STECO POWERLA MEILLEURE FAÇON DE DÉMARRER



NEXUS Automotive Algérie : c'est signé !

C'est en Algérie que NEXUS Automotive International ouvre la voie des organisations locales du groupement sur le continent Africain. Une création annonciatrice de développements professionnels importants pour un des principaux piliers du marché automobile africain.

L'origine de NEXUS Automotive Algérie est à chercher du côté du dynamisme des quatre adhérents de N! et de leur union autour de projets de « création de valeur ». Comme le souligne Gaël Escribe, CEO de NEXUS Automotive International: « Nous sommes particulièrement heureux de la fondation de Automotive **NEXUS** Algérie qui souligne non seulement l'ambition des distributeurs parmi les leaders sur ce marché mais plus encore leur implication dans la professionnalisation et la structuration de la filière de la rechange automobile de leur pays ». Reconnus par l'ensemble de la profession en Algérie, les groupes A&M Distribution. Douadi Automotive, Habchi Auto Distribution et Siad Automobile Group comptent parmi les plus importants distributeurs en pièces et équipements automobiles pour véhicules légers et poids lourds. Chaque groupe s'appuyant sur des réseaux de revendeurs dans toutes les grandes villes d'Algérie, NEXUS Automotive Algérie acquiert, d'emblée, une dimension nationale inégalée à ce jour. « Rejoindre ce groupement international nous procure les moyens de résister à une évolution aléatoire du marché, de la technologie, de la façon d'appréhender un véhicule », a déclaré Mohammed Siad.

Rencontre avec les fournisseurs prévue

La naissance officielle de NEXUS Automotive Algérie (dont le siège sera à Alger) aura lieu le 16 mai 2016, et réunira les quatre membres fondateurs et un représentant de NEXUS Automotive International,

cinquième actionnaire de la structure. L'actionnariat NEXUS Automotive International, souhaité par les membres de NEXUS Automotive Algérie, se veut également une constante pour l'organisation internationale, qui désire toujours s'impliquer dans la vie d'une entité locale ou régionale de la communauté N! Mohammed Siad, à la tête des Etablissements éponymes,





est pressenti pour en prendre la présidence. La structure devrait se doter rapidement d'un membre permanent en charge des relations fournisseurs. de l'animation réseaux et de la coordination des projets stratégiques. Afin d'officialiser son lancement auprès de la communauté des partenaires fournisseurs de N!, NEXUS Automotive Algérie organise les 23 et 24 mai prochains, des rencontres avec les plus

grands noms de l'équipement automobile, auxquels la nouvelle organisation fera part de ses projets de modernisation du marché de la rechange en Algérie.

Des projets et des ambitions

Au sommaire de ces projets, NEXUS Automotive Algérie a inscrit prioritairement la formation et l'optimisation des ressources





humaines, dans le cadre de la N! ACADEMY comme le souligne Abderrezak Akroune (A&M) Distribution): « Nous entendons développer avec N! ACADEMY de nouveaux concepts au plan des achats et de la logistique, ainsi qu'au plan commercial, car nous avons pour objectif de structurer et de croître davantage. Pour cela, il faut un encadrement très ciblé ». NEXUS Automotive Algérie s'appuiera sur le prestataire international retenu par N!, EIPM, en charge

des membres très impliqués : « C'est un projet auquel nous tenons particulièrement parce que l'on ne peut pas détacher notre développement et celui de la filière, de la compétence de nos managers à tous les niveaux et donc de la formation professionnelle », a ajouté Fayçal Douadi, NEXUS Automotive Algérie compte également sur ces rencontres pour envisager la mise en place de la marque propre DR!VE+, destinée à absorber la demande en pièces de qualité mais à des prix plus attractifs afin de contrer la prolifération de produits à bas coûts : « Le marché algérien ne peut pas absorber que des pièces au positionnement premium alors que notre Smic est à 200 euros. L'initiative DR!VE+, conduite en partenariat avec des fournisseurs partenaires de N!, nous permettra d'accéder à de nouvelles parts de marchés» Redjem Habchi. commente Parallèlement, les adhérents envisagent de mettre sur pied, rapidement, les deux réseaux de garages pour VL et PL, NEXUSAUTO et NEXUSTRUCK, après audit des besoins en technique formation réparateurs et mécaniciens. « Je ne suis pas surpris que NEXUS Automotive Algérie se fonde aussi rapidement, c'est l'un des trois plus grands marchés d'Afrique. Qu'il devienne le premier à se doter d'une structure N! n'a rien de surprenant, d'autant que les membres fondateurs ont exprimé des besoins très clairs auxquels nous répondons, avec notamment N! ACADEMY, NEXUSAUTO ou DR!VE+, pour ne citer que ceuxlà », a conclu Gaël Escribe.

de dresser les contenus avec



UN PARTENAIRE DE CHOIX

www.mahle-aftermarket.com

Un niveau élevé de fiabilité et d'efficacité opérationnelles vous assure de faibles coûts de fonctionnement et une grande tranquillité d'esprit.



Nos promesses:

performance, qualité et fiabilité.



Mahle Letrika avance sur le PL

Mahle cherche à affirmer son autorité dans le secteur du transport routier grâce à sa gamme en développement constant. En 2015, la société a annoncé l'acquisition de Letrika, dont certains produits sont disponibles dans la gamme Aftermarket sous la margue Mahle Original depuis le début de l'année 2016.

L'excellence technologique de Letrika a séduit le groupe Mahle

marque de réputation mondiale.



dont des centres de recherche et développement en Allemagne. en Angleterre, aux États-Unis, au Brésil, au Japon, en Chine et en Inde. De plus, la société a enregistré des ventes annuelles dépassant les 11 milliards d'euros, faisant d'elle l'une des marques les plus réputées du secteur automobile mondial. C'est grâce à la réussite croissante de Mahle



position en Algérie avec une offre plus étoffée. Mahle y est déjà très présent mais le secteur du PL et agricole représente un axe majeur de croissance pour Mahle dans ce pays. Pour les professionnels de l'après-vente, cette acquisition par le groupe va leur permettre de bénéficier d'un support technique complet par les spécialistes Mahle aftermarket et notamment lors des sessions de formation liées aux différentes familles de la marque. En outre, les produits Mahle Letrika, démarreurs, alternateurs. commandes électriques, moteurs électriques et pièces auxiliaires, jouiront de la qualité d'origine comme tous les autres ainsi que de l'expérience développement et en construction de l'électronique et de la mécatronique du nouveau centre de profit « Commandes



démarreurs, des alternateurs, des commandes et des moteurs électriques, ainsi que des systèmes mécatroniques pour les voitures particulières, les engins agricoles et de chantier, les véhicules commerciaux et industriels et les applications maritimes. La société, dont le siège social est en Slovénie, est un acteur majeur sur le marché mondial, aussi bien dans le domaine des équipements d'origine que dans celui des pièces de rechange. Mahle Letrika a été intégré au groupe en tant que centre de profit « Commandes électriques et Applications 1 » et exerce son activité commerciale sous ce nom de Mahle Letrika



depuis avril 2015. À partir du 1er janvier 2016, l'activité de pièces de rechange a été intégrée à l'unité opérationnelle Après-vente sous la marque Mahle Original. En conséquence, les nouveaux produits bénéficieront de l'image et du réseau de distribution bien développé de Mahle Original, une



Pendant de nombreuses années, les deux groupes ont poursuivi le même objectif de développement intensif de technologies destinées à la réduction de la consommation et des émissions. Les gammes de produits Letrika et Mahle se complètent parfaitement. Il est donc tout à fait logique de réunir les activités des deux sociétés. Pour élargir son expertise en mécatronique, Mahle a pris participation majoritaire dans Letrika à l'automne 2014. Rappelons que Mahle, dont le siège est à Stuttgart, est l'un des principaux fournisseurs de pièces et de technologies automobiles pour les constructeurs première monte (OEM). L'année dernière, le conglomérat a annoncé qu'il employait 75 000 personnes dans le monde sur plus de 170 sites.





dans le monde, que la société a pu accroître sa stratégie de fusions et d'acquisitions en intégrant la marque Letrika - anciennement connue sous le nom d'Iskra - dans son portefeuille.



Mahle, gage de qualité d'origine en Algérie

Le lancement de ces nouveaux produits va permettre à Mahle électriques et Applications 1 ». Il sera plus ainsi plus aisé aux mécaniciens d'accéder à un catalogue global englobant les applications mécatroniques pour la rechange et répertoriées en fonction des besoins de ce marché.

SKF prône les tests des lubrifiants

Reprenant le leit motiv bien connu de « la supériorité des produits par les tests », SKF montre comment il est important de bien choisir la graisse adaptée à l'utilisation.



Les processus de production d'une Graisse et les matières premières utilisées influencent grandement propriétés les et les performances de la graisse. Il est pratiquement impossible de choisir ou de comparer des graisses en se basant uniquement sur leur composition. Par conséquent, des tests de performances sont nécessaires pour fournir des informations cruciales. l'équipementier, SKF a accumulé de vastes connaissances sur l'interaction des lubrifiants, des matériaux et des surfaces. Ces connaissances ont souvent conduit SKF à établir des normes industrielles en termes de test de lubrifiants pour roulements. Emcor, ROF, ROF+, V2F, R2F et Bequiet ne représentent que quelques-uns des nombreux tests mis au point par SKF pour évaluer les performances des lubrifiants dans les conditions de

fonctionnement des roulements.
Grand nombre d'entre eux sont couramment utilisés par des fabricants de lubrifiants du monde entier. Les Grand fabricants Pétroliers de Graisse font subir à leur produit sept test différents,

 $N \circ 3$ I



SKF fait subir à ses graisses pas moins de quatorze tests dans des conditions réelles afin d'apporter une meilleure garantie à ses produits.

Comment choisir la graisse SKF

Le choix d'une graisse peut s'avérer être un processus délicat. SKF a mis au point plusieurs outils, afin de faciliter le choix du lubrifiant le mieux approprié. La vaste gamme d'outils disponibles comprend aussi bien des tableaux spécifiques aux applications et faciles à utiliser,

que des logiciels performants permettant de choisir la graisse en fonction de conditions de service détaillées. Le tableau de sélection des graisses pour

roulements de base, vous propose des suggestions rapides, sur les graisses les plus utilisées dans des applications typiques.

Graisse	Description	Exemples d'Applications	Consistance
LGMT 2	Usage général industriel et automobile	Roulement de roues de véhicules - Convoyeurs et ventilateurs - Petits moteurs électriques	2
LGMT 3	Usage général industriel et automobile	Roulement d>100 mm - Arbre Vertical ou rotation bague extérieure du roulement. Roulements de roues de voitures, camions et remorques	2
LGEP 2	Extême pression	Section de formation et de presse des papeteries. Roulements de cylindres de travail dans l'industrie sidérurgique. Machines lourdes, tamis vibrants	2
LGWA 2	Plage de température étendue, Extême pression	Roulements de roues de voitures, camions et remorques. Lave linge. Moteur électrique.	2
LGFP 2	Compatibles alimentaires	Equipements de transformation des aliments. Emballeuses. Embouteilleuses.	2
LGGB 2	Biodégradable, faible toxicit	Matériel Agricole et Forestier; Traitement de l'eau et irrigation.	2
LGBB 2	Graisse pour roulements de pales et lacets d'éoliennes	Roulements de pales et lacets d'éoliennes	2
LGLT 2	Basse température vitesses extrêmement élevée	Textile et broches de machines - outils. Petits moteurs électriques et robots. Cylindres d'impression.	2
LGWM 1	Extême pression, Basse Température	Arbre principal d'éoliennes. Systèmes de lubrification centralisée. Applications de butées rotules sur rouleaux.	1
LGWM 2	Extême pression, Basse Température	Arbre principal d'éoliennes. Applications tout-terrain ou maritimes Haute résistance. Applications exposées la neige.	2
LGEM 2	Forte viscosit avec lubrifiants solides.	Concasseurs machoires. Engins de construction. Machines vibrantes.	2
LGEV 2	Très Forte viscosit avec lubrifiants solides.	Roulements de tourillons. Galets-supports et butées sur rouleaux de fours rotatifs et sécheurs. Couronnes d'orientation.	2
LGHB 2	Forte viscosit EP, température é l evée	Rotules lisses acier/acier. Section de séchage de papeteries. Roulements de cylindres de travail et de coulée continue, sidérurgie	2
LGHP 2	Graisse polyurée haute performance	Moteurs électriques. Ventilateurs même vitesse élevée Roulements bille grande vitesse	02/03/2016
LGET 2	Température Extême	Equipements de boulangeries. Machines gaufrette. Machines de séchage de textile.	2

Arco, batterie 100 % locale

A Aïn M'Lila, la Sarl Fabcom fabrique et commercialise les batteries Arco en privilégiant les ressources comme les débouchés nationaux. Et nourrit les plus grandes ambitions.





Comme dans la tradition la plus pure, l'entreprise affiche son caractère familial en toute simplicité, le président, Abdel Rachid Attia, est assisté par son frère, Boudjemaa, lorsque la maison est conduite



Aissam Attia, le fils du premier et directeur général de Fabcom, pour ne citer qu'eux. Et lorsque nous nous sommes rendus chez eux, le directeur général était accompagné de sa petite fille comme pour indiquer, déjà, le côté pérenne de l'entité familiale, même si nous devons au hasard



le fruit de cette rencontre. Pourtant, dès le début, c'est avec une grande fierté que l'on nous annonce la création de Fabcom en 2013, et le démarrage de la production au premier trimestre 2015. Nos rêves de vous dresser l'histoire d'une dynastie familiale en plusieurs épisodes s'écroulèrent alors, mais laissèrent place à une autre épopée, qui ne manquera pas de vous captiver. Vous est-il arrivé souvent, alors que le produit que vous commercialisez se trouve en rupture, de décider de vous mettre à le fabriquer ? La genèse de Fabcom vient de là...

De distributeur à fabricant

Depuis plus de vingt ans, famille Attia distribue essentiellement les batteries Steco (il y aura aussi Rombatt), et lorsque Steco rencontre les problèmes qu'on lui connaît (l'ancien Steco, s'entend), les clients se retrouvent perdus, mais se sentent liés à leur distributeur, fidélité. Parallèlement, commente le frère du président, le gouvernement appelle à la

fabrication locale pour diminuer la part exorbitante de l'importation et endiguer le chômage qui monte. L'Etat semble prêt à aider les entrepreneurs qui se lancent. Forts de ces arguments, les Attia se lancent dans une étude de faisabilité économique rendue plus aisée du fait que le monde de la batterie n'avait guère de secrets pour eux! Cette étude les fait rencontrer des professionnels de la conception d'usines en Algérie, certes, mais aussi en Italie, en Chine, en France... Ce sont les italiens, en l'occurrence la Sovema S.p.A., qu'ils retiennent pour la création, et le projet de fabrication de batteries plomb/calcium s'engage dans sa phase active dès 2013, à Aïn M'Lila. Comme le précise le président Abdel Rachid Attia, « nous avons bénéficié d'un encadrement très bien formé, qui a présidé au montage et aux essais. Nous avons créé notre propre laboratoire de recherche et développement, notamment autour des questions chimiques. Laboratoire que nous avons renforcé avec l'arrivée, il y a deux mois à peine, de Yazid Lahmidé, nommé directeur de production. Parallèlement à l'instauration de l'usine, nous avons intégré un process de formation de notre personnel dans tous les ateliers ». L'ensemble des activités étant rassemblé sur le lieu même de la fondation et des origines familiales à Aïn M'Lila. Toujours d'après Boudjemaa « l'usine conçue pour produire 250 000 batteries par an, a vite révélé un potentiel beaucoup plus important, de 500 000 unités par an, grâce à la capacité des équipements dont s'est dotée Fabcom ». Les batteries de 36 à 200 ampères (tourisme et PL, notamment) peuvent démarrer ! Les clients sont-ils alors au rendez-vous?



Surfer sur la fidélité

« Nous étions sur le marché de la batterie depuis longtemps et bénéficions de notre propre clientèle, c'était plus facile que de se lancer en devant la construire » commente Abdel Rachid Attia, tout en précisant, alors qu'on pose la question d'une inévitable interrogation de la part d'une clientèle habituée à acheter des produits à son distributeur, face à une offre nouvelle de fabricant : « Nous avons invité nos clients à découvrir nos installations ici à Aïn M'Lila, clients qui ont assisté aux différentes étapes de notre projet. Nous leur avons offert les premières batteries pour qu'ils puissent les tester en