, équipementiers de premier et second rang - s'implantent près des nouveaux sites de production...

L'ORGANISATION DE LA DISTRIBUTION.

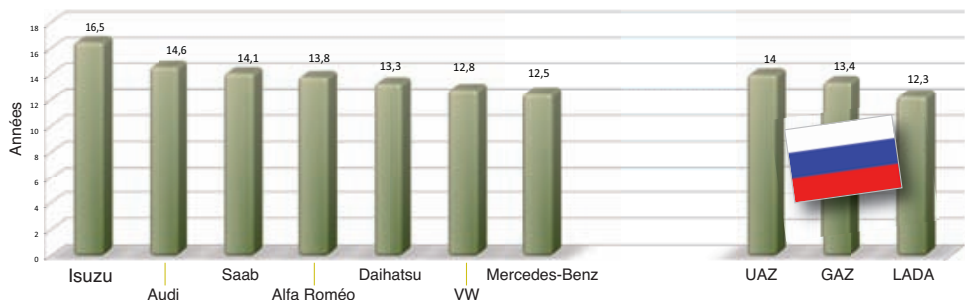
Le marché de la rechange et de la pièce détachée évolue et se structure, lui aussi, rapidement. Schématiquement, il est organisé autour de deux grands pôles : d'une part, les « grossistes généralistes » qui distribuent des pièces produites localement et destinées aux véhicules russes ; d'autre part, des « grossistes spécialisés en pièces étrangères » qui doivent importer. Les règles d'importation, établies par le gouvernement, ont conduit à la création d'une

véritable charte de travail et, indirectement, à la constitution d'une association de distributeurs dont l'une des missions est de promouvoir la pièce de qualité.

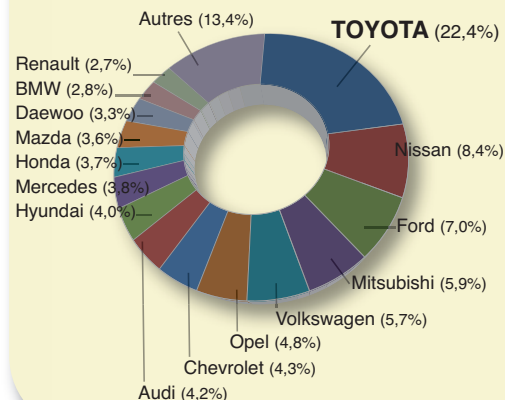
Parmi ces membres, on retrouve les grands noms du secteur d'activité. Ainsi, Armtek propose pas moins de 65'000 références tant en Russie qu'en Biélorussie où l'entreprise est également présente. Mot d'ordre « les marchandises, ici et maintenant » ! Armtek sait se donner les moyens de ses objectifs. Au total, le groupe compte 2'000 personnes, 120 fournisseurs, bientôt un entrepôt ultra moderne de 18'000 m²... Et la clientèle est au rendez-vous. En Biélorussie, par exemple, les ventes NTN-SNR ont augmenté de 70 % entre 2006 et 2007.

Avec la crise et les difficultés financières qu'elle génère, les pièces de moindre qualité tendent à gagner ponctuellement des parts de marché. Mais comme l'explique Evgeny Luchenkov, Directeur Général de AD Smartec (Moscou), autre grand acteur du secteur : « Leurs vendeurs ne sont pas nos concurrents. Nous privilégions les pièces d'origine, accompagnons la vente de formations techniques, confectionnons des gammes et fournissons des informations techniques. » Voici, parfaitement résumé, le programme d'une Rechange Automobile de qualité en terre russe.

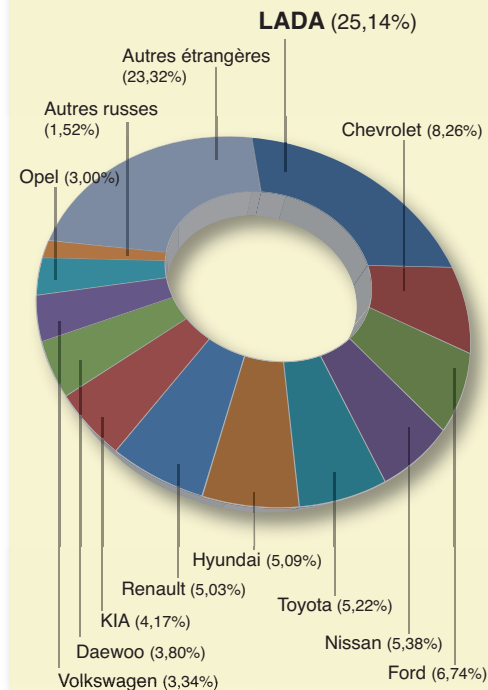
Age moyen des voitures étrangères en Russie en 2008



PARC VOITURES ÉTRANGÈRES EN RUSSIE AU 01/01/2008



MEILLEURES VENTES PAR MARQUES EN 2009 (de janvier à Juin) 728 000 Véhicules (SOURCES AUTOSTAT.RU)



NTN-SNR
solution



FranceMotors

FRANCEMOTORS, NTN-SNR ... OBJECTIFS PARTAGÉS



Sergey V. GOUR

FRANCEMOTORS EN CHIFFRES :

- **Création** : le 19/01/2001
- **PDG fondateur** : Sergey Victorovitch Gour
- **Siège social** : Minsk
- **Filiales** : Gomel, Grodno, Baranovitchi, Vitebsk
- **Chiffre d'affaires** : 4 millions d'euros (60 % en rechange automobile, 40 % distribution industrie.)
- **Principales gammes produits** : roulements pour l'industrie, systèmes de freinage, filtres, roulements de roue, distribution, suspensions, roulements de transmission...
- **Superficie entrepôt** : 240 m²
- **Nombre de références** : 3'500
- **16 collaborateurs** au siège à Minsk

En savoir plus :
www.francemotors.by

Créé en janvier 2001 à Minsk par Mr Sergey Victorovitch Gour, FranceMotors vient de fêter 9 années d'activités, menées tambour battant. Pour preuve, un chiffre d'affaires 2009 en hausse de 70 % par rapport à 2008. Dans cette success story, le groupe NTN-SNR tient une place importante. Regardez, donc, sur la distribution, tant Rechange automobile qu'Industrie, en Biélorussie.

FRANCEMOTORS : UN ÉLAN SINGULIER.

Moins d'une décennie d'existence et une croissance exponentielle. FranceMotors est emblématique de ces nouvelles dynamiques qui se développent en Europe de l'Est. De fait, l'entreprise a su se donner les moyens de ses ambitions : une stratégie marketing clairement définie, un personnel qualifié et expérimenté, 4 filiales stratégiquement positionnées, des partenariats fructueux avec les investisseurs locaux et étrangers, un service clients vigilant et attentionné... Pour assurer sa croissance, France Motors cultive aussi des relations très privilégiées avec des fournisseurs « de 1^{er} rang » dont, en tout premier lieu, le groupe NTN-SNR qui représente 60 % des références vendues.

Parmi les principales lignes de produits commercialisées, on note : roulements pour l'industrie, systèmes de freinage, filtres, roulements de roue, distribution, suspensions, roulements de transmission... Ainsi, tout à la fois présent en rechange automobile et dans l'industrie (première monte et pièces détachées), FranceMotors est un observatoire idéal pour approcher le marché.

RECHANGE AUTOMOBILE : UN SECTEUR APPELÉ À CROÎTRE.

« En Biélorussie, précise-t-on au sein de l'entreprise, le parc automobile tant local qu'étranger est relativement âgé. Le marché de la rechange est donc prospère, porteur. Il devrait l'être plus encore demain. En effet, dès 2010, dans le cadre d'une nouvelle union douanière, les gouvernements russe et biélorusse envisagent d'augmenter les taxes d'importation sur les voitures étrangères. Cette hausse devrait contribuer à l'accroissement de la demande en pièces détachées de qualité. Forts de l'expérience

accumulée et d'une collaboration parfaitement rodée, FranceMotors et le groupe NTN-SNR sont prêts. Pionnier, FranceMotors fut l'un des premiers distributeurs à diffuser des pièces détachées pour les automobiles françaises dans le pays. Pour sa part, le groupe NTN-SNR est désormais pleinement reconnu en Biélorussie pour la qualité et la technicité de ces produits. Cette image de marque positive se traduit par une hausse constante et régulière des ventes. »

L'INDUSTRIE SOUS DIFFÉRENTS ASPECTS.

Côté Industrie, FranceMotors est actif aussi bien chez des clients OEM que dans les réseaux de la rechange. L'activité est structurée autour de trois groupes majeurs :

- les constructeurs de machines agricoles et de tracteurs : MTW, Gomselmash, LidaAgroPromMash...
- les acteurs du monde de la chimie : Moguilevkhimvolokno, Grodnokhimvolokno...
- les fabricants de machines industrielles : Atlant, LMZ Universal...

STIMULANTES PERSPECTIVES D'AVENIR.

Porté par son élan, FranceMotors envisage des développements sur tous les plans. Fidèle à sa vocation initiale, l'entreprise poursuit et optimise la distribution de pièces de rechange pour le parc automobile français en Biélorussie. Parallèlement, avec un nécessaire souci de diversification, on travaille aussi à l'enrichissement de l'offre en intégrant progressivement les gammes NTN-SNR dédiées aux autres marques étrangères.

Le secteur industriel est évidemment aussi à prendre en considération. Quel que soit le domaine d'activité, tient-on à préciser chez FranceMotors, « les produits d'origine France sont toujours appréciés pour leur excellente qualité. » Malgré la crise, grâce à l'implication d'une équipe commerciale dynamique, 2009 a été une année faste. Résultat : une hausse de 70 % du chiffre d'affaires par rapport à 2008.

« Nous aurons à cœur de soutenir et d'accompagner cette dynamique. » affirme Léonid Nerezov, responsable des ventes Rechange Automobile NTN-SNR pour la Russie, la Biélorussie et l'Ukraine.

mabéo

INDUSTRIES

Créé en 1829, le groupe Martin Belaysoud, est un acteur majeur en France dans ses différentes activités. Il est actuellement structuré en 4 entités :

Tereva (vente de Plomberie-Sanitaire-Thermique pour le bâtiment), **Crossroad aciers** (négoce d'aciers), **Fluides Service Distribution et Technologies** (négoce de produits pétroliers) et **Mabéo Industries** (distributeur en équipements de protection individuelle, fournitures industrielles générales, transmission mécanique et entraînements, fluides techniques basse et haute pression, automatismes process et périphériques électriques).

Rencontre avec Maurice Lallement, Directeur marketing et achats de Mabéo Industries.

MAURICE LALLEMENT nous présente sa vision des fournitures industrielles :

« Une nouvelle offre globale pour un service local. Ce slogan, explique Mr Lallement, résume parfaitement la stratégie de Mabéo Industries : diversifier nos gammes produits et nos services associés pour couvrir une large palette de secteurs d'activités. Nous travaillons ainsi avec une clientèle industrielle très diversifiée : automobile, agroalimentaire, chimie et pétrole, papeterie, métallurgie, cimenterie, ainsi que des sociétés de services (transports, logistique...), collectivités et BTP (bâtiments et travaux publics)... tant grands comptes que PME (petites et moyennes entreprises). Nos clients attendent de nous, tout à la fois, service, réactivité, conseil technique, fiabilité des réponses et des produits. Attentifs à leurs exigences, nous ne distribuons que des produits dont les fabricants sont leaders dans leur métier. Dans le domaine des roulements, SNR est notre partenaire depuis 25 ans et NTN depuis une dizaine d'années. La nouvelle synergie NTN-SNR est assurément porteuse d'avantages : une incontestable largeur de gamme, une marque plus forte, une meilleure réactivité grâce à un interlocuteur unique, une seule plateforme logistique... »

EXPERTS & TOOLS : UN « PLUS » POUR NOS CLIENTS.

« Bien sûr, poursuit Mr Lallement, nos clients sont toujours en quête de solutions de maintenance efficaces et compétitives. Pour répondre à leurs attentes, nous devons pouvoir nous appuyer sur des partenaires spécialisés hautement compétents dont NTN-SNR fait partie. L'offre « Experts

& Tools » est certes complémentaire à la gamme de roulements et paliers, mais c'est un atout essentiel. Les prestations proposées constituent un réel « plus » pour nous et donc pour nos clients. En 2009, nous avons organisé plusieurs sessions de formations qui ont connu un franc succès. C'est un formidable vecteur d'image. Les spécialistes NTN-SNR se rendent chez le client avec leurs utilitaires BEBOX équipés. Ils peuvent ainsi former/ informer directement les équipes de vente ou de maintenance sur les solutions de montage-démontage adéquates en fonction de l'application. Nous sommes en train de travailler sur le plan de formation 2010. Nous



communiquons aussi, dans les supports de vente dédiés à nos clients, sur les outils de maintenance Experts & Tools, notamment sur les extracteurs ou les mallettes de montage... »

EXPERTS & TOOLS EN BREF :

Pour une maintenance optimisée, Experts & Tools c'est :

- une gamme élargie d'outils dont de nouveaux extracteurs mécaniques et hydrauliques, accessoires, écrous hydrauliques, pompes et connecteurs, chauffe-roulements, thermomètres numériques, mallettes de frappe à froid...
- la location des gros outils : chauffe-roulements, extracteurs forte capacité, écrous hydrauliques...
- une nouvelle offre de graisses adaptées aux différentes conditions d'utilisation et « packagée » pour la distribution
- des formations théoriques en région ou chez les distributeurs
- des formations pratiques au siège à Annecy ou directement auprès des équipes de maintenance grâce aux utilitaires BEBOX équipés pour des formations personnalisées.
- des prestations d'assistance technique pour le montage et le démontage des roulements.
- des expertises sur site ou dans les laboratoires d'analyse Experts & Tools : analyse vibratoire prédictive ou curative....
- le reconditionnement des gros roulements
- des audits d'organisation de la maintenance.

En savoir plus :

www.mabéo-industries.com
www.ntn-snr.com/services



MABÉO INDUSTRIES EN CHIFFRES :

Siège social : Bourg-en-Bresse

6 pôles d'activités :

- Equipements de protection individuelle
- Fournitures industrielles générales
- Transmissions mécaniques et entraînements
- Étanchéité Tuyau Robinetterie Demi produits
- Fluides Hydrauliques Pneumatiques
- Automatismes Électriques
- Investissements et prestations de service

45 agences couvrant le territoire français

Présent aussi en Slovaquie
5 plateformes logistiques :

- Montbéliard,
- Bourg-en-Bresse,
- Bordeaux,
- Région Parisienne,
- Valenciennes.

800 collaborateurs

> dont 200 commerciaux

400 000 références

60 000 comptes clients

20 millions d'€ de valeur de stock

200 millions d'€ de chiffre d'affaires (2008)





Pont des Chaines - Budapest



Horloge astronomique - Prague

EUROPE CENTRALE LE DYNAMISME DE L'INDUSTRIE.



Pologne, République Tchèque, Slovaquie, Hongrie... Pour mieux cerner ces marchés d'Europe Centrale, première approche avec Jean-Pierre Demorge, responsable export NTN-SNR pour l'Europe de l'Est.

O'MAG : Quelles sont les principales caractéristiques de cette zone ?

J-P. DEMORGE : Ces pays ont une forte tradition industrielle qui remonte, pour certains, au début du 20^{ème} siècle. Depuis la fin de l'ère soviétique, ce secteur d'activité connaît un développement rapide et soutenu. Aujourd'hui, sur l'ensemble de la zone, chaque semaine, une nouvelle entreprise industrielle est créée.

Ce sont des marchés très prometteurs aux potentialités importantes.

O'MAG : Quels sont les grands domaines d'activité ?

J-P. D : Ils sont nombreux et variés. A côté d'une construction automobile en plein essor, l'industrie se développe, elle aussi, de manière très dynamique.

La machine outil, d'abord, tout particulièrement en République Tchèque qui est le berceau historique de la mécanique de précision, pour cette zone. La Foire internationale de Brno (République Tchèque), par exemple, rassemble pas moins de 150 fabricants qui présentent

tous les types de machines. Nous serons d'ailleurs présents en Septembre 2010 avec un stand NTN-SNR.

En Pologne, on trouve de nombreux fabricants de machines pour l'exploitation des mines et des carrières. A signaler encore parmi les domaines d'activités les plus significatifs : les machines agricoles en Pologne et en Hongrie, le ferroviaire en République Tchèque, le matériel de travaux publics en Pologne et en Hongrie...

O'MAG : Comment avez-vous abordé ces marchés ?

J-P. D : SNR a démarré par la Rechange Automobile avec un ou deux distributeurs par pays au début des années 90. Certains d'entre eux ayant créé une division Industrie, nous les avons ainsi naturellement accompagnés dans leur développement.

De son côté, NTN a débuté il y a une quinzaine d'années avec un distributeur exclusif en Pologne : ALBECO à Poznan

Aujourd'hui, le groupe NTN-SNR est implanté dans ces 4 pays d'Europe Centrale à travers un réseau de distributeurs dynamiques : 7 en Pologne, 4 en République Tchèque, 3 en Slovaquie, 5 en Hongrie. Cette présence en Europe Centrale nous ouvre les portes sur des marchés plus lointains comme, par exemple, le Kazakhstan.

O'MAG : Quel avenir pour cette zone ?

J-P. D : Elle va, à coup sûr, continuer à se développer car les entreprises industrielles sont d'ores et déjà largement tournées vers la grande exportation à l'image de ce fabricant de matériel ferroviaire, de voitures de voyageurs précisément, qui travaille avec l'Argentine, le Venezuela, l'Iran, ...

Adresse postale :

Ul Rafii 22
04 241 Varsovie -Pologne
Tel : +48 227 402 985
Fax : +48 227 402 986



Maquette AGV pour NTV

© NTV

SNR POLSKA

Le 1^{er} Décembre 2009, SNR a officiellement ouvert un bureau de représentation à Varsovie. Pourquoi Varsovie ? Parce que c'est un pôle d'échanges entre Europe de l'Ouest, Europe Centrale voire Orientale. Pourquoi un bureau de représentation ? Pour se rapprocher de ses interlocuteurs, communiquer dans leurs langues.

Dialogue ouvert, donc, avec:

- Jaroslav Rudzinski, responsable du bureau,
- Anita Klepacz, assistante marketing,
- Jiri Symanek en charge des marchés tchèque et slovaque.
- Jean-Pierre Demorge, Responsable Export NTN-SNR pour l'Europe de l'Est (basé à ANNECY).

Equipe à laquelle viendra bientôt s'ajouter un responsable pour la Rechange Automobile.

QUAY :

ZOOM SUR LE MARCHÉ POLONAIS.



Zbigniew PRZYBYLSKI



Wojciech PRZYBYLSKI

Créée à Poznan, au début des années 90, Quay s'est développée rapidement. Diversification des gammes, multiplication des points de vente... Retour sur cette histoire polonaise et perspectives d'avenir avec Mr Zbigniew Przybylski, co-fondateur...



O'MAG : Quelle est la vocation première de Quay ?
ZBIGNIEW PRZYBYLSKI : Quay a été fondée en 1992. A l'origine c'était une société de distribution exclusivement consacrée aux roulements. Puis nous avons reçu des propositions pour commercialiser d'autres produits et étendre nos activités. Nous avons entamé une première collaboration avec la société Optibelt (fabricant de courroies). Ce partenariat s'étant avéré très fructueux, nous n'avons pas hésité à diversifier notre offre. Ainsi, nous commercialisons désormais une gamme complète de produits techniques : roulements, chaînes, outils, moteurs électriques, transmissions, réducteurs et une large palette d'accessoires... Notre activité est bien évidemment tournée vers la vente, mais elle intègre aussi une part importante de conseil technique pour nos clients.

O'MAG : Qui sont précisément vos clients ?
Z.P : La Pologne dispose d'un tissu industriel très dense, très actif qui s'est développé de manière significative ces dernières années. On compte de nombreuses sociétés dynamiques dans des domaines variés comme le matériel agricole, la papeterie, les industries du verre, la matériel d'exploitation des mines ou la production d'énergie... Nos clients sont donc diversifiés. En majorité, il s'agit de petites et moyennes entreprises qui attendent de nous conseils et services. Nous travaillons aussi avec de grands groupes industriels plus sensibles aux facteurs « prix » et « qualité » : PMPoland, MONDI, DALKIA, PROCTER & GAMBLE...

O'MAG : Quel est votre périmètre d'activité ?
Z.P : Nous couvrons l'ensemble du territoire polonais. Nous avons ouvert pas moins de 10 antennes dans les principales villes du pays. Nous disposons ainsi de 11 points de vente stratégiquement positionnés. Nous employons 80 personnes soit une augmentation de plus de 30 % de nos effectifs par rapport à 2004. »



O'MAG : Est-ce que vos activités ont été impactées par la crise ?
Z.P : Durant ces dernières années, la Pologne bénéficiait d'une croissance de l'ordre de 6-8% par an. Globalement, la crise a porté un coup d'arrêt à ce développement. Ses effets sont cependant variables. Si, les grands comptes accusent une baisse sensible de leurs chiffres d'affaires, les petites et moyennes entreprises semblent avoir une activité plus constante voire en légère hausse. Comme nous sommes essentiellement tournés vers ce type de clientèle, notre chiffre d'affaires est stable. »

O'MAG : Qu'attendez-vous de vos partenaires/fournisseurs et comment percevez-vous l'ouverture du bureau de représentation NTN-SNR à Varsovie ?
Z.P : Au fil des années, nous avons développé une étroite collaboration avec Optibelt et nous sommes devenus leur principal distributeur en Europe centrale. Le groupe NTN-SNR est d'ores et déjà très apprécié, notamment, pour son incontestable largeur de gamme. L'ouverture d'un bureau à Varsovie est un premier pas vers une collaboration renforcée. (cf. encart en p.6)

O'MAG : Des projets pour l'avenir ?
Z.P : Pour les années à venir, notre objectif est de retrouver un développement dynamique. L'un de nos objectifs est de modifier le statut juridique de notre société en société anonyme par action (S.A) ou alors de fusionner avec un partenaire de taille équivalente ou supérieure à la notre. »



L'équipe commerciale de Quay

→ Quay en chiffres :

Création : 1992
Siège social : 22 rue Karpia – Poznan
Chiffre d'affaires 2009 : 7 823 960 euros
Nombre de références actives en stock : 19 300
Nombre de clients actifs : 6000

Actionnaires principaux :
 Wojciech et Zbigniew Przybylski
Président : Wojciech Przybylski
Points de vente : 11 sur l'ensemble du territoire polonais.
Personnel : 80 collaborateurs

in situ

Experts & Tools

À votre service
pour plus
de performance

**Des Experts du roulement, équipés et expérimentés,
à vos cotés pour franchir de nouveaux sommets.**

Notre offre sur-mesure :

outils et de produits pour la maintenance de vos roulements
formations théoriques et pratiques sur les roulements et leur maintenance
assistance technique au démontage et montage des roulements
rénovation de roulements et des broches de machine-outil.
expertise des roulements endommagés et des lubrifiants
audit de votre organisation en maintenance
analyse vibratoire des machines tournantes
location d'outils spéciaux

Retrouvez Experts & Tools sur le site www.ntn-snr.com/services
et via expertsandtools@ntn-snr.com



NTN® **SNR**® *With you*

www.ntn-snr.com