

O' mag

[O] LE MAGAZINE DES PARTENAIRES DU GROUPE NTN-SNR N°5



NTN **SNR** *With you*

03 **MARCHÉ
EN QUESTION**
LE FERROVIAIRE
DANS TOUTES SES
DIMENSIONS

06 **PARTENARIAT
SCALA ET NTN-SNR :**
UN PARTENARIAT
DE CONFIANCE

08 **DESTINATION
MAROC**
TERRE D'AVENIR ET
D'OPPORTUNITÉS



édito



06



08



10

Déjà les premiers fruits de notre stratégie industrie !

Le groupe NTN-SNR a clairement mis les acteurs de l'industrie au cœur de sa stratégie de développement. Notre ambition est d'apporter des réponses nouvelles et pertinentes à certains marchés ciblés comme par exemple le Ferroviaire, l'Eolien, la Machine-outils ou bien encore la Construction.

Se mettre « à la place » de nos clients

Pour chacun de ces marchés, nous avons nommé un chef de marché. Avec des équipes opérationnelles (ventes, R&D...), ils ont la charge de se poser des questions pragmatiques sur « ce qui empêche nos clients de dormir », de bâtir, pour eux, une offre adaptée, globale, innovante et compétitive.

Des résultats concrets ? La lubrification est approchée sous un jour nouveau par notre département « Experts & Tools ». Que dire également de ces formations ludiques d'un genre nouveau, plébiscitées par nos clients car elles étonnent par leur convivialité et leur efficacité ?

Mobiliser toutes les énergies

Cette nouvelle orientation a remporté l'adhésion enthousiaste de tous les services - du top management jusqu'au forces commerciales, en passant par les Business Units, sans oublier la R&D, véritable clé de voûte de nos succès historiques.

Résultat : une stratégie comprise et partagée par tous, favorisant les décisions d'investissements. Pour preuve, en pleine crise, nous avons investi plus de 13 M€ dans de nouvelles lignes de production.

Etre clair et lisible par nos clients

Cette approche structurée permet, de plus, une communication claire vers nos clients et cela « fait mouche ». Notre stratégie au service de l'industrie porte déjà ses premiers fruits comme, par exemple, dans le monde ferroviaire auquel ce numéro consacre plusieurs articles. Voyez notamment, en page 4, le partenariat stratégique que nous avons récemment signé avec Alstom.

Le train est donc en marche et nous sommes prêts à vous surprendre !

Pour partager cette dynamique, nous vous donnons rendez-vous, entre autres, fin septembre à Innotrans, l'incontournable salon du ferroviaire, et à Husum Windenergy, au salon de l'éolien.

Yohan Souteyrand
BU Industry OEM Manager NTN-SNR ROULEMENTS

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 :
F. Travostino, D.Parayre, Y.Souteyrand, D. Sepulchre de Conde, A.Benvenuti, A.Rocher, J.B. Sandrini, R. Dannoun, M. Chadid, P.Deprez, E.Ould Sidi Cheikh, M.Marchand.

Photos : NTN-SNR - P. Flouriot - 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 - Juillet 2010.

<p>03 MARCHÉ EN QUESTION LE FERROVIAIRE DANS TOUTES SES DIMENSIONS</p>	<p>08 DESTINATION MAROC, TERRE D'AVENIR ET D'OPPORTUNITÉS</p>
<p>06 PARTENARIAT SCALA & NTN-SNR UN PARTENARIAT DE CONFIANCE</p>	<p>10 REPORTAGE CAP SUR LES MINES DE MAURITANIE</p>

sommaire

With You

Juillet 2010

SNR ROULEMENTS devient
NTN-SNR ROULEMENTS :
une nouvelle dénomination
pour un avenir partagé.





FERROVIAIRE :

un marché mondial en croissance constante et régulière.



Mobilisant de nombreux acteurs et des investissements importants sur le long terme, le marché ferroviaire s'inscrit résolument dans la durée. Ceci lui confère une meilleure lisibilité que

bien d'autres domaines d'activités et facilite l'anticipation. Pour en savoir plus, rencontre avec un expert : Francis Travostino, Railway Market Manager NTN-SNR Europe.

UN MONDE MULTIPLE AUX SPÉCIFICITÉS MARQUÉES.

« Le terme « ferroviaire », explique F. Travostino, est à prendre au sens générique. En réalité, il recouvre un large champ d'applications incluant les transports urbains, trams et métros, le fret et le transport de matériel, les locomotives, l'interurbain et les grandes lignes, la très grande vitesse...

Singularité à noter : l'importance, ici, du facteur temps. Ce secteur vit selon une temporalité différente des autres branches de l'industrie. Le développement de nouvelles machines exige plusieurs années, de 5 à 7 ans. Le temps d'exploitation et la rechange engendrée se comptent ensuite en décennies, de l'ordre d'une trentaine d'années. Autre spécificité, le monde ferroviaire est partout régi par des normes et des homologations strictes. Répondre à ces exigences normatives réclame une vision et un engagement à long terme. Autant de facteurs qui expliquent que le nombre de grands acteurs au niveau mondial soit limité. Le marché ferroviaire monde a été peu, voir pas, impacté par la crise. Marché d'équipement dans les pays émergents, marché de renouvellement dans les pays développés... il connaît, globalement, une croissance qui, si elle n'est pas spectaculaire, est continue et régulière. »

NTN-SNR : GÉNÉRALISTE DU ROULEMENT...

« Rapide zoom avant, poursuit F.Travostino, dans ce cadre global le marché du roulement en Europe est estimé à 180 millions d'euros. Partenaire des constructeurs comme des opérateurs, NTN-SNR est présent, en première monte et en rechange, sur tous les types de trains, dans toutes les applications : tant au niveau des moteurs de traction que des transmissions et des boîtes d'essieux.

... SPÉCIALISTE DE LA TRÈS GRANDE VITESSE.

« Bien avant leur rapprochement, précise F.Travostino, NTN et SNR ont participé, sur leurs territoires nationaux respectifs, à l'aventure de la grande vitesse. Engagé dès l'origine, il y a 30 ans, au côté d'Alstom et présent depuis sur toutes les versions successives, SNR a vécu comme un point d'orgue le record mondial de vitesse acquis par le TGV avec des roulements issus de la série. NTN-SNR est ainsi, de fait, le fabricant de roulements le plus expérimenté au monde en grande vitesse. Celle-ci est appelée à se développer fortement.

Dans les pays étendus comme la Chine ou les USA, elle constitue une alternative sérieuse au transport aérien avec un bénéfice écologique certain. On recense d'ores et déjà de nombreux projets en France mais aussi en Italie, aux USA, en Amérique du Sud, Chine, Arabie Saoudite... Cette expansion géographique se double d'avancées technologiques significatives. En effet, si la « vitesse de croisière » du TGV est aujourd'hui encore de 300 km/h, elle sera demain de 100 km/h supérieure.

Spécialiste de la grande vitesse dès son apparition, NTN-SNR bénéficie d'un atout majeur pour accompagner son accélération ou cet autre projet d'avenir ; l'AGV, une nouvelle génération de trains qui utilise une technologie de motorisation novatrice répartie sur toutes les voitures... A suivre donc.»



125 milliards d'euros

tel était le poids économique du marché ferroviaire mondial en 2008. L'Europe représente, à elle seule, 35 % de ce marché, le Japon 10 % et les spécialistes s'accordent à prédire une forte croissance de ce mode de transport en Chine.

144 milliards d'euros environ

telle est l'estimation généralement admise par les experts pour ce marché ferroviaire mondial à l'horizon 2013, soit une croissance annuelle de l'ordre de 3%.





ALSTOM & NTN-SNR : UN PARTENARIAT STRATÉGIQUE.

Fin juillet 2009, Alstom et NTN-SNR signaient un accord de partenariat stratégique baptisé LP 150. Dans quel but ? Vers quels développements ? Pour mieux comprendre les termes de cet engagement réciproque, libre dialogue avec Didier Parayre, Commodity Manager Transport Alstom...



Didier PARAYRE

O'MAG : Alstom, acteur majeur du monde ferroviaire ?

D.PARAYRE : En effet, Alstom emploie 80'000 personnes dans le monde et génère un chiffre d'affaires de 15 milliards d'euros dont 5,7 milliards d'euros (soit 33 %), pour la seule activité ferroviaire. Forts de 14 % du marché ferroviaire mondial, nous nous positionnons comme multispécialiste avec 5 domaines d'activités privilégiés : le matériel roulant, les systèmes de gestion de l'information des flux de transport, les infrastructures, la maintenance et les solutions clés en main.

O'MAG : Vos points forts ?

D.PARAYRE : Nous sommes n°1 mondial en très grande vitesse, n°2 mondial pour les transports urbains : métro, trams...

Notre vocation ? Le développement de technologies innovantes : alimentation électrique par le sol, systèmes d'interopérabilité entre les pays, pilotage informatique des flux, nouvelle génération de très grande vitesse...

O'MAG : Pour mener à bien ces développements technologiques vous avez mis en place un dispositif de partenariats stratégiques ?

D.PARAYRE : En effet, le LP 150 concerne nos 150 premiers fournisseurs dans tous les domaines. En échange d'une plus grande visibilité sur nos projets et les quantités associées, ceux-ci s'impliquent en mobilisant leurs ressources en co-développement, R&D... Ainsi, fin juillet 2009, nous avons signé un tel accord de partenariat avancé avec NTN-SNR. Objectif, entre autres, le développement d'un roulement d'essieu avec capteur intégré, une application Mechatronics dans laquelle SNR excelle. Autres sujets à l'étude : un roulement

d'essieu pour la très grande vitesse au delà de 350 km/h qui est actuellement la vitesse maximale d'exploitation, un roulement moteur isolé électriquement...

O'MAG : Quels marchés pour demain ?

D.PARAYRE : Jusqu'ici très fragmenté et protégé, le marché ferroviaire a tendance à s'ouvrir. Sa croissance est à 1 chiffre mais elle est continue et s'inscrit dans la durée, soit 3 à 4 % pour les 15 ans à venir. Le marché est aussi de plus en plus concurrentiel. Les grands constructeurs sont ainsi de plus en plus confrontés à de petits fabricants très réactifs ou à des géants chinois. Sous cette double pression, les prix baissent. La contraction est de l'ordre de 30 % pour les trams et métros depuis 2004. Pour répondre à toutes les demandes, nous développons simultanément 2 grandes gammes de produits. D'une part, notre implantation mondiale nous permet de proposer des produits standards essentiellement centrés sur le rapport "prix/qualité". D'autre part, aux clients exigeants, nous offrons des produits « Premium » représentatifs de notre leadership technique avec un fort apport en R&D. Sur ce créneau, l'AGV connaît un vrai succès à l'export. Des tractations sont en cours aux USA. En Italie, le contrat est d'ores et déjà signé. NTN-SNR est pleinement associé à ce projet à travers, notamment, le développement d'un roulement de transmission et d'un roulement d'essieu instrumenté. »



Maquette AGV pour NTV

ALSTOM

ALSTOM EN CHIFFRES

- Un des leaders mondiaux dans les infrastructures de production d'électricité, de transmission et de transport ferroviaire.
- Présent dans plus de 70 pays.
- Chiffres d'affaires :
 - 15 milliards d'euros
 - 80 000 salariés

Cellule Ferroviaire:

- 26 000 collaborateurs
 - Implanté dans 60 pays
- Alstom Transport gère l'ensemble d'un système de transport et offre des solutions "clés en main": Matériel roulant, signalisation, infrastructure et maintenance

LE FERROVIAIRE AVEC NTN-SNR : NOUVEAUX DÉVELOPPEMENTS SUR TOUS LES PLANS.

Le groupe NTN-SNR a clairement la volonté de renforcer son activité Industrie. Dans ce cadre, le monde ferroviaire compte parmi ses marchés cibles prioritaires. Pour répondre aux attentes de ce secteur exigeant, le groupe a mis en place, pour la période 2010/2015, de nouvelles et importantes synergies suivant 4 axes : technique, production, qualité et commercial. Précisions et explications détaillées ...



L'AXE TECHNIQUE ET LE DÉVELOPPEMENT DES GAMMES.

Très présentes depuis des décennies sur le marché ferroviaire et particulièrement celui de la grande vitesse, les marques NTN et SNR mettent désormais en commun leurs ressources technologiques dont des moyens R&D de pointe.

La synergie au sein du groupe NTN-SNR passe ainsi notamment par des échanges techniques réguliers sur les meilleures pratiques en termes de conception afin d'offrir au marché le produit le plus performant. Un exemple ? Le TBU est un roulement dit « cartouche ». Le développement de sa nouvelle cage polyamide a été optimisé en conjuguant le savoir-faire conception NTN et savoir-faire matière SNR. Les échanges de brevets, le travail harmonisé des différents Centres d'Essais tant à Annecy en France, qu'à Kuwana au Japon, participent, eux aussi, à l'élargissement rapide des offres et à leurs homologations. Concrètement, pour s'enraciner plus fermement sur le marché européen, NTN-SNR a enrichi sa gamme de 26 nouveaux produits, soit 9 nouveaux roulements d'essieux et 17 nouveaux roulements de transmission parmi les plus demandés.

L'AXE FABRICATION ET LE DÉVELOPPEMENT DE LA PRODUCTIVITÉ.

Même volonté d'engagement au niveau de la fabrication. Le groupe NTN-SNR met en place 2 nouvelles lignes de production soit un investissement global de 14 millions d'euros dont un million d'euros pour l'acquisition de 2 nouveaux bancs d'essais voués au développement et aux homologations de la nouvelle gamme. En partie réalisée grâce à la reconversion d'une unité de production automobile en unité de production ferroviaire, ce nouvel outil productif, synonyme de performance et de compétitivité accrues, sera pleinement achevé et opérationnel au cours de l'année 2011.

L'AXE QUALITÉ ET LE DÉVELOPPEMENT DE LA FIABILITÉ.

Actuellement, les productions destinées au marché ferroviaire européen sont soumises à la norme EN12080. Pour respecter les exigences Qualité de ses clients actuels et futurs, NTN-SNR a lancé pour 2010 une démarche visant à être certifié IRIS d'une part, norme spécifique des constructeurs ferroviaires, et HPQ d'autre part pour pouvoir être fournisseur de la Deutsche Bahn en Allemagne qui a son système de certification propre. Pour répondre très rigoureusement à ces différentes attentes, 2 chefs de projets au sein du groupe NTN-SNR sont exclusivement en charge des stratégies qualité.

L'AXE COMMERCIAL ET LE DÉVELOPPEMENT DES VENTES.

Chez NTN-SNR, le monde ferroviaire est désormais l'objet d'un plan de développement global et ambitieux, ici brièvement résumé.

Objectif final : un accroissement significatif de l'impact commercial, bien sûr, qui doit se traduire en chiffres. En 2009, le chiffre d'affaires généré par NTN-SNR Europe pour le secteur ferroviaire était de 12 millions d'euros et représentait 6,7 % de part de marché. Tous les moyens techniques et humains mobilisés visent à une augmentation annuelle de 15 à 20 % de ce chiffre d'affaires pour une part de marché supérieure à 15 % à l'horizon 2015. Dans ce cadre, la collaboration des réseaux de vente NTN et SNR est naturellement un point clé. Dans chaque pays, des forces de vente spécialement dédiées au marché ferroviaire ont été mises en place.

LES ROULEMENTS NTN-SNR DÉDIÉS AU FERROVIAIRE

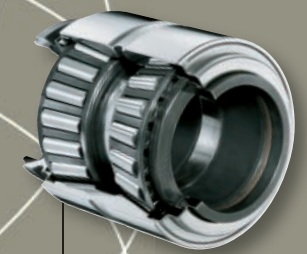


Boite d'essieu.
Application : locomotive



Roulement de transmission pour TGV (Arbre intermédiaire)

Roulement de transmission pour TGV (Arbre de sortie)



Roulement d'essieu pour TGV

L'ÉLARGISSEMENT DES GAMMES NTN-SNR : « UNE VALEUR AJOUTÉE POUR SCALA ET SES CLIENTS. »



LE RAPPROCHEMENT NTN-SNR SE TRADUIT, SUR LE TERRAIN, PAR DES AVANTAGES CONCRETS POUR LES PARTENAIRES DISTRIBUTEURS. POINT DE VUE DU DOTTOR ALBERTO BENVENUTI, PROPRIÉTAIRE, PRÉSIDENT ET ADMINISTRATEUR DÉLÉGUÉ DE SCALA SPA.

O'MAG : Qui est Scala SpA, sa vocation, son histoire... ?

DOTT. A. BENVENUTI : Scala a été créée en 1956 à Vicenza pour satisfaire les exigences croissantes de l'industrie en plein essor au lendemain de la Seconde Guerre Mondiale. Au cours des années, la société s'est enrichie de 4 filiales à Treviso, Mantova, Trento et Cittadella (Padova). Actuellement, notre siège est situé à Torri di Quartesolo dans la Province de Vicenza. C'est un immeuble construit en 1999 sur une surface de 9'000m². Le dépôt de stockage de 3'000m² dispose de 3 entrepôts automatisés. La société emploie au total 60 personnes, y compris des vendeurs en grande majorité mono mandataires.

O'MAG : Prévisions 2010 ?

DOTT. A. BENVENUTI : Notre chiffre d'affaires 2009 a évidemment été impacté par la crise générale. Avec ses 12,8 millions d'euros, il représente une baisse de 27% par rapport à 2008. Durant cette année 2009, nous avons néanmoins vendu environ 25'000 articles à quelques 2'500 clients. La majeure partie de nos clients sont des fabricants de machines destinées aux secteurs les plus divers : alimentaire,

emballage ou conditionnement, travail du bois, automations, etc... Nous servons également l'industrie mécanique avec différentes lignes de produits dont ceux de notre marque "SBS". Nous sommes à même de fournir à nos clients constructeurs de machines, des sous-ensembles complets d'applications électromécaniques pour le mouvement linéaire et rotatif. En collaboration avec leurs bureaux techniques, nous étudions et réalisons des applications toujours plus innovantes et plus compétitives. Car telle est bien notre vocation : être en capacité d'offrir à nos clients des produits, des services et des idées afin de les rendre toujours plus compétitifs.

O'MAG : NTN-SNR, un partenaire privilégié ?

DOTT. A. BENVENUTI : Notre collaboration avec la société SNR remonte aux années 70 et elle ne s'est jamais interrompue depuis. Le rapprochement NTN-SNR a grandement élargi nos possibilités de collaboration. En plus d'offrir une vaste gamme de produits disponibles, NTN-SNR s'affirme comme un partenaire de confiance, tant par la qualité et l'innovation de ses produits que par la rapidité de ses livraisons, sans oublier un service avant et après-vente apprécié. Avec l'intégration des roulements à aiguilles notamment, l'élargissement des gammes NTN-SNR a sans aucun doute engendré une valeur ajoutée pour Scala et ses clients. En effet, en considérant les secteurs dans lesquels nous opérons, le caractère exhaustif de ces gammes et la qualité des services font la différence.

LES ROULEMENTS À AIGUILLES : UN EXEMPLE DES SYNERGIES DÉVELOPPÉES PAR NTN ET SNR.

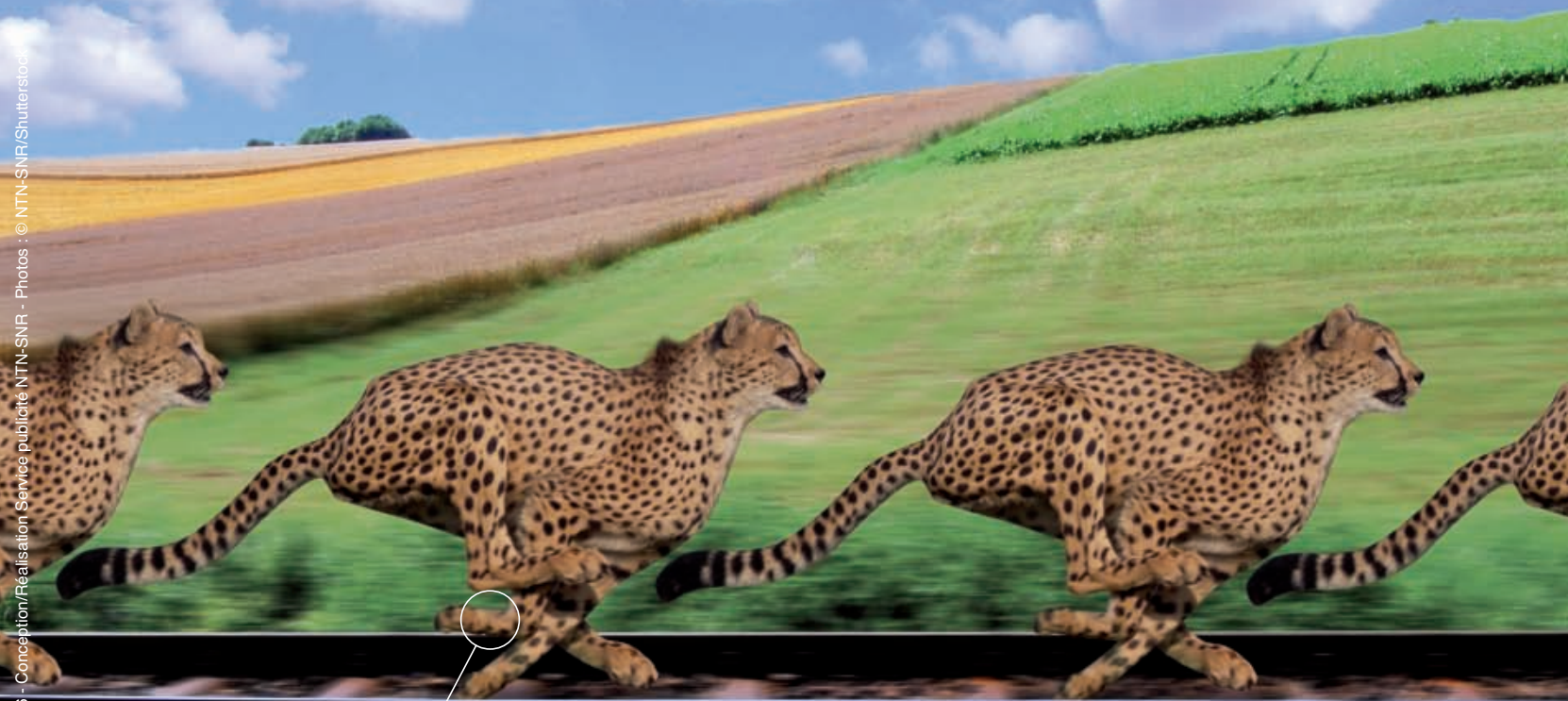
NTN-SNR propose l'une des gammes les plus larges et les plus profondes du marché mondial : tous types de roulements, paliers, en cotes métriques et en cotes pouces, des petites tailles (5mm) aux grandes dimensions (plus de 2 m de diamètre) !

Au sein de cette vaste offre, les roulements à aiguilles constituent un exemple parlant des synergies mises en place par NTN-SNR.

La gamme est très spécifique car très technique. Son atout majeur est de pouvoir supporter des efforts radiaux très importants dans un encombrement minimum. On les trouve dans nombre d'applications : transmissions, réducteurs, machines agricoles, matériel de construction, boîte à vitesse automobile, moto, imprimerie, petit outillage à main... Les processus de fabrication mis en œuvre pour proposer la totalité de la gamme exigent la maîtrise technique de métiers très différents que peu de fabricants de roulements possèdent. NTN-SNR est l'un d'eux, développeur et fabricant de roulements à aiguilles depuis plus de 50 ans, tant en standards - l'une des gammes les plus larges du marché - qu'en spécifiques. En prenant appui sur son expérience logistique, NTN-SNR développe cette gamme en Europe ; aujourd'hui, le taux de disponibilité des produits disponibles à l'EDC - la plateforme de stockage européen basée dans l'Ain (France) - est de 98%. Une gamme étoffée, une logistique optimisée... Autant d'arguments qui ont convaincu les distributeurs exigeants comme Permarin en Espagne, Scala SpA en Italie et bien d'autres encore.

NTN-SNR, Domptons la haute vitesse !

InnoTrans 2010
21st - 24th September
Hall 22 - Booth 127



© NTN-SNR 2010-06 - Conception/Réalisation/Service clientèle NTN-SNR - Photos : © NTN-SNR/Shutterstock



Tel un guépard élancé dans sa course, vos applications ferroviaires sont en quête de performance pour toujours plus de vitesse.

Fort de notre expérience, les roulements NTN-SNR vous garantissent fiabilité et robustesse.

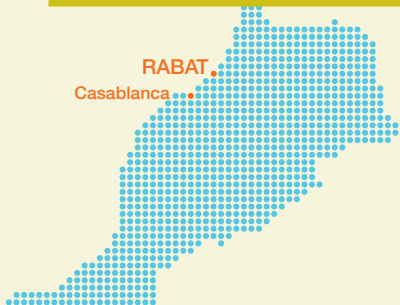
Nous sommes prêts à relever, pour vous et avec vous, tous vos défis techniques.



www.ntn-snr.com

With You

00 DESTINATION MAROC, TERRE D'AVENIR ET D'OPPORTUNITÉS



MAROC : UN PAYS MOTEUR SUR LE CONTINENT AFRICAIN.

SNR EST PRÉSENT AU MAROC DEPUIS... 1949 ! C'EST MÊME LÀ, À CASABLANCA, QUE FUT CRÉÉE, AU LENDEMAIN DE LA SECONDE GUERRE MONDIALE, LA TOUTE PREMIÈRE FILIALE COMMERCIALE. C'EST DIRE LES RELATIONS PRIVILÉGIÉES QUE L'ENTREPRISE ENTRETIENT AVEC CE PAYS AUJOURD'HUI EN PLEIN DÉVELOPPEMENT. « SALAM ALAIKOUM » BIENVENUE AU MAROC, TERRE D'AVENIR...

Le Maroc fait partie des pays émergents, au même titre que l'Inde ou la Turquie. Son économie s'appuie sur des activités très diversifiées. L'extraction minière d'abord. Le Maroc est le premier producteur/exportateur de phosphates au monde. Depuis 2 ans, le prix du phosphate a augmenté de plus de 300% et les exportations ont atteint un niveau jusqu'ici inédit. Ceci a encouragé la direction de l'OCP, l'Office Chérifien de Phosphates, à engager un ambitieux plan d'investissement de 3,5 milliards de dollars, sur la période 2009-2012.

L'ESSOR INDUSTRIEL.

Le secteur industriel représente près de 35% du PIB. Longtemps dominé par les industries agro-alimentaires, du textile et du cuir, le secteur industriel s'est diversifié rapidement grâce à l'essor des secteurs de la chimie et parachimie, du papier et des cartons, des équipements automobiles et du montage de véhicules, les services aux entreprises, l'informatique, l'électronique et l'industrie aéronautique.

CHIMIE ET BÂTIMENTS TRAVAUX PUBLICS.

L'industrie chimique marocaine est la plus performante du continent africain, après celle de l'Afrique du Sud. Elle est encore centrée sur la valorisation des phosphates mais la production de ciment est également stimulée par un marché de la construction très florissant et l'implantation de sociétés de niveau international comme

Lafarge. Ainsi, ce groupe qui possède déjà 4 cimenteries au Maroc envisage la construction de nouvelles unités dans les 2 ans à venir, tout comme Italcementi ou encore le groupe ADDOHA, premier promoteur immobilier du Maroc. Le nombre total de cimenteries passera ainsi de 11 à 17 d'ici début 2011. Plusieurs unités de productions métallurgiques destinées, elles aussi, à la construction ont vu le jour. Durant l'année 2009, 3 complexes sidérurgiques ont été construits dont un doté d'un haut fourneau, le premier au Maroc.

CÔTÉ TRANSPORTS.

Dans le nord du pays, l'ambition de l'administration marocaine est de faire du port de Tanger Med un Djebel Ali / Dubaï Bis. Pour une liaison rapide entre Tanger et Casablanca, une ligne TGV est en cours de construction. Première ligne TGV d'Afrique, elle sera opérationnelle début 2015. Le Maroc étoffe aussi son réseau autoroutier en construisant des liaisons Marrakech/Agadir puis Casablanca/Béni Mellal. La liaison Fès/Oujda, en cours de réalisation, représente 400km.

L'AUTOMOBILE, L'AÉRONAUTIQUE ET LES NOUVELLES TECHNOLOGIES...

Depuis 1959, le Maroc produit et assemble des voitures mais aussi des camions, principalement à Casablanca. Renault installe à Tanger une usine qui produira à l'horizon 2012 pas moins de 400.000 puis 600.000 véhicules destinés à l'export. Cette implantation a encouragé une vingtaine d'équipementiers à s'installer sur site. Dans la région de Casablanca, s'est développé un pôle aéronautique avec une cinquantaine de sociétés européennes présentes. Leurs activités vont de la fabrication de composants à l'entretien et la remise en l'état des réacteurs. A cette liste, il faudrait ajouter l'industrie cinématographique, électronique, les nouvelles technologies ... Autant d'activités qui font du Maroc un pays d'avenir au potentiel impressionnant.



5^{ème} place du continent africain

D'un point de vue économique, le pays se place à la 5^{ème} place du continent, derrière l'Afrique du Sud, l'Algérie, le Nigeria et l'Egypte.

5,1 milliards de tonnes.

Selon l'USGS (United States of Geological Survey, centre américain de veille géologique), le Maroc en incluant le Sahara occidental détient les deuxièmes plus grandes réserves prouvées de phosphate du monde, avec 5,7 milliards de tonnes (Chine : 6,6), et les plus grandes réserves potentielles, avec 21 milliards de tonnes (Chine : 13).

Maroc Carte d'identité

Population 2009 : 34,8 Millions d'habitants (Estimation)

Superficie : 710 850 Km²

Capitale : Rabat

Régime : Monarchie constitutionnelle dont le roi Mohamed VI est le chef d'état depuis 1999.

Croissance économique : 5-6%

Secteurs prioritaires de l'économie marocaine : Agriculture, Tourisme, Matières premières.

Répartition du PIB:

-Secteur 1^{er}: 18% (Agriculture)

-Secteur 2^e: 35% (Industrie)

-Secteur 3^e: 47% (Services)

PIB France /PIB Maroc (par habitant) : 32'800 USD / 3'800 USD

NTN-SNR : UNE PRÉSENCE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE.

Depuis maintenant plus de 60 ans, SNR est concrètement présent sur le sol marocain avec une équipe étoffée et très motivée. Cette proximité permanente est garante d'efficacité et de succès. Pour faire le point, rencontre avec Rachid Dannoun, directeur de la filiale SNR Maroc.

« NOS CLIENTS, EXPLIQUE R.DANNOUN, ONT BIEN ACCUEILLI NTN-SNR.

Pour eux, cela signifie une offre produits élargie, une image de marque renforcée et une garantie de continuité. Précision utile, NTN-SNR est actuellement le seul fabricant de roulements réellement présent sur le marché marocain, ce qui nous confère un avantage certain par rapport à nos concurrents.

L'année 2009 se place, une fois encore, sous le signe d'une croissance continue de notre chiffre d'affaires. Ceci ne résulte pas de la conjoncture internationale. C'est le fruit de notre engagement sur tous les plans : gain de parts de marché, progression de nos ventes en produits NTN,

diversification de nos offres et surtout détermination de notre équipe. Quelques clés de notre succès ? L'intégration des gammes NTN mais aussi de nouveaux produits, tels que les grilles de cribles, les pièces d'usures pour concasseurs, la réorganisation et le renforcement de l'atelier de service pour les bandes transporteuses, notamment. Ainsi, nous sommes devenus un acteur incontournable pour beaucoup de nos clients et partenaires. (voir encadré ci-dessous)

En 2009, nous avons consolidé notre partenariat avec l'Office Chérifien des Phosphates et sommes devenus son premier fournisseur en roulements. Nous avons également signé des contrats avec nombre de clients importants. Le groupe Lafarge nous a, entre autre, confié la fourniture et le remplacement d'une



bande transporteuse exceptionnelle qui équipe un convoyeur de 5'000 m, l'un des plus longs du Maroc. ASMENT DE TEMARA, Groupe CIMPOR, nous renouvelle également sa confiance pour une bande transporteuse de 1'300m. A notre client STROC, constructeur de convoyeurs et d'usine de traitement des minerais, nous avons fourni 1000 paliers complets de diamètre 100 à 260 mm, pour un montant de 700 K€. Ces paliers équipent en totalité la nouvelle usine de traitement du phosphate à MRAH/Khouribga. Cette installation sera inaugurée prochainement par le roi Mohamed VI. Maghreb Steel a opté pour la solution proposée par SNR Maroc, en nous confirmant sa commande de 4 roulements d'empoises* des cylindres du laminoir à froid. Chaque roulement pèse pas moins de 2 tonnes !

Pour 2010, nos partenariats seront consolidés et notre force de vente renforcée. Nous lançons le service Experts & Tools, BEBOX. Encore inexistant sur le marché marocain, il correspond à une véritable attente des clients. Nous voulons être les premiers à le proposer. »

*: Les empoises sont de gros paliers dans lesquels sont logés des roulements de grandes dimensions. Ils servent à tenir les cylindres entre lesquels la tôle passe pour être laminée.

28H CHRONO

Réactivité optimisée pour intervention stratégique.
En mars 2010, NTN-SNR a participé à une importante opération de maintenance sur le site de Maroc Phosphore II. Compte rendu par Mr Chadid, ingénieur en chef, responsable de l'installation MPII.

« Maroc Phosphore II, implanté à Safi, est une usine de transformation des phosphates. Elle produit notamment de l'acide sulfurique, de l'ammoniaque, etc... Elle est alimentée par un convoyeur unique qui transporte le phosphate par wagons, de son arrivée sur site à l'intérieur de l'usine où commence sa transformation. L'arrêt de ce convoyeur stratégique conduit inévitablement à l'arrêt de l'ensemble de la chaîne de transformation. Nous avons demandé aux

équipes NTN- SNR de changer la bande transporteuse, soit environ 900m linéaires de bande textile, qui équipe ce convoyeur. Pour cela, plusieurs réunions ont eu lieu afin de mettre en place l'organisation nécessaire à la réussite de l'opération. Nous avons accordé à ces équipes trois jours – soit 72h chrono - pour procéder au remplacement de la bande.

Finalement, le défi a été relevé en 28 heures seulement, grâce à la mobilisation et à l'implication des équipes NTN-SNR très professionnelles, à la mise à disposition d'engins de traction adaptés, à un outillage moderne adéquat et l'excellence de l'encadrement. Bien que faisant appel à des engins de traction colossaux, l'opération s'est déroulée dans des conditions parfaitement sécuritaires. »

In Situ



ZOOM SUR LES MINES DE MAURITANIE.



Depuis le début des années 60, la Mauritanie bénéficie d'une activité minière qui va sans cesse croissante. Présentation en diptyque des dimensions historique et éthique d'une société promise à un brillant avenir...

PREMIER VOLET : LA SNIM D'UN SIÈCLE À L'AUTRE...

Le temps des pionniers.

L'histoire de la SNIM remonte au milieu des années trente. En 1935 précisément, les tout premiers gisements de minerai de fer sont repérés dans la Kédia d'Idjil, dans le Nord de la Mauritanie. La Seconde Guerre Mondiale interrompt les investigations. En 1948, avec la paix retrouvée, une première étude du site est lancée pour valider la faisabilité et la rentabilité d'une éventuelle exploitation. 1952 : la Société des Mines de Fer de Mauritanie, la MIFERMA, est créée. Sous son autorité, les recherches et les travaux commencent réellement.

Premières productions.

1963 : l'exploitation proprement dite démarre et un premier navire chargé de minerai mauritanien quitte le port de Nouadhibou. 1974 : le Gouvernement Mauritanien rachète des actions de MIFERMA et transfère ses actifs à la Société Nationale Industrielle et Minière, l'actuelle SNIM. 1978, la SNIM change de statut juridique et devient une société d'économie mixte ouverte au capital du secteur privé. 1984 : diversification des activités. Une production de concentrés, obtenus par enrichissement de minerais magnétiques en provenance du Guelb El Rhein, vient s'ajouter à la production des minerais riches de la Kédia.

Vers une pleine expansion.

1987 : à 60 km de Zouerate, on découvre le gisement de M'Haoudat. 1991: le gisement de TO 14, au Sud Est de la Kédia d'Idjil, est à



son tour cerné et rapidement mis en exploitation. 1994 : inauguration du gisement de M'Haoudat. 2006 : une date symbolique pour la SNIM. La société franchit, en effet, cette année là, la barre des 400 millions de tonnes vendues depuis 1963.

SECOND VOLET : UNE VISION D'AVENIR ET D'ÉPANOUISSEMENT.

Riche de gisements importants, la SNIM se veut exemplaire sur tous les plans. Ainsi et notamment, elle entend placer les Ressources Humaines au centre de ses préoccupations. Tout est fait pour développer les compétences de ses employés, améliorer leur confort, leur bien-être et leur sécurité. Dans cet esprit, la société se veut ouverte sur l'extérieur. Elle veille à tirer pleinement profit des nouvelles technologies et techniques de recherche et exploitation minières. Ce faisant, elle participe activement et de manière significative à des " transferts de technologies " vers le reste du pays. Soucieuse d'être économiquement viable et financièrement rentable, la SNIM ne cesse d'optimiser sa compétitivité en perfectionnant en permanence ses performances techniques parmi les meilleures du secteur.

Mauritanie

Carte d'identité



Population 2009 : 3,1 Millions d'habitants
(Estimation)

Superficie : 1 025 000 Km²

Capitale : Nouakchott

Régime : République Islamique dont le chef d'état est Mohamed Ould Abdel Aziz depuis le 06 Aout 2008

Croissance économique : 4%

Secteurs prioritaires : Agriculture, pêche et mines

Répartition du PIB:

-Secteur 1^{er}: 25%

-Secteur 2^e: 29%

-Secteur 3^e: 46%

PIB par habitant : 1 800 USD

SNIM & NTN-SNR : NAISSANCE D'UN RÉEL « ESPRIT PARTENAIRE ».

Symbole d'un esprit « gagnant/gagnant », en février 2010, l'équipe « Experts & Tools » de NTN-SNR organisait, pour la SNIM, des sessions de formation sur les lieux même de production. A deux voix croisées, compte-rendu détaillé de ce voyage plein d'enseignements...

« La SNIM, explique Ethmane Ould Sidi Cheikh, responsable formation de l'entreprise, exploite et commercialise depuis 1963 le minerai de fer extrait des Guelbs du Tiris dans le Nord de la Mauritanie. Elle opère notamment dans la zone de Zouerate où ses sites d'exploitation sont implantés. Les produits sont acheminés au Port de Nouadhibou à 700 km de la mine, à l'aide de trains minéraliers pouvant atteindre des longueurs de 2,5 km pour un tonnage brut de 22'000T. C'est à partir de cette ville où nous disposons d'un port minéralier en eau profonde capable d'accueillir des bateaux de 150 000T que les produits marchands sont expédiés chez les clients, notamment dans plusieurs pays de l'Europe occidentale et en Chine. Tant sur les sites miniers que portuaires, notre personnel est toujours soucieux d'améliorer et de perfectionner ses compétences. En étroite concertation avec l'équipe Experts & Tools de NTN-SNR, nous avons donc organisé une session de formation consacrée aux roulements.»

DES OUTILS « PARLANTS »

« Compte tenu de l'éloignement, précise Philippe Deprez, formateur Experts & Tools, il n'était pas envisageable d'emmener le BEBOX, notre utilitaire équipé du matériel pour nos formations pratiques. Avant notre arrivée, nous avons néanmoins fait expédier, sur place, 60kg de pièces, d'outillage et d'équipements dont un arbre de 60cm, un chauffe roulements, des extracteurs mécaniques... Durant les 5 jours de déplacement, nous avons pu organiser 2 sessions de formation : l'une sur le site minier et l'autre sur le port de Nouadhibou. Chacune de ces formations rassemblait une équipe de 15 à 30

techniciens et cadres. Une première partie théorique était complétée par une approche pratique en petits groupes. Nous avons abordé les différentes technologies du roulement dont les phases délicates du montage et du démontage. Les équipes de la SNIM se sont montrées tout à la fois attentives et impliquées. »

DES RÉSULTATS PROBANTS.

« Effectivement, reprend Ethmane Ould Sidi Cheikh, les participants ont bien apprécié la formation proposée par les experts NTN-SNR malgré sa courte durée.

Ils souhaitaient aborder des notions comme les critères de choix des roulements, les règles de fixation des roulements afin d'éviter tout risque de laminage... Nos équipes ont été marquées par différents aspects de cette formation. Le chauffage des roulements par induction magnétique qui facilite leur montage/démontage a été reconnu comme un indéniable « plus technique ». Cette appréciation très positive nous a conduit à acquérir le matériel de formation apporté par les spécialistes NTN-SNR. Grâce à ces outils, nous pourrions organiser des ateliers, en interne, au sein de nos centres de formation de Nouadhibou et de Zouerate. Les produits NTN-SNR et les documentations qui les accompagnaient se sont, eux aussi, révélés très enrichissants. Enfin, nul ne doute que le rapprochement NTN-SNR nous apportera plus de performance en matière des roulements. »



Ethmane Ould Sidi Cheikh



**BONFIGLIOLI***Power & Control Solutions*

Transmitting power to the future

Single and three phase gearmotors

Electronic drives

Electric motors

Mechanical speed variators

Gearboxes for mobile machinery

Power control and transmission solutions from Bonfiglioli.

Because we understand that quality of life depends on the advancement of technology, at Bonfiglioli we have always striven to lead innovation in the field of power transmission. Over the years, our ability to develop new ideas for manufacturing excellence has helped us grow into a major international organisation. Today, the Bonfiglioli Group boasts a complete range of products and solutions for an almost infinite number of applications, marketed under three distinct brand names, Bonfiglioli Riduttori, Bonfiglioli Vectron, and Bonfiglioli Trasmital. The Bonfiglioli Group currently has subsidiaries and production plants in 15 countries across 4 continents, all sharing a single corporate mission founded on customer satisfaction and the promotion of strong social values.

www.bonfiglioli.com