

S'ABONNER À LA NEWSLETTER NSK

MOTION & CONTROL™

NSK

LA QUALITÉ D'ORIGINE POUR
L'APRÈS-VENTE AUTOMOBILE



12

NSK à travers l'Europe,
le Moyen-Orient et
l'Afrique c'est ...

17

AUTOMOTIVE

La nouvelle alternative du kit

Châssis



Saviez-vous
qu'il y a
jusqu'à
150 roulements
dans une
voiture ?

Transmission



Moteur





04 | ÉDITO

Viser l'excellence

05 | REGARDS

Hideyuki Shibamoto,
Dr. Jürgen Ackermann
« Nous sommes capables
de fournir des produits
de grande qualité également
au secteur de l'IAM »

08 | ENTRETIEN

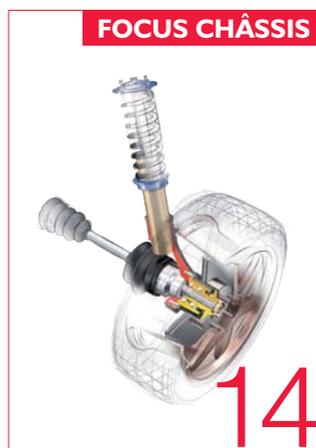
Paul Cranston,
Automotive Aftermarket Director
« Nous croyons fortement que NSK
peut apporter une véritable valeur
ajoutée sur le marché
de l'Aftermarket »

11 | TÉMOIGNAGES

Du côté des partenaires

12 | EUROPE

NSK à travers l'Europe,
le Moyen-Orient
et l'Afrique c'est...



14 | FOCUS PRODUITS

14 | Châssis
Du volant à la roue

15 | Boîtes de vitesse
Des solutions dédiées
à toutes les transmissions

16 | Pièces Moteur
Améliorer les performances moteur

17 | ProKIT
ProKIT : la nouvelle
alternative du kit

18 | MONDE
Pourquoi les constructeurs
nous choisissent-ils ?

20 | TÉMOIGNAGES
Des collaborations pérennes
en toute confiance

22 | INTERVIEW

Mickael Mirek, Key Account Manager
Automotive Aftermarket
« La page est encore vierge,
à nous d'écrire l'histoire avec nos
partenaires de demain »

23 | CONTACTS



SOMMAIRE



www.j2rauto.com • 23 bis rue Danjou - CS 40 116 - 92597 Boulogne-Billancourt cedex • Directeur de la publication : Marc Laufer • Rédactrice : Ambre Delage • MAQUETTE : La Fourmi Verte • IMPRESSION : Imprimerie de Champagne - 52200 Langres • Directrice de publicité : Fazia Maghissene • Président : Marc Laufer • Directeur général : Pierre Sacksteder • Directeur délégué du pôle Automotive : Laurent Abbou • ISSN : 2107-0067 • Dépôt légal : 2^e semestre 2016 • Droits de reproduction : la reproduction ou représentation intégrale ou partielle par quelque procédé que ce soit, des pages publiées dans la présente publication, faite sans autorisation de l'éditeur, est illicite et constitue une contrefaçon. Le journal de la Rechange et de la Réparation se réserve tout droit de reproduction et de traduction dans le monde entier. Les agences de presse et photographes professionnels renoncent par avance, à réclamer tout droit de garde ou indemnités pour détérioration ou perte. Cette convention exprime emporte dérogation à toutes clauses et usages contraires. La direction se réserve le droit de refuser toute insertion sans avoir à justifier sa décision.



Viser l'excellence

MOTION & CONTROL™
NSK



C'est toujours une gageure et un vaste moment de remise en question, pour une marque, de partir à la conquête d'un nouveau marché.

Serons-nous à la hauteur de nos ambitions ? Arriverons-nous à répondre aux besoins et aux attentes des professionnels ? Saurons-nous nous démarquer de la concurrence ? Avons-nous toute légitimité à nous lancer sur ce marché ?

Passée cette phase de questionnement, nous avons compris à quel point il était pourtant impensable que NSK ne devienne pas un acteur majeur du marché de la rechange automobile.

Depuis 100 ans en effet, le fondement de la marque NSK est d'œuvrer, en permanence, pour l'excellence. L'excellence de nos produits, l'excellence de nos processus de fabrication, l'excellence de nos relations de confiance avec nos partenaires sur le marché de la première monte. Notre ADN et notre culture japonaise sont les bases de cette quête infinie de la perfection.

C'est aujourd'hui cette même quête de perfection que nous voulons appliquer au marché de la rechange automobile. Cette même satisfaction du client. Cette même exigence de qualité de nos produits et de nos services. Parce que nous considérons qu'un partenariat réussi se construit sur la confiance, et que la confiance repose sur la qualité. Et c'est avec cette ferveur qui nous anime depuis 100 ans que nous relevons ce nouveau défi...

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'J. Ackermann'.

Dr. Jürgen Ackermann
CEO NSK Europe Ltd.

Nous sommes capables de fournir des produits de grande qualité également au secteur de l'IAM

Garants de la politique de développement de la société NSK, Hideyuki Shibamoto, Non Executive Chairman of the Boards of Directors, NSK Deutschland GmbH, et Dr. Jürgen Ackermann, CEO NSK Europe Ltd., font le point sur l'indéniable succès de leur entreprise. Interviews croisées.

J2R. Cette année, vous célébrez les 100 ans de votre entreprise. Pourquoi ne vous lancez-vous sur le marché de la rechange automobile que maintenant ?

Dr. Jürgen Ackermann : Effectivement, cette année NSK célébrera son centième anniversaire et nous sommes très fiers de pouvoir contempler 100 ans de succès. Cependant, dans le même temps, NSK regarde aussi vers l'avenir et développe également sa Vision 2026. Comprendre les futurs besoins de nos clients et de la société est extrêmement important pour amener notre entreprise vers l'étape suivante. Le business de la rechange constructeur a connu une croissance exceptionnelle ces dix dernières années. Aujourd'hui, c'est le bon moment pour exploiter les compétences et les moyens qui ont été mis en œuvre afin de s'adresser également au marché de la rechange automobile indépendante.

Le marché de la pièce automobile est très concurrentiel. Pensez-vous que votre statut d'équipementier d'origine est un atout ?

Monsieur Hideyuki Shibamoto : Oui, indéniablement. Nous avons su garder une position forte sur le marché du roulement automobile en tant qu'équipementier d'origine et ce sur quasiment toutes les places de marché. Par conséquent, nous sommes capables de fournir des produits de grande qualité également au secteur de l'IAM.



Dr. Jürgen Ackermann



M. Hideyuki Shibamoto

« NSK A SU PROUVER QU'IL ÉTAIT
UN PARTENAIRE DURABLE ET DE CONFIANCE AUPRÈS
DE SES CLIENTS »

Voyez-vous également votre implantation industrielle comme un avantage ?

M. Hideyuki Shibamoto : Nos pièces automobiles sont produites dans plusieurs usines tout autour du globe, et toujours

avec le même but d'être le plus compétitives possible. Alors oui, notre implantation industrielle mondiale est un avantage certain, pas seulement pour nous, mais pour nos clients également. ■■■

...

D'après vous, qu'est-ce qui différencie réellement NSK de ses concurrents ?

Dr. Jürgen Ackermann : Je ne veux pas faire ici de commentaires sur la concurrence. Je préfère uniquement parler des forces de NSK. Nous fournissons en effet des produits qui ont les niveaux les plus hauts qui soient en termes de qualité et d'exigence client. Cette particularité a été la clé de notre succès chez tous les constructeurs. De la même manière, NSK a su prouver, au fil des années, qu'il était un partenaire durable et de confiance auprès de ses clients et ceci dans tous les domaines liés à notre business. C'est la convergence de toutes ces choses qui caractérise NSK et qui attire actuellement les futurs clients.

D'après vous, quel sera le plus grand challenge qu'aura à relever NSK dans les prochaines années, aussi bien sur le plan de l'aftermarket que sur celui de l'équipement d'origine ?

M. Hideyuki Shibamoto : De mon point de vue, le plus grand challenge qu'aura à relever NSK dans le secteur de l'automobile sera celui de l'innovation. Les véhicules électriques, l'électrification des véhicules traditionnels et les nouvelles tendances telles que les véhicules autonomes, laissent entrevoir de nouvelles opportunités de business très excitantes. Notre objectif est donc, bien sûr, de jouer un rôle moteur dans cet environnement en mouvement.



100 ans d'histoire technologique

1916 : Naissance de NSK, premier équipementier spécialisé dans les roulements, à Tokyo (Japon)

1920-1959 : NSK se lance sur le marché des roulements à destination des industries aéronautique et automobile

1960-1979 : L'équipementier japonais lance un grand nombre de produits qui feront sa réputation

de géant du roulement à travers le monde, dont les roulements coniques, les pièces de transmission automatique. NSK fait également son entrée sur le marché des colonnes de direction.

1980-1999 : NSK a la solution produit à chaque innovation technologique automobile : direction assistée électrique, développement des roulements

de roues de 3^{ème} génération, introduction du CVT...

2000-2009 : Pour supporter ces développements produits, NSK étend ses filiales à travers le monde et notamment, ses centres de R&D du Japon, de Chine et encore l'ouverture d'un Centre Européen de Technologie en Allemagne. C'est aussi à cette période que NSK développe des technologies

« NOTRE IMPLANTATION INDUSTRIELLE MONDIALE EST UN AVANTAGE CERTAIN »

Quels sont vos objectifs pour la société NSK dans les trois prochaines années sur le marché européen de la rechange automobile ?

Dr. Jürgen Ackermann : Clairement, nous arrivons dans le domaine de l'IAM avec du retard et il nous faut développer notre route sur ce marché. C'est pour cette raison par exemple que nous sommes présents à Francfort, sur le salon Automechanika, avec un stand important. Nous y montrerons bien sûr nos compétences en matière de produits et de services, mais nous y ferons également la démonstration de la politique commerciale de NSK. Partant de là, j'ai de grandes aspirations concernant le développement de NSK sur le marché de la rechange automobile indépendante.

Vous avez reçu beaucoup de récompenses dans les domaines de la performance, du développement et de la qualité. De laquelle êtes-vous le plus fier et pour quelles raisons ?

Dr. Jürgen Ackermann : Je ne souhaite pas mettre en avant ici une récompense plutôt qu'une autre. Toutes ont leur importance. En revanche, je crois que le fait que nous ayons reçu beaucoup de récompenses de la part de nombreux clients

dans différents domaines, indique la force et la qualité de notre organisation.

Globalement, quelles sont vos ambitions pour NSK pour les 100 prochaines années ?

Dr. Jürgen Ackermann : Nos ambitions pour les 100 prochaines années sont réellement impossibles à prédire. En revanche, les dix prochaines années, qui sont concernées par la Vision 2026 de NSK, sont basées sur

3 axes principaux. D'abord l'excellence opérationnelle, ensuite une croissance durable et enfin l'innovation et le défi. Le travail que nous mettrons dans chacun de ces points fondamentaux devrait nous permettre, concrètement, d'atteindre notre objectif qui est de doubler la taille de la société d'ici à 2026. Et bien sûr, la rechange automobile aura un rôle majeur à jouer au sein de cette stratégie. ■



spécifiques aux véhicules hybrides et introduit sur le marché les séries hautes performances NSKHPS.

2010 à aujourd'hui : NSK se concentre sur les futurs développements technologiques, tels que l'électrification et se lance sur le marché de l'IAM via sa gamme ProKIT avec des pièces 100 % origine.

« Nous croyons fortement que véritable valeur ajoutée sur le »

Directeur de l'Automotive Aftermarket depuis 2014, Paul Cranston met ses compétences au service de NSK depuis plus de 20 ans. Son nouveau challenge : faire de la marque japonaise, surtout connue pour son rôle d'équipementier d'origine, une marque d'envergure, également, sur le marché de la rechange automobile. Le point sur un défi ambitieux.

J2R. Vous envisagez aujourd'hui de développer l'Automotive Aftermarket chez NSK, pour quelles raisons ?

Paul Cranston. Comparé à nos concurrents et par rapport à notre propre position d'équipementier d'origine sur le marché, nous estimons ne pas être assez bien représenté sur le marché de l'IAM. En outre, aujourd'hui, nous sommes bien préparés à entrer sur le marché de la rechange automobile. Bien sûr, nous y voyons également une opportunité de croissance et nous voulons gagner des parts de marché dans ce secteur. Nous croyons fortement au fait que NSK peut

choisi les roulements de roues dans le but de démontrer les capacités de NSK. Et comme je l'expliquais précédemment, à l'échelle mondiale, nous occupons la place de leader en matière de roulements de roue Hub de troisième génération. En toute logique, proposer nos produits sur le marché de la rechange est l'étape suivante !

Quels pays visez-vous en priorité, et pour quelles raisons ?

PC. Nous savons que tous les pays sont différents et nécessitent une approche ciblée de leurs marchés respectifs. En nous basant sur

« NOUS CIBLONS EN PREMIER LIEU 3 PAYS :
LA FRANCE, L'ALLEMAGNE ET LA RUSSIE »

apporter une véritable valeur ajoutée à ce marché et dans le même temps, que nous pouvons accompagner nos partenaires distributeurs et garagistes afin qu'ils deviennent plus rentables, efficaces et performants. Grâce à notre gamme complète de produits, je pense que nous pouvons réellement envisager de belles perspectives de croissance, notamment sur le marché des roulements de roue.

Pourquoi sur cette famille de produits plutôt que sur une autre ?

PC. Nous avons une connaissance complète du marché et nous sommes en mesure de comprendre à la fois sa largeur (nombre d'applications par véhicules) et sa profondeur (c'est-à-dire la couverture du parc roulant). Nous avons donc

la dynamique de chaque marché, nous avons décidé de cibler, en premier lieu, 3 pays : la France, l'Allemagne et la Russie. De cette manière, nous nous concentrons sur le Top 2 des marchés de l'Europe de l'Ouest, bien que ceux-ci soient fortement saturés, avec un haut niveau de concurrence ainsi que de nombreuses fusions et acquisitions. D'autre part, nous avons choisi la Russie dont la dynamique est très différente des autres marchés émergents. La Russie se développe en effet très rapidement, avec une croissance très forte et un grand dynamisme. Les besoins du marché et le style de business sont complètement différents et offrent des opportunités de croissance rapide. Notre approche du marché se veut européenne (zone EMEA) ; nous étudions également toutes les opportunités



dans les zones émergentes (Turquie, Moyen-Orient) dans lesquelles nous sommes déjà plus ou moins présents.

Comme vous venez de le souligner, vous arrivez en tant que challenger sur un marché très concurrentiel. Comment envisagez-vous de tirer votre épingle du jeu ?

PC. Les gens ne paient que pour ce qu'ils apprécient ! Nous avons pris notre temps pour

NSK peut apporter une marché de l'Aftermarket



véritablement comprendre ce dont les consommateurs ont réellement besoin sur les marchés que nous voulons percer. Nous avons longuement travaillé pour développer des propositions de valeur, les regrouper au travers de notre offre avec la qualité OE et un prix juste, et bien sûr, nous veillons à en assurer la livraison. Aujourd'hui, nous pouvons dire que nous avons commencé à convaincre les marchés du bien fondé de notre offre, avec succès.

Quelles stratégies allez-vous mettre en place pour assurer la distribution de vos produits, en rechange ?

PC. Notre développement en Aftermarket repose sur des fondamentaux : Qualité, Produits, Services. Par Services, nous entendons entre autres, disponibilité de nos produits aux bons moments. Nos partenaires distributeurs de demain joueront donc un rôle majeur dans notre stratégie de distribution. Mais avant tout, nous

tenons à véritablement respecter le rôle de chacun. Il est important que nos partenaires aient du stock, qu'ils construisent une véritable relation avec les garages et qu'ils leur offrent un service de proximité au quotidien. Nous voulons donc accompagner nos partenaires distributeurs dans leur rôle, du mieux que nous le pourrons. C'est pourquoi nous sélectionnons toujours nos partenaires avec beaucoup d'attention.

Vous dites sélectionner vos partenaires avec beaucoup d'attention... Sur quels critères vous basez-vous ?

PC. Quel que soit le pays ou la région, la première chose que nous souhaitons est d'avoir une bonne couverture du marché. Nous voulons être certains que la marque NSK a accès à toutes les parts de marché. Aussi nous cherchons à avoir le bon nombre de partenaires en fonction de la couverture dont nous avons besoin. Or, chaque marché est différent, par sa taille, par ses acteurs, et notre ambition est de donner le meilleur suivi qui soit à tout le monde. Ce que nous voulons, ce sont avant tout des relations de partenariat à long terme avec nos distributeurs. Il est important pour NSK que ses partenaires se comportent en véritables acteurs sur leur marché, qu'ils soient le plus actifs possible et qu'ils nous soient loyaux. L'idée n'est pas de multiplier les partenaires et de se tourner vers des acteurs qui vendent n'importe quoi à n'importe quel prix. Au contraire, nous voulons des relations basées sur du long terme, sur des accords gagnant-gagnant, tant pour nos distributeurs que pour les garagistes et les consommateurs.

Quels objectifs vous êtes-vous fixé à moyen terme ?

PC. Notre principal objectif, pour les mois à venir est de faire de NSK une marque reconnue sur le marché européen de la rechange automobile et cela grâce à notre offre. Notre moteur, pour y arriver, est notre nouveau produit ProKIT. Au-delà de cela, pour les 3 à 5 prochaines années, NSK souhaite faire un pas en avant dans la relation avec nos clients et conclure des partenariats de long terme dans tous les pays sous la responsabilité de NSK Europe. C'est-à-dire, en d'autres termes, de Vladivostok à l'Islande, en passant par l'Afrique du Sud.

...

...

Pensez-vous que votre forte présence en première monte est un atout différenciateur ?

PC. Il est important pour NSK d'être présent sur tous les marchés. Notre position d'équipementier de première monte est un prérequis et nous permet de proposer la gamme de produits nécessaire aux bases de la réparation. Bien sûr, cette position servira également notre ap-

proche du marché de la rechange automobile. Cependant, les marchés de première monte et de la rechange indépendante sont des marchés très différents et pour l'heure, nous resterons surtout ciblés à 100 % sur l'IAM et sur l'offre dont les clients de la rechange indépendante ont réellement besoin.

A court terme, outre ProKIT, quel autre produit lancerez-vous sur le marché de la rechange ?

PC. Pour le moment, nous nous focalisons surtout sur deux types de direction en fonction des besoins locaux. D'une part, le marché de l'Europe de l'Ouest sur lequel les distributeurs et les garagistes utilisent essentiellement les kits, comme c'est le cas, par exemple, en France, en Allemagne, au Royaume-Uni, en Italie, en Espagne, etc. D'autre part, les marchés de l'Afrique et du Moyen-Orient sur lesquels la main d'œuvre est bon marché, et qui a tendance à chercher surtout les composants les moins chers, les roulements les moins chers, sans forcément vouloir y ajouter de la valeur et qui n'ont pas la culture du kit. Sur ces marchés-ci, nous cherchons donc davantage à développer la vente de roulements au détail et non en kit.

D'autre part, ProKIT n'est pas un produit, mais une gamme de systèmes de roulements de roue. Nous nous concentrons donc avant tout sur ces kits-ci parce que ce sont ceux qui connaissent la plus forte demande en OEM et qui, théoriquement, devraient intéresser plus le marché de la rechange indépendante.

En effet, le marché français de la rechange est un marché du kit. D'après-vous, qu'est-ce qui explique cela ?

PC. Disons qu'en termes de kit, le marché le plus important se situe en Europe et qu'il y a une exception en Afrique et dans certaines parties de la

Russie. La raison pour laquelle les professionnels vont vers le kit c'est essentiellement parce que dans une même boîte tous les composants dont ils ont besoin pour remplacer les roulements sont présents : les goujons, circlips etc. Cela leur permet d'être beaucoup plus efficaces. Or, la plupart des équipementiers, à l'instar de NSK, assurent à l'ensemble des composants de cette boîte la même qualité, de manière à ce que les mécaniciens

Allez-vous mettre en place des actions marketing spécifiques ?

PC. Oui, nous allons le faire, c'est important. Nous avons réalisé des études de marché et nous constatons que NSK n'est pas une marque totalement inconnue. En revanche, si nous sommes aujourd'hui une marque reconnue en première monte, nous sommes relativement nouveaux en rechange. Nous devons donc travailler la notoriété de la marque NSK à la fois pour consolider notre activité, mais aussi pour expliquer aux professionnels ce qu'elle représente, son enga-

gement en termes de qualité, etc. Dans la foulée d'Automechanika à Francfort, nous allons donc lancer un site Internet spécifique à la rechange automobile indépendante, afin de mieux informer le marché sur nos gammes de produits et services. Nous sommes également en train de travailler avec la presse notamment pour faire découvrir ce qu'est NSK, la marque, les produits, quelle est notre finalité. Enfin nous faisons beaucoup d'actions terrain auprès de potentiels consommateurs et garagistes, et nous essayons en permanence de comprendre de quoi ont besoin les professionnels, comment ils perçoivent la marque NSK et ce que nous pouvons faire pour encore mieux les satisfaire demain. Parce que nous sommes un nouvel entrant sur ce marché nous avons continûment besoin de comprendre ce qu'attendent les consommateurs. Et bien sûr, notre ambition est de progresser dans les années à venir !

D'après vous, quel sera le plus grand challenge de NSK sur le marché de la rechange ?

PC. Encore une fois, nous sommes conscients d'être un nouvel acteur sur ce marché et nous estimons que nous avons beaucoup à apprendre. Notre statut d'équipementier orienté première monte jusqu'à maintenant nous oblige à adapter à notre culture afin de devenir une véritable alternative sur le marché de la rechange automobile. Bien sûr, nous devons comprendre et appréhender l'évolution du marché, la multiplication des canaux de distribution qui modifient grandement la dynamique du marché actuel. Aussi nous devons, sur un marché très concurrentiel, nous appliquer à offrir à nos clients la meilleure offre et le meilleur service ■

« NOUS VOULONS DES RELATIONS BASÉES SUR DU LONG TERME, SUR DES ACCORDS GAGNANT-GAGNANT »



Du côté des partenaires

REA HELLAS S.A. , distributeur, Grèce

« Créée en 1988, notre société est la seule à représenter la marque NSK sur le marché grec. Ainsi, depuis cette date, REA Hellas S.A. promeut tous les produits de NSK disponibles pour les secteurs Industriel et Automobile, ce qui représente environ 75 % de nos ventes. Le reste est réalisé au travers de la vente de joints, lubrifiants, systèmes de graissage, ou encore via nos prestations de services. Nous employons 24 personnes, dont 10 ingénieurs et commerciaux. Certifiée ISO-9000 depuis 1997, REA Hellas S.A., dont le siège est basé à Athènes, totalise, sur ces 5 dernières années, un chiffre de ventes avoisinant les 5 millions d'euros par an. Le portefeuille de clients de notre compagnie rassemble toutes les industries grecques les plus importantes, ainsi que les organisations publiques qui acceptent de mettre la marque NSK sur le même pied d'égalité que les autres marques reconnues. Depuis notre création en 1988, nous travaillons avec NSK. A l'époque, lorsque la marque se lance sur le marché grec, elle détient moins de 1,50 % de part de marché. 10 ans plus tard, NSK est devenu le leader des roulements japonais en Grèce et est doté de la

PEA ΕΜΑΣ Α.Ε.

LES POINTS FORTS DE NSK PAR REA HELLAS S.A

Des matériaux de très grande qualité reconnus par les consommateurs et par toute la profession

Des supports techniques et des formations régulières avec un excellent focus sur les activités de rechange

Des personnes compétentes et expérimentées à des postes clé, ce qui favorise « le travail en équipe »

même légitimité, en ce qui concerne l'activité industrielle. Mais prendre le pari de NSK était alors un défi. Car en 1988, NSK avait beau être le deuxième plus important fabricant de roulements dans le monde, la marque était pourtant quasiment inconnue en Grèce. Par conséquent, il y avait une opportunité significative de croissance avec la marque NSK. Et cela ne s'est pas démenti. »

LES POINTS FORTS DE NSK PAR ROSSKO

Les supports techniques

La réactivité de NSK

La politique tarifaire

La disponibilité des produits

ROSSKO, distributeur, Russie

C'est une marque relativement connue, surtout dans l'Est de la Russie où il y a une grande concentration de véhicules d'occasion japonais. Or, notre rôle est d'observer les demandes et les tendances du marché et d'essayer de les satisfaire, c'est pour cela que nous avons commencé à travailler avec NSK, afin que le marché du roulement ne nous échappe pas. Certes, aujourd'hui, Rossko est un distributeur multimarque, mais nous nous concentrons sur NSK qui est une marque importante sur le marché Russe de la rechange automobile. »



« La société Rossko est une entreprise fédérale avec 14 filiales en propre réparties dans les plus grandes régions de Russie. Notre société est spécialisée dans l'approvisionnement de l'ensemble des gammes de produits automobile, directement vers les distributeurs et via les détaillants. La société a également créé un réseau de réparation (en propre et en franchise) centré sur l'excellence technique sous la marque FIT service. Cela fait environ 5 ans que nous avons commencé à distribuer la marque NSK.

NSK à travers l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique c'est...



Peterlee, Angleterre

Site de production de roulements de roue,
transmission, climatisation, pompes à eau...
Site de production des ProKIT.

Certifiée ISO TS 16 949



Kielce, Pologne

Site de production de roulements d'alternateurs, de climatisation, de transmission...

Certifié ISO TS 16 949

 **Moscou**
Russie

 **Novosibirsk**
Russie

 **Dniepropetrovsk**
Ukraine

 **Dubaï**
Emirats Arabes Unis

 **Johannesburg**
Afrique du Sud

 Siège européen de NSK pour l'industrie automobile et systèmes de direction

 Centres R&D ou European Technology Centres

 Bureaux de représentation et de vente

 Centre de distribution européen

En Europe

Une véritable proximité avec ses clients

18 sites NSK dans 11 pays

Une compétence technologique prouvée avec

14 centres de R&D implantés dans 9 pays du monde et près de 2 000 employés

Une expertise mondiale avec

65 sites de production répartis dans 13 pays

Du volant à la roue

Leader en matière de roulements de roue de 3^{ème} génération, NSK officie en toute logique sur l'ensemble des pièces de châssis. Des roulements de roue jusqu'au système de direction. Revue de détails.

De plus en plus complexes, les roulements de roue doivent aujourd'hui satisfaire à des exigences de légèreté et de résistance de plus en plus fortes. Partant de ce constat et fort de sa position de leader mondial en matière de fabrication de roulements de roue, NSK se fait fort de proposer au marché de la rechange automobile des roulements de générations 1, 2 et 3... mais pas seulement.

3 générations de roulements

Les roulements de 1^{ère} génération de NSK intègrent deux rangées distinctes de billes ou de rouleaux coniques (pour les applications destinées aux véhicules à fortes charges). Le roulement, pré-graisé offre également une étanchéité haute performance pour une meilleure durée de vie.

Cette première génération présente déjà, pour la rechange automobile, de nombreux avantages. La pré-lubrification permet aux garagistes de limiter les manipulations et d'installer directement le produit sur le véhicule. De fait, les contaminations accidentelles des pièces environnantes par le lubrifiant, un mauvais dosage ou bien encore l'utilisation d'un lubrifiant de mauvaise qualité sont des écueils totalement écartés. D'autre part, la plupart des roulements intègrent, aujourd'hui, à l'intérieur du joint, un codeur magnétique permettant de transmettre des informations aux systèmes de freinage et de contrôle de stabilité des véhicules. Enfin, les roulements NSK de 1^{ère} génération sont conçus avec des éléments

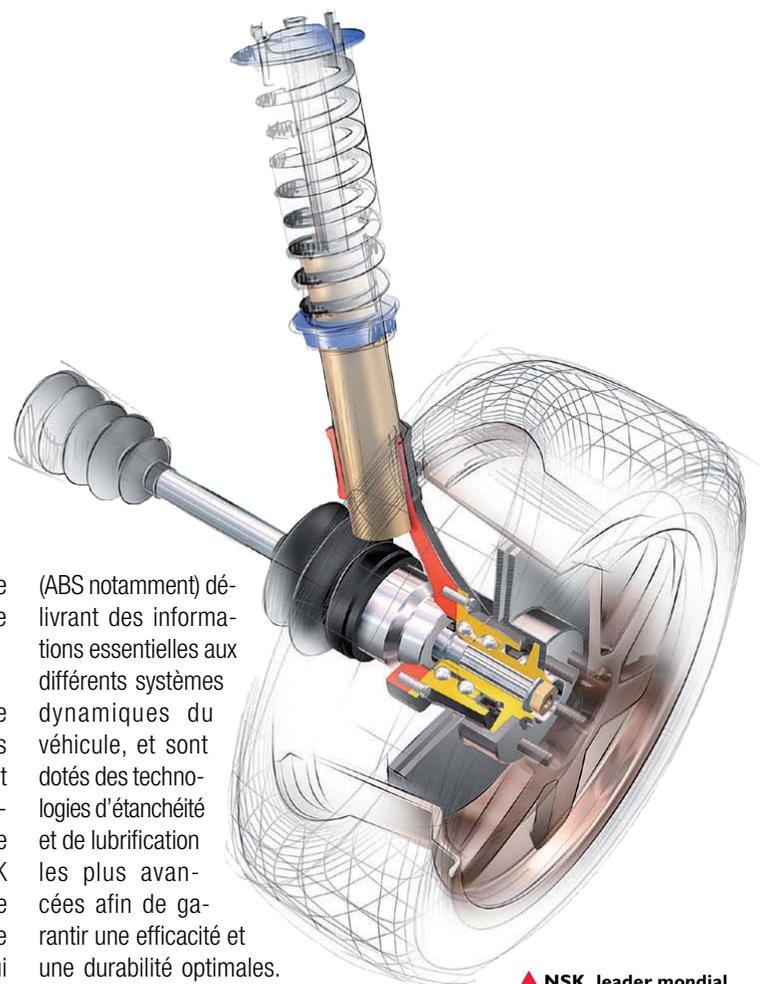
internes réduisant le couple de friction et participant à la baisse de consommation du carburant.

Dotés des mêmes avantages que leurs prédécesseurs – en termes de consommation de carburant et de codeur magnétique notamment – les roulements de roues de 2^{ème} génération fabriqués par NSK présentent la particularité d'être assorti d'un moyeu intégré sur une bague extérieure. Un système qui facilite considérablement le montage du produit sur la roue ou bien sur le véhicule en fonction des applications requises par les constructeurs.

Enfin, la 3^{ème} génération de roulements NSK, qui couvre les applications pour les marques automobiles européennes, asiatiques et américaines, est la plus complexe, la plus avancée techniquement et la plus

40 % d'énergie économisée grâce aux pièces de direction NSK

globale des pièces de châssis de la marque nipponne. Et pour cause. NSK, qui produit plus de roulements de roue de 3^{ème} génération qu'aucun autre équipementier au monde, a introduit des techniques de façonnage à froid pour aboutir à une fabrication plus efficace, légère et compacte des roulements. Côté technologie, ces derniers intègrent des capteurs



▲ NSK, leader mondial des roulements de 3^{ème} génération.

(ABS notamment) délivrant des informations essentielles aux différents systèmes dynamiques du véhicule, et sont dotés des technologies d'étanchéité et de lubrification les plus avancées afin de garantir une efficacité et une durabilité optimales.

Cette génération de roulement (communément appelé Hub III) est également la plus aisée à installer, grâce à sa technique de « pré-boulonnage » et facilite grandement les opérations de maintenance sur véhicule.

Du côté de la direction

Saviez-vous qu'à chaque fois que vous tournez un volant, vous consommez du carburant ?

Les systèmes de direction assistée électrique (EPS) de NSK, en revanche, ne consomment que l'énergie nécessaire, contrairement aux systèmes hydrauliques beaucoup plus énergivores.

Concrètement, l'assistance de la direction est ici assurée par un moteur électrique introduit dans le système. De fait, lorsque vous tournez le volant, un capteur détecte l'effort et le moteur est activé pour apporter le niveau d'assistance approprié. Ni plus, ni moins. Ainsi, aucune énergie n'est gaspillée. Mieux : l'automobiliste économise du carburant et le constructeur gagne, lui, en légèreté puisque la suppression de la pompe hydraulique libère de la place. L'assistance

est contrôlée par un logiciel qui permet par ailleurs d'ajouter des fonctionnalités, telles que la suppression des vibrations au niveau du volant par exemple.

Enfin, côté châssis, NSK a réinventé l'ensemble du concept de colonne de direction réglable électriquement, en simplifiant le mécanisme, réduisant le nombre de pièces nécessaires et utilisant des moteurs plus petits et efficaces (40 % d'énergie en moins). Ces systèmes de direction NSK sont de plus développés sur les nouveaux véhicules et intéressent de plus en plus de constructeurs pour des raisons évidentes d'efficacité énergétique... ■

Des solutions dédiées à toutes les transmissions

Qu'elles soient automatiques, manuelles ou différentielles, NSK a la solution ad hoc pour tous les types de transmissions.

Des solutions pour aller plus loin...

Les changements de vitesses en accélération et en décélération se doivent aujourd'hui d'être de plus en plus souples de manière à réduire les pertes d'énergie et à limiter les consommations de carburant. Afin d'aller encore plus loin, NSK s'est lancé un défi supplémentaire : réduire de moitié la perte d'énergie entraînée par le phénomène de changement de vitesses. Et pour mener à bien ce défi, NSK est le seul équipementier à fabriquer lui-même chaque partie d'une transmission automatique, des roulements aux éléments d'embrayage unidirectionnel pour faire en sorte que chacun de ces composants soit les plus fins, les plus légers et les plus efficaces. De fait, ce qui peut s'apparenter à de tous petits détails permet en réalité d'aller beaucoup plus loin.

C'est pour cette raison que NSK propose des solutions dédiées aux transmissions automatiques telles que les roulements à rouleaux coniques avec moyeu intégré sur bague extérieure à durée de vie augmentée, qui permettent de ré-

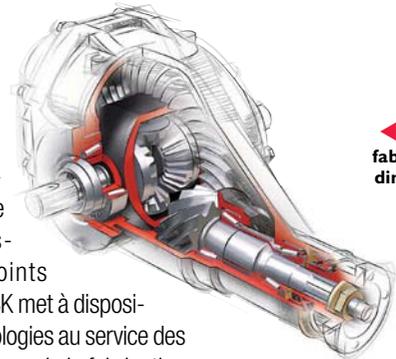
duire le nombre de composants et faciliter l'assemblage dans la boîte de vitesse. Ou encore en répondant, grâce à ses nombreuses références de butées à aiguille, aux exigences de dimensions et de spécifications propres à chaque transmission automatique.

En utilisant différents types de polymères dans la conception de ses cages, NSK est également capable d'augmenter les performances de ses roulements ainsi que de réduire leurs poids tout en assurant une meilleure lubrification et une bonne résistance thermique. Tout cela en maintenant des vitesses de rotation élevées et un faible coup pour une durée de vie optimisée en fonction des spécifications clients.

... plus longtemps

Côté boîte de vitesse, là encore, NSK ne laisse rien au hasard. Tant pour les transmissions conventionnelles (manuelles) que pour les plus récentes technologies à double embrayage, l'équipementier s'efforce de supporter la transmission de couples les plus élevés dans des espaces réduits. Depuis les butées

d'embrayage jusqu'aux roulements d'arbre de transmission avec joints « filtrants », NSK met à disposition ses technologies au service des leaders mondiaux de la fabrication de boîtes de vitesses. Avec toujours la même idée : être toujours plus efficace et efficient en fonctionnement sur véhicule et réduire le temps d'interventions en ateliers. Les roulements à joints filtrants NSK, par exemple, empêchent toute contamination par le lubrifiant de la transmission. Tandis que les roulements à rouleaux coniques à assemblage rapide offrent une stabilité et rigidité améliorée de l'assemblage. Les roulements avec plaques de maintien intégrées permettent quant à eux un assemblage optimisé dans la boîte de vitesses. Un alignement parfait entre les trous présents sur la plaque et ceux du carter est assuré grâce à la possibilité de rotation de la plaque autour de la bague extérieure. La technologie de rétention spécifique permet un meilleur alignement de l'assemblage du roulement,

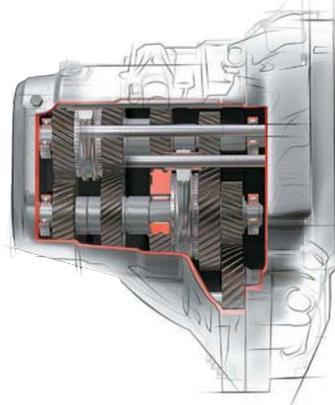


◀ Les process de fabrication de NSK diminuent de 20 % les frottements.

par rapport aux systèmes conventionnels. De quoi considérablement simplifier le travail en atelier.

Offrir à nos clients des composants toujours plus légers, mais performants et qui répondent aux nouvelles exigences de diminutions de frottements représente un défi technique permanent. Qu'à cela ne tienne : les traitements thermiques uniques de NSK pour une durée d'utilisation accrue, ainsi que les nouveaux roulements à rouleaux coniques et cage plastique dédié au marché des boîtes de vitesse, permettent une diminution du frottement de 20 % comparé à un produit standard, à cage acier par exemple. Toutes ces technologies NSK permettent aux constructeurs de réduire significativement le poids et les coûts des éléments de transmission grâce notamment à une optimisation des composants et une réduction des opérations d'assemblage en usine ou de maintenance sur véhicule en atelier. ■

▼ Chaque pièce conçue par NSK offre des performances optimales sur tous les types de transmissions.



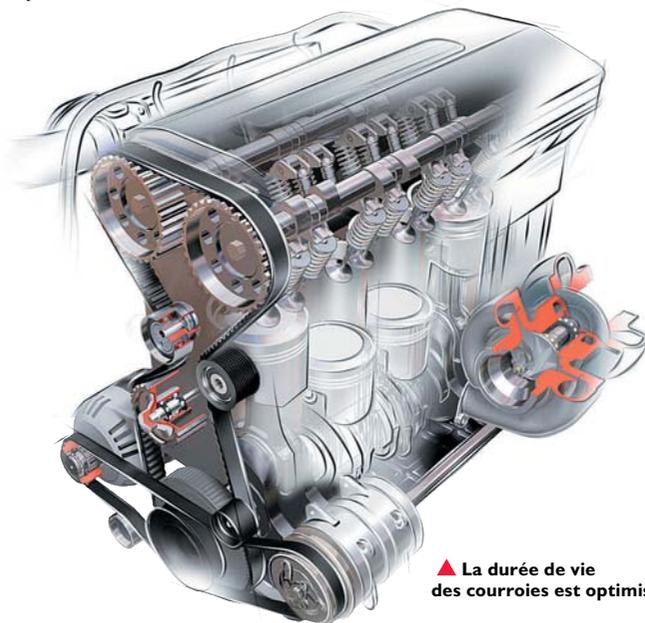
Améliorer les performances moteur

Indissociable du moteur, les roulements et galets d'accessoires gagnent toujours plus en exigences et en performance. Leader en première monte chez les équipementiers, NSK met également son expertise technologique au service des pièces moteur.

Les roulements et composants NSK pour moteur sont reconnus pour leur performance dans des conditions extrêmement sévères d'utilisation, notamment en cas de variation de températures importantes, de vibrations, de variations brutales de charge et d'exposition à l'eau, au sable ou encore à la poussière.

Les technologies appliquées à ces produits, qu'il s'agisse de roulements, de galets ou encore de roulements de poulies d'accessoires, tant en terme de matériau, que de design et de lubrification, ont permis de diminuer les frottements, d'améliorer la compacité tout en assurant une fiabilité optimale. Ces caractéristiques contribuent également à limiter la consommation du véhicule et à garantir une meilleure acoustique, tout en augmentant les performances moteur.

NSK propose ainsi une large gamme de roulements d'accessoires permettant de répondre aux différents besoins de ces applications. Des étanchéités performantes et une graisse



▲ La durée de vie des courroies est optimisée.

spécifique en assurent une fiabilité à toute épreuve.

De l'alternateur...

Mieux. A l'instar des leaders mondiaux en matière de roulements à billes, NSK a développé une grande compréhension des phénomènes en fonctionnement et caractéristiques propres à l'amélioration des com-

portements et de la durée de vie des alternateurs.

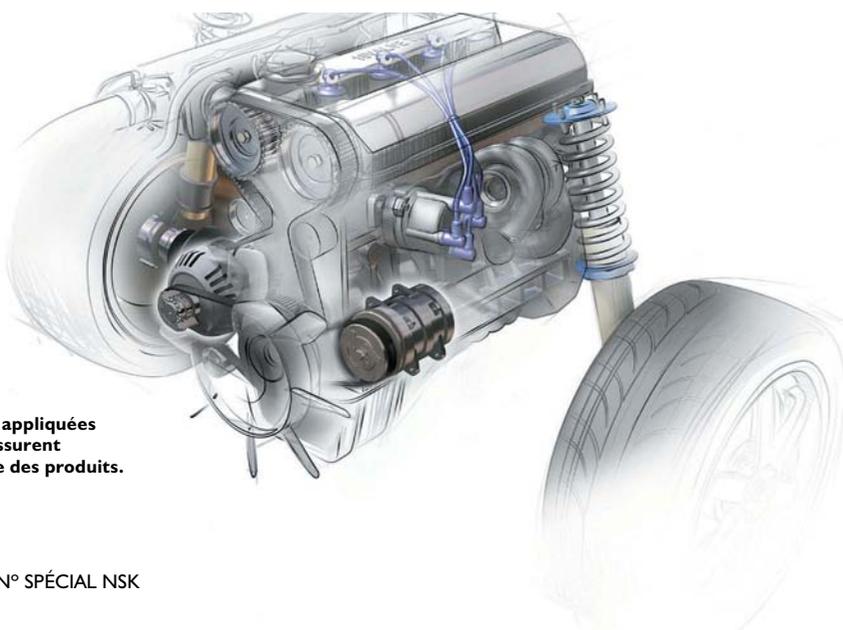
La combinaison d'aciers et de lubrifiants de hautes technologies permet aux alternateurs d'être performants, même à grandes températures et à vitesses élevées. La conception de pointe des joints assure au roulement, et donc à l'alternateur, une performance accrue

et une durée de vie plus longue. Enfin en intégrant un embrayage unidirectionnel à la poulie d'alternateur, il est également possible d'améliorer la durée de vie de la courroie. Le but : absorber les variations de vitesse transmises par la poulie de vilebrequin.

... au système d'air conditionné

Bien sûr, NSK ne saurait ignorer tout le système d'air conditionné désormais présent sur la quasi-totalité des véhicules roulants en Europe et plus seulement sur les modèles de luxe. Concrètement, le compresseur de climatisation est entraîné par la courroie d'accessoire. Etant donnée la puissance absorbée, la commande électrique permet de débrayer lorsque le système d'air conditionné n'est pas nécessaire, économisant ainsi du carburant. Conditionné par sa capacité à améliorer le niveau technologique de ses produits, NSK a mis au point les roulements à double rangées de billes à contact oblique et section mince, aussi appelé "roulements d'embrayage magnétique". Ces derniers sont dotés d'étanchéités performantes et à grande rigidité et peuvent tout aussi bien être utilisés dans les compresseurs de climatisation automobile, que dans les pompes à eau ou même encore dans des poulies d'accessoires.

Enfin, afin de s'adapter aux nouvelles normes de climatisation dont les compresseurs fonctionnent avec de nouveaux gaz réfrigérants sans fréon, NSK a mis au point des nouvelles butées ou douilles à aiguilles avec pistes intégrées. L'idée là encore : offrir la plus grande fiabilité, à vitesse élevée. ■



► Les technologies appliquées aux pièces moteur assurent une fiabilité optimale des produits.

NSK **PROKIT**
AUTOMOTIVE

ProKIT : la nouvelle alternative du kit

Nouvelle venue sur le marché de la rechange automobile indépendante, la gamme ProKIT de NSK rassemble, en une seule et même boîte le meilleur du roulement et de ses composants...
Testé et approuvé par le marché de l'équipement d'origine.

Se lancer sur un nouveau marché, c'est déjà s'assurer de disposer du bon produit. En décidant de partir à la conquête du marché de l'Aftermarket, NSK lance ProKIT. Mais qu'est-ce que ProKIT ?

Concrètement, ProKIT est une nouvelle gamme de kits de roulements destinée au marché de la rechange indépendante. Sa particularité : inclure, en une seule et même boîte tous les éléments nécessaires au remplacement des roulements, garantis 100 % pièces d'origine. Qu'il s'agisse des roulements ou des composants tels que les joints, les écrous ou encore les goujons, toutes les pièces, sans exception, sont recommandées et utilisées par les constructeurs automobiles eux-mêmes. La qualité de l'ensemble des pièces qui composent le ProKIT est également testée et approuvée en première monte... Une condition extrêmement importante pour NSK dont l'objectif principal est d'être le leader en termes de qualité globale. Sans compter que tous les produits sont fabriqués dans un environnement ISO TS 16949, norme garantissant la qualité dans l'industrie automobile.

La qualité à l'intérieur comme à l'extérieur

Mais au-delà des produits eux-mêmes, le packaging de la gamme ProKIT a également été pensé pour atteindre les plus hauts standards de qualité de NSK. Ainsi chaque boîte est-elle assortie d'un QR-Code délivrant des informations détaillées quant au lieu de fabrication du produit, de ses applications les plus courantes, etc. Et pour entrer davantage encore dans le détail, NSK s'appuie sur la base de don-

nées européenne TecDoc. Les garagistes et distributeurs peuvent ainsi aisément trouver quel produit NSK correspond à quel véhicule. L'équipementier japonais a donc mis un point d'honneur à soigner non seulement les produits, mais aussi le packaging abritant ces produits. Au point d'ailleurs qu'il n'a pas non plus lésiné sur la robustesse de la boîte, choisissant des matériaux rigides et un fini brillant. L'idée étant, bien sûr, de limiter au maximum les risques d'endommagement des pièces lors de leur acheminement vers les garages.

Mettre fin aux idées reçues

Et si NSK met la barre aussi haut pour le lancement, sur le marché de l'Aftermarket, de sa gamme ProKIT, c'est avant tout parce qu'il est désireux de s'installer durablement en tant que marque, certes récente

La gamme ProKIT est constituée à 100 % de pièces d'origine

sur le marché, mais indéniablement premium et professionnelle. Pourquoi ? Simplement parce que qui dit marque asiatique dit, couramment, marque bon marché, voire produits de mauvaise qualité. Une idée reçue à laquelle NSK souhaite mettre fin ! « *Ce qui nous importe, c'est de bien montrer que tout ce qui compose le ProKIT n'est pas une banale copie bon marché, mais bel*



et bien des produits de haute qualité. Ce que nous voulons clairement passer comme message, c'est que tous les composants rassemblés dans chacun des kits ProKIT sont des composants issus de l'équipement d'origine, y compris les joints et les écrous. Autrement dit, nous ne faisons pas de sourcing en Inde ou en Chine pour nos produits. Au contraire, nous mettons dans chaque boîte NSK des produits approuvés et éprouvés par des constructeurs de renom tels que Daimler, PSA, Renault, et bien d'autres », précise Paul Cranston, Automotive Aftermarket Director de NSK.

Sur un marché déjà extrêmement concurrencé, NSK fait le pari de partir à la conquête des distributeurs et garagistes indépendants grâce à

▲ La robustesse du packaging ProKIT a été poussée à son extrême afin de limiter les risques d'endommagement des pièces.

sa nouvelle gamme ProKIT. Un enjeu de taille, certes. Mais le produit jouit d'ores et déjà d'une valeur ajoutée indéniable : la position de leader mondial de NSK en matière de roulements pour l'équipement d'origine... ■

MOTION & CONTROL™

NSK

Pourquoi les constructeurs

HYUNDAI

CHRYSLER
CHEVROLET
FORD

MAZDA
MITSUBISHI
SUBARU
SUZUKI
TOYOTA
HONDA
NISSAN
DAIHATSU
INFINITY
LEXUS

NSK a bâti sa solide réputation d'équipementier leader en première monte grâce à une politique de technologie basée sur 4 points forts :

La Tribologie, ou sciences du frottement et de l'usure :

nos procédés de fabrication, de traitement de surface et de formulation des lubrifiants nous permettent de proposer les roulements les plus rapides, les plus silencieux et les plus durants.

Le Génie des matériaux :

nos recherches se concentrent sur la composition des matériaux, sur les procédés de traitements de surface ou thermiques ainsi que sur l'évaluation des performances. Les résultats de nos recherches fondamentales sont ensuite appliqués au développement de nos produits.

L'Analyse technologique :

dans le développement de produit, les études analytiques et principalement les simulations numériques, sont indispensables. Nous les utilisons pour modéliser la résistance de nos produits dans des conditions d'utilisations extrêmes afin d'en tirer les bénéfices dans nos procédés de fabrication et design de nos produits.

La Mécatronique :

combinaison de la mécanique et de l'électronique qui nous permet de créer des solutions révolutionnaires destinées aux motorisations haute performance, aux systèmes de contrôle véhicule, ou encore à toutes sortes de capteurs...

nous choisissent-ils ?



Les ETC (European Technology Centres) de NSK

ont la particularité d'être dotés de systèmes de tests et de validation spécifiquement développés pour le domaine du roulement.

A titre d'exemple, NSK a développé lui-même un outil logiciel baptisé « Brain » capable de simuler numériquement les mouvements et les frictions des composants en fonctionnement.

Les 14 centres de recherche de NSK œuvrent dans 5 domaines d'activité clés

La conception et le développement de nouveaux produits.

L'analyse détaillée des roulements et des composants adjacents.

Les essais d'applications.

Le développement conjoint avec les fournisseurs d'acier.

Les supports techniques aux clients, distributeurs, garages et les unités de fabrication.

NSK a le même objectif dans tous les domaines : N° 1 en Qualité Totale.

Grâce à des investissements continus et au travers de ses centres R&D les plus modernes, l'équipementier à la capacité de répondre aux exigences les plus hautes de ses clients.

Chaque produit fabriqué par NSK s'inscrit dans la durée et est conçu pour en limiter l'entretien.

Des collaborations pérennes

KUHAR, distributeur, Russie

« Kuhar "Rightstarter" est une société spécialisée dans la distribution et la vente au détail de démarreurs, alternateurs et de leurs composants depuis notre entrepôt de Moscou, ainsi qu'à travers notre magasin en ligne sur le territoire Russe et la Communauté des États Indépendants. Nous avons plus de 20 ans d'expériences sur le marché russe, avec une équipe coordonnée de professionnels, une large gamme de produits, une approche individuelle qui nous permet d'aller à la rencontre des besoins divers de nos partenaires. Cela fait maintenant plus de 10 ans que nous travaillons avec la marque NSK. Et nous sommes fiers de pouvoir dire que nous avons été l'un des premiers clients de NSK en Russie. A cette époque, il n'y avait pas de représentation commerciale de la marque en Russie et nous avons

donc commencé notre relation en Pologne. Nous avons visité les usines et avons rencontré les dirigeants du bureau de Varsovie. Résultat : nous sommes l'un des premiers distributeurs agréés de NSK sur le territoire russe.



LES POINTS FORTS DE NSK PAR KUHAR

La grande qualité des produits

La compétitivité des prix

La place qu'occupe NSK sur le marché de la première monte

A ce moment-là, notre longue expérience nous a permis de voir et d'évaluer correctement les perspectives de coopération avec NSK. Ce n'est pas un secret de dire que la part de marché des roulements NSK à la fois en première monte et sur le marché de la rechange pour les démarreurs et les alternateurs, est difficilement accessible aux autres fabricants de roulements premium. Cependant, devenir le premier représentant de NSK en Russie, ce n'était pas seulement prometteur, c'était également une véritable responsabilité. »

LES POINTS FORTS DE NSK PAR VOLTAGE

Une qualité indéniable

La flexibilité de leur politique tarifaire

Le désir d'excellence et l'esprit particulier de la société NSK

Le lien privilégié établi entre NSK et ses clients

« La société Voltage est l'un des plus grands distributeurs de pièces de rechange en Russie pour les voitures de marques étrangères. La société est spécialisée dans la distribution et la vente au détail de démarreurs, alternateurs, roulements et autres composants. Pendant plus de 20 ans d'activité sur le marché, nous avons formé un réseau de distribution dans les différentes régions et villes russes, y compris à Moscou, Saint Pétersbourg, Kaliningrad, Novossibirsk et Ekaterinbourg. Nous avons également ouvert des bureaux en Biélorussie, au Kazakhstan et en Ukraine. Cela fait maintenant 8 ans que nous travaillons avec la marque NSK. Dès que le représentant russe de NSK Polska a commencé son travail, nous avons été immédiatement intéressés

VOLTAGE, distributeur, Russie

par une coopération. Nous avons été invités à visiter l'usine en Pologne, nous avons eu une réunion avec la direction sur place, et nous avons signé un contrat. Certes, NSK est arrivé tard sur le marché russe dans le domaine des roulements premium. Mais il est de notoriété public que sur le marché mondial, NSK détient une position de leader, spécialement dans la catégorie des roulements pour démarreurs et alternateurs. Or, ceci est un critère essentiel pour nous. Nous sommes très satisfaits de notre collaboration et nous avons confiance dans son succès d'autant que les parts sur la gamme complète de roulements de NSK ont crû pour atteindre aujourd'hui 60 %.



en toute confiance

SAGA AUTO, distributeur, Pologne

« Saga Auto est un distributeur de pièces détachées automobile spécialisé dans les véhicules japonais et coréens. La société évolue sur le marché européen depuis 1996. Nous distribuons des pièces détachées produites par un grand nombre de fabricants asiatiques renommés, dont NSK, marque avec laquelle nous travaillons depuis environ 15 ans. Notre gamme de produits présente la particularité de n'être basée que sur les équipements d'origine. De fait, notre coopération avec NSK était une conséquence naturelle de cette politique. Concrètement, la gamme de produits proposée par NSK correspond



LES POINTS FORTS DE NSK PAR SAGA AUTO

Un très bon rapport qualité-prix des produits
Des marchandises facilement disponibles depuis les entrepôts implantés en Europe

aux besoins des clients de notre société et comme il est également l'un des principaux équipementiers d'origine, c'était un choix naturel pour notre compagnie. »

LES POINTS FORTS DE NSK PAR IXORA

Des produits de grande qualité

Un vaste choix

Une logistique confortable

Le taux de croissance le plus important parmi tous ses concurrents

« La société Ixora est le plus grand distributeur et détaillant de pièces auto et d'accessoires du district fédéral de la Volga. Nous sommes présents sur le marché depuis 12 ans, et aujourd'hui nous avons 20 magasins et 28 bureaux régionaux en Russie. Avec à notre disposition plus de 100 véhicules de livraison, nous desservons 160 villes sur notre territoire. De cette manière, nos 600 salariés accompagnent au quotidien 5 000 clients distributeurs et 105 000 clients détaillants permanents.



Nous avons débuté notre collaboration avec NSK en avril 2014. Pendant plusieurs années, nous avons acheté les produits aux distributeurs européens de NSK. Toutefois, lorsque NSK a ouvert un bureau en Russie, nous avons rencontrés les représentants de NSK pour envisager

IXORA, distributeur et détaillant, Russie

une coopération. Dans les deux mois qui ont suivi, nous avons signé un contrat pour une collaboration directe.

Aujourd'hui NSK est une marque avec une faible part de marché et un gros potentiel de croissance dans la catégorie premium, donc, si l'on reprend les termes de la « matrice BCG », on peut classer NSK parmi les marques « dilemmes » ! NSK est peut-être la marque la plus prometteuse sur le marché russe de la rechange automobile. »

« La page est encore vierge, à nous d'écrire l'histoire avec nos partenaires de demain »

Responsable du développement de l'Aftermarket automobile sur le marché français, Mickael Mirek entend transformer les faiblesses de NSK en véritables forces. L'ambition : arriver, en moins de 5 ans, au niveau des acteurs leaders du marché. Dont acte.

Quelle est votre vision globale du marché français de l'Aftermarket ?

Mickael Mirek. C'est un marché mature, parfaitement organisé et structuré avec des groupes français et internationaux, des plateformes nationales et régionales, des distributeurs, des fast-fitters, des acteurs du e-commerce et de nombreux MRA. Le maillage territorial est assez impressionnant et chaque acteur y trouve sa place.

C'est un microcosme dans lequel tout le monde se connaît, avec des codes et une structure qui lui sont propres et qui peuvent d'ailleurs paraître parfois compliqués vue de l'étranger.



De plus, vous le savez sans doute, mais nos produits sont depuis longtemps sur le marché OES au travers des réseaux constructeurs, mais aussi en rechange indépendante au travers des équipementiers et marques leaders du marché. Avec notre gamme ProKIT, notre objectif est d'accentuer notre pénétration sur le marché et élever la marque NSK au rang de marque premium en rechange. Nous mettons en avant la qualité d'origine des produits qui composent les kits NSK ainsi que la compétitivité que nous pouvons apporter sur ce marché. Cela dans un but précis : faciliter la réparation en atelier et assurer au consommateur final la qualité première monte au meilleur prix.

Quelles sont vos ambitions sur le marché français ?

M. M. Par rapport à ses concurrents européens, déjà bien implantés sur le marché français, NSK a un retard de 15 ans ! Mais il n'est jamais trop tard pour entrer sur un marché. Nous apprenons vite avec une approche terrain orientée client, et avons la flexibilité d'une petite structure avec les outils et moyens d'un groupe international. L'ambition et la passion qui nous animent sont aussi de véritables catalyseurs pour progresser dans cette longue aventure. Entrer sur un marché après tout le monde, n'est pas simple, mais c'est ce qui nous motive et rend le challenge encore plus intéressant.

Comment allez-vous organiser votre distribution ?

M. M. Nos partenaires distributeurs français sont aujourd'hui peu nombreux puisque nous démarrons cette activité. La page est encore vierge, à nous d'écrire l'histoire avec nos partenaires de demain.

Mon rôle est d'identifier les acteurs qui souhaitent nous accompagner et construire avec eux un véritable projet de partenariat sur des bases solides et pérennes.

Les lignes bougent actuellement en France de par les nombreux rachats, regroupements récents, l'arrivée de nouveaux acteurs internationaux ou encore du côté des plateformes constructeurs... Des opportunités se créent, à nous d'en profiter !

Quels sont vos forces ?

M. M. Notre personnel et nos produits ! Aussi, notre expérience en première monte couplée à notre expérience en aftermarket industriel depuis de nombreuses années, sont des atouts qui nous permettent aujourd'hui d'appréhender sereinement ce marché.

Et vos faiblesses ?

M. M. Même si tous les spécialistes du roulement connaissent NSK, il n'en demeure pas moins qu'aux yeux du grand public nous sommes, en France, encore peu connus en rechange automobile. Nous travaillons sur notre image pour élever celle-ci au rang de marque premium et nous développer en France et en Europe.

Notre gamme est actuellement limitée, ce qui peut freiner certains clients, mais nous sommes là pour leur expliquer que notre projet démarre et qu'il s'inscrit dans la durée. Nous nous donnons moins de 5 ans pour être au niveau des leaders actuel du marché. De fait, nos projets sont nombreux : nous allons étendre la gamme ProKIT, proposer de nouveaux services à nos clients en fonction des besoins et attentes du marché local...

Prochaine étape pour l'Aftermarket en France : une présence plus affirmée de NSK sur le Web ?

M. M. Dans un premier temps, nous lançons notre site internet dédié à l'après-vente automobile www.nsk-autoaftermarket.com, en Anglais, pour le salon Automechanika. Plusieurs autres langues (dont l'Allemand et le Français) seront disponibles par la suite. Notre site proposera notamment un accès direct au catalogue NSK sur TecDoc, des informations sur nos produits, une recherche distributeurs, ainsi qu'une vue d'ensemble de nos sites de production.

Aussi, nous nous intéressons à ce canal de distribution et étudions toutes les pistes dans notre plan de développement. Mais nous cherchons avant tout des partenaires avec une capacité de stockage et de distribution locales de nos produits sur le terrain.

Bureaux de Vente NSK – Europe, Moyen-Orient et Afrique

France & Benelux

NSK France S.A.S.

Quartier de l'Europe
2, rue Georges Guynemer
78283 Guyancourt Cedex
Tel. +33 (0) 1 30573939
Fax +33 (0) 1 30570001

Afrique du Sud

NSK South Africa (Pty) Ltd.
25 Galaxy Avenue
Linbro Business Park
Sandton 2146
Tel. +27 (011) 458 3600
Fax +27 (011) 458 3608

Italie

NSK Italia S.p.A.
Via Garibaldi, 215
20024 Garbagnate
Milanese (MI)
Tel. +39 02 995 191
Fax +39 02 990 25 778

Royaume-Uni

NSK UK LTD.
Northern Road, Newark,
Nottinghamshire NG24 2JF
Tel. +44 (0) 1636 605123
Fax +44 (0) 1636 643276

Allemagne, Autriche, Suisse, Scandinavie

NSK Deutschland GmbH
Harkortstraße 15
40880 Ratingen
Tel. +49 (0) 2102 4810
Fax +49 (0) 2102 4812290

Moyen-Orient

NSK Bearings Gulf Trading Co.
JAFZA View 19, Floor 24 Office 2/3
Jebel Ali Downtown,
PO Box 262163
Dubai, UAE
Tel. +971 (0) 4 804 8205
Fax +971 (0) 4 884 7227

Russie

NSK Polska Sp. z o.o.
Russian Branch
Office I 703, Bldg 29,
18th Line of Vasilievskiy Ostrov,
Saint-Petersburg, 199178
Tel. +7 812 3325071
Fax +7 812 3325072

Espagne

NSK Spain, S.A.
C/ Tarragona, 161 Cuerpo Bajo
2a Planta, 08014 Barcelona
Tel. +34 932 89 27 63
Fax +34 934 33 57 76

Pologne & CEE

NSK Polska Sp. z o.o.
Warsaw Branch
Ul. Migdalowa 4/73
02-796 Warszawa
Tel. +48 22 645 15 25
Fax +48 22 645 15 29

Turquie

NSK Rulmanları Orta Doğu Tic. Ltd. Şti
19 Mayıs Mah. Atatürk Cad.
Ulya Engin İş Merkezi No : 68/3 Kat. 6
P.K.: 34736 - Kozyatağı - İstanbul
Tel. +90 216 4777111
Fax +90 216 4777174

