

O' mag

[O] LE MAGAZINE DES PARTENAIRES DU GROUPE NTN-SNR N°6

À nouveau le vent en poupe



NTN  *With you*

02 | **MARCHÉ
EN QUESTION**
LE GREEN MARKET

06 | **DESTINATION
BRÉSIL,**
AU TOP TEN MONDIAL

10 | **INNOVATION
& TECHNOLOGIE**
LUB'SOLUTIONS



Magazine NTN-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 :
O. Musy, T. Glünz, D. Sepulchre, C. Donat, C. Martinez de Velasco, S. Gonzalez, E. Lumsden, T. Boldt, F. Trezza, B. et R. Vermeire, P. Chevalier, C. Oddoux, C. Benier.

Photos : NTN-SNR - Fluitechnik - NTN Japan - Jumil - Vermeire - Pedro Studio Photo - Shutterstock.

Dépôt légal : N° ISSN 1961-4241
Toute reproduction même partielle de ce magazine est soumise à notre autorisation
Imprimé en France - Avril 2011.



02 | MARCHÉ EN QUESTION LE GREEN MARKET



GREEN ou les sources

Objectifs planétaires ambitieux, à l'instar de l'Union Européenne, les gouvernements du monde entier se préoccupent très sérieusement de la raréfaction programmée des énergies fossiles et s'attachent à développer des alternatives fiables et performantes. Partout, la recherche de sources d'énergie renouvelables devient un sujet d'une brûlante actualité. Etat des lieux documenté et avancées technologiques...

» Nos « nouvelles frontières », porteuses d'avenir et d'énergie...

A nouvelle année, nouveaux horizons et nouveaux engagements...
Pour conforter et pérenniser notre développement, nous élargissons sans cesse nos « frontières » tant géographiques que technologiques.
Ouverture concrète, expérience tangible, NTN-SNR ROULEMENTS réalise déjà 25 % de son chiffre d'affaires hors Europe de l'Ouest. L'objectif est clairement de porter cette proportion à 40 % ! Comment ? En affirmant et en renforçant notre présence partout où émergent de grands marchés d'avenir : Europe de l'Est, Russie, Asie, Moyen-Orient, Amérique du Sud.
Avec sa dimension internationale, le Groupe NTN-SNR dispose, dans le monde, de bases significatives qui sont, pour nous, de précieux atouts. Au sein de cette dynamique, NTN-SNR ROULEMENTS a des forces propres à faire valoir : savoir-faire technique spécifique, partenariats stratégiques avec les constructeurs -notamment automobiles- que nous accompagnons jusque dans leur expansion...
Nouvelles frontières géographiques donc, mais aussi technologiques, car il n'y a pas de pérennité sans innovation. Les énergies renouvelables et leurs technologies sont désormais des enjeux mondiaux, cruciaux. Solaire, éolien... NTN-SNR ROULEMENTS se veut un acteur majeur dans tous ces secteurs.
Année de reprise, 2010 marque une étape importante dans la conquête de ces « nouvelles frontières », porteuses, pour tous, d'avenir et d'énergie.

Mr Sépulchre de Condé
Directeur Général NTN-SNR ROULEMENTS.

With You



02 | MARCHÉ EN QUESTION
LE GREEN MARKET

10 | INNOVATION
& TECHNOLOGIE
LUB'SOLUTIONS

06 | DESTINATION
BRÉSIL,
AU TOP TEN MONDIAL

sommaire



« OBJECTIF 100% D'ÉNERGIE RENOUVELABLE EN 2050 »

Le challenge n'émane pas d'un quelconque parti écologique mais est extrait d'une étude prospective baptisée « RE-thinking2050 » publiée par le très officiel Conseil Européen pour les énergies renouvelables, l'EREC (European Renewable Energy Council). Cette même étude souligne le poids économique de la filière qui était déjà de 100 milliards de dollars en 2007. L'investissement mondial pour l'énergie renouvelable devrait atteindre 963 milliards d'euros en 2020, 1'620 en 2030 et 2'800 en 2050.

Pour plus d'informations :
www.erec.org



MARKET

multiples de l'énergie renouvelable

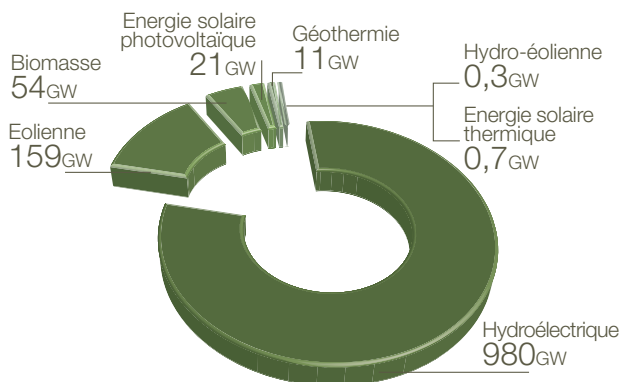
UN DÉFI PLANÉTAIRE

L'énergie est au cœur de l'économie mondiale. Elle en est le moteur même. Constat troublant, en 2009, la principale source était encore issue des énergies fossiles. Pétrole, charbon et gaz représentaient à eux seuls 67 % de la production globale, le nucléaire 6% et l'énergie renouvelable 27%.



Proportion des différents types de production d'énergies (en 2009)

Il convient aussitôt de préciser que ce terme très générique « d'énergie renouvelable » recouvre, en réalité, des sources très diversifiées et un petit rappel est sans doute utile. Il existe cinq grandes sources d'énergie renouvelables : la biomasse, la terre, l'eau, le vent et le soleil. Chacune d'entre elles est, de plus, exploitée de différentes façons. Aujourd'hui déjà, une rapide typologie ne dénombre pas moins d'une quinzaine de modes majeurs aussi variés dans leurs principes de mise en œuvre, que dans leurs technologies et surtout leurs rentabilités. Rapide tour d'horizon pour bien planter le décor et les enjeux.



Proportion des différents types de production d'énergies renouvelables (en 2009)

DES SOURCES ET DES TECHNOLOGIES VARIÉES

L'eau, source d'énergie aujourd'hui leader avec ses 980 GW, se subdivise en quatre grands types d'énergies : l'énergie cinétique captée au fil du cycle de l'eau, l'énergie des vagues, l'énergie marémotrice puisant sa force dans les courants marins, l'océanothermie issue de l'énergie thermique des mers.

La biomasse, elle, est à l'origine de trois sortes d'énergie : le biogaz, produit de la fermentation de matières organiques animales ou végétales en l'absence d'oxygène, le bois et les biocarburants ou agrocarburants.

La terre peut, elle aussi, être productrice d'énergie via la géothermie de surface ou profonde. En effet, plus on fore dans la croûte terrestre, plus la température augmente.

L'énergie du vent est captée via de spectaculaires parcs éoliens au sol, en altitude ou en mer.

Le soleil enfin, source d'énergie primordiale connaît de nouvelles exploitations. Le solaire photovoltaïque permet de transformer la lumière en électricité. Le solaire thermique utilise directement la chaleur du rayonnement solaire. Le solaire thermodynamique consiste à utiliser cette chaleur pour créer de l'énergie mécanique puis de l'électricité.

2009 : UNE ANNÉE CHARNIÈRE

L'année 2009 fut sans précédent dans l'histoire des énergies renouvelables malgré la crise financière. Alors que la plupart des secteurs de l'économie déclinait partout dans le monde, elles continuaient à croître à un rythme presque similaire aux années précédentes. Globalement, les énergies renouvelables ont augmenté dans le monde de 80 GW dont 48 GW hors hydro. La Chine a accru sa capacité de 37 GW. L'éolien a atteint un niveau record de 38 GW. Avec 13,8 GW, la Chine représente plus du tiers de ce marché. Elle ne représentait que 2% en 2004. Tendances clés : les deux marchés les plus prometteurs sont le vent où la Chine croît le plus rapidement et le solaire, tout particulièrement le CSP, Concentrated Solar Power, encore émergent mais qui doit prendre une place prépondérante dans les années à venir.



Le carré rouge, équipé de collecteur CSP, représente la surface totale nécessaire pour répondre à la demande mondiale en électricité.

DESERTEC : L'ÉNERGIE DE L'AVENIR ?

Le projet 'Desertec' repose sur une constatation : chaque km² de désert reçoit annuellement « une énergie solaire équivalent à 1,5 million de barils de pétrole »

Des centrales solaires couvrant seulement 0,3 % des 40 millions de km² de déserts existants combleraient la totalité des besoins électriques de la planète en 2009 (environ 18 000 TWh/an).

Dans cette optique, Desertec vise à créer un vaste réseau interconnecté : des centrales solaires du Maroc à l'Arabie Saoudite, reliées à l'Europe par des câbles sous-marins, permettraient de couvrir une grande partie des besoins des pays producteurs d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient et, dans un premier temps, 15 % de l'électricité nécessaire à l'Europe. Projet ambitieux à suivre avec attention...

Pour plus d'informations : www.desertec.org

NTN-SNR : EXPERT ET PARTENAIRE DU « MARCHÉ VERT »

NTN-SNR : expert et partenaire du « marché vert ». Depuis longtemps, NTN-SNR considère les énergies renouvelables et le marché vert comme un segment stratégique. Tour d'horizon de quelques unes des solutions NTN-SNR proposées tant pour l'éolien que pour le solaire CSP...

L'ÉOLIEN DANS TOUS CES ÉTATS

Depuis 15 ans, NTN-SNR travaille en étroite collaboration avec les principaux acteurs de l'industrie éolienne en Europe, en Asie et aux Etats-Unis. Pour eux, avec eux, NTN-SNR conçoit des solutions intégrées offrant un niveau élevé de performance et de fiabilité, une grande simplicité d'assemblage et de maintenance quelle que soit l'application envisagée : arbre principal, couronne d'orientation, multiplicateur ou génératrice.

Ainsi l'arbre principal est monté sur un ou deux roulements qui doivent supporter des charges axiales et radiales et des conditions opérationnelles variables. Quel que soit leur type (sphérique, conique, ou cylindrique), NTN-SNR propose des géométries spécifiques, des matériaux innovants et des traitements thermiques améliorés qui contribuent à prolonger leur durée de vie.

Egalement disponibles pour les arbres principaux, des paliers de grandes dimensions, conçus par éléments finis et réalisés en fonte spéciale adaptée aux grands froids.

Pour le multiplicateur, composant essentiel exposé à des sollicitations extrêmes très variables, NTN-SNR a développé des roulements

coniques et cylindriques au design spécial capables de supporter grandes vitesses et fortes charges tout en garantissant des niveaux de fiabilité et de longévité élevés. Par ailleurs, leur conception ergonomique facilite le montage et réduit les temps d'intervention lors des opérations de maintenance.

Les couronnes d'orientation sont à simple ou double rangée de billes à quatre points de contact, avec ou sans denture intégrée. Elles bénéficient d'une légère précharge pour une longévité optimisée, d'un joint d'étanchéité haute qualité et d'une protection anti-corrosion pour résister aux environnements marins.

Comme les roulements des génératrices sont très exposés au risque de corrosion électrique, NTN-SNR propose plusieurs solutions : les roulements MEGAOHM à revêtement céramique ou, pour les applications les plus critiques, les roulements hybrides avec billes en céramique.

VOUS AVEZ DIT CSP ?

Moins connue que le photovoltaïque (PV), la technologie CSP, Concentred Solar Power, est pourtant promise à un plus brillant avenir. Pour exemple, une centrale parabolique dernier cri représente une capacité de turbine de 50 MW produisant 120000 MWh par an. Pour un rendement maximum, les collecteurs solaires doivent suivre la course du soleil avec une grande précision grâce un système de piste commandé par une sonde solaire. Pour ces systèmes de pistes hydrauliques, NTN-SNR a développé un palier spécifique (cf. article Fluitechnik en p.5). Il garantit un positionnement au millimètre près et permet de suivre le soleil de manière ininterrompue, régulière et sans stick-slip.

Le palier est livré prêt à monter pour le raccordement aux embouts hydrauliques. Ceci réduit le risque d'erreur au montage et facilite les opérations de maintenance. Pour les embouts hydrauliques, NTN-SNR propose aussi des rotules lisses à faible niveau de frottement pouvant supporter des efforts importants. Excellence et efficacité obligent !



LE PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT D'UNE ÉOLIENNE EST SIMPLE :

L'énergie cinétique du vent captée par les pales entraîne le rotor, couplé à la génératrice, qui telle une dynamo convertit l'énergie mécanique en énergie électrique. Celle-ci est ensuite distribuée au réseau électrique, via un transformateur



CONCEPTION D'UNE ÉOLIENNE

Des couronnes (1) situées au pied de chaque pale permettent de les orienter. Le rotor supporté par 1 ou 2 roulements (2) tourne à une vitesse relativement lente 10 à 20 tours /min. Cette rotation lente est accélérée par le multiplicateur (3) afin d'entraîner la génératrice (4) qui produit l'électricité. La nacelle, montée sur une couronne d'orientation (5) mue par des moto-réducteurs (6), est orientée face au vent afin d'assurer une production optimale.

Caractéristiques techniques



- Livré prêt à monté (arbre inclus)
- Pas de stick-slip
- Durée de vie : 25ans
- Poids : 300kg

FLUITECNIK : AU CŒUR DES NOUVELLES SOURCES D'ÉNERGIE

Créée en 1990 à Pampelune (Espagne) initialement comme entreprise distribuant des composants pneumatiques, Fluitechnik élargit son offre à d'autres secteurs comme l'hydraulique, l'électricité et l'électronique.

Dès 1999, Fluitechnik mise sur les énergies renouvelables notamment sur le secteur éolien puis sur le secteur solaire. A partir de 2008, Fluitechnik fabrique et commercialise des modules solaires photovoltaïques et développe en 2009 des composants pour la branche thermoélectrique. Présentation d'une entreprise pleine d'énergie, d'enthousiasme et de projets novateurs.



Alberto Madoz
Gérant de Fluitechnik



Sergio Gonzalez et
Luis Martinez de Velasco
Equipe NTN-SNR

Fluitechnik est aujourd'hui un groupe d'entreprises dont la capitalisation est 100% espagnole et les dimensions résolument internationales avec notamment des centres de production en Chine, République Dominicaine, Portugal et un Bureau Technique à Chicago aux Etats-Unis. L'entreprise est structurée en trois branches : Industrielle, Eolienne (Windenergy) et Solaire (Sun energy).

La branche industrielle associe différents savoir-faire et propose des solutions globales : hydraulique, pneumatique, profils aluminium, automatismes ... L'unité éolienne prend en charge le design, le développement et la fabrication de composants pour aérogénérateurs : hydraulique, réfrigération, lubrification, applications spéciales et des systèmes pour des collecteurs cylindre-paraboliques (pour le secteur thermoélectrique)... L'unité solaire, enfin, se concentre sur la fabrication, la production et la commercialisation de panneaux solaires mono et polycristallins.

L'entreprise a ainsi présenté à la Solar Power Expo de Saragosse (Espagne) en septembre 2010, un concept très novateur de Drive Pylon pour ce marché émergeant à l'avenir très prometteur.

FLUITECNIK & NTN-SNR : UN PARTENARIAT DYNAMIQUE POUR UNE GAMME DE PRODUITS HAUTEMENT STRATÉGIQUE

Fluitechnik croit beaucoup au potentiel de ce produit. Rouage essentiel, c'est lui, en effet, qui permet l'indispensable orientation, rotation des collecteurs paraboliques qui captent et concentrent la chaleur du soleil. Le Drive Pylon de nouvelle génération de Fluitechnik synthétise toute l'expérience acquise par l'entreprise depuis 20 ans dans la maîtrise des énergies renouvelables. Il dispose ainsi de nombreux atouts : fiabilité, robustesse et durée de vie optimisées, maintenance réduite. Pour assurer le développement de ce produit phare, Fluitechnik ne s'est

entouré que de partenaires de premier plan. NTN-SNR a été sélectionné et très activement associé à ce projet grâce à la qualité de ses produits mais aussi pour son appui technique personnalisé, ses capacités d'implication et d'adaptation. Car, il n'y a pas de standards normalisés en matière de collecteurs cylindre-paraboliques. Chaque fabricant développe des produits ayant leurs propres spécificités. Charge à Fluitechnik et ses partenaires de s'adapter. Premières applications, premiers contrats... Fluitechnik fournira très prochainement, notamment, les 792 drive pylon de la centrale thermo-solaire de Palma del Rio (Cordoue) de 50MW.

DE NOMBREUX PROJETS EN PERSPECTIVE....

Fluitechnik déploie actuellement un ambitieux plan stratégique doté de huit millions d'euros d'investissement. Pas moins de trois millions d'euros sont consacrés au développement de nouveaux composants pour les cylindres paraboliques. Une autre partie importante de cet investissement est destinée à l'acquisition d'une usine à Tianjin (Chine). L'usine de panneaux solaires de Moura (Portugal) s'est automatisée et a initialisé la fabrication du Drive Pylon. Challenges encore, Fluitechnik prévoit d'implanter une délégation au Mexique en 2011 et un centre de production en Inde en 2012.

FLUITECNIK EN QUELQUES DATES ET CHIFFRES CLEFS :

- 1990 : création de l'entreprise
- 1999 : lancement département éolien
- 2008 : lancement département solaire
- 2009 : développement du secteur thermoélectrique

Chiffre d'affaires 2005 : 15 M €
Chiffre d'affaires 2007 : 32,5 M €
Chiffre d'affaires 2010 : + de 80 M €
Nombre d'employés : 275



Principaux clients:

- ACCIONA
- ACERALIA
- ALFER RENOVALES
- BILDULAN
- BSH
- CME
- EDUINTER
- EGUZKIA
- ESSENTYUM
- ESTANDA FUNDICIONES
- FAURECIA
- GALILEO ENERGY
- GAMESA EOLICA
- IBERDROLA RENOVALES
- M TORRES
- MB SOLAR
- TALLERES MUNOZ
- UNITED POWER
- VOLSWAGEN NAVARRA



BRÉSIL : AU TOP TEN MONDIAL

8^{ème} puissance économique de la planète en 2009, le Brésil représente 2,7 % du PIB mondial et 8,8 % du PIB des pays émergents et en développement selon les estimations du Fonds Monétaire International (FMI).

A l'heure où Dilma Rousseff, élue le 31 octobre 2010 première présidente du Brésil, prend officiellement ses fonctions à la suite de son mentor, le très populaire Lula da Silva, le Brésil acquiert une place de premier plan sur la scène internationale. Le pays accueillera en 2014 la Coupe du Monde de football et les Jeux Olympiques en 2016. C'est dès aujourd'hui, la première destination des investissements étrangers en Amérique Latine devant le Mexique. En cette année 2010, NTN fête justement ses 10 ans de présence au Brésil. Explications en compagnie d'Eduardo Lumsden (Manager Business Unit Distribution).

« Au cours des années 1990, explique Eduardo Lumsden, le Brésil a effectué d'importantes réformes économiques. Il récolte aujourd'hui les fruits de ses efforts. En 2007, le pays a enregistré une croissance économique de 6,1% (OCDE), soit sa meilleure performance des cinq dernières années. En 2008, la croissance est demeurée vigoureuse, à 5,1 %, malgré l'amorce de la crise financière et économique à la fin du troisième trimestre. En 2009, le Brésil a été l'un des pays qui a le mieux surmonté la crise. Pour 2010, les experts prévoient déjà une croissance de l'ordre de 7,5% »

Des domaines d'activité très diversifiés

« Le Brésil, poursuit Eduardo Lumsden, se développe simultanément dans bon nombre de domaines d'activité : agriculture, industrie, nouvelles technologies... Ainsi et par exemple, c'est le 3^{ème} exportateur agricole mondial grâce notamment à sa place de leader pour l'exportation de soja. Second parc industriel des Amériques, le Brésil est présent dans une multitude de secteurs : automobile, acier, pétrochimie, informatique, biens de consommation durables.... Fort de son avance technologique, le pays produit des sous-marins, des avions, et vient même de se lancer dans la recherche spatiale en

se dotant d'un centre de lancement de satellites. Pionnier dans la production d'éthanol, le Brésil est aussi pilote dans la recherche de pétrole en eaux profondes. Il possède des ressources naturelles abondantes dont d'importants gisements de fer et de manganèse. Grand producteur d'énergie hydro-électrique, il fournit 80% de l'énergie consommée dans le pays. Certes, l'industrie a été l'un des secteurs les plus impactés par la crise. Mais le gouvernement a mené des actions qui ont donné un second nouveau souffle à notre économie. »

Le Groupe NTN-SNR partenaire de la croissance brésilienne

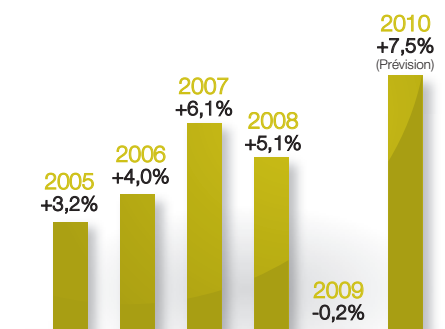
« Depuis son implantation au Brésil en 2000, conclut Eduardo Lumsden, le Groupe NTN-SNR s'est très fortement imposé sur le marché du roulement. Avec ses 120 collaborateurs, l'usine de Curitiba, l'une des plus modernes et des plus automatisées d'Amérique Latine, compte aussi parmi les plus écologiques puisque elle répond aux normes ISO. Elle produit des roulements pour les grandes marques de l'industrie automobile : Fiat, Renault, GM, Peugeot ou Volkswagen... Grâce à la formation technique de nos équipes de ventes, nous avons conquis la plupart des secteurs de l'industrie brésilienne : agriculture, papeterie, moteurs électriques, sidérurgie... Nous sommes tout particulièrement attentifs au secteur agricole et la « sucroalcooleiro », essentiels pour l'économie, en participant notamment tous les ans au Salon Fenasucro, la référence mondiale. Grâce à un réseau de distributeurs bien implantés dans tout le pays, l'offre NTN-SNR couvre aujourd'hui l'ensemble du territoire brésilien.



NTN-SNR Brésil fête ses 10 ans

Le 14 septembre 2010, à Curitiba, NTN-SNR Brésil a fêté ses 10 ans, en présence des principaux dirigeants du groupe, de nombreux clients, journalistes et responsables locaux.

Cette commémoration conviviale a été l'opportunité de rappeler le chemin parcouru et de tracer les pistes d'avenir. Avec d'ores et déjà trois millions de roulements produits en moyenne par an, l'usine doit prochainement voir ses capacités augmentées grâce de nouveaux investissements, comme l'a annoncé le CEO du Groupe.



Taux de croissance du Brésil au cours des 5 dernières années.



Principaux clients:

PRINCIPAUX CLIENTS OEM INDUSTRIE ET LEURS DOMAINES D'ACTIVITÉS :

Cestari – Mouvement réducteur / Geremia – Mouvement réducteur / Trutzschler – Equipements pour l'industrie textile / SEW – Moto réducteurs et réducteurs / Atlas Schindler – Elévateurs / Jumil – Equipements agricoles / Motovent - Ventilation industrielle / Kuhn – Equipements agricoles

PRINCIPAUX CLIENTS AUTOMOBILES : Fiat / GM / Peugeot / Renault / Volkswagen

Jumil

UNE DYNAMIQUE BRÉSILIENNE

Créé en 1936 par les frères Justino, Ermelindo, Moacyr, Herval et leur ami Thomaz, Jumil est désormais un fabricant de matériels agricoles présent dans toute l'Amérique Latine mais aussi en Amérique du Nord, Afrique, Moyen-Orient, Océanie et en Europe. Retour sur cette success story « à la brésilienne » en compagnie de Flávio Trezza, Responsable Export de l'entreprise.

O'mag : Jumil est aujourd'hui un leader mondial dans le domaine agricole ?

F.TREZZA : En effet, nous fabriquons une large gamme d'équipements tels que des moissonneuses, faucheuses, lignes pour exploitation de la canne à sucre, distributeurs d'engrais, broyeurs... Nous sommes devenus une référence sur tous ces marchés grâce à la qualité de nos produits et à notre capacité d'innovation. Ainsi, nous avons été les premiers à lancer un système de distribution des semences ; les premiers, et jusqu'à ce jour les seuls au Brésil, à proposer une machine capable de planter les légumes.

O'mag : Quels sont les points forts de Jumil ?

F.TREZZA : Nous sommes principalement reconnus pour notre avance technologique. Aux agriculteurs qui doivent accroître leurs productivités et maîtriser leurs coûts, nous proposons des solutions techniques performantes et rentables quelle que soit la taille de leurs exploitations. Nos autres points forts sont la qualité et la robustesse de nos produits qui se traduisent par une grande fidélité de nos clients.

O'mag : NTN-SNR développe des roulements exclusifs pour les équipements agricoles Jumil ?

F.TREZZA : En effet, notre partenariat a débuté en 2006 avec la fabrication d'un roulement hexagonal créé et développé exclusivement pour nos équipements agricoles. Les produits NTN-SNR répondent précisément à nos exigences et s'intègrent parfaitement dans notre gamme de matériels agricoles. NTN-SNR, c'est aussi pour nous une garantie de qualité et de juste prix.

O'mag : Quels sont vos projets pour l'avenir ?

F.TREZZA : Pour répondre aux attentes de nos clients, nous veillons à développer des solutions techniques qui augmentent la productivité de l'agriculture. Nous prenons, aussi, en compte les facteurs socio-environnementaux et les enjeux du développement durable qui sont des sujets de réflexion très importants au Brésil. Nous nous investissons, donc, dans des projets qui associent une efficacité accrue et une exploitation rationnelle, raisonnée des ressources naturelles.



Flávio TREZZA
Responsable Export JUMIL

O'mag : Comment envisagez-vous vos relations avec le Groupe NTN-SNR ?

F.TREZZA : Nous sommes actuellement l'un des principaux clients de NTN-SNR au Brésil. Le Groupe NTN-SNR offre la gamme de produits la plus complète du marché. Ceci doit contribuer à renforcer et à étoffer encore nos relations de partenariat. Fidèle à nos fournisseurs, nous les associons concrètement à nos recherches en matière d'innovation, d'amélioration constante de la qualité et des performances de nos produits. Dans cette optique, NTN-SNR est désormais, pour nous, un allié de poids.

En savoir plus :
www.jumil.com.br



JUMIL
en chiffres:

- Un des leaders mondiaux dans le machinisme agricole: travail du sol, semences, labour, fertilisation, pulvérisation, broyage, moissonneuse, ramasseurs de coton...
- Présent dans 35 pays
- 600 collaborateurs
- Chiffre d'affaires 2009 : R\$ 140 millions
- Parmi les 10 plus importants fabricants de matériels agricoles du Brésil





VERMEIRE-BELTING :

LA TRANSMISSION DEPUIS TROIS GÉNÉRATIONS



Vermeire
belting



Roland Vermeire
Administrateur

Benoît Vermeire
Administrateur



VERMEIRE-BELTING EN 80 ANS ET 3 GÉNÉRATIONS

Années 30. Albert Vermeire senior, négociant en cuir et grand-père des actuels dirigeants, s'oriente vers le marché des bandes transporteuses.

1946. Création de la société Vermeire qui se diversifie progressivement : bandes en caoutchouc, transmissions par courroies puis par chaînes.

Années 60. Après des études supérieures de commerce, Albert Vermeire junior rejoint l'entreprise familiale. Premiers contacts et premier accord avec la société NTN Europe. Albert Vermeire, père et fils, s'intéressent essentiellement aux paliers, produits utilisés sur les transporteurs à bandes.

Années 70. Vermeire se lance dans la distribution des roulements et devient Vermeire-Belting. Ouverture de bureaux de vente à Bruxelles et à Gand. Nouvelle diversification de l'offre : motoréducteurs, variateurs de fréquence, guidages linéaires.

Années 90. Une troisième génération donne un nouvel élan à l'entreprise. Benoît Vermeire est ingénieur commercial, Anne Vermeire, diplômée en comptabilité et Roland Vermeire, ingénieur civil et industriel. Reprise des Ateliers Lecluse, fabricant de poulies en fonte implanté en France, dans la région lilloise. Modernisée, la société devient Serax Transmission et se spécialise dans la fabrication de grandes pièces sur plans.

Années 2000. Reprise de la société belge Aciers Crustin spécialisée dans le négoce des aciers étirés. Création d'un centre d'assemblage pour le Benelux du fabricant italien de réducteurs Motovario. Installation de 1400 m² de panneaux solaires en toiture produisant plus de 50% des besoins en électricité.

appel à notre support technique pour développer des systèmes complets et personnalisés répondant à leurs besoins.

O'mag : Comment avez-vous perçu, vécu le rapprochement NTN-SNR ?

B.VERMEIRE : Dès le départ, nous nous sommes réjouis du rapprochement entre les marques NTN et SNR. NTN Europe, très présent chez les constructeurs, a des produits de grande qualité. SNR, bien implanté chez les fabricants et les distributeurs, offre un excellent support à la vente : catalogues, site internet performant...

La création d'un grand stock européen pour la distribution à Lyon, la mise en place de nouvelles équipes par grands secteurs d'activité, sont, parmi d'autres, des orientations qui nous semblent très judicieuses...

O'mag : Quels sont vos projets d'avenir ?

B.VERMEIRE : NTN-SNR est notre plus important fournisseur. Avec ses responsables, nous avons lancé un ambitieux plan d'action. Les sessions de formation et les actions sur le terrain portées par des équipes motivées, donnent déjà des résultats très stimulants.

LE GROUPE VERMEIRE-BELTING EN QUELQUES CHIFFRES

Chiffre d'affaires global : 25.000.000 €

Clients actifs : 5000

Effectif : 100 personnes

2 points de vente en Belgique : Ensival et Wondelgem dotés de stocks importants et d'infrastructures modernes.

Pays desservis : Belgique, Luxembourg, Pays-Bas, nord de la France et quelques constructeurs en Allemagne.

En savoir plus :
www.vermeire.com



VERMEIRE-BELTING : la transmission depuis trois générations. Initiée dès les années 30, Vermeire-Belting est désormais un groupe leader au cœur de l'Europe d'aujourd'hui. Dialogue avec Benoît Vermeire, actuel co-dirigeant de cette entreprise toujours familiale.

O'mag : Quels sont les domaines d'activité de vos clients ?

BENOÎT VERMEIRE : Une partie importante de notre clientèle se compose de constructeurs de machines dans des domaines variés : textile, agricole, sidérurgie, ventilation, pompes, compresseurs, médical... Nous travaillons aussi avec de nombreux distributeurs et utilisateurs belges, hollandais et français...

O'mag : Comment répondez-vous à leurs exigences ?

B.VERMEIRE : 15'000m² d'infrastructures, plus de 35.000 articles à disposition, probablement un des stocks les plus importants en Europe, un site Internet complet. De plus, parce que nous assemblons motoréducteurs, guidages linéaires motorisés et vérins mécaniques, nous pouvons livrer ces ensembles en un temps record. Nous avons également une importante équipe de technico-commerciaux, formés et expérimentés, capables de dialoguer en français, néerlandais, anglais, allemand, italien... Nos clients font de plus en plus



À NOUVEAU TERRAIN DE JEUX, NOUVELLES CARTES À JOUER

17 millions de km², 2 fois les Etats-Unis, la Fédération de Russie est le plus grand état de la planète. 9000 km d'est en ouest, 4000 du nord au sud, avec ses 60 933 km de frontières, le pays couvre pas moins de 9 fuseaux horaires. Rapide visite de ce géant en compagnie de Philippe Chevalier, Directeur Export Industrie, et Bruno GAUTHIER, directeur des Ventes de la Business Unit Rechange Automobile

« C'est une volonté stratégique de notre Directeur Général, de trouver une croissance importante sur les marchés émergents en apportant des réponses appropriées à leurs besoins ; proximité, pratique de la langue, connaissance du marché, compétitivité, offres de services, produits techniques... Léonid Nerezov et Vassili Canet, deux jeunes « pionniers », recrutés en France en 2007 et aujourd'hui installés à Moscou, ont en charge de transcrire cette stratégie en actes dans le monde russe. En développant les synergies NTN-SNR, ils ont déjà obtenu d'excellents résultats. »

UN DÉVELOPPEMENT TOUS HORIZONS

« Pour la rechange automobile, nous avons acquis des parts de marchés. En effet, ce parc automobile très diversifié correspond, malgré sa complexité, tout-à-fait au point fort de nos gammes et de notre groupe :

- véhicules français, Renault avec Autovaz et la marque DACIA
- les voitures allemandes que nous équipons en 1^{ère} Monte depuis plus de 20 ans et qui représentent à présent nos 1^{ères} ventes en rechange

- les véhicules asiatiques, principalement japonais où notre actionnaire NTN propose une gamme 1^{ère} monte et rechange très large.

Compte-tenu de ce constat, nos clients sont principalement des adhérents de groupe européen ADI, ATR, quelques indépendants avec qui, ensemble, nous développons nos parts de marché de manière significative.

Côté Industrie, la Russie possède historiquement un secteur industriel très développé, mais elle n'a plus aujourd'hui la possibilité de produire seule. Après une longue période de sous-investissements dans l'outil de production, elle mène une politique de modernisation et d'ouverture aux investissements étrangers afin de restructurer les secteurs en retard technologique. Nos actions se développent sur 4 axes :

1°) Le ferroviaire, aux potentialités à l'échelle du pays. Avec ses 85 500km, le chemin de fer russe est le 2^{ème} réseau mondial. Le gouvernement est prêt à investir 300 milliards d'euros pour son extension et le développement des trains grande vitesse. Objectifs 2015 : 15'000 nouveaux wagons passagers, 10'000 locomotives ! » Un plan d'actions spécifique est en cours avec notre agent, Gilles SEBIHL, et s'avère très prometteur avec la venue annoncée à ANNECY d'une délégation

emmenée par Mr YAKOUNINE (président de la RZD, l'équivalent russe de la SNCF) et Mr GAPANOVITCH, Directeur Technique de la RZD.

2°) Les MRO (Maintenance Repair Overhaul), les grands comptes qui prennent ici des dimensions gigantesques. Du fait de son histoire autant que de sa géographie, le monde russe est émaillé d'énormes conglomérats : sidérurgies, aciéries, carrières, papeteries... qui sont aussi de grands consommateurs de roulements. La largeur de gamme NTN-SNR, ici, séduit, notamment les roulements à 2 ou 4 rangées de rouleaux coniques ou cylindriques et les roulements de grande taille.

3°) La 1^{ère} monte et les grands constructeurs à qui nous fournissons des roulements de qualité. En effet, les entreprises russes sont à la recherche de biens d'équipement, capables de les rendre elles-mêmes exportatrices. C'est là que notre technicité et la qualité de nos produits font de NTN-SNR un partenaire nouveau et intéressant.

Ainsi, la confiance de Minsk Tractor Works, 2^{ème} producteur européen de tracteurs, témoigne de ces nouvelles opportunités.

4°) La distribution couvre toutes les grandes zones industrielles du pays : de l'Oural au nord-ouest du pays en passant par la région moscovite, incontournable centre de décision. Dans ce réseau, nous bénéficions d'un partenaire de longue date, Podshipnik.ru. Ses 10 bureaux à travers le pays et un en Ukraine, sa logistique, son stock central et ses stocks régionaux lui permettent de livrer rapidement tous les clients de Russie.

AU-DELÀ DE LA CRISE

« Après des années de forte croissance (7 à 8 % par an), concluent Bruno Gauthier et Philippe Chevalier, le monde russe a été impacté par la crise. Si le PIB (produit intérieur brut) s'est effondré en 2009, 2011 est abordé avec beaucoup d'optimisme. Les besoins et les potentialités sont immenses. Pour preuve, d'avril à septembre 2010, NTN-SNR a connu une augmentation de ses ventes de 30% (alors que le marché n'aurait repris que de 4%), exclusivement due à accroissement du nombre de clients, fruit d'un réel engagement. »



Léonid NEREZOV



Vassili CANET



LUB'SOLUTIONS : À CHAQUE APPLICATION, DÉSORMAIS, SA RÉPONSE COMPLÈTE ET PERSONNALISÉE



Christophe ODDOUX
General Manager Experts & Tools

Distributeur ou utilisateur, vous le savez mieux que quiconque : « Qui dit roulements, dit inévitablement besoins très spécifiques en matière de lubrification ». Les spécialistes d'Experts&Tools, département de NTN-SNR responsable des produits de maintenance comme des prestations de services à la clientèle, ont mobilisé tout leur savoir-faire pour concevoir Lub'Solutions : une réponse complète et très précisément adaptée à chaque application en particulier. Premières explications avec Christophe Oddoux, responsable du service Experts&Tools.

O'mag : Vous lancez Lub'Solutions. De quoi s'agit-il exactement ?

Christophe ODDOUX : Comme son nom l'indique, Lub'Solutions répond aux problèmes de lubrification qui se posent dans l'industrie. Notre programme a deux spécificités importantes. D'une part, nous assurons une gestion globale de la prestation de service en intégrant la conception, l'installation et la maintenance. D'autre part, nous offrons des gammes de produits complètes et cohérentes. La grande force de Lub'Solutions est d'être unique sur le marché, au double sens du terme. Unique parce que notre offre n'a pas de challenger dans sa catégorie. Unique aussi parce que l'utilisateur final n'a plus qu'un seul et même fournisseur pour les roulements, leur lubrification et les prestations associées, ce qui constitue, pour lui, une garantie de cohérence et d'efficacité, et donc de performance.

O'mag : Lub'Solutions s'appuie sur des lignes de produits ?

C.O : Comme l'explique en détail notre nouveau catalogue Lub'Solutions, nous avons développé trois lignes de produits. La ligne « Graisses » organise les produits en gamme selon leur application et les habille de nouveaux packagings attractifs. La ligne

« Boosters » décline l'offre de « graisseurs mono point » sur trois technologies pour répondre de façon optimale aux besoins de nos clients. Enfin, la toute nouvelle ligne « PULSE » de centrales de graissage multipoint » est lancée depuis décembre 2010. Autant de solutions pour s'adapter de manière optimisée à chaque application, à sa taille comme à son budget.

O'mag : Mais Lub'Solutions ce sont aussi des experts, des prestations, des outils et une approche marketing ?

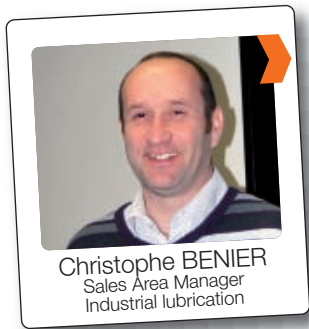
C.O : En effet, Lub'Solutions = Produits + Experts et leur prestation s'entend de la conception jusqu'à la mise en œuvre sur le terrain. C'est aussi des outils marketing pour nos clients. Par exemple pour faciliter la sélection de nos produits par les utilisateurs, nous avons adopté de nouvelles dénominations en fonction des applications : hautes températures, vibrations, etc. Ou pour aider les argumentations des distributeurs, nous leur proposons des PLV attrayantes qui sont aussi de véritables outils de vente. Ce marketing s'accompagne de nombreux autres « plus » comme notre pédagogie de formation. Nous proposons des formations tant théoriques que pratiques suivant une méthode innovante, interactive qui plait beaucoup et motive les stagiaires.

O'mag : Vos objectifs ?

C.O : Forts de tous les atouts exclusifs de cette offre, nous visons une part de marché correspondant à notre position de n°3 mondial du roulement. Notre objectif majeur demeure, plus que jamais, la satisfaction de nos clients. Lorsque la lubrification, voire les opérations de montage/démontage des roulements, sont confiées à Experts&Tools, c'est pour nos clients l'opportunité de bénéficier de performances et d'une longévité accrues de nos produits.

Lub'Solutions : de la sélection d'une bonne stratégie de lubrification à son application

Avec Lub'Solutions, NTN-SNR étend sa gamme de services et des produits liés aux roulements. Point de vue d'un praticien, homme de terrain reconnu, interlocuteur privilégié des distributeurs et des utilisateurs, Christophe Benier d'EXPERTS & TOOLS...



Christophe BENIER
Sales Area Manager
Industrial Lubrication

QUATRE GRANDES STRATÉGIES DE LUBRIFICATION

« Pour résumer, explique Christophe Benier, il existe deux façons d'assurer la lubrification des installations : manuelle via la classique pompe ou automatique via des systèmes mono ou multipoint. Pour la lubrification mono-point, nous avons enrichi et modernisé notre gamme avec les ECO, SMART et DRIVE Boosters. Pour celle des multipoints, nous proposons désormais quatre grandes familles de centrales, chacune dédiée à des types d'utilisations très spécifiques. Enfin, nous concevons et réalisons aussi des systèmes sur mesure de lubrification centralisée par circulation d'huile. »

PULSE : DES SYSTÈMES POUR CHAQUE APPLICATION

« Depuis décembre 2010, poursuit C.Benier, nous avons systématisé notre offre de graissage multipoint autour de quatre types de centrales. Ainsi, la gamme **IN'PULSE** est basée sur un système volumétrique de lubrification à l'huile à moyenne pression. Il est conçu pour des équipements de petite ou moyenne taille comptant jusqu'à 100 points rapprochés à lubrifier. Ce système met en œuvre des injecteurs alternativement activés et désactivés à intervalles réguliers pour doser précisément le lubrifiant.

Une autre gamme, celle des **MULTI'PULSE** avec la technologie progressive, est généralement utilisée pour les équipements de moyenne et de grande taille, lubrifiés à l'huile ou la graisse. Des pompes robustes alimentent des distributeurs de 6 à 12 sorties. Parfois disposés en cascade, ces distributeurs sont équipés d'au moins trois pistons hydrauliques fonctionnant séquentiellement – d'où le nom progressif - et dosant le lubrifiant.

L'offre **AIR'PULSE** permet une lubrification avec un mélange d'air et d'huile. Elle utilise un flux d'air continu pour refroidir le point de lubrification et pour transporter, à intervalles réguliers, vers ce point une quantité d'huile dosée au minimum.

Enfin, le système **DUO'PULSE**, avec sa technologie dite « double ligne », est employé pour la lubrification à l'huile ou la graisse des machines et installations de grandes dimensions, y compris dans des conditions difficiles : laminoir à chaud ou à froid, papeterie, grue de bateaux.... Caractérisé par sa fiabilité due à sa redondance et par sa souplesse de réglage, ce système peut alimenter plus d'un millier de points de lubrification dans un rayon de 100m autour de la pompe. »

L'ATOUT « FORMATIONS »

« Outre nos gammes produits élargies nous permettant de répondre très précisément à chaque application, en plus de l'expertise, des conseils, de l'assistance sur site, Lub'Solutions ce sont, bien sûr, des formations novatrices labellisées EXPERTS&TOOLS. Nous sommes un organisme agréé et nos prestations peuvent s'inscrire dans le cadre du « 1% formation ». Soucieux de répondre aux attentes de nos clients stagiaires, nous avons développé des « outils » pédagogiques et techniques qui rendent notre enseignement attrayant et concret. Pour les formations pratiques, nous nous appuyons sur les BEBOX, véhicules spécialement équipés pour intervenir en clientèle. A la demande de nos clients, nous organisons des formations sur mesure, si besoin, dans leur entreprise. A l'arrivée, un « plus » indéniable pour les équipes ainsi formées et informées sur tous les secrets d'une lubrification optimisée. »

BEBOX
Véhicule d'intervention client.



Experts & Tools



La gamme BOOSTER de graisseurs automatiques. La plus large du marché



IN'PULSE



MULTI'PULSE AC



MULTI'PULSE DC



AIR'PULSE

La gamme PULSE de pompes pour lubrification centralisée : Une offre optimisée pour la distribution et les MRO*

* Maintenance Repair & Overall

Medium-Power Innovation



Garbí 200 Wind Turbines can now be located in places until now unthinkable: industrial areas, urban fringes... thanks to their size and high generation efficiency.

A highly profitable technology that allows both grid injection of generated energy and self-consumption, and that also reduces visual and environmental impact.

Garbí 200: Unlimited Wind Power.

www.electriawind.com



Headquarters:
C/Zurbarán, 20 5º Izdo.
28010 Madrid (Spain)
Phone: +34 91 522 40 40
Fax: +34 91 522 00 40

Factory:
Pol. Ind. San Cosme Guaricioneros
esq. Curtidores
47620 Villanubla (Valladolid - Spain)
Phone: +34 983 560 683
Fax: +34 983 560 78706