

## FACE AU COVID-19, NTN-SNR PLUS QUE JAMAIS AUX CÔTÉS DE SES CLIENTS ET PARTENAIRES

**Alors que le marché de la rechange automobile redémarre progressivement suite au confinement qui a affecté l'ensemble de la France ainsi que de nombreux pays à travers le monde, NTN-SNR a mis en place toutes les mesures sanitaires indispensables à la sécurité de ses équipes. Pleinement conscient des nouveaux enjeux, l'équipementier leader mondial annonce de nouvelles nominations qui viendront redynamiser son activité.**

### UNE ORGANISATION SANS PRÉCÉDENT POUR LE MAINTIEN DE L'ACTIVITÉ

Très rapidement confronté au Covid-19 avec le développement de deux clusters en Haute-Savoie, NTN-SNR s'est immédiatement mobilisé en organisant chaque jour une réunion de crise afin de suivre l'évolution de la situation. Conscient des enjeux, des mesures sanitaires exceptionnelles ont été imposées aux salariés au sein des locaux pour limiter la propagation du virus. C'est grâce à cette capacité à anticiper le confinement qu'NTN-SNR a pu réagir vite suite aux annonces du gouvernement et trouver le bon équilibre entre sécurité sanitaire et continuité de service. Pour cela, plusieurs centaines de personnes assurant des fonctions administratives et commerciales vitales pour l'entreprise ont poursuivi leurs missions en télétravail afin de maintenir le contact avec les clients et partenaires.

La pandémie n'affectant pas les pays simultanément, NTN-SNR s'est ensuite rapproché de plusieurs organismes internes liés à la sécurité (la direction industrielle, les services médical, ergonomie et hygiène et sécurité) afin de sécuriser les espaces de travail de la logistique aval. Les salariés ont ainsi pu continuer à travailler en toute sécurité et répondre aux demandes des pays non confinés à l'instar des pays de l'est.

Le marché de l'automobile ayant été fortement impacté et ralenti par le confinement, une reprise progressive mais rapide d'activité des usines de production de NTN-SNR était tout de même nécessaire pour répondre aux besoins d'autres secteurs comme celui de l'aéronautique. Pour cela, l'équipementier a dans un troisième temps concentré ses efforts sur la mise en conformité de ses usines. Grâce, une nouvelle fois, à l'appui de la médecine du travail, de nouvelles mesures ont été mises en œuvre afin d'assurer le respect de la distanciation physique et de la décontamination des postes de travail entre chaque roulement d'équipe.

*« Suite à cette situation sanitaire sans précédent et les deux mois de confinement qui se sont écoulés, NTN-SNR a repensé sa façon de travailler et l'aménagement de ses locaux afin de garantir la sécurité et la santé de ses salariés. Pour limiter au maximum les contacts humains et ainsi la*

*propagation du virus, chaque employé est amené à être présent quelques jours par semaine ou bien par demi-journée dans les locaux. Grâce à un encadrement efficace du télétravail, nous affichons désormais un niveau de reprise d'activité inespéré il y a encore quelques semaines et nous félicitons d'avoir réussi à mettre en œuvre une continuité de service efficace tout au long de la crise sanitaire », conclut Christophe ESPINE, Directeur Communication du groupe NTN-SNR.*

### TROIS NOMINATIONS POUR DYNAMISER L'ACTIVITÉ

- Jonathan DELALU, Directeur commercial EMEA, Business Unit Rechange Automobile

Avec plus de 13 années d'expérience dans le secteur automobile, Jonathan DELALU, a pris le 1er juin dernier ses fonctions en tant que Directeur commercial EMEA.



Passionné par l'aéronautique, Jonathan DELALU réalise son cursus en école de commerce à Toulouse. Attiré par la culture des pays scandinaves, il quitte ensuite la France en 2007 pour la Suède où il passera 10 années de sa vie. Contrôleur de gestion dans un premier temps au siège de Renault à Stockholm, il est rapidement conquis par le mode de vie nordique et sa hiérarchie collaborative et adopte la double nationalité Franco-Suédoise. Chef de projet puis Gestionnaire de performance réseau, il continue son ascension chez Renault au cœur du marché automobile avant de rejoindre Valeo SERVICE en tant que Responsable Ventes et Marketing sur le marché de la rechange pour les pays scandinaves.

En 2018, il saisit l'opportunité qui lui est offerte par NTN-SNR de rentrer en France. Après deux années en tant que Responsable commercial en charge de l'Europe du Nord dont il a une très grande

expérience, du Royaume-Uni et de l'Italie, il succède à Christophe IDELON.

« Malgré un contexte sanitaire et économique perturbé, je suis ravi de prendre la suite de Christophe IDELON » déclare Jonathan DELALU, Directeur commercial EMEA, chez NTN-SNR. « Bien qu'une prise de poste en période de confinement ne soit pas commune, les outils numériques à notre disposition m'ont permis d'échanger avec mes nouveaux collaborateurs tout en respectant les mesures sanitaires indispensables à la sécurité de tous. Tout en poursuivant les actions initiées par mon prédécesseur nous travaillerons, mes équipes et moi-même en étroite collaboration afin de proposer à nos clients et partenaires de nouveaux modes de fonctionnement plus adaptés à l'après-Covid 19. Et comme il est impossible d'avancer et de gagner seul, l'écoute et l'échange seront au cœur de mon management pour accompagner chaque pays et chaque marché en fonction de ses besoins et de ses spécificités locales, » conclut Jonathan DELALU.

- Michel METRAL, Expert technique aftermarket en charge de la formation



Conscient de la nécessité d'accompagner les professionnels au quotidien, NTN-SNR affiche depuis le début de l'année sa volonté d'enrichir son catalogue de formation ainsi que tous les outils nécessaires à ses clients et aux garages. Très présent auprès des distributeurs et garagistes en France comme en Europe avec son éventail de services (application Tech ScaN'R, tutoriels de montage-démontage, brochures et sessions de formation technique, outillage spécifique) l'équipementier souhaite cibler un nouveau public non moins important : les réparateurs d'aujourd'hui et ceux de demain. Dans cette perspective d'offrir encore des services et face au succès des nombreuses formations ciblant les étudiants d'ores et déjà en cours dans plusieurs pays européens, NTN-SNR accueille au sein de son équipe Michel METRAL, technicien en charge des questions relatives à la formation auprès des clients, des garages et des écoles, en charge également de tous les supports techniques ainsi que du développement des outillages spécifiques avec nos partenaires. « Le savoir-faire que nous avons développé se retrouve dans nos produits mais pas seulement », explique Michel METRAL, Technicien en charge de la formation chez NTN-SNR. « Afin d'accompagner au

*mieux les réparateurs d'aujourd'hui mais aussi de demain, nous devons leur transmettre notre expertise, sans quoi nous perdons une partie de la valeur ajoutée que nous avons cultivé. Pour cela nous mettons déjà à disposition de nos clients de nombreux outils pédagogiques et souhaitons, grâce à ces formations techniques, continuer à les guider et les conseiller au quotidien. »*

- Nico CARUCCI, Responsable des ventes DACH et Benelux Business Unit Rechange Automobile



Le 1er juillet 2020, Monsieur Nico CARUCCI succèdera à Marcus HAEHNER et prendra ses nouvelles fonctions en tant que Responsable des ventes au sein de la Business Unit Rechange Automobile en Allemagne où NTN-SNR est l'un des acteurs incontournables du marché de la rechange. Largement reconnu comme expert du

marché automobile, Nico CARUCCI mettra son savoir-faire au service des actions entreprises par son prédécesseur afin de les mener à bien.

*« C'est avec beaucoup d'enthousiasme que je m'apprête à prendre mes nouvelles fonctions en succédant à monsieur HAEHNER. Il me tarde de mettre mes nombreuses années d'expérience sur le marché de la rechange automobile à profit afin de renforcer davantage la position de NTN-SNR sur le marché allemand tout en continuant à être un partenaire fiable pour nos clients, » se réjouit Nico CARUCCI, Responsable des ventes DACH et Benelux, chez NTN-SNR.*