

01

January 2021 | janvier 2021

**NORS**  
magazine

**ambitious.  
transparent.  
personal.  
charming.**





**Production Credits**  
**Crédits à la production**

**Editor** | Éditeur : Ana Salomé

**Newsroom Coordinator** | Coordinateur de rédaction : José Albuquerque

**Creative partner** | Partenaire créatif : Mesh Agency

**Print Run** | Tirage : 3 500 copies

**Legal Deposit** | Dépôt légal : 378317/14

**Nors**: Rua Manuel Pinto de Azevedo, 711, 1º, 4149-010 Porto, Portugal

**Contact** | Contact : +351 226 150 320 | [dpc@nors.com](mailto:dpc@nors.com)

## we are ambitious

**8. The new Nors magazine**  
Le nouveau magazine Nors

**10. Exponential Nors**  
Exponential Nors

**18. Back to the Future**  
Retour vers le futur

6.

## we are transparent

**24. From Canada with love**  
Du Canada, avec amour

**38. Nors News**  
Nouvelles de Nors

**64. Sustainable Motions**  
Mission : Durabilité

22.

## we are personal

**68. Tomaz Jervell**  
Tomaz Jervell

**70. Behind the scenes - José Albuquerque**  
Dans les coulisses avec José Albuquerque

**74. Crisis management - Vanessa Castro**  
Gestion de crise - Vanessa Castro

66.

## we are charming

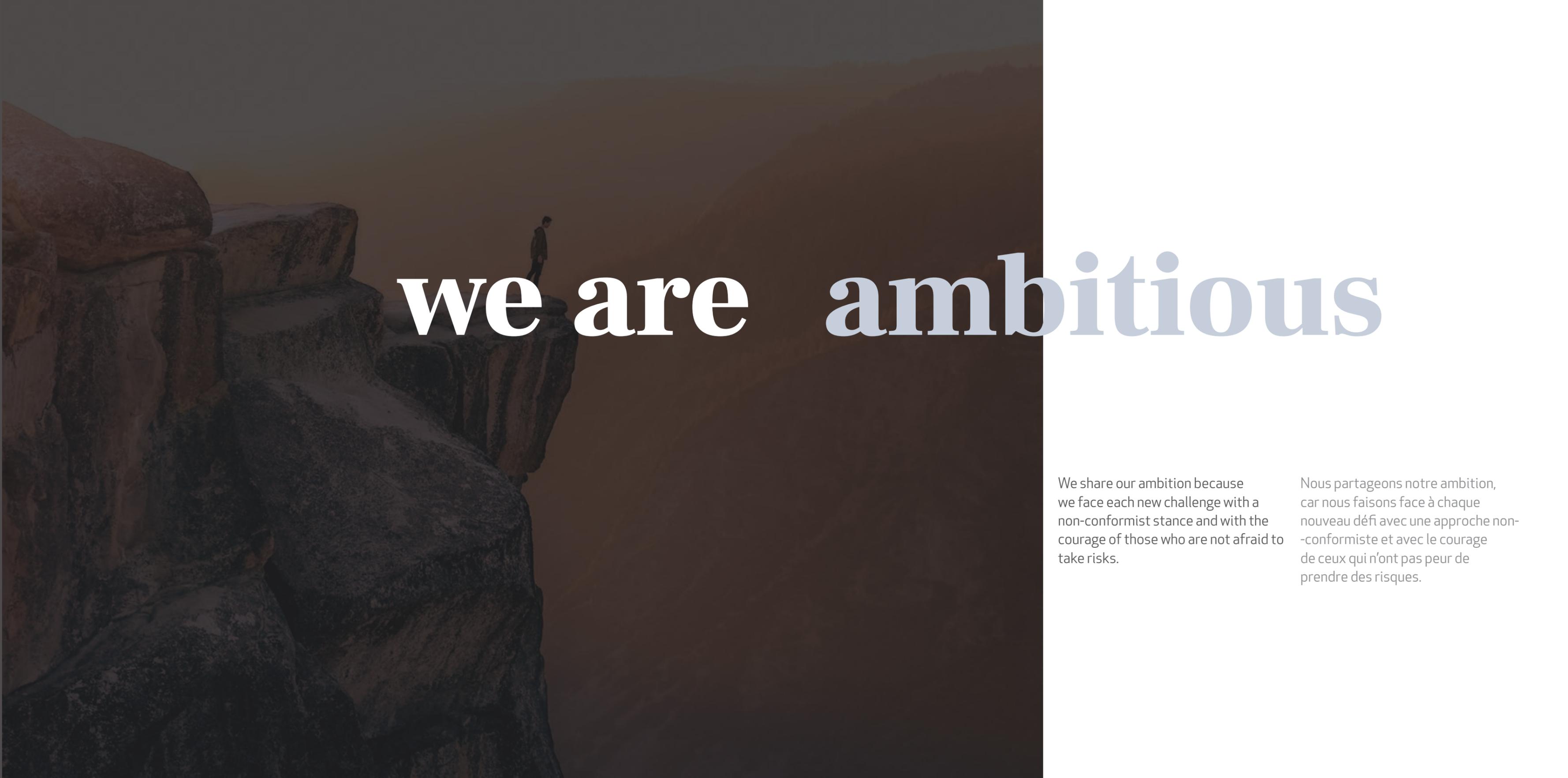
**80. Our press review**  
Notre revue de presse

**86. Towards the stars**  
Vers les étoiles

**88. Well-being**  
Bien-être

**90. Nors Kids**  
Enfants Nors

78.



# we are ambitious

We share our ambition because we face each new challenge with a non-conformist stance and with the courage of those who are not afraid to take risks.

Nous partageons notre ambition, car nous faisons face à chaque nouveau défi avec une approche non-conformiste et avec le courage de ceux qui n'ont pas peur de prendre des risques.

# the new Nors magazine

## le nouveau magazine Nors

**Tomás Jervell**  
CEO  
PDG

Welcome to our new corporate magazine.

Nors Magazine reflects our existence as a group and the diversity and experience of our companies. It is a bridge that brings us closer to our employees and our partners, based on the most important characteristics of our personality: it highlights our ambition, reveals our transparency, the strength of our relationships and the authenticity of our charisma.

2020 was a year full of challenges and achievements for Nors. We have rebuilt our identity and reaffirmed our purpose, linked to our skill to inspire confidence and establish long lasting relationships. This is our motto: We Drive Trust.

We welcomed Strongco, Nors' new company, with operations in Canada, and thereby we made our commitment even more global.

Last year we were abruptly put to the test. The pandemic crisis has forced our people and our operations to reinvent themselves, test their limits and find new ways to ensure the safety of all, while continuing to provide a service of excellence to our customers. We faced adversity and went beyond ourselves.

And, mostly because of that, we are sure that we will be able to create a successful future. We will continue to inspire confidence through our business, our people and the lasting relationships we have established with everyone. This is our purpose.

We wish you a good reading and, above all, a good New Year!

Bienvenue à notre nouveau magazine d'entreprise.

Le magazine Nors reflète notre existence en tant que groupe et la diversité et l'expérience de nos entreprises. C'est un pont qui nous rapproche de nos employés et de nos partenaires, sur la base des caractéristiques les plus importantes de notre personnalité : il met en valeur notre ambition, il révèle notre transparence, la force de nos relations et l'authenticité de notre charisme.

2020 a été une année pleine de défis et de réalisations pour Nors. Nous avons reconstruit notre identité et réaffirmé notre objectif, à travers notre capacité d'inspirer la confiance et d'établir des relations durables. Telle est notre devise : We Drive Trust.

Nous avons accueilli Strongco, la nouvelle société de Nors qui opère au Canada et, de cette façon, nous avons

rendu notre engagement encore plus global.

L'année dernière, nous avons été brusquement mis à l'épreuve. La crise pandémique a obligé notre personnel et nos activités à se réinventer, à tester leurs limites et à trouver de nouveaux moyens pour assurer la sécurité de tous, tout en continuant à fournir un service d'excellence à nos clients. Nous faisons face à l'adversité et nous nous surmontons.

Et, surtout, nous sommes sûrs que nous serons en mesure de créer un avenir de succès. Nous continuerons à inspirer la confiance à travers nos affaires, nos personnes et les relations durables que nous avons établies avec chacun d'eux. Tel est notre but.

Bonne lecture et surtout bonne année!

# exponential Nors

## exponential Nors



To access the video of the brand,  
use the following QR code.

Pour accéder à la vidéo de la marque,  
utilisez le QR Code suivant.



**Ana Salomé**  
Head of People and Communication  
Directrice du personnel et  
de la communication

During this year of many challenges, we cared to further humanize our brand and create a mutual narrative that would renew our motto, which would sustain our consistent growth and our transformation.

This was not a rebranding process. Nors brand is the same and remains focused on people. Nevertheless, it was required to change the paradigm of 'We Know How'.

In an increasingly emerging world, success is not just about knowing how to do it. Knowledge remains vital but the path is now built through long lasting relationships, through trust. And we needed a new motto that would reflect this new reality.

This was the motivation to embark on this journey into the past and into the future of our brand, helping us to further deepen our identity. And it's this journey we want to share with you.

En cette année de défis, nous avons voulu humaniser encore plus notre marque et créer un récit commun qui renouvellerait notre devise, qui soutiendrait notre croissance continue et notre transformation.

Ce n'était pas un processus de changement de marque. La marque Nors est la même et repose toujours sur les gens, mais il fallait changer le paradigme du 'We Know How'.

Dans un monde de plus en plus émergent, le succès ne passe pas seulement par le savoir-faire. Le savoir reste crucial, mais maintenant le chemin se construit à travers des relations durables, par la confiance. Et nous avons besoin d'une nouvelle devise qui viendrait refléter cette nouvelle réalité.

Ce fût la motivation pour nous engager dans ce voyage au passé et à l'avenir de notre marque, nous aidant ainsi à approfondir notre identité. C'est ce voyage que nous partageons avec vous.

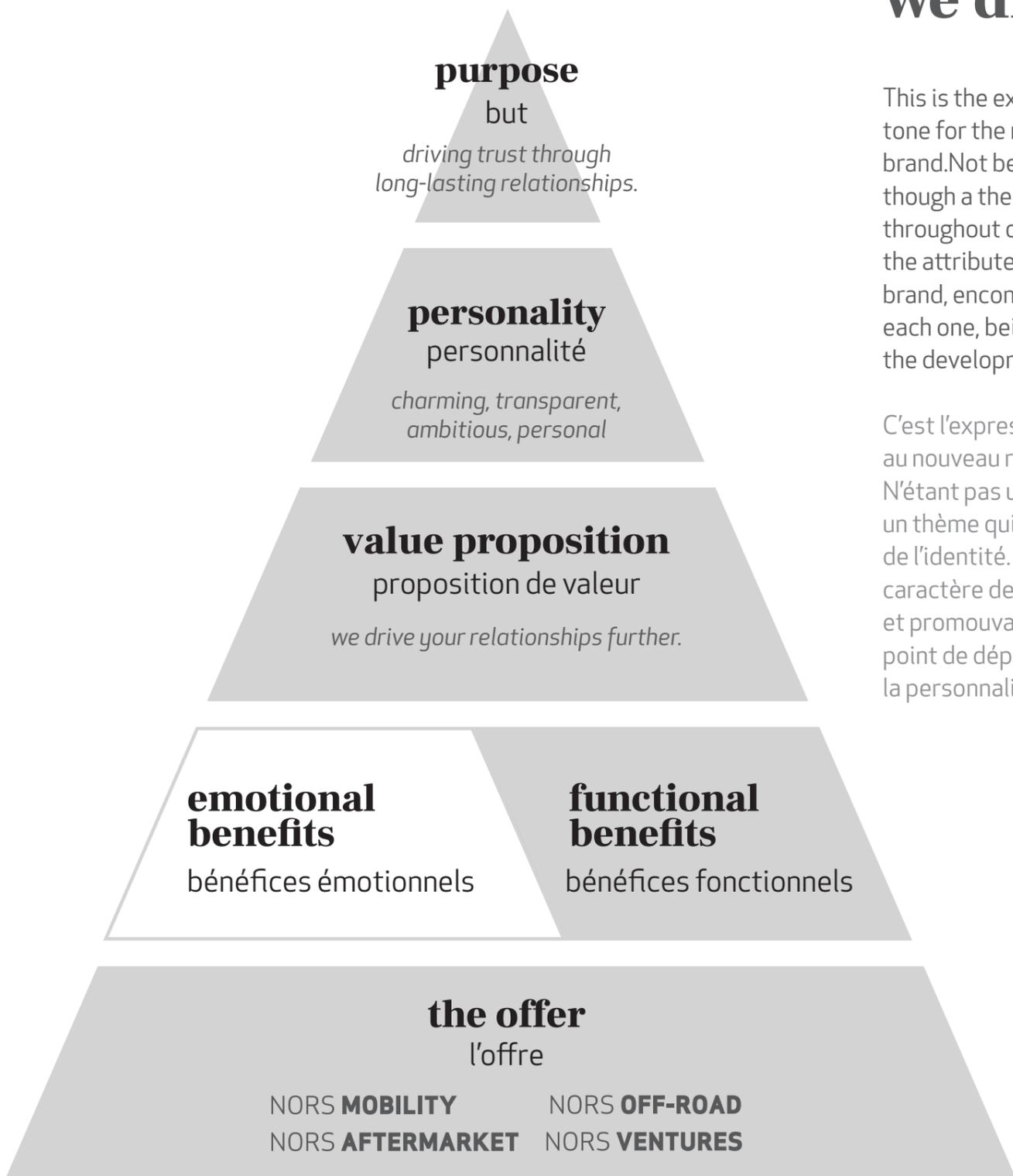
“  
**The motto “we drive trust.” perfectly reflects who we are and what is important to us.**

**La devise “we drive trust.” reflète parfaitement qui nous sommes et ce qui est important pour nous.**

“  
**driving trust through long-lasting relationships.**

This is our purpose. Our essence, what drives us to impel lasting relationships.

Tel est notre but. Notre essence, ce qui nous pousse à stimuler des relations durables.



## we drive trust.

This is the expression that sets the tone for the new narrative of Nors brand. Not being a signature, it is though a theme that is repeated throughout our identity. It lets show the attributes of the character of the brand, encompassing and promoting each one, being the starting point for the development of Nors personality.

C'est l'expression qui donne la devise au nouveau récit de la marque Nors. N'étant pas une signature, c'est un thème qui se répète tout au long de l'identité. Il révèle les attributs du caractère de la marque, englobant et promouvant chacun d'eux, étant le point de départ du développement de la personnalité de Nors.

### Personality Nors Personnalité Nors

Notre personnalité est la manifestation humaine de la marque Nors, à travers des quatre attributs de caractère : Notre ambition, notre transparence, notre côté personnel et notre charme. Ce sont les idéaux qui nous marquent et par lesquels nous nous régissons.

### ambition ambition

Ambition is our most natural attribute. We have always been ambitious and we must continue to be so. We do not conform and we value the courage to take risks to grow.

L'ambition est notre attribut le plus naturel. Nous avons toujours été ambitieux et nous devons continuer à l'être. Nous ne nous résignons pas et nous apprécions le courage de prendre des risques pour grandir.

### transparent transparence

Transparency comes from the fact that we act according to what we believe in. And it is fundamental, because it sustains the trust that underlies our success, made of lasting relationships.

La transparence vient du fait que nous agissons en accord avec nos convictions. Et elle est fondamentale car elle soutient la confiance qui est à la base de notre succès, constitué de relations durables.

### personal personnel

Our personal side derives from the orientation for people and from the recognition of the collective strength with which we build lasting relationships.

Notre côté personnel découle de l'orientation vers les personnes et de la reconnaissance de la force collective avec laquelle nous construisons des relations durables.

### charm charme

The charm illustrates our timeless authenticity. Because it goes through all the changes, business areas, and decades of existence. And it results from the combination of the charisma and sobriety with which we face all the challenges.

Le charme illustre notre authenticité intemporelle. Parce qu'il traverse tous les changements, les secteurs d'activité et des décennies d'existence. Et elle résulte de la combinaison du charisme et de la sobriété avec lesquels nous faisons face à tous les défis.

**The Exponent**

L'exposant

The exponent, the "N" of Nors, becomes ubiquitous as an endorsement in the logos of all business brands. An exponent elevates something, gives it power without removing anything. In the case of Nors, the strength of the group is the exponent that elevates the various business brands and confers them power without removing individuality. This unifying approach of the portfolio makes the offer more intelligible and appealing, as each brand emerges ranked according to the four business areas of Nors universe that gravitate around the corporate brand.

L'exposant, le "N" de Nors, devient omniprésent en tant qu'endossement des logos de toutes les marques d'affaires. Un exposant élève quelque chose, lui donne du pouvoir sans rien retirer. Dans le cas de Nors, la force du groupe est l'exposant qui élève les différentes marques d'affaires et leur confère du pouvoir sans enlever leur individualité. Cette approche unificatrice du portefeuille rend l'offre plus intelligible et attractive, car chaque marque est classée selon les quatre secteurs d'activité de l'univers Nors qui gravitent autour de la marque corporative.



The Nors Exponent  
L'exposant



Business area  
Secteurs d'affaires



Gravitational Axis  
Axe gravitationnel

**Business Areas**  
Secteurs d'affaires





NORS MOBILITY

Nors Mobility is the business area that provides solutions that respond to mobility and transport needs of our customers. From heavy vehicles (such as trucks and buses) to cars, we facilitate personal and professional connections. In this business area, you will find **Auto Sueco, Auto Sueco Automóveis, Galius and KinLai.**

Nors Mobility est le secteur d'affaires qui fournit des solutions qui répondent aux besoins de mobilité et de transport des clients. Des poids lourds (tels que camions et bus) aux voitures, nous facilitons les connexions personnelles et professionnelles. Dans ce secteur d'affaires, on trouve **Auto Sueco, Auto Sueco Automóveis, Galius et KinLai.**



NORS OFF-ROAD

Nors Off-Road is the business area directed to the distribution and supply of industrial, construction, infrastructure and agricultural equipment. With reliable and efficient equipment, we give our customers the opportunity to build a stronger business. Here we have the brands **AgroNew, Auto Maquinaria, Strongco and Ascendum.**

Nors Off-Road est le secteur d'affaires orienté vers la distribution et la fourniture d'équipements industriels, de construction, d'infrastructures et agricoles. Avec des équipements fiables et efficaces, nous donnons à nos clients la possibilité de construire une entreprise plus solide. Nous avons ici les marques **AgroNew, Auto Maquinaria, Strongco et Ascendum.**



NORS AFTERMARKET

Nors Aftermarket is the business area specialized in the distribution and retail of multibrand components for cars, trucks and buses. With a diversified offer and a specialized service, this area ensures that customers stay on the go. Here you can find **AS Parts, Civiparts and OneDrive.**

Nors Aftermarket est le secteur d'affaires spécialisé dans la distribution et la vente au détail de pièces multimarques pour voitures, camions et bus. Grâce à une offre diversifiée et un service spécialisé, ce domaine garantit que les clients restent en mouvement. Nous trouvons ici **AS Parts, Civiparts et OneDrive.**



NORS VENTURES

Nors Ventures is the business area that explores new ventures. From insurance mediation to environmental solutions, through the commercialization of construction glass, always looking for the next challenge. Here we find **Amplitude Seguros, Sotkon and Vitrum.**

Nors Ventures est le secteur d'affaires qui explore de nouvelles entreprises. De l'intermédiation en assurance aux solutions environnementales, en passant par la commercialisation du verre de construction, il est toujours à la recherche du prochain défi. On trouve ici **Amplitude Seguros, Sotkon et Vitrum.**

# back to the future

## retour vers le futur



**The combination of the various visions of the future and the strong legacy of the past have been the key to Nors' growth in all sectors where it operates. Willing to go further, it has travelled beyond borders, taking the identity of the group to various points of the globe.**

**And to better understand the DNA that has been part of the group for over 70 years, we've challenged two generations of employees to a face-to-face with the eyes set on the future. Separated by the Atlantic, Formosa and Fernando shared their testimonies and their visions of the future of Nors.**

**La combinaison des différentes visions de l'avenir et l'héritage solide du passé a été la clé de la croissance de Nors dans tous les secteurs où elle opère. Assoiffé d'aller plus loin, elle est allée au-delà des frontières, portant l'identité du groupe dans différentes parties du globe.**

**Et pour mieux comprendre l'ADN qui constitue le groupe depuis plus de 70**

**ans, nous avons mis deux générations d'employés au défi d'un face à face avec leur regard sur l'avenir. Séparés par l'Atlantique, Formosa et Fernando ont partagé leurs témoignages et leurs visions sur l'avenir de Nors.**

Formosa Fuata has been working since 2014 at Auto Maquinaria in Angola, with absolute responsibility for the orders for parts concerning key customers.

Fernando Ferreira, with 32 years of functions in Nors group, has been through several areas and companies – from the technical area to the commercial management of new and used or components. His base education is mechanical engineering, and Brazil is now the stage of his activity as Executive Director of Auto Sueco São Paulo.

Together, they bring us a concerted and complementary vision of Nors' future, reinforced by the distinct experience already achieved by both in the group.

Formosa Fuata travaille depuis 2014 à Auto Maquinaria, en Angola, avec la responsabilité absolue des commandes de pièces détachées de ses principaux clients.

Fernando Ferreira, avec 32 ans au service du groupe Nors, est déjà passé par plusieurs domaines et entreprises - du domaine technique, à la gestion commerciale des neufs et d'occasion ou des pièces. Sa formation étant l'ingénierie mécanique, le Brésil est aujourd'hui le cadre de son activité en tant que directeur général d'Auto Sueco São Paulo.

Ensemble, ils apportent une vision commune et complémentaire de l'avenir de Nors, soutenue par l'expérience distincte que tous deux ont déjà acquise au sein du groupe.

**What aspects of the Nors legacy do you most identify with and why? Quels sont les aspects de l'héritage de Nors avec lesquels vous vous identifiez le plus et pourquoi?**

**Formosa:** Ambition is something that relates us to the group and gives us a sense of purpose to transform the future. I would also like to strengthen trust, not only in partners and customers, but also in employees. It is a group that recognizes potential in its people and promotes it through

professional development, so much so that I am an example of this and consider myself a rough diamond continuously cut by Nors group. And clearly the inspiring leadership that drives us to do more and better. The current world is constantly moving, and we are all directed to keep up with the trends that arise.

**Formosa:** L'ambition est quelque chose qui nous relie au groupe et nous donne un sens de but pour transformer l'avenir. Je voudrais également renforcer la confiance, non seulement aux partenaires et aux clients, mais aussi aux employés. C'est un groupe qui reconnaît le potentiel de son personnel et le développe à travers la formation continue, à tel point que j'en suis un exemple et je me considère comme un diamant brut qui est continuellement taillé par le groupe Nors. Et clairement le leadership inspirant qui nous pousse à faire plus et mieux. Le monde d'aujourd'hui est en mouvement constant et nous sommes tous incités à suivre les tendances émergentes.

**Fernando:** I could be here the whole morning [laughs], but I'll focus on what I find to be central. I would say that honesty, ambition and pioneering are the values which I most identify with. In addition to these, the trust placed in people and care for the environment are key anchors of all Nors activity. The

ambition of the group is what brings me and Formosa here – without this ambition, we would still be in Portugal, the group would not be international today. On the other hand, honesty and transparency of relationships have ensured that our path is successful, with partners and loyal customers in the long term. Finally, pioneering - we were entrepreneurs and pioneers in many aspects of the market which keep marking our daily activity today. **Fernando:** Je pourrais rester ici une matinée entière [rires], mais je vais me concentrer sur ce qui me semble être fondamentale. Je dirais que l'honnêteté, l'ambition et l'esprit pionnier sont les valeurs auxquelles je m'identifie le plus. En outre, la confiance accordée aux personnes et le souci de l'environnement sont des points d'ancrage essentiels de toute l'activité de Nors. L'ambition du groupe est ce qui nous amène ici, moi et Formosa - sans cette même ambition, nous serions au Portugal, le groupe ne serait pas international aujourd'hui. D'autre part, l'honnêteté et la transparence des relations ont assuré le succès de notre parcours, avec des partenaires et des clients fidèles à long terme. Et finalement, l'esprit pionnier: nous avons été des entrepreneurs et des pionniers dans de nombreux aspects du marché qui, de nos jours, marquent encore notre activité quotidienne.

## How do you see Nors group 10 years from now?

### Comment imaginez-vous le groupe Nors dans 10 ans?

**Formosa:** Talking about the future is always unpredictable and 2020 has been proof of that. It has been said that it is not possible to face challenges without opening doors to change and opportunities. I believe that the group will be increasingly global and international, due to the great development of digital technologies. I believe that Nors will adapt to the market and its new challenges, as it has always done. After this less good phase caused by the pandemic, I believe that we will be even stronger, more resilient, responding effectively to the challenges that the future will bring.

**Formosa:** Parler de l'avenir est toujours imprévisible et 2020 en a été la preuve. On dit que les défis ne peuvent être affrontés sans ouvrir les portes au changement et aux opportunités. Je crois que le groupe sera de plus en plus global et international, en raison du grand développement des technologies numériques. Je pense que Nors s'adaptera au marché et à ses nouveaux défis, comme elle l'a toujours fait. Après cette phase moins favorable causée par la pandémie, je crois que nous serons encore plus forts, plus résilients, et que nous répondrons efficacement aux défis que l'avenir nous réserve.

**Fernando:** Reinforcing what Formosa has said, we will adapt to various changes. I think we will focus more on innovation, experience and efficiency. Nowadays, we are all more impatient, we want everything at once and this will greatly change the whole way of working and relating to the client. On the other hand, we will depend less on infrastructure – we will be more connected, more digital and with a new mix of people that will bring skills that we do not yet have, namely in data management. I think we're going to focus even more on the automotive business and I think we're going to expand even more internationally.

**Fernando:** Pour renforcer ce que Formosa a dit, nous serons adaptés à plusieurs changements. Je pense que nous nous orienterons davantage vers l'innovation, l'expérience et l'agilité. Aujourd'hui, nous sommes tous plus impatient, nous voulons tout en un instant et cela va beaucoup changer notre façon de travailler et d'être en relation avec le client. En revanche, nous dépendrons moins des infrastructures - nous serons plus connectés, plus numériques et avec un nouveau mix de personnel qui apportera des compétences que nous n'avons pas encore, notamment en matière de gestion des données. Je crois que nous allons nous concentrer encore plus sur le domaine de l'automobile et que nous allons nous élargir encore plus au niveau international.

## What are the major trends and strengths that will have a drastic and disruptive impact on the way the industry works?

### Quelles sont les principales tendances et forces qui auront un impact drastique et perturbateur sur la façon dont le secteur fonctionne?

**Formosa:** I believe that with the approaching crisis, the world economy will suffer. This is not only in the group but in all business. With regard to the company and especially in Africa, I think that the fall in the value of oil is a strong indicator that clean energy and electric vehicles will be increasingly present. Also, the fall of the mining sector will greatly change the sector where we operate.

**Formosa:** Je crois qu'avec la crise à venir, l'économie mondiale va souffrir. Ceci non seulement dans le groupe mais dans toutes les entreprises. En ce qui concerne l'entreprise, et en particulier en Afrique, je pense que la chute de la valeur du pétrole est un indicateur fort que les énergies propres et les véhicules électriques vont devenir de plus en plus présents. De plus, la chute du secteur minier va modifier énormément le secteur dans lequel nous opérons.

**Fernando:** When we talk about innovation in Brazil, we talk about a culture that is already very much

prone to think about the future. I think it's clear that electric cars and their automation are here to stay. However, I believe that it is necessary to solve some structural issues first and prepare society for this change to occur: energy matrices, legal and ethical issues, among others. Another key trend in our industry, and which is a great opportunity for us, is the 3D printing of parts and the customization that this allows. I think that predictive maintenance of vehicles will also be something that will very soon be part of the day-to-day life of our business. We saw e-commerce as something unthinkable for our industry, and what we can see today is countless customers buying car parts online and, therefore, I consider a major trend of change in the sector. We can also talk about other innovations such as robotics, blockchain or data management as the main themes and trends of this industry, but in short, it all comes down to connectivity and the attainment we can take from it – access to information in real time, quickly and nimbly, increases the complexity of our operations, it is a fact, but it is an added value for us, for partners and, of course, for the customer.

**Fernando:** Quand on parle d'innovation au Brésil, on parle d'une culture déjà très encline à penser à l'avenir. Je pense qu'il est clair que les voitures électriques et leur automatisation

sont là pour rester. Cependant, je crois qu'il est nécessaire de résoudre d'abord certaines questions structurelles et de préparer la société à ce changement: matrices énergétiques, questions juridiques et éthiques, entre autres. Une autre tendance clé dans notre secteur, et qui est une grande opportunité pour nous, est l'impression 3D des pièces et la personnalisation que cela permet. Je pense que l'entretien prédictif des véhicules sera également quelque chose qui fera très bientôt partie du quotidien de notre secteur. Nous avons considéré le commerce électronique comme impensable pour notre secteur, et ce que nous pouvons constater aujourd'hui, c'est que de nombreux clients achètent des composants automobiles en ligne et je considère donc qu'il y a une grande tendance au changement dans le secteur. Nous pouvons également parler d'autres innovations comme la robotique, la blockchain ou la gestion des données comme thèmes principaux et la tendance de cette branche, mais en bref, tout se résume à la connectivité et à l'avantage que nous pouvons en tirer - l'accès aux informations en temps réel, rapidement et agilement, augmente la complexité de nos opérations, c'est un fait, mais il représente aussi une valeur ajoutée pour nous, pour les partenaires et, évidemment, pour le client.



A person is sitting in a meditative pose on a wooden pier that extends into a calm lake. The background features a range of mountains under a clear sky. The scene is captured in a soft, slightly desaturated light, creating a peaceful and contemplative atmosphere. The text 'we are transparent' is overlaid on the image, with 'we are' in white and 'transparent' in a light blue color.

# we are transparent

We share Nors with transparency. We believe that trust is the basis of any successful relationship and we build it through an honest and frontal attitude.

Nous partageons Nors avec transparence. Nous croyons que la confiance est la base de toute relation de succès et nous la construisons grâce à une attitude honnête et frontale.

# from Canada with love

## du Canada, avec amour

Despite Nors' focus on land mobility, 2020 was the year to sail the Atlantic waters to embrace a new family that is now integrated as a key element of the group's activity on the American continent. Strongco, like Nors, is based on family foundations, committed to innovation and the development of the same sector.

Representing leading industry brands such as Volvo Construction Equipment, Manitowoc Crane, Case, Sennebogen and Eco Log Forestry, Strongco sells, rents and maintains heavy equipment, used in sectors such as construction, utilities, mining, forestry and waste management throughout Canada. With approximately 500 employees from east coast to west coast, all of whom are committed to customer service excellence and building long-term relationships that contributed to exceeding sales of 400 million Canadian dollars in 2019.

The company is composed of a group of people who have worked together for a long time, with "several employees celebrating 40 years of service in the organization", as Oliver Nachevski, the CEO and current president of Strongco says, "which reveals the commitment of these employees to the brand's purpose, clearly aligning with the characteristic features of human capital that is already part of Nors group. Strongco's lineage began with the purchase of a company named Sullivan Strong Scott, which was founded in the 1940's. In 1988, Strong Equipment Corporation was formed with the acquisition of three major companies; Sheridan Equipment, Blackwood Hodge and Contractors Machinery Equipment. This defined the direction of the business and elevated it to a prominent heavy equipment dealer in Canada. From 2008 to 2014, Strongco was named the main dealer/distributor of Volvo Construction Equipment in North America.



Today, with the energetic spirit of Oliver Nachevski, passionate about the business for more than 32 years, and with the company's integration into Nors, Strongco benefits from the performance of an international group for its future growth in the country. As he points out, "being part of the Nors family, Strongco can take things to the next level by looking at opportunities in different industries and different products".

Despite the worldwide pandemic, which has not yet allowed Nors' team to visit the company, Oliver says he predicts "exciting times for the company and the employees, with the announcements that are coming", namely the repositioning of the brand. "People are now beginning to understand and feel the change that is happening and to embrace it with their hearts and minds." Under this state of mind, Strongco's development in the North American market will be supported by the

principles of valuing its employees and the leading brands they represent combined with the basis of trust, transparency and the ambition of the Nors group.



Bien que Nors se concentre surtout sur la mobilité terrestre, 2020 a été une année de navigation sur les mers atlantiques pour embrasser une nouvelle famille qui est maintenant intégrée comme un élément clé de l'activité du groupe sur le continent américain. Strongco, comme Nors, repose sur des fondations familiales, s'engageant dans l'innovation et le développement d'un secteur également caractéristique.

Avec la représentation de marques leaders du secteur telles que Volvo Construction Equipment, Manitowoc Crane, Case, Sennebogen ou Eco Log Forestry, Strongco vend, loue et fournit des services d'entretien à ces équipements lourds, utilisés dans des secteurs tels que la construction, les services publics, l'exploitation minière, la foresterie ou la gestion des déchets dans tout le territoire canadien. Ce sont environ 500 employés qui, de la côte est à l'ouest, s'engagent à offrir un service d'excellence à leurs clients et partenaires, avec des relations qui sont entretenues à long terme, et qui garantissent un chiffre d'affaires qui a dépassé les 200 millions de dollars en 2019.

L'entreprise est composée d'un groupe de personnes qui travaillent ensemble depuis longtemps, avec "plusieurs collaborateurs célébrant 40 ans de

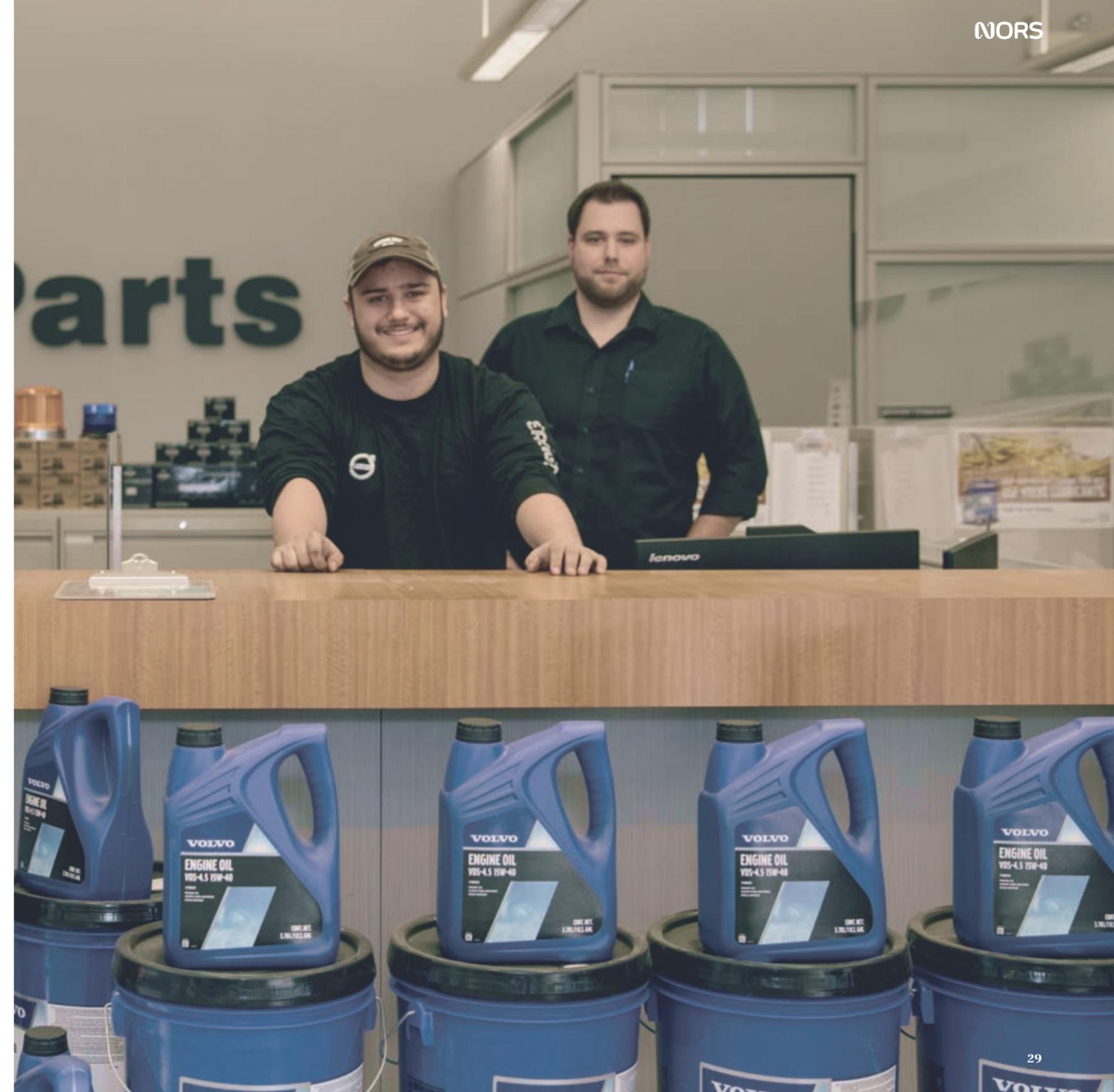
fonctions dans l'organisation", comme le souligne Oliver Nachevski, le PDG et actuel président de Strongco, ce qui révèle l'engagement de ces collaborateurs à l'objectif de la marque, s'alignant clairement sur les traits caractéristiques du capital humain qui fait déjà partie du groupe Nors.

La lignée de Strongco remonte à l'époque où une entreprise appelée Sullivan Strong Scott, fondée dans les années 1940, a été acquise. En 1988, Strong Equipment Corporation a été créée, avec l'acquisition de trois grandes entreprises : Sheridan Equipment, Blackwood Hodge et Contractors Machinery Equipment. Cet événement a été décisif pour la direction que la firme allait prendre, devenant ainsi une entreprise importante dans le secteur de l'équipement lourd au Canada. De 2008 à 2014, Strongco a été nommé le principal concessionnaire/distributeur de Volvo Construction Equipment en Amérique du Nord.

Maintenant, grâce à l'esprit énergique d'Oliver Nachevski, un passionné des affaires depuis plus de 32 ans, et grâce à l'intégration de l'entreprise dans Nors, Strongco bénéficie de la performance d'un groupe international pour sa croissance future dans le pays. Comme il l'explique, "en faisant partie de la famille Nors, Strongco

peut amener l'entreprise à un niveau plus élevé, en saisissant de nouvelles opportunités dans différentes industries et avec différents produits."

Malgré la pandémie que nous vivons, qui n'a pas encore permis à l'équipe Nors de visiter l'entreprise, Oliver dit qu'il prédit "des temps passionnants pour l'entreprise et ses employés, avec les nouvelles qui arrivent", à savoir le repositionnement de la marque. "Les gens commencent maintenant à comprendre et à sentir le changement qui se déroule et à l'embrasser avec leur cœur et leur esprit." Et dans cet état d'esprit, le développement de Strongco sur le marché nord-américain sera donc soutenu par les principes de valorisation de son capital humain, des marques leaders et des engagements forts qu'elle souscrit, associés aux bases de confiance, de transparence et d'ambition du groupe Nors.



## a day in Canada: field work

More than the regular maintenance and service to the equipment it distributes, Strongco is committed to the development of its customers, through the very growth of its employees.

Having come from Iran to Canada, Sia Maleki, who has worked more than 5 years for the company, besides a unique passion for the mechanics of vehicles, is one of the field technicians that acts directly with the client, in the Greater Toronto Area. Sia's functions are an example of the daily work that Strongco currently performs across Canada.

## une journée au Canada : travail sur le terrain

En plus des opérations de maintenance régulières et des services d'assistance pour les équipements qu'elle distribue, Strongco est engagée dans le développement de ses clients, à travers la croissance de ses collaborateurs.

Venu d'Iran au Canada, Sia Maleki, qui a actuellement plus de 5 ans dans l'entreprise, en plus d'une passion unique pour la mécanique automobile, est l'un des techniciens de terrain qui travaille directement avec le client, dans la région métropolitaine de Toronto. Les fonctions de Sia sont

un exemple du travail quotidien que Strongco effectue actuellement sur tout le territoire canadien.

### What are your main functions day to day?

### Quelles sont vos principales fonctions au quotidien ?

**Sia:** At Strongco, we provide customer assistance on their job site. We have field technicians in each region who travel to customer job sites to perform maintenance tasks when the equipment is unable to be sent to our workshops.

**Sia:** Chez Strongco, nous assistons le client sur le lieu où se déroulent ses opérations. Dans chaque région, nous comptons sur des techniciens de terrain qui se déplacent sur les sites des clients pour assurer les services de maintenance lorsque les équipements ne peuvent pas venir dans nos ateliers.

### What kind of machines do you service normally?

### Sur quel type de machines travaillez-vous normalement ?

**Sia:** On a daily basis, I work on a variety of Volvo products, but mainly with excavators, loaders and articulated trucks. There are many circumstances where the equipment needs to be serviced on the job site



so we're on call and ready with our service trucks to get the customer's equipment up and running again.

**Sia:** Au quotidien, je travaille sur de nombreuses lignes de produits Volvo, mais surtout sur des pelles, des chargeuses-pelleteuses et des tombereaux articulés. Souvent, ces équipements nécessitent une intervention sur les sites de démolition, raison pour laquelle nous sommes toujours prêts et disponibles pour nous déplacer afin de réparer les équipements du client et les rendre à nouveau opérationnels.

**What kind of education and preparation did you have in order to perform your functions?**

**Quel type de formation et de préparation avez-vous reçu pour exercer vos fonctions ?**

**Sia:** I have always been fascinated by the mechanics applied to heavy machinery and automobiles, and so I studied mechanical engineering in Tehran, the capital of Iran. After that, I worked for 8 years in major repairs on Volvo machines throughout the country, mainly with engines, transmissions, hydraulic and electric systems. I came to Canada in 2015 and started working at Strongco: first inside the workshop and then later as a field service technician. I also had training with the Volvo CE Learning Centre with articulated trucks, loaders, excavators and engines. I also had the opportunity to learn about the rules and regulations with heavy equipment emissions.

**Sia:** J'ai toujours été fascinée par la mécanique appliquée aux machines lourdes et aux automobiles, et j'ai

donc étudié l'ingénierie mécanique à Téhéran, la capitale de l'Iran. Ensuite, j'ai travaillé pendant 8 ans sur des réparations majeures de machines Volvo dans tout le pays, principalement sur les moteurs, la transmission, les systèmes hydrauliques et électriques. Ce n'est qu'en 2015 que je suis venu au Canada et que j'ai commencé à travailler chez Strongco : d'abord à l'atelier, et seulement ensuite je suis venu pour le service sur le terrain. J'ai également reçu une formation de Volvo CE Learning sur les dumpers articulés, les chargeuses-pelleteuses, les pelles et les moteurs. J'ai eu aussi l'occasion de prendre connaissance de la législation et des règles concernant les émissions des équipements lourds.

**a word by a business partner: a journey with Whissell**

With the goal of solving all of its customers' problems, Strongco adapts to the peculiarities of each of these partners, accepting that each relationship is a key element in this family's expansion.

In a close partnership for over 6 years, Whissell is one of Strongco's main customers. They are a family owned heavy civil infrastructure contractor specializing in underground and earthworks construction that includes a landfill and heavy transportation division. As Greg Baher mentions, director of Whissell's machinery division, his company's values are closely aligned with Strongco's:

the focus on health, safety and the environment make this a successful partnership.

**le mot au partenaire d'affaires : un voyage avec Whissell**

Afin de résoudre tous les problèmes de nos clients, Strongco s'adapte aux particularités de chacun de ses partenaires, en partant du principe que chaque relation est un élément clé pour l'expansion de cette famille.

Dans un partenariat qui dure depuis plus de 6 ans, Whissell est l'un des principaux clients de Strongco. Il s'agit d'une entreprise familiale de construction d'infrastructures lourdes, spécialisée dans la construction souterraine et le terrassement,

activités qui comprennent les décharges et le transport de matériaux lourds. Comme le dit Greg Baher, directeur de la division d'équipements de Whissell, les valeurs de son entreprise sont tout à fait en accord avec celles de Strongco : la focalisation sur la santé, la sécurité et l'environnement fait de ce partenariat un succès.





**What are the main changes Whissell has gone through since its birth, 51 years ago?**

**Selon vous, quels sont les principaux changements que Whissell a subi depuis sa fondation il y a 51 ans ?**

*Greg:* With today's technologies and business environment, change comes at a furious and unrelenting exciting pace. Even 10 years ago the pace of change was nowhere near that of today's. Under current conditions (COVID, down economy, political unrest), companies have to evolve to succeed and, in many cases, just survive.

*Greg:* Avec le contexte technologique et corporatif actuel, le changement se produit à un rythme implacable et passionnant. Il y a dix ans, le rythme du changement ne ressemblait pas du tout à celui d'aujourd'hui. Dans le contexte actuel (COVID-19, chute de l'économie, troubles politiques), les entreprises sont obligées d'évoluer pour réussir ou parfois seulement pour survivre.

**Where do you see Whissell in 10 years?**

**Comment voyez-vous Whissell dans 10 ans ?**

*Greg:* Expansion in some areas and adapting in others to accommodate an ever-changing industry. Continued focus on health, safety and the environment, protecting not only



Whissell clients, teammates, suppliers and public citizens, but also protecting and preserving the environment in which we all work and live.

**Greg:** Je pense que nous allons continuer à nous développer et à nous adapter à cette industrie en constante transformation. Nous allons nous concentrer sur la santé et la sécurité, en protégeant non seulement les clients, les employés et les partenaires, mais aussi l'environnement dans lequel nous vivons tous.

### How would you describe your company's relationship with Strongco?

#### Comment décririez-vous la relation de votre entreprise avec Strongco ?

**Greg:** Strongco has been instrumental in keeping us up to date with the technological advancements in heavy machinery, year after year. We started this relationship over 6 years ago with a demo of an excavator 305 RTS then with a Volvo A40F articulated truck pulling a KTEC scraper. Strongco provides us with a variety of options to lease or purchase equipment that helps Whissell achieve our company goals and objectives.

**Greg:** Strongco joue un rôle essentiel en nous tenant au courant des tendances technologiques dans le domaine de l'équipement lourd, année après année.

Nous avons commencé cette relation il y a plus de 6 ans, avec la démonstration d'une pelle 305 RTS, puis avec un camion articulé Volvo A40F tirant un scraper KTEC. Strongco offre une variété d'options de concession ou d'achat d'équipements qui aident Whissell à atteindre ses objectifs.

### In which way has Strongco and its machinery contributed to Whissell's success?

#### Dans quelle mesure Strongco et ses équipements contribuent-ils au succès de Whissell ?

**Greg:** The number of Volvos in the fleet has increased, totaling 17 machines. Recently we acquired two EWR 150 wheel excavators, five A40F and four A40G articulated trucks that contribute each day to our operation with low hourly operating costs. I would say that machinery availability and their purchasing and leasing options have been one of the main factors that dictate this successful partnership with Strongco.

**Greg:** Nous avons augmenté notre flotte Volvo, qui compte désormais 17 équipements au total. Nous avons récemment acquis deux pelles EWR 150, en plus de cinq pelles A40F et quatre A40G qui contribuent chaque jour à notre fonctionnement, à un coût horaire très compétitif. Je dirais que la disponibilité des équipements et les

options très compétitives pour leur achat et leur location sont les principaux facteurs qui dictent le succès de notre partenariat avec Strongco.

### What was the most important moment of this partnership with Strongco?

#### Quel est le moment le plus important de ce partenariat avec Strongco ?

**Greg:** I remember Strongco's advice in the decision to purchase EWR wheeled excavators in place of a traditional tractor/backhoe configuration. This was a very important moment for us because of the utilization and effectiveness of the equipment on the job sites where these units were deployed. It was a decision that changed Whissell's daily activities.

**Greg:** Je me souviens des conseils de Strongco au moment de décider d'acheter des pelles à roues EWR au lieu des modèles traditionnels de tracteurs et de chargeuses-pelleteuses. Ce moment a été très important pour nous en raison de l'utilisation et de l'efficacité des équipements dans les endroits où les unités ont été installées. Ce fut une décision qui a transformé l'activité quotidienne de Whissell.



# Nors news

## nouvelles de Nors

### **Auto Sueco São Paulo surpasse COVID-19 with historic record sales**

**Auto Sueco São Paulo reached record after-sales results per three times in 2020, also winning the first place in insurance sales within the Volvo dealer network in Brazil.**

Auto Sueco São Paulo surpassed its all-time record in after-sales results in July 2020, overcoming these results again in September, and once again in October. Last year, it was also remarkable in insurance sales, with an 85% retention rate in clients, standing out as the top player in insurance sales, in the Volvo dealer network in Brazil.

The synergy between sales and after-sales, besides the partnership with the tyre manufacturer Bridgestone, were the keys to achieve these historical results, alongside with the exploitation of e-commerce and the digital media improved presence, which consequently attracted new customers and business opportunities. In what insurance services are concerned, the company

carried out several actions to improve the customer retention index, tracing 2020 as the best year compared to the last 5 years of activity.

The several initiatives to promote the insurance services, and also the use of all the available tools to contact customers, enabled Auto Sueco São Paulo to overcome the pandemic crisis with historic results.

### **Auto Sueco São Paulo surpasse COVID-19 avec des ventes record**

**Auto Sueco São Paulo a obtenu des résultats records en termes de volume de ventes de l'après-vente trois fois en 2020, et gagne la première place dans les ventes d'assurance au sein du réseau de concessionnaires Volvo au Brésil.**

Auto Sueco São Paulo a battu son record historique de ventes de l'après-vente en juillet 2020, ayant de nouveau dépassé ces chiffres en septembre et en octobre. Cette année, l'entreprise a également été notée dans les ventes d'assurance, avec un taux de rétention de 85%, se

distinguant par la première place des ventes d'assurance dans le réseau de concessionnaires Volvo au Brésil. La coordination entre les ventes et après-vente, outre le partenariat avec le fabricant de pneus Bridgestone, a été la clé pour obtenir ces résultats historiques qui, conjugués à l'exploitation du commerce électronique de la présence dans les moyens numériques, ont par conséquent collecté de nouveaux clients et de nouvelles affaires. Dans le domaine des assurances, l'entreprise a entrepris plusieurs actions pour améliorer l'indice de rétention des clients, marquant l'année 2020 comme la meilleure année par rapport aux cinq dernières années.

Les nombreuses initiatives destinées à faire connaître le service d'assurance, ainsi que l'utilisation de tous les outils disponibles pour le contact avec le client, ont permis à Auto Sueco São Paulo de surmonter la crise pandémique avec des résultats historiques.



# Nors news

## nouvelles de Nors

### Auto Sueco São Paulo sells 100 Volvo FH trucks to Paradiso Giovanella

**Auto Sueco São Paulo will deliver 100 Volvo FH 540 trucks to Paradiso Giovanella in 2021.**

The sale of 100 Volvo FH 540 6x4 trucks to Paradiso Giovanella reinforces the partnership between the Brazilian company and Auto Sueco São Paulo. The FH model trucks are distinguished by their security and economic savings, crucial for the transport operations all over the country.

The Brazilian company is one of the largest steel carriers and is among the leading ones in food loading operations. Volvo trucks stand out for their

technology, their long-term lifecycle and adequate maintenance costs, which are key factors for the company that needs vehicles capable of travelling more than 12 thousand kilometres per month, on different routes between São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná and Santa Catarina, with loads of up to 30 tonnes.

### Auto Sueco São Paulo livre 100 camions Volvo FH à Paradiso Giovanella

**Auto Sueco São Paulo livrera 100 camions Volvo FH 540 à Paradiso Giovanella en 2021.**

La vente de 100 camions Volvo FH 540 6x4 à Paradiso Giovanella cimenter le partenariat entre le transporteur

brésilien et Auto Sueco São Paulo. Les camions de la gamme FH se distinguent par la sécurité et l'économie, ce qui est fondamentale pour les opérations de transport dans tout le pays.

L'entreprise brésilienne est l'un des plus grands transporteurs d'acier et est parmi les principaux dans le domaine du fret de produits alimentaires. Les camions Volvo se démarquent par leur technologie, leur durée de vie utile et leur coût de maintenance adéquat, facteurs clés pour l'entreprise qui a besoin de véhicules capables de parcourir plus de 12 000 kilomètres par mois sur différentes routes entre São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná ou Santa Catarina, avec des charges allant jusqu'à 30 tonnes.

### Strongco has new facilities in Waterloo

**For several years, the CASE division operated in the shared structures of Strongco in Kitchener, Ontario. The level of growth in this business required its expansion into another infrastructure, which will be fully operational in the autumn of 2021.**

The Strongco division that represents CASE Construction Equipment will have its new headquarters in Waterloo, allowing it to serve the full range of products, parts and services, with a shorter waiting time for customers. The construction of this new facility began in 2020 and is expected to be completed in the fall of 2021.

The decision to move this business unit to another location focuses on the high volume of activities taking place in the Ontario facility. With this relocation it will be possible to reduce response timing in services, improving the workflow in the workshops while adding infrastructures that will make possible to receive even more services.

These new facilities are meant to renovate an existing unit, with more available space for the Strongco division. The entire restructuring process has taken into consideration the environmental issues once it

is located in a protected habitat area. For this reason, it includes a protection site for turtles, as well as for preservation of other species, incorporated in the property.

### la nouvelle installation de Strongco à Waterloo

**Pendant plusieurs années, la division CASE a fonctionné dans les structures partagées de Strongco à Kitchener, en Ontario. La croissance de l'entreprise a requis son expansion dans une autre infrastructure, qui sera opérationnelle à l'automne 2021.**

La division de Strongco, représentant de CASE Construction Equipment, aura un nouveau siège à Waterloo, ce qui permettra de servir toute la gamme de la marque, des pièces et des services, avec des temps d'attente plus courts pour les clients. La construction des nouvelles installations a commencé cette année et devrait être achevée à l'automne 2021.

La décision de déplacer cette unité commerciale vers un autre endroit est motivée par le volume élevé d'activités qui se sont déroulées dans les installations de l'Ontario. Grâce à ce changement, il sera possible de réduire les temps de réponse dans les services, en améliorant le flux de travail dans les ateliers et en ajoutant des infrastructures qui permettent de recevoir encore plus de services.

Ces installations sont basées sur la rénovation d'une unité existante, avec plus d'espace pour cette division de Strongco. L'ensemble du processus de restructuration des infrastructures a pris en compte les questions environnementales, étant situé dans une zone d'habitat animal protégée. Pour cette raison, il comprend une zone de protection pour les tortues, ainsi que pour la préservation d'autres espèces, incorporées dans la propriété.



# Nors news

## nouvelles de Nors

### **Strongco becomes the exclusive dealer for Eco Log Forestry in Canada**

***Strongco is now the company responsible for the exclusive sales of forestry equipment of the Swedish manufacturer Eco Log Group throughout Canada. This partnership represents an addition to the construction equipment division, with a product that meets the main needs of the forestry and tree handling activities in the country.***

Since August 2020, Strongco has become the exclusive dealer of Eco Log Group in Canada. Capable of answering to the main needs of tree harvesting and transportation, the Swedish equipment complement Strongco's range of construction equipment.

With Volvo Penta engines, the Eco Log Group equipment enables forestry operations through an exclusive technique that uses a mechanic arm, allowing mobility and high productivity of the machine in any terrain and leading to a greater efficiency and sustainability of these operations.

The success of this partnership is already clear with Strongco clients such as Fortec Forestry Technology, which acquired the largest model of the 500 series, the Eco Log 590E, in October. "With high comfort for the operator", as Ben Allen, Fortec's CEO, says, "it's possible to produce more, with less than half the fuel", which increases the satisfaction of this client who is planning to acquire another model of this brand, the Eco Log 15, in the coming spring.

### **Strongco devient le représentant exclusif de l'Eco Log Forestry au Canada**

***Strongco est maintenant l'entreprise responsable de la vente exclusive des équipements pour le secteur forestier, du fabricant suédois Eco Log Group sur tout le territoire canadien. Ce partenariat représente un complément à la division des équipements de construction, avec un produit qui répond aux principaux besoins des activités de récolte forestière et de déplacement des arbres dans le pays.***

Depuis août 2020, Strongco est devenu le représentant exclusif d'Eco Log Group au Canada. Avec la capacité de répondre aux principaux besoins de récolte et de transport des arbres, les équipements de la marque suédoise complètent la gamme d'équipements de construction de Strongco.

Avec les moteurs Volvo Penta, les équipements d'Eco Log Group permettent des opérations forestières grâce à une technique exclusive qui utilise un bras pendulaire, permettant une mobilité et une productivité élevée de la machine sur n'importe quel terrain et conduisant à une plus grande efficacité et durabilité de ces opérations.

Le succès de ce partenariat est déjà évident avec des clients de Strongco tels que Fortec Forestry Technology, qui a acquis le plus grand modèle de la série 500, l'Eco Log 590E, en octobre. "Avec un confort élevé pour l'opérateur", comme l'indique Ben Allen, PDG de Fortec, il est possible "de produire plus, avec moins de la moitié du carburant", ce qui favorise la satisfaction du client qui prévoit d'acquérir un autre modèle de la marque, l'Eco Log 15, déjà au printemps 2021.



# Nors news

## nouvelles de Nors

### Strongco stars in new partnership with History Channel

***The Strongco equipments played a key role in the 7th season of the famous TV show "The Curse of Oak Island", broadcasted on the History Channel in 2019. The 8th season premiered in November 2020, again starring these equipments.***

The excavators distributed by Strongco, namely Volvo ECR145E, starred in the two seasons of the TV series, supporting the central activity of the show. The last season, recorded throughout the summer, was released in November 2020 on the History Channel.

This TV show is focused on discovering the mystery of Oak Island, a place of interest on valuable historical artifacts, in Canada. The major part of the plot is focused on excavations at the site, shrouded in mystery by a treasure hidden in the region, and starring Marty and Rick Lagina, two American brothers fascinated by the history.

The partnership between Strongco and the TV show began with an alignment

between the two brothers and the company's own employees. "We're more than fans of the show", says Stephen George, Strongco's regional vice president, who mentions that Marty and Rick's values are the same as those of the Canadian company – "their courage, perseverance and commitment". These shared values have brought employees closer to the show, committing themselves to find the hidden treasure in their region, Nova Scotia.

The excavator models used by "The Curse of Oak Island" are ideal for heavy work in tighter spaces. Their natural strength, easiness of use and energy efficiency have earned them strong praise throughout the filming process.



### Strongco est une star de la télévision en partenariat avec History Channel

***Les équipements de Strongco ont joué un rôle clé dans la 7ème saison de la célèbre émission de télévision "The Curse of Oak Island", transmise sur la chaîne History Channel en 2019. La 8ème saison a débuté en novembre 2020, de nouveau avec la présence de ces équipements.***

Les pelles distribuées par Strongco, notamment le Volvo ECR145E, ont été les stars dans les deux saisons de la série, soutenant l'activité centrale du programme. La dernière saison, qui a été filmée tout au long de l'été, est sorti en novembre 2020 sur History Channel.

L'émission de télévision se concentre sur la découverte du mystère de Oak Island, un lieu d'intérêt pour les objets historiques de valeur, au Canada. Une grande partie de l'argumentation de la série est focalisée sur des fouilles du site, entouré de mystère par un trésor caché dans la région et interprétée par Marty et Rick Lagina, deux frères américains fascinés par l'histoire.

Le partenariat entre Strongco et l'émission de télévision a commencé par un alignement entre les deux frères et les propres employés de

l'entreprise. "Nous sommes plus que des fans du programme", déclare Stephen George, vice-président régional de Strongco, qui affirme également que les valeurs de Marty et Rick sont les mêmes que celles de l'entreprise canadienne – "leur courage, leur persévérance et leur engagement". Ces valeurs partagées ont permis aux employés de se rapprocher du programme, s'engageant également à trouver le trésor caché dans leur région, la Nouvelle-Écosse.

Les modèles de pelles utilisés par "The Curse of Oak Island" sont idéaux pour les travaux lourds dans des espaces plus étroits. Sa force naturelle, sa facilité d'utilisation et son efficacité énergétique ont reçu de nombreux compliments tout au long du processus de tournage.

# Nors news

## nouvelles de Nors

### AgroNew is representing new brands

**The company of Nors Group that performs in the agricultural equipment sector, with the brand CASE Agriculture, has added new brands to its portfolio of agricultural implements.**

AgroNew has expanded its products portfolio with new agricultural implements from the main manufacturers in the Brazilian market. Representing brands such as Tatu Marchesan, Baldan, MIAC, Jacto ou

GTS, it now adds implements that meet the needs of customers with CASE equipment, generating complete agricultural solutions and becoming a direct business partner from planting to harvesting.

The implements are mainly attached to tractors, facilitating the operations and agricultural activities of the customers. With new grids, ploughs, pickers, shovels and fertilizer distributors, the company now supplies equipment compatible with tractors, pickers and other CASE equipment, the main brand to be represented by AgroNew.

### AgroNew opère avec de nouvelles marques

**L'entreprise brésilienne du groupe qui opère dans le secteur des équipements agricoles, avec la marque CASE Agriculture, a ajouté de nouvelles marques à sa gamme d'outils agricoles.**

AgroNew a élargi son portefeuille de produits, avec une gamme d'outillages agricoles provenant des principaux fabricants du marché brésilien. Avec des marques telles que Tatu Marchesan, Baldan, MIAC, Jacto ou GTS, elle ajoute maintenant des outillages qui répondent aux besoins des clients avec des équipements CASE, créant ainsi des solutions agricoles complètes et devenant un partenaire direct de l'entreprise de la plantation à la récolte.

Les outillages sont attachés principalement aux tracteurs, ce qui facilite les opérations et les activités agricoles des clients. Avec les nouveaux herses, charrues, cueilleurs, pelles ou distributeurs d'engrais, l'entreprise fournit désormais des équipements compatibles avec les tracteurs, les moissonneuses et autres équipements CASE, la principale marque à être représentée par AgroNew.

### AgroNew sells 18 harvesters to the chinese company Cofco

**In partnership with CASE, AgroNew sold 18 harvesters to the Chinese multinational Cofco, which operates in the Brazilian agribusiness market.**

AgroNew concretised the selling of 18 sugarcane harvesters A8810SR to Cofco in a combined action with CASE IH. The Chinese company has already more than 70 harvesters of this brand in its fleet, which will be working together with the new acquisitions that will be delivered in March 2021. With this acquisition, Cofco intends to renew its machinery fleet, reducing the operational costs and increasing the productivity of its activity. The Chinese multinational is a client both in

the purchase of heavy equipment and the after-sales assistance (services and parts), further strengthening the relationship with this new acquisition.

### AgroNew vend 18 moissonneuses à l'entreprise chinoise Cofco

**En partenariat avec CASE, AgroNew a vendu 18 moissonneuses à la multinationale chinoise Cofco, qui opère sur le marché de l'agro-industrie brésilien.**

AgroNew a réalisé la vente de 18 récolteuses de canne A8810SR à Cofco, dans une action conjointe avec CASE IH. L'entreprise chinoise dispose déjà de plus de 70 équipements de la marque dans sa flotte, qui travailleront

en collaborant avec les nouvelles acquisitions déjà en mars 2021.

Avec cette acquisition, Cofco prévoit renouveler son parc de machines, en réduisant les coûts de fonctionnement et en augmentant la productivité de son activité. La multinationale chinoise est cliente d'AgroNew tant pour l'achat d'équipements lourds que pour l'assistance après-vente (services et pièces), ce qui renforce encore plus la relation avec cette nouvelle acquisition.



# Nors news

## nouvelles de Nors

### Auto Sueco Centro-Oeste adapts to new harvesting reality with VPS methodology

**Changes in the flow of soya, maize and cotton sales within the port of Miritituba and the conclusion of the asphalt work on the BR-163 have brought the company into line with the VPS methodology, a process in partnership with Volvo.**

Auto Sueco Centro-Oeste applied a new methodology in the organization, in partnership with Volvo Brasil. The VPS methodology allows an increase in planning actions and the elimination of waste, through processes focused on the organizational culture which generate value for the customer.

The introduction of this methodology comes from some changes introduced in the flow of sales of the soya, corn and cotton harvestings in the port of Miritituba, and the recent conclusion of the asphaltting of BR-163, which forced this adaptation of the company in order to satisfy the customer and consequently increase after-sales results.

### Auto Sueco Centro-Oeste s'adapte à la nouvelle réalité des récoltes avec la méthodologie VPS

**Les changements dans le flux d'écoulement des récoltes de soja, de maïs et de coton avec le port de Miritituba et la conclusion des travaux d'asphaltage du BR-163 ont**

**conduit l'entreprise à s'adapter à la méthodologie VPS, un processus en partenariat avec Volvo.**

Auto Sueco Centro-Oeste a appliqué une nouvelle méthodologie à l'organisation, en partenariat avec Volvo Brasil. La méthodologie VPS permet une augmentation des actions de planification et l'élimination des déchets, grâce à des processus axés sur la culture organisationnelle et qui génèrent de la valeur pour le client.

L'introduction de cette méthodologie provient de quelques changements introduits dans le flux d'écoulement des récoltes de soja, de maïs et de coton dans le port de Miritituba, et de la récente conclusion de l'asphaltage du BR-163, qui a obligé à cette adaptation de l'entreprise afin de satisfaire le client et d'augmenter les résultats de l'après-vente.

### Auto Sueco Centro-Oeste is leader in sales of high-end range and surpasses records on its after-sales activity

**The company remains the market leader in the HDV range and closes 2020 with a growth of 3.2%.**

Despite the context of the pandemic crisis, Auto Sueco Centro-Oeste has remained the market leader in the high-end range, having grown in after-sales services, resulting in the company's best sales volume ever.

In spite of the instability factors, "team spirit, leadership and the employees" managed to maintain results, providing "a solid basis for the upcoming years", as stated by Carlos Melnec, Executive Director of Auto Sueco Centro-Oeste. The 3.2% growth in sales compared to the 2019 period is proof of a consistent effort among the entire team.

Concerning the after-sales, the company's results have broken historic records, with the best sales volume ever achieved in 2020. The "market coverage strategies, the continuous contact with the customer, the confidence and the excellent performance of the equipment" are the key to the retention of the company's customers, as stated by Wilson Araújo,

Commercial Director, and Reinaldo Santos, After-Sales Director.

### Auto Sueco Centro-Oeste dirige les ventes dans la haut gamme et bat des records en après-vente

**L'entreprise reste en tête du marché dans la gamme HDV et clôture l'année 2020 avec une croissance de 3,2%.**

Malgré le contexte de la crise pandémique, Auto Sueco Centro-Oeste reste en tête du marché dans le haut de gamme, ayant augmenté ses services après-vente, ce qui s'est traduit par le meilleur volume de ventes jamais réalisé pour l'entreprise.

En dépit des facteurs d'instabilité, "l'esprit d'équipe, le leadership et les employés" ont réussi à maintenir les résultats, fournissant "une base solide pour les années à venir", comme le constate Carlos Melnec, Directeur

Exécutif d'Auto Sueco Centro-Oeste. La croissance de 3,2% des ventes par rapport à la période 2019 est la preuve d'un effort constant de toute l'équipe.

Dans le domaine de l'après-vente, les résultats ont battu les records historiques de l'entreprise, avec le meilleur volume de ventes ayant été atteint en 2020. Les "stratégies de couverture du marché, le contact constant avec le client, la confiance et l'excellente performance de l'équipement" sont essentiels pour retenir les clients de l'entreprise, comme l'ont déclaré Wilson Araújo, Directeur Commercial, et Reinaldo Santos, Directeur du Service de l'après-vente.



# Nors news

## nouvelles de Nors

### Auto Sueco Angola delivers 153 buses to the government of Angola

**Auto Sueco Angola delivered 153 Volvo B8R buses to the Angolan government, highlighting and reinforcing its intervention in the country's mobility development. The ceremony to deliver the buses took place in November 2020 and was attended by the Minister for Transportation, Ricardo Viegas D'Abreu, and the Governor of Luanda, Joana Lima.**

Auto Sueco Angola sold 153 buses to the country's government. With capacity for up to 88 people and a seat for passengers with reduced mobility (and the corresponding lifting platform), the company boosted its role in developing mobility in Angola.

### Auto Sueco Angola livre 153 bus au gouvernement angolais

**Auto Sueco Angola a livré 153 bus Volvo B8R au gouvernement angolais, se démarquant et renforçant son intervention dans le développement de la mobilité du pays. La cérémonie**

**de livraison des bus s'est déroulée en novembre 2020 en présence du Ministre des Transports, Ricardo Viegas D'Abreu, et du Gouverneur de la Province de Luanda, Joana Lima.**

Auto Sueco Angola a vendu 153 bus au gouvernement du pays. Avec une capacité pouvant accueillir jusqu'à 88 personnes et un siège pour les passagers à mobilité réduite (et la plate-forme élévatrice correspondante), l'entreprise renforce son rôle dans le développement de la mobilité en Angola.

### Auto Sueco opens new infrastructures in Namibia

**Auto Sueco Namibia has renovated its Windhoek facility, with a better configuration to serve customers of Volvo Trucks & Buses and UD Trucks brands. This renovation will improve the efficiency of the company's operations and will allow a potential expansion of its activities.**

In order to increase operational efficiency, Auto Sueco Namibia has renovated its Windhoek facility, which is now configured to improve customer contact with the Volvo Trucks & Buses and UD Trucks brands, where the reception area is now shared.

The parts warehouse for both brands has been combined, increasing the stockholding capacity. The after-sales service has been reinforced with new bays, allowing quick services and interventions in the transmission line. The sales office has also been merged and is now ready to receive customers looking for new or used trucks.

This renovation will improve the operational efficiency of Auto Sueco Namibia, as well as providing the facilities for a potential expansion.

### Auto Sueco inaugure de nouvelles installations en Namibie

**Auto Sueco Namibia a renouvelé ses installations de Windhoek, en améliorant leur configuration pour servir les clients des marques Volvo Trucks & Buses et UD Trucks. La rénovation permet d'améliorer l'efficacité des opérations de l'entreprise et permettra une expansion potentielle de ses activités.**

Afin d'accroître l'efficacité opérationnelle, Auto Sueco Namibia a renouvelé ses installations de Windhoek et est maintenant configuré pour améliorer le contact des clients avec les marques Volvo Trucks & Buses et UD Trucks, où la zone de réception est désormais partagée.

L'entrepôt de pièces des deux marques a été combiné, ce qui a permis d'augmenter la capacité de stockage. Le service après-vente a été renforcé par de nouvelles cloisons, permettant des services rapides et des interventions sur la ligne de transmission. Le bureau des ventes est également rejoint et est maintenant prêt à recevoir des clients à la recherche de camions neufs ou d'occasion.

Cette rénovation permettra d'améliorer l'efficacité opérationnelle d'Auto Sueco Namibia, ainsi que d'équiper les installations pour une éventuelle expansion.



# Nors news

## nouvelles de Nors

### Auto Sueco now represents SDLG in Mozambique

**Auto Sueco Mozambique is now representing SDLG construction equipment in the country. The brand's product range enables it to meet the needs of the Mozambican construction market.**

In 2020, Auto Sueco Mozambique began selling machinery for the construction sector under the SDLG brand, one of the world's largest manufacturers, which is part of the Volvo group.

In addition to the sales and after-sales of Volvo trucks and buses, Auto Sueco Mozambique now strengthens their offer with SDLG's construction machines, such as backhoe loaders or motor graders. The sales and service center is located at the company's infrastructures in Maputo.

With this partnership, Auto Sueco Mozambique is now the second Nors Group company in Africa to represent SDLG, after Auto Maquinaria in Angola.

### Auto Sueco démarre la représentation de SDLG au Mozambique

**Auto Sueco Moçambique représente désormais les équipements de construction SDLG dans le pays. La gamme de produits de la marque lui permet de répondre aux besoins du marché mozambicain dans le secteur de la construction.**

En 2020, Auto Sueco Moçambique a démarré la commercialisation de machines pour le secteur de la construction de la marque SDLG, l'un des plus grands fabricants au monde, qui fait partie du groupe Volvo.

Outre la commercialisation et le service après-vente des camions et bus Volvo, Auto Sueco Moçambique renforce désormais son offre avec les machines de construction de SDLG, telles que les pelleteuses ou les niveleuses. Le centre de vente et d'assistance est situé dans les installations de l'entreprise, à Maputo.

Avec ce partenariat, Auto Sueco Moçambique est désormais la deuxième entreprise du groupe Nors en Afrique à représenter SDLG, après Auto Maquinaria en Angola.

### KinLai fights COVID-19 with an innovative solution

**KinLai, the latest Nors company in Angola, has developed an innovative solution to combat the spread of COVID-19. The technology is based on the installation of spraying and fogging equipment in trucks.**

KinLai has developed a solution that combats the spread of COVID-19 through spraying and nebulizing, and which also reduces other sanitary health problems in Angola. KinLai's solution uses two Dongfeng KR trucks equipped with a spraying/nebulizing system with a range of up to 100 metres and sweeping 180°.

The equipment was delivered to the Kapalanga Hospital in Luanda, positioning the brand as the holder of innovative solutions tailored to the needs of the Angolan market. The equipment will operate in Viana municipality, one of the country's most populated.

### KinLai combat COVID-19 avec une solution innovante

**KinLai, la plus récente entreprise de Nors en Angola, a développé une solution innovante pour lutter contre la propagation du COVID-19. La technologie est basée sur l'installation d'équipements de pulvérisation et de nébulisation dans les camions.**

KinLai a développé une solution qui combat la propagation du COVID-19 à travers la pulvérisation et nébulisation, tout en réduisant d'autres problèmes sanitaires que se présentent sur le territoire angolais. La solution de Kinlai utilise deux camions Dongfeng KR équipés d'un système de pulvérisation/ nébulisation d'une longueur maximale jusqu'à 100 mètres et d'un balayage à 180°.

Les équipements ont été livrés à l'hôpital municipal de Kapalanga dans la province de Luanda, positionnant la marque comme le détenteur de solutions innovantes et adaptées aux besoins du marché angolais. Les équipements fonctionneront dans la municipalité de Viana, l'une des plus peuplées du pays.



# Nors news

## nouvelles de Nors

### **Galius expands after-sales services and retail to Leiria**

***Galius has represented Renault Trucks in Portugal and has had after-sales operations in Leiria since 2020. Galius network has already 9 representation sites in the country, now with 4 points of retail sale of its own.***

With already three locations with retail operations managed by Galius (Lisbon, Porto and Santarém), the company started after-sales activity also in Leiria, taking over the operation that belonged to Renalopes.

This is an important step for the after-sales service customers, once it enables Renault Trucks to offer a high standard service in the area of Leiria.

### **Galius étend ses services après-vente et de vente au détail à Leiria**

***Galius, qui représente Renault Trucks au Portugal, a des activités après-vente à Leiria depuis 2020. Le réseau Galius compte déjà 9 sites de représentation dans le pays, maintenant avec 4 points de détail propres.***

Ayant déjà trois points de vente au détail gérés par Galius (à Lisbonne, Porto et Santarém), l'entreprise a commencé ses activités après-vente également à Leiria, en assumant l'opération qui appartenait à Renalopes.

Il s'agit d'une étape importante pour les clients du service après-vente, en permettant à Renault Trucks d'offrir des services de haut niveau de qualité dans la région de Leiria.

### **Galius celebrates 5 years of activity**

***Galius celebrated 5 years of activity in 2020.***

Galius celebrated its 5 years of activity as the official representative of Renault Trucks reinforcing the company's expansion to Leiria. In a celebration that took place in their own four retail points (Porto, Lisbon, Santarém and Leiria), more than 100 employees attended the event.

The celebration, under the motto "We Grow Together", was animated with a snack, during which a large part of the team remembered remarkable and challenging moments of Galius' journey. The session also included a greeting from the team and a reflection on the future and the challenges of the upcoming years.

### **Galius célèbre 5 ans d'activité**

***Galius a célébré 5 ans d'activité en 2020.***

Galius a célébré ses 5 ans d'activité en tant que représentant officiel de Renault Trucks, renforçant l'expansion de l'entreprise à Leiria. Lors d'une célébration qui a eu lieu dans les quatre points de vente à détail propres (Porto, Lisbonne, Santarém et Leiria), plus de 100 employés ont été présents à l'événement.

La célébration s'est déroulée avec un petit repas sous la devise "Nous avons grandi ensemble", dans laquelle une grande partie de l'équipe s'est souvenue des moments remarquables et exigeants du parcours de Galius. La session a également reçu les remerciements de l'équipe et une réflexion sur l'avenir et les défis des prochaines années.



# Nors news

## nouvelles de Nors

### Nors launches CARWIN, a new workshops network

**CARWIN is the newest multi-brand automotive workshops network, managed by the Aftermarket of Nors group. The network has an innovative concept and stands out for its transparency, convenience and advanced technical support. The brand image stands out for its simplicity and contemporaneity.**

The network aims to attract 50 workshops throughout 2021, generating a wide offer and

proximity to customers nationwide. The CARWIN workshops are prepared to answer services transversally, providing intelligent solutions associated with repairs and maintenance in general, keeping up with the growing trends associated with mobility.

### Nors lance CARWIN, un nouveau réseau d'ateliers

**CARWIN est le plus récent réseau d'ateliers automobiles multimarques, géré par l'Aftermarket du groupe NORS. Le**

**réseau a un concept novateur et se différencie par sa transparence, sa commodité et son assistance technique avancée. L'image de la marque se distingue par la simplicité et la contemporanéité.**

Le réseau a l'intention de collecter 50 ateliers tout au long de 2021, en obtenant une offre large et une proximité des clients dans tout le pays. Les ateliers CARWIN sont préparés pour répondre aux services de manière transversale, en fournissant des solutions intelligentes associées aux réparations et à la maintenance en général, suivant les nouveautés croissantes associées à la mobilité.

### Auto Sueco Portugal delivers 30 buses to Horários do Funchal

**Auto Sueco Portugal delivered 30 buses to the company Horários do Funchal, in an investment of around 6.7 million euros by that public entity. The vehicles are adapted to the reality of the city of Funchal and have mechanisms for the prevention of COVID-19.**

With an investment of almost 7 million euros, the company Horários do Funchal purchased 30 Volvo B8RLE buses from Auto Sueco Portugal, intended for public transport. These vehicles are adapted to the topography of the city of Funchal, where they will operate, and are already prepared for the prevention of COVID-19 spread, with an isolated driver compartment, alcohol gel dispensers and air conditioning equipment with ozone, which purifies the air during the circulation of the bus.

The Regional Secretary of Economy, Rui Barreto, who tried the first delivered, guarantees that these buses allow a high quality public service due to the level of comfort, modernity, security and digital information they provide to all users.

### Auto Sueco Portugal livre 30 bus à Horários do Funchal

**Auto Sueco Portugal a livré 30 bus à l'entreprise Horários do Funchal, ce qui représente un investissement d'environ 6,7 millions d'euros de la part de cette entité publique. Les véhicules sont adaptés à la réalité de la ville de Funchal et disposent de mécanismes de prévention du COVID-19.**

Avec un investissement de près de 7 millions d'euros, l'entreprise Horários do Funchal a acquis 30 bus Volvo B8RLE d'Auto Sueco Portugal, destinés aux transports publics. Ces véhicules sont adaptés à l'orographie de la ville de Funchal, où ils fonctionneront, et sont déjà

préparés pour la prévention du covid-19, avec un compartiment isolé du conducteur, des distributeurs de gel d'alcool et un équipement de climatisation à l'ozone, qui purifie l'air pendant la circulation du bus.

Le Secrétaire Régional de l'Économie, Rui Barreto, qui a testé les premiers véhicules livrés, garantit que ces bus permettent un service public de haute qualité grâce au niveau de confort, de modernité, de sécurité et d'information numérique qu'ils fournissent à tous les usagers.

# CARWIN

REDE DE OFICINAS SEMPRE A POSTOS



# Nors news

## nouvelles de Nors

### Auto Sueco Portugal delivers 30 Volvo trucks to Lisbon City Hall

**For the collection of solid urban waste up to 19 tonnes, 30 trucks Volvo FM were delivered to the city of Lisbon. An investment of around 5.4 million euros by the city, in a single contract, which renews the urban hygiene fleet of the region of Lisbon.**

Auto Sueco Portugal delivered 30 Volvo FM trucks for the collection of solid urban waste in the city of Lisbon. The new 19-tonne vehicles have a capacity of 16 m<sup>3</sup> and are adapted to remove waste in containers of 90 to 1100 litres, representing an investment of more than 5 million euros, which is claimed to be the biggest investment made by the city in a single contract.

The ceremony was attended by the mayor, Fernando Medina, who praised the energetic and environmental efficiency of Volvo brand. Despite their diesel combustion, the mayor assured that these vehicles allow an 80% reduction in the emission of polluting gases in the region.

### Auto Sueco Portugal a livré 30 camions Volvo à la Municipalité de Lisbonne

**30 camions Volvo FM de 19 tonnes ont été livrés à la municipalité de Lisbonne pour la collecte des déchets solides urbains. Un investissement d'environ 5,4 millions d'euros par la municipalité, en un seul contrat, qui renouvelle la flotte d'hygiène urbaine de la ville de Lisbonne.**

Auto Sueco Portugal a livré 30 camions Volvo FM pour la collecte des déchets solides urbains dans la ville de Lisbonne. Les nouveaux véhicules de 19 tonnes ont une capacité de 16 m<sup>3</sup> et sont adaptés pour effectuer l'enlèvement des déchets dans des conteneurs de 90 à 1100 litres, ce qui représente un investissement de plus de 5 millions d'euros, qui est confirmé comme le plus gros investissement réalisé dans un seul contrat par la municipalité.

La cérémonie de livraison des véhicules a été suivie par le maire, Fernando Medina, qui a salué l'efficacité énergétique et environnementale de la marque Volvo. Malgré la combustion au diesel, le maire garantit que ces véhicules permettent une réduction de 80% des émissions de gaz polluants dans la région.

### Auto Sueco Portugal opens collision center in Gaia

**For plate repair services and painting of heavy vehicles and cars, Auto Sueco Portugal has opened a Collision Center and Specialized Multi-brand Services in Vila Nova de Gaia. The workshop has capacity for regular collision and painting services, as well as for the repair and refurbishment of superstructures.**

The project of the collision center and specialised multi-brand services of Auto Sueco Portugal is already a reality. For metal sheet repair and painting services in heavy vehicles and cars, the center arises from a number of requests and needs of operators in the goods transport sector and provides collision and painting services for trucks and cars, such as chassis and cab alignment and structure repair and refurbishment.

It is expected that by 2021 the operations of the new collision center will also be extended to the dismantling and management of heavy end-of-life vehicles.

### Auto Sueco Portugal inaugure un centre de collision à Gaia

**Pour les services de réparation de tôles et de peinture de véhicules lourds et légers, Auto Sueco Portugal a ouvert un Centre de Collision et des Services Multimarques Spécialisés à Vila Nova de Gaia. L'espace a la capacité pour les services normaux de collision et de peinture, ainsi que pour la réparation et le reconditionnement des superstructures.**

La conception du centre de collision et des services multimarques spécialisés d'Auto Sueco Portugal est déjà une réalité. Pour les services de réparation

de tôles et de peinture de véhicules lourds et légers, le centre découle d'un ensemble de demandes et de besoins des opérateurs du secteur du transport de marchandises. Il fournit aussi des services de collision et de peinture pour les camions et les voitures, tels que l'alignement des châssis et des cabines et la réparation et la remise en état des structures.

On prévoit que d'ici 2021, les activités du nouveau centre de collision seront également étendues au démantèlement et à la gestion des véhicules lourds en fin de vie.



# Nors news

## nouvelles de Nors

### Sotkon installed 41 containers in Portugal and 140 in Georgia during 2020

**Sotko has installed the first 41 containers in Portugal. The system has a capacity of 482 grams of waste per inhabitant/day and has also been installed at 140 points in the city of Tbilisi, the capital of Georgia.**

Following the pilot project in 2018 with the city of Barcelos, Sotkon's container solution for organic waste evolved to the installation of the first 41 units during 2020 in Portugal. The system, which has more than three times the capacity of a surface container, is capable of protecting waste from solar radiation and decomposition, thus reducing the intensity of smell in the surrounding areas.

Sotkon, which is already present in 14 countries in various geographies, has developed the Konzept system for the storage of waste in urban areas. The bins are buried in the ground, with only the deposit marker on the surface, with a pedal that allows the lid to be opened without the citizens having to touch the equipment with their hands.

This technology was developed by the company after the European Union changes relating to the selective collection of organic waste, which is compulsory from 2023 onwards. In response, Sotkon launched this system which allows food waste to be recovered for use as a natural fertiliser, reducing the weight of waste disposed of in landfills by 40%. Due to its efficiency already in 14 countries, the system has been installed at 140 points throughout the capital of Georgia and currently at 41 points in the pilot project in Lisbon.

### Sotkon installe 41 conteneurs au Portugal et 140 en Géorgie en 2020

**Sotkon a installé les 41 premiers conteneurs au Portugal. Le système a une capacité de 482 grammes de déchets par habitant/jour et a également été installé en 140 points dans la ville de Tbilissi, la capitale de la Géorgie.**

Après le projet pilote mené en 2018 avec la municipalité de Barcelos, la solution de Sotkon en matière de conteneurs pour les déchets organiques a évolué vers l'installation des 41 premières

unités en 2020 au Portugal. Le système, qui a une capacité de plus de trois fois les déchets à celle d'un conteneur de surface, est capable de protéger les déchets du rayonnement solaire et de la décomposition, réduisant ainsi l'intensité des odeurs dans les zones environnantes.

Sotkon, qui est déjà présent dans 14 pays de différentes régions géographiques, a développé le système Konzept pour le stockage des déchets dans les zones urbaines. Les conteneurs sont enterrés dans le sol, n'étant que la marque de dépôt à la surface, avec une pédale qui permet l'ouverture du couvercle sans que le citoyen touche avec ses mains sur l'équipement.

Cette technologie a été développée par l'entreprise à la suite des changements apportés par l'Union Européenne à la collecte sélective des déchets organiques, obligatoire à partir de 2023. En réponse, Sotkon a lancé ce système qui permet de récupérer les déchets alimentaires pour les utiliser comme engrais naturel, réduisant ainsi de 40% le poids des déchets déposés dans les décharges. En raison de son efficacité déjà présente dans 14 pays, le système a été installé dans 140 points répartis dans la capitale de la Géorgie et actuellement dans 41 points dans le cadre du projet pilote à Lisbonne.



# Nors news

## nouvelles de Nors

### **Amplitude overcomes historical milestone of 1 million euros in business**

***Amplitude Seguros has, for the first time in its history, a turnover of more than 1 million euros and around 8 million in insurance premiums managed and collected.***

The sustained growth of Amplitude Seguros reached a new milestone in 2020. With a turnover of more than 1 million euros, supported by 4,300 private customers and 1,085 companies, it totals around 8 million euros in insurance premiums managed and paid by customers.

At present, Amplitude Seguros manages over 7,000 insurance policies and issues, yearly, over 15,000 payment notices and corresponding premium receipts to its clients. This historical milestone is reached with the progressive reduction of the weight of the Nors Group and Ascendum Group's captive business portfolio. These days, the captive component of the business is less than 30% and the weight of the business portfolio around 70%.

### **Amplitude dépasse le cap historique d'un million d'euros de chiffre d'affaires**

***Amplitude Seguros a enregistré, pour la première fois de son histoire, un chiffre d'affaires supérieur à 1 million d'euros, avec environ 8 millions d'euros de primes gérées et collectées.***

La croissance soutenue d'Amplitude Seguros a atteint une nouvelle étape en 2020. En atteignant un chiffre d'affaires de plus d'un million d'euros, soutenu par 4300 clients privés et 1085 entreprises, la marque totalisent environ huit millions d'euros de primes gérées et payées par les clients.

Amplitude Seguros gère actuellement plus de 7.000 polices d'assurance et émet, chaque année, plus de 15.000 avis de paiement et envoie les respectifs reçus des primes aux clients. Cette étape historique est accomplie grâce à la réduction progressive du poids du portefeuille d'affaires captives du groupe Nors et du groupe Ascendum. Actuellement, la composante captive des affaires est inférieure à 30%, tandis que le poids du portefeuille de marché s'élève à environ 70%.



# sustainable motions

## mission : durabilité

**Nors' corporate social responsibility has a transparent purpose: to create value in a sustainable way.**

**La responsabilité sociale d'entreprise de Nors a un objectif transparent : créer de la valeur de manière durable.**

The people-centered vision has naturally been allied to the ambition to develop a brand of sustainability that is cohesive and distinctive.

La vision centrée sur les personnes a bien sûr été conjuguée à l'ambition de développer une marque de durabilité qui soit cohésive et distinctive.

The future performance of the large economic groups depends, more than ever, on understanding the global challenges that have a fundamental impact on their activity. It is therefore clear that social responsibility must be an integral part of the corporate and innovation strategies.

La performance future des grands groupes économiques dépend plus que jamais de la compréhension des défis mondiaux qui ont un impact fondamental sur leur activité. Il est donc clair que la responsabilité sociale doit faire partie intégrante des stratégies corporatives et d'innovation.

*Sustainable Motions*, Nors' corporate social responsibility program, aims to cover the group's global value chain and will be developed in five fields of action - Services, Supply Chain, People, Community and Integrity.

*Sustainable Motions*, le programme de responsabilité sociale d'entreprise de Nors, vise à couvrir la totalité de la chaîne de valeur du groupe et sera développé dans cinq domaines d'action - Services, Chaîne de distribution, Personnes, Communauté et Intégrité.

Nors believes that opportunities only exist and can only continue to exist if ambition contemplates the protection of what is most fundamental - the planet and the people.

Nors pense que les opportunités n'existent et ne peuvent continuer à exister que si l'ambition consiste à protéger ce qui est le plus fondamental - la planète et les gens.



# we are personal

We share the personal component of Nors. Because our people are our greatest focus and because our path is made up of strong and human relationships.

Nous partageons la composante personnelle de Nors, car nos collaborateurs sont notre priorité absolue et parce que notre chemin est fait de relations fortes et humaines.

*Our story is the story of a successful business. We began as a seeming adventure, transformed into a lifetime project that has been running from generation to generation. We framed a company that grew into a well-referenced economic group, with a brand of great awareness and credibility. With our eyes set in the future, we face new challenges with the same state of mind that defined us from the very beginning: trust, responsibility and an entrepreneurial vision.*

**Tomaz Jervell**  
(75 years of Auto Sueco Group, October 2008)

*Notre histoire est une histoire de réussite commerciale. Nous avons commencé par une aventure apparente, qui s'est transformée en un projet de vie, transmit de génération en génération. Nous avons construit une entreprise qui s'est accélérée pour devenir un groupe économique de référence, avec une marque de grande crédibilité et notoriété. Le regard tourné vers l'avenir, nous faisons face aux nouveaux défis avec l'esprit qui nous caractérise depuis le tout début: confiance, responsabilité et vision entrepreneuriale.*

**Tomaz Jervell**  
(75 ans du groupe Auto Sueco, octobre 2008)

# Tomaz Jervell

## (1944-2020)

Tomaz Jervell led Nors from 1984 to 2009 and turned it into one of the greatest economic groups in the country, having the main role on the leadership and progress of the automotive sector in Portugal, and becoming the major responsible for its internationalization.

He was a personality of innate discretion and delicacy, which was enhanced by competence and tenacity that was recognized by everyone. His leadership style deeply traced Nors, leaving a broad and profound legacy.

Aside from his responsibilities with Nors, he performed various positions in national institutions, such as Casa da Música and Fundação de Serralves. He was Consul of Norway and Sweden in Oporto and was awarded the Gold Medal of Oporto city. He was also honoured by the King of Norway as Knight of the Royal Order of St. Olav. Besides, he was decorated by the King of Sweden as Commander of the Royal Swedish Order of the Polar Star, and by the President of the

Portuguese Republic as Commander of the Order of Merit.

Tomaz Jervell personified all the attributes of Nors character: our ambition, our transparency, our personal side, and our charm.

Tomaz Jervell a dirigé Nors entre 1984 et 2009 et l'a transformé en l'un des plus grands groupes économiques du pays, protagoniste de la direction et de l'avant-garde du secteur automobile au Portugal, ayant été le grand responsable de son internationalisation.

Il était une personnalité d'une discrétion et d'une délicatesse innées, auxquelles s'ajoutaient la compétence et la ténacité reconnues par tous. Son style de leadership a profondément marqué Nors et laisse maintenant un héritage vaste et profond.

Outre ses responsabilités chez Nors, il a exercé plusieurs fonctions dans des institutions nationales telles que la Casa da Música (Maison de la

Musique) et la Fundação de Serralves (Fondation de Serralves). Il a été consul de Norvège et de Suède à Porto, a reçu la Médaille d'Or de la ville de Porto et a été décoré par le roi de Norvège comme Chevalier de l'Ordre Royal de Saint Olavo. Il a également été décoré par le Roi de Suède comme Commandeur de l'Ordre Royal Suédois de l'Étoile Polaire et par le Président de la République Portugaise, avec l'Ordre du Mérite, Grade Commandeur.

Tomaz Jervell incarnait tous les attributs du caractère de Nors : notre ambition, notre transparence, notre côté personnel et notre charme.

# behind the scenes: José Albuquerque

## dans les coulisses avec José Albuquerque

2020 was the year of repositioning Nors brand. This challenge, which involved the work and dedication of a diverse team, culminated in Exponential Nors, the launch event of the new identity. José Albuquerque, Manager of Corporate Communication in the People and Communication Direction, was at the center of the theater of operations of the event and shared with us how it was possible to execute it.

In José Albuquerque's opinion, the repositioning of a brand always needs a "process of appropriation by the employees", for which this event was suitable as the first step. The main objectives that guided the management of the event were: "to ensure that the event would be attended by as many employees as possible and that the communication would be appropriate to the different target audiences, being easily assimilated". In order to make this possible, it was necessary, for example, to ensure the simultaneous

translation of the event into English and French, as well as to certify that, in all the places to which the event was to be broadcast, there would be technological means that would allow a good quality reception.

Aware of the obstacles raised by the pandemic crisis we are experiencing, the organization had to ensure that it would be possible to execute the event in a completely remote way, which ended up raising new challenges, but also bringing some added value. Although face-to-face contact was lost, Exponential Nors "reached everyone in the same way and with the same impact", a very positive aspect of this new format.

In a 100% digital scenario, the two protagonists of the event – Tomás Jervell and Ana Salomé – presented the employees a new Nors. Behind the scenes, a team of more than twenty people ensured that everything went on without major mishaps and, in the center of that

team, José Albuquerque coordinated the operations to ensure "that all the pieces of the puzzle would hit right".

Accustomed to carry out complex events counting on the intervention of numerous participations, José Albuquerque shared with us that the secret is "detailed planning". If any unforeseen event happens, "which is very likely in a direct", what's important is to "minimize the impact" and ensure that the problem is not perceived by the public.

Watch here the Exponential Nors Making Of video.

Pour accéder à la vidéo de l'événement, utilisez le QR Code suivant.



2020 a été l'année de repositionner la marque Nors. Ce défi, qui a impliqué le travail et le dévouement d'une équipe diversifiée, a culminé avec Exponential Nors, l'événement de lancement de la nouvelle identité. José Albuquerque, Responsable de la Communication d'Entreprise, au sein de la Direction des Personnes et de la Communication, était au centre du théâtre d'opérations de l'événement et a partagé avec nous comment il a été possible de le réaliser.

Pour José Albuquerque, le repositionnement d'une marque passe toujours par un "processus d'appropriation par les collaborateurs", pour lesquels cet événement a servi de première étape. Les grands objectifs qui ont guidé sa gestion de l'événement étaient les suivants : "veiller à ce que l'événement soit suivi par le plus grand nombre possible d'employés et que la communication de l'événement était adaptée aux différents publics cibles et facilement assimilable". Pour que cela soit possible, il était nécessaire, par exemple, d'assurer la traduction simultanée de l'événement pour les langues anglaise et française, ainsi que certifier que, quel que soit le lieu où l'événement devait être transmis, il y avait des moyens technologiques qui permettaient une réception de bonne qualité.

Consciente des obstacles posés par la crise pandémique que nous traversons actuellement, l'organisation a dû s'assurer qu'il était possible de réaliser l'événement complètement à distance, ce qui a fini par soulever de nouveaux défis, mais qui a aussi apportée une certaine valeur ajoutée. Bien que le contact présentiel ait été perdu, la vérité est qu'Exponential Nors "a atteint tout le monde de la même manière et avec le même impact", ce qui est un aspect très positif de ce nouveau format.

Dans un scénario cent pour cent digital, les deux protagonistes de l'événement - Tomás Jervell et Ana Salomé - ont présenté aux employés un nouveau Nors. Dans les coulisses, une équipe de plus de vingt personnes s'est assurée que tout se déroule sans incidents majeurs et, au centre de cette équipe, José Albuquerque a coordonné les opérations pour s'assurer que "toutes les pièces du puzzle ont été placées au bon endroit".

Habitué à réaliser des événements complexes et qui comptent avec l'intervention de nombreux participants, José Albuquerque a partagé avec nous que le secret réside dans la "planification minutieuse". Si quelque chose d'imprévu se produit, "ce qui est très facile de se passer quand en direct", l'important est de "minimiser l'impact" et de s'assurer que le problème n'est pas perçu par le public.



# crisis management - Vanessa Castro

## gestion de crise - Vanessa Castro

The smile and the tone of voice with which Vanessa received us immediately made us realize how it had been possible, in such an adverse context, for a crisis management process to take place so serenely. In times of chaos, the human resources team needs to be the “anchor that people can cling to”, and it has been with this conviction and sense of mission that Vanessa Castro, Operational Director of Human Resources at Nors Angola and Nors Africa, has managed the work of her teams. Dealing with the Covid-19 has been, in her words, “like running a marathon at a very fast pace”, and her team of athletes has done everything in their power to be well ranked in this event.

On a trip towards the beginning of 2020, Vanessa recalled the start of this pandemic: “in February, we began to hear more about COVID-19, but everything still seemed peaceful”, being perceived as a distant reality. At the end of February, even with the

problem spreading, the population in general felt that none of it “would hit the African continent.” However, from the first moment, the stance adopted by Nors was prudent and attentive, especially considering that such an important part of the activity is considerably based on the movement of products and people.

The “particularly challenging” context lived on the African continent has forced increased care: it was necessary to manage sensitively the concerns of the expatriate team, who for some time were prevented from being close to their families; at the same time, we had to “ensure that all biosecurity rules were transmitted and enforced by all”, as well as that the published legislation was constantly and rigorously implemented in the different organizational contexts. In Angola, for example, “it was necessary to implement exceptional measures”. The Government guidelines were especially strict and included, at some point, “the mandatory

institutional quarantines” in case of suspected contamination or positive testing. These quarantines, which involved mandatory hospitalization in public health units, induced anxiety in many employees. Before this scenario, which Vanessa recalled with some anguish, it was necessary to give a quick and effective response: “in three weeks, a unit was built and certified for the quarantine of employees” who had recently travelled, were in a state of contagion or possible contagion of the virus. This achievement has undeniably proven the effectiveness and dedication of these two teams (HR and Maintenance) to the common cause: to ensure that all the workers of Nors universe would have an environment of safety and comfort in a possible situation of contamination.

**“Calm down. In the end, everything will work out.”**

This has been and will continue to be the mantra that guides teams working with Vanessa Castro. As we know, the



pandemic crisis is now raging across the world without an end in sight. With serenity and lucidity, Vanessa reminded “the importance of continuing to plan for the future” despite the uncertainty that prevails. Only this way, with clear objectives on the horizon and with the ability to respond to the unforeseen events that may arise, does the Director of Human Resources of Nors Angola and Nors Africa believe it is possible to continue the good work that has been done so far by her teams.

Le sourire et le ton de voix avec lesquels Vanessa nous a accueillis nous ont immédiatement fait comprendre comment, dans un contexte aussi défavorable, un processus de gestion de crise pouvait se dérouler si harmonieusement. En temps de chaos, l'équipe des ressources humaines doit être “l'ancre à laquelle les gens peuvent s'accrocher”, et c'est avec cette conviction et ce sens de mission que Vanessa Castro, Directrice Opérationnelle des Ressources Humaines de Nors Angola et Nors Afrique, a dirigé le travail de ses équipes. Faire face à COVID-19 a été, selon ses propres mots, “comme courir un marathon à un rythme très accéléré”, et son équipe d'athlètes a fait tout son possible pour obtenir un bon score dans cette course.

Voyageant au début de l'année 2020, Vanessa a rappelé le démarrage de

cette pandémie : “en février, nous avons commencé à entendre parler de COVID-19, mais tout semblait encore calme”, le tout étant perçu comme une réalité lointaine. À la fin du mois de février, même si le problème s'étendait, la population en général a eu le sentiment que rien de tout cela “atteindrait le continent africain”. Cependant, dès le premier instant, la position adoptée par Nors a été celle d'une vigilance prudente et attentive, surtout si l'on considère qu'une partie aussi importante de l'activité repose considérablement sur le déplacement de produits et de personnes.

Le contexte “particulièrement exigeant” du continent africain a demandé une augmentation des soins : il fallait gérer judicieusement les préoccupations de l'équipe d'expatriés qui, pendant quelque temps, ont été empêchés d'être proches de leurs familles; en même temps, il fallait “veiller à ce que toutes les règles de biosécurité soient transmises et appliquées par tous”, ainsi que la législation publiée régulièrement soit strictement appliquée dans les différents contextes organisationnels. En Angola, par exemple, “il a fallu mettre en œuvre des mesures exceptionnelles”. Les directives gouvernementales étaient particulièrement sévères et comprenaient, à un certain moment, des “quarantaines institutionnelles obligatoires” en cas de suspicion de contamination ou de test positif.

Ces quarantaines, qui impliquaient l'internement obligatoire dans des unités de santé publiques, laissaient de nombreux employés anxieux. Face à ce scénario, dont Vanessa a rappelé avec une certaine détresse, il fallait donner une réponse rapide et efficace : “en trois semaines, une unité a été construite et certifiée pour la quarantaine des employés” qui avaient voyagé, étaient dans un état de contagion ou de possible contagion du virus. Cet exploit a prouvé, de manière indéniable, l'efficacité et le dévouement de ces deux équipes (RH et Maintenance) à la cause commune : assurer que tous les employés de l'univers Nors puissent avoir un environnement sécurisé et confortable dans une éventuelle situation de contamination.

### “Du calme. Au final, tout ira bien.”

Cela a été et restera le mantra qui guide les équipes qui travaillent avec Vanessa Castro. Comme nous le savons, la crise pandémique qui tourmente le monde actuellement n'a pas de fin en vue. Avec sérénité et lucidité, Vanessa a souligné “l'importance de continuer à planifier l'avenir”, malgré l'incertitude qui règne. C'est seulement ainsi, avec des objectifs clairs à l'horizon et la capacité de répondre aux imprévus qui se présentent, que la Directrice des Ressources Humaines de Nors Angola et Nors Afrique pense qu'il est possible de poursuivre le bon travail qui a été fait par ses équipes.



# we are charming

We share our charm because we believe that being Nors is to face any challenge with charisma and authenticity.

Nous partageons notre charme car nous pensons qu'être Nors, c'est affronter n'importe quel défi avec charisme et authenticité.

# our press review

## notre revue de presse

**Not every information is newsworthy: every day in the world, one searches for impact, utility and novelty.**

In this press review, curated by Francisco Ramos, CSO and Administrator of Nors Angola and Nors Africa, we present prominent information closely related to the universe of Nors: from the city where it was born and is based, to the trends of the sector where the group develops its main activity and the profile of an important figure in the world economy, we selected the top subjects for this first edition.

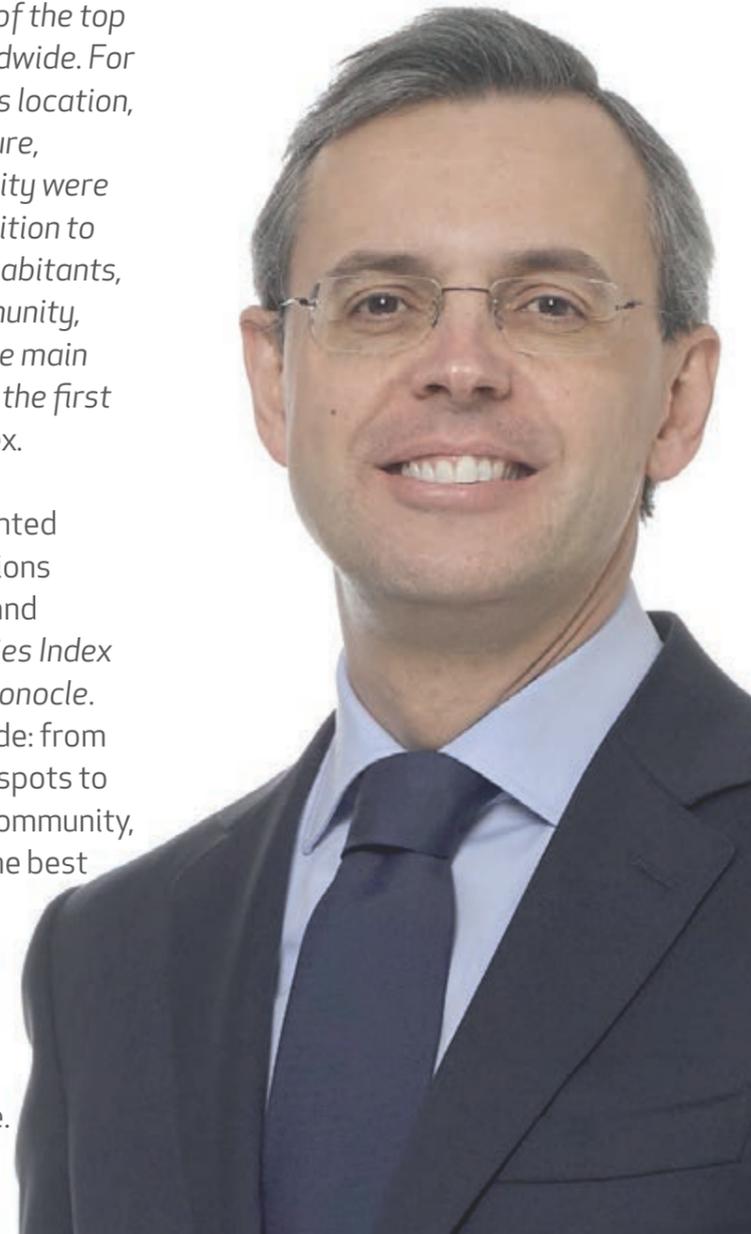
**L'information n'est pas toujours une nouvelle: chaque jour, dans le monde, on cherche l'impact, l'utilité et la nouveauté.**

Dans cette revue de presse, organisée par Francisco Ramos, responsable de la sécurité (CSO) et Administrateur de Nors Angola et Nors Afrique, nous résumons les informations marquantes intimement liées à l'univers de Nors : la ville où elle est née et où elle est basée, les tendances du secteur où le groupe développe son activité et le profil d'une figure importante de l'économie mondiale, ce sont les principaux faits qui ont été choisis pour cette première édition.

**Porto is the best (small) city to live in the world**

*This distinction, awarded by the British magazine Monocle, acknowledges Porto as one of the top 25 small cities to live in, worldwide. For this analysis, aspects such as location, business opportunities, culture, accessibility and sustainability were important. The Invicta's ambition to develop its 220 thousand inhabitants, as well as the sense of community, culture and creativity, are the main reasons that lead the city to the first place in the Small Cities Index.*

The city of Porto was highlighted as the best city to live, in regions that don't exceed 250 thousand inhabitants, by the *Small Cities Index* from the British magazine *Monocle*. Many compliments were made: from its ease of access to natural spots to the welcoming spirit of the community, this city was mentioned as the best place for those who want to relocate into a cosmopolitan place, with all the facilities and opportunities of a big city, whilst having a family attitude in their everyday life.



The Invicta's community, composed of 220 thousand inhabitants, is recognized by *Monocle* as a naturally hardworking and business-oriented community, without neglecting human relationships or fun. In Portugal's largest northern city, a set of creative activities were developed where multiple foreigners can introduce their culture, making the city's experience and businesses rich in diversity and new ideas.

The city's large number of art galleries can be found effortlessly: Porto can be walked from end to end. Also, its geographical proximity to Spain and the airport, which is only 20 minutes away from the city center, are other reasons why this region is always growing, despite its family traditions.

The magazine also highlights Rui Moreira's leadership as a key factor for the development of Porto. The accessibility of the city, its welcoming culture from the community, its sustainable ambitions and the immense business opportunities were also mentioned by the British Magazine as main positive points.

**Porto est la meilleure (petite) ville au monde pour vivre**

*Cette distinction, attribuée par le magazine britannique Monocle, place Porto parmi les 25 principales petites villes à vivre, dans le monde entier. L'analyse porte sur des facteurs tels que la localisation, les opportunités commerciales, la culture, l'accessibilité et la durabilité. L'ambition de Porto de faire évoluer ses 220 000 habitants, ainsi que le sens de la communauté, de la culture et de la créativité sont les principales raisons qui ont conduit la ville à la première place dans le Small Cities Index.*

La ville de Porto a été reconnue comme la meilleure ville où vivre, dans des régions ne dépassant pas 250 000 habitants, par le *Small Cities Index* du magazine britannique *Monocle*. Les éloges ont été nombreux: de l'accès facile à des endroits en pleine nature à l'esprit accueillant de la communauté, la ville est mentionnée comme le meilleur endroit pour ceux qui veulent s'installer dans un lieu cosmopolite, avec toutes les facilités et les opportunités d'une grande ville, mais avec une attitude familiale dans la vie quotidienne.

La communauté de 220 000 habitants de Porto, est reconnue par *Monocle*

comme étant naturellement travailleuse et orientée vers les affaires, sans jamais négliger les relations humaines et le loisir. Dans la plus grande ville du nord du Portugal, un ensemble d'activités créatives a été développé où plusieurs étrangers peuvent introduire leur culture, rendant l'expérience de la ville et de ses entreprises riche en diversité et en nouvelles idées.

Les immenses galeries d'art qui composent la ville se trouvent sans effort: Porto peut être parcourue à pied de bout en bout. La proximité géographique avec l'Espagne ou l'aéroport, qui n'est qu'à 20 minutes du centre-ville sont également des raisons pour une région avec des opportunités croissantes, malgré les traditions familiales.

La publication souligne également le leadership de Rui Moreira en tant que facteur clé pour le développement de Porto. L'accessibilité de la ville, la culture d'accueil de la communauté, les ambitions durables et les immenses opportunités d'affaires sont parmi les principaux points positifs à mentionner par le magazine britannique.

Source: Monocle (Novembre 2020)  
Source: Monocle (november 2020)

## Carlos Tavares is the portuguese leader of the PSA group and future Stellantis group\*

*The merging between the PSA group and the Fiat Chrysler Automobiles (FCA) group will form a new empire: the Stellantis group will be the fourth largest automotive group in the world. Leading the merge is the Portuguese Carlos Tavares, the current president of the PSA group, who gave an exclusive interview to the French magazine The Good Life last November.*

The Portuguese Carlos Tavares is the current president of the PSA group, which is merging with the Fiat Chrysler Automobiles (FCA). These two groups together will raise the world's fourth largest group in the automotive sector. In an interview with *The Good Life*, the group's president highlights some concerns and trends in mobility for the upcoming years.

A strategist, with a natural enthusiasm for motorsports and engineering as the backbone of its academic background, Carlos Tavares stands up for transitioning mobility to electrical systems, not forgetting that an electric car is not always synonymous of a non-polluting car. As he mentions, electric car emissions are null, but the waste and impact in carbon levels of

its components manufacturing, the issues with recycling batteries and the depletion of rare metals are problems to address before adopting this mobility paradigm.

In western economy, according to Carlos Tavares, citizens need incentives from the government to adopt electric mobility. Therefore, the "Asian threat" can't be forgotten – with greater capacity to make prices more flexible, Asian companies can grow more competitively in this sector. However, Carlos Tavares also admits that the technology, scientific knowledge and experience in mobility are always better in Europe, which will demand a reindustrialization of the continent, to overcome this threat.

For the PSA's president, the period between now and 2025, while very difficult, will be decisive for this sector: the number of electric vehicles released is increasing, but the pandemic crisis will prevent this sector from growing as fast as intended. On the other hand, Carlos Tavares announces the creation of an electric battery industry, in France, removing the current domain of this production from China. Although this represents an increase in the price of this specific component, the president refuses to produce 40% of the added value of each car at Asian countries.

## Carlos Pavares est le portugais qui dirige le groupe PSA et le futur groupe Stellantis\*

*Le processus de fusion entre le groupe PSA et le groupe Fiat Chrysler Automobiles (FCA) va donner naissance à un nouvel empire: le groupe Stellantis sera le quatrième plus grand groupe automobile du monde. À la tête de ce processus est le Portugais Carlos Tavares, l'actuel président du groupe PSA, qui a donné une interview exclusive au magazine français The Good Life en novembre dernier.*

Le portugais Carlos Tavares est l'actuel président du groupe PSA, qui est en processus de fusion avec Fiat Chrysler Automobiles (FCA). Ensemble, ces deux groupes donneront naissance au quatrième plus grand groupe mondial dans le secteur automobile. Dans une interview avec *The Good Life*, le président du groupe souligne certaines préoccupations et tendances en ce qui concerne la mobilité pour les années à venir.

Carlos Tavares, un stratège enthousiaste pour le sport automobile et l'ingénierie en tant que mère de sa formation, défend la transition de la mobilité aux systèmes électriques, sans oublier tout de même qu'une

voiture électrique n'est pas synonyme d'une voiture non polluante. Selon lui, les émissions d'une voiture électrique sont nulles, mais le gaspillage et l'impact du carbone dans la fabrication de ses composants, la question du recyclage des batteries et l'épuisement des métaux rares sont des problèmes à analyser avant d'adopter ce paradigme de mobilité.

Dans l'économie occidentale, affirme Carlos Tavares, les citoyens ont besoin d'incitations gouvernementales pour adopter la mobilité électrique. En ce sens, il ne faut pas oublier la "menace asiatique" sur ce secteur - avec une plus grande capacité de rendre les prix plus flexibles, les entreprises asiatiques pourront se développer de manière plus compétitive. Toutefois, Carlos Tavares reconnaît aussi que la connaissance technologique, scientifique et l'expérience dans le domaine de la mobilité sont toujours dépassées en Europe, ce qui demandera une réindustrialisation du continent, afin de résoudre cette problématique.

Pour le président de PSA, la période comprise entre le présent et 2025 sera décisive, bien que très difficile pour le secteur: le nombre de véhicules électriques à lancer est en augmentation, mais la crise pandémique ne permettra pas à ce

secteur d'évoluer aussi rapidement que prévu. Par contre, Carlos Tavares annonce la création d'une industrie pour la production de batteries électriques en France, retirant ainsi le domaine actuel de cette production à la Chine. Même si cela représente une augmentation du prix de ce composant, le président assume de refuser la production de 40% de la valeur ajoutée des voitures aux pays asiatiques.



Source: The Good Life (Novembre 2020)  
Source: The Good Life (novembre 2020)

\*This text was written prior to Stellantis Group's activity, which began in January 2021.

Ce texte a été rédigé avant le début des activités du groupe Stellantis en janvier 2021.

## Janet Yellen: from President of the USA's Federal Reserve to Secretary of Treasury

*The USA's Secretary of Treasury, under Joe Biden's government, Janet Yellen, was the first woman to ever be president of the country's Federal Reserve. With a tolerance mindset, the economist has a global overview of the American reality, with great concerns in the social dimension.*

At 74, Janet Yellen is the new USA's Secretary of Treasury. Her political career has been shaped by her undeniable natural talent for economics. Her professional life was marked by exceptionality, having become, for example, an assistant teacher at Harvard at a time in history when female economists were discriminated against.

Married to 2001's winner of the Nobel Prize for Economy, George Akerlof, the Secretary of Treasury has published many articles in the field of economic sciences, with a strong focus on productivity and employee motivation. For this reason, she's seen as an excellent mind to focus on the country's worker structure, particularly during this current pandemic.

As president of the USA's Federal Reserve, Janet Yellen overcame the organization's crisis by introducing diversity into the structure, allowing her to hear voices from various origins before each final deliberation. Yellen is a change-oriented leader, motivated and focused on people. As mentioned by the article in the *Financial Times* about the rise of the economist, her biggest motivation is not status or the power of this position: Yellen wants to "serve people, with the tools she masters to solve the country's economic problems".

### Janet Yellen: de Présidente de la Réserve Fédérale des États-Unis à Secrétaire au Trésor

*Secrétaire au Trésor des États-Unis, sous le gouvernement de Joe Biden, Janet Yellen a été la première femme à être présidente de la Réserve Fédérale du pays. Avec un esprit de tolérance à relever, cette économiste a une vision globale de la réalité américaine, avec de grandes préoccupations dans la dimension sociale.*

*À 74 ans, Janet Yellen est la nouvelle secrétaire au Trésor des États-Unis. Sa carrière politique a toujours été marquée par son talent inné dans les domaines de l'économie. Sa vie professionnelle a été marquée par l'exceptionnalité, étant devenue, par*

*exemple, professeur assistante à Harvard à une époque où les femmes économistes étaient discriminées.*

Mariée à l'économiste lauréat d'un prix Nobel en 2001, George Akerlof, la secrétaire au Trésor a publié plusieurs articles dans le domaine des sciences économiques, avec une forte concentration sur la productivité et la motivation des travailleurs. Elle est donc vue comme un excellent esprit pour se concentrer sur la réflexion concernant la structure des travailleurs dans le pays, en particulier pendant la période de la crise pandémique que nous traversons.

En tant que présidente de la Réserve Fédérale, Janet Yellen a dépassé la crise de l'organisation, en introduisant de la diversité dans la structure, ce qui lui a permis d'entendre des voix de diverses sources avant ses délibérations finales. Elle est donc une leader motivée à mettre en œuvre le changement et concentrée sur les personnes. Comme mentionné dans l'article du *Financial Times* sur l'ascension de cette économiste, sa motivation n'est pas le statut ou le pouvoir de cette fonction : "Yellen veut servir le peuple, avec les outils qu'elle maîtrise pour résoudre les problèmes économiques du pays".

Source: Financial Times (Novembre 2020)  
Source: Financial Times (novembre 2020)



# towards the stars

## vers les étoiles



With more than 3 700 employees and present in 17 countries, it is legitimate to say that Nors is an excellent example of an organization that welcomes diversity. The integration of different people, with their own ideas, experiences and origins, can be pointed out as one of the main foundations of the success of this great family.

Holding fourteen brands spread over four major business areas, the plurality of Nors begins in the context of its activities: from mobility to construction, the environmental sector to after-sales service, the group is composed by companies whose daily life is entirely distinct.

However, it is not only in the sectors of activity that Nors has a great diversity. The geographical extent of its business is pointed out, being present in the four corners of the world. At Nors, different languages are spoken, employees adjust to different time zones and make it their routine.



While a Strongco employee is waking up on a cold morning in Toronto, in the city of Guimarães colleagues of his are already preparing for lunch. When, in S. Paulo, the teams of the vehicle maintenance centers are ready to finish the workday, in Maputo the hot night is putting the city to sleep. Diverse ethnicities and convictions. Different political systems, family structures and social contexts. Multiple worlds.

Because Nors is more than a multinational group – it is a universe formed by all its business areas, by all its markets, by all its suppliers and partners, by all its workers. It is a universe that mirrors versatility and, above all, diversity.

And it is precisely this diversity that we have decided to honour in this heading. Because Nors recognizes all the time and at each step that success comes from its cultural richness. From the clashes of ideas, the dialogues, the bridges that are created. From the languages that are spoken, that intersect and that are transformed. From the solutions and consensus that are built.

Diversity generates strength.

Avec plus de 3700 employés et une présence dans 17 pays, il est juste de dire que Nors est un excellent exemple d'organisation qui accueille la diversité. L'intégration de personnes différentes, avec leurs propres idées, expériences et origines, peut être considérée comme l'un des principaux fondements du succès de cette grande famille.

Possédant quatorze marques diffusées par quatre grands secteurs d'activité, la pluralité de Nors commence dans le cadre de ses activités : de la mobilité à la construction, du secteur de l'environnement à l'après-vente, le groupe est composé d'entreprises dont le quotidien est entièrement distinct.

Néanmoins, ce n'est pas seulement dans les secteurs d'activité que Nors présente une grande diversité. L'étendue géographique de leurs affaires est remarquable, puisqu'elle est présente aux quatre coins du monde. Chez Nors, différentes langues sont parlées, les employés s'adaptent aux différents fuseaux horaires et en font leur routine.

Tandis qu'un employé de Strongco se réveille, dans une froide matinée à Toronto, dans la ville de Guimarães, ses collègues se préparent déjà pour le déjeuner. Lorsque les équipes des centres de maintenance des véhicules

de S. Paulo sont prêtes à terminer la journée de travail, à Maputo, la nuit chaude a déjà endormi la ville.

Diverses ethnies et croyances. Différents systèmes politiques, structures familiales et contextes sociaux. Multiples visions du monde.

Cela parce que Nors est plus qu'un groupe multinational - c'est un univers formé par tous ses secteurs d'affaires, tous ses marchés, tous ses fournisseurs et partenaires, tous ses employés. C'est un univers qui reflète la polyvalence et, surtout, la diversité. Et c'est précisément cette diversité que nous avons décidé de rendre hommage sous cette rubrique.

Parce que Nors reconnaît toujours et à chaque étape que le succès provient de sa richesse culturelle. Proviens des confrontations d'idées, des dialogues, des ponts qui se créent. Des langues qui se parlent, qui se croisent et qui se transforment. Des solutions et des consensus qui se construisent.

La diversité fait la force.

# well-being

## bien-être

### THE HEALTH PYRAMID: STEPS FOR LONGEVITY THREE PRACTICAL TIPS

We all seek balance and well-being with the same goal: longevity. The health pyramid brings together the nine main components that contribute to well-being, in all the three aspects of the human being - the mind, the heart and the body. Check out these three practical tips for an exponential boost of motivation and productivity in your day-to-day activity.

### PYRAMIDE DE LA SANTÉ : ÉTAPES VERS LA LONGÉVITÉ 3 CONSEILS PRATIQUES

Nous cherchons tous l'équilibre et le bien-être avec un objectif commun: la longévité. La pyramide de la santé rassemble les neuf principales composantes qui contribuent au bien-être dans les trois dimensions de l'être humain - l'esprit, le cœur et le corps. Consultez trois conseils pratiques pour une augmentation exponentielle de la motivation et de la productivité dans votre vie quotidienne.

### mind: THE PERSONAL SELF

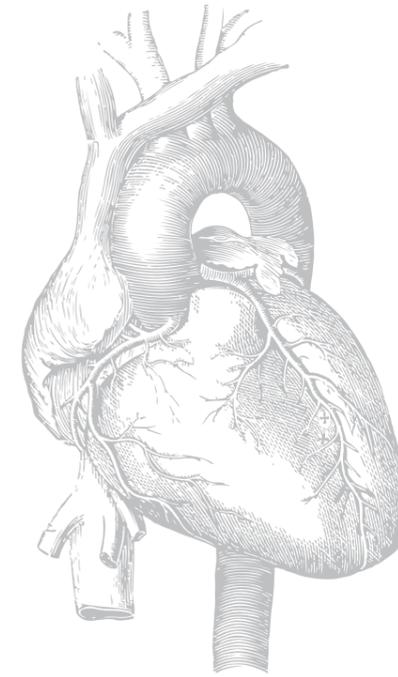
Mindfulness is the ability to be conscious and aware of what surrounds you, your own emotions and body. Your brain also needs calm and resting, which consequently leads to greater productivity and well-made and rational decisions.

**Tip:** Install an app such as *Headspace*™ for short daily meditation sessions. With 10 minutes of this exercise per day, improve your skills for innovation and motivation.

### esprit: LE MOI PERSONNEL

Le *mindfulness* est la capacité d'être conscient de notre environnement, de nos émotions et de notre corps. Votre cerveau a également besoin de calme et de repos, ce qui permet d'augmenter la productivité et de prendre des décisions plus rationnelles.

**Conseil:** Installez une application comme *Headspace*™ pour de courtes sessions quotidiennes de méditation assistée. Avec 10 minutes de cet exercice par jour, éveillez vos compétences en innovation et en motivation.



### heart: THE SOCIAL SELF

Social responsibility and altruism actions contribute to balance your empathy with society and its causes, generating a concrete impact on the surrounding environment and making a difference in your life.

**Tip:** Try out some contribution to volunteer actions. In an easier way, you can contribute to the causes you believe in with platforms like Kiva, with projects that will benefit communities spread all over the world.

### coeur: LE MOI SOCIAL

Les actions de responsabilité sociale et d'altruisme contribuent à équilibrer votre empathie avec les causes et la société, en créant un impact concret sur votre environnement et en faisant une différence dans votre vie.

**Conseil:** Essayez de contribuer activement à des actions de volontariat. De façon plus facile, vous pouvez contribuer aux causes auxquelles vous croyez sur des plateformes telles que Kiva, avec des projets qui bénéficieront aux communautés du monde entier.

### body: THE PHYSICAL SELF

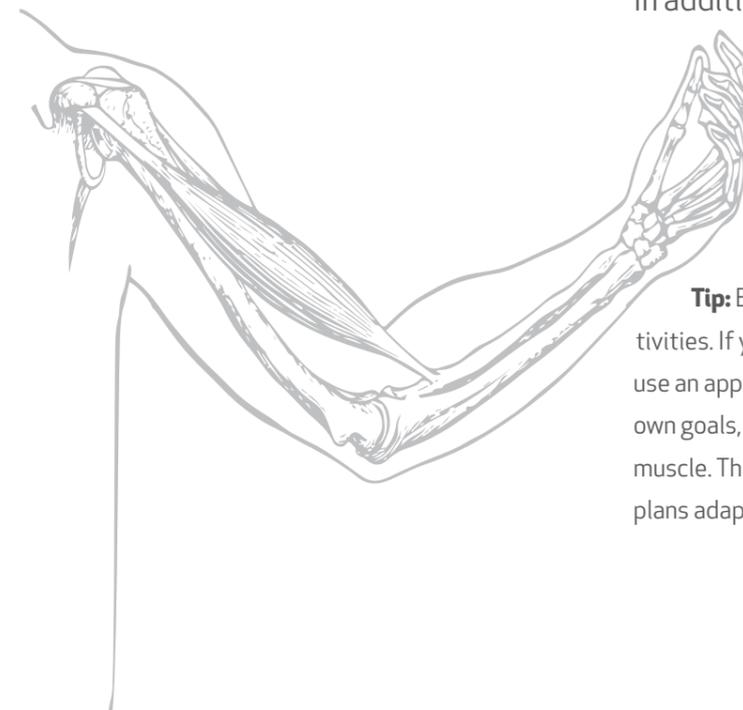
Body training is the key to an active life and, thus, a guarantee of health. In addition, through the control of your health indicators using a smartband or a smartwatch, you can also monitor your lifestyle data, which will improve your habits.

**Tip:** Exercise yourself outdoor or in gym activities. If you want some personalized workouts, use an app like *8fit*™ to adapt your workout to your own goals, from losing weight to toning or gaining muscle. This platform also proposes nutrition plans adapted to your kind of body.

### corps: LE MOI PHYSIQUE

L'entraînement corporel est la clé d'une vie active et donc d'une garantie de santé. De plus, en surveillant vos indicateurs de santé à l'aide d'un *smartband* ou d'un *smartwatch*, vous pouvez vérifier les données relatives à votre mode de vie et améliorer vos habitudes.

**Conseil:** Faites de l'exercice en plein air ou dans un gymnase. Si vous souhaitez des entraînements personnalisés, utilisez une application comme *8fit*™ pour adapter vos exercices à vos objectifs, tels que la perte de poids, la tonification ou le gain de muscle. La plateforme vous propose aussi des plans de nutrition adaptés à votre corps.



# Nors kids

## enfants Nors



Carter Zinnick



Samira Sousa



Julian Hili



Javeria Zafar

# NORSKIDS



Gonçalo Santos



Ryker Zinnick



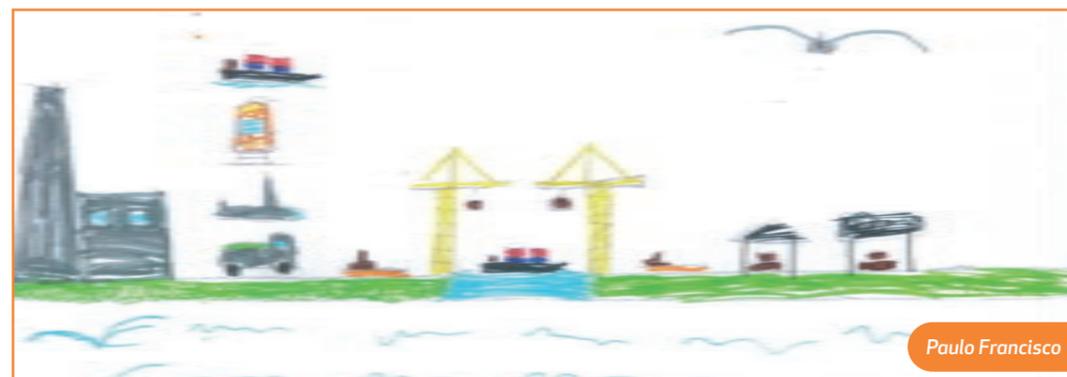
Jaynie Foster



Matilde Pinto



Vicente Carvalho



Paulo Francisco

“  
**Children are the best thing in the world**

**Fernando Pessoa**

**Le meilleur du monde, ce sont les enfants**

**Fernando Pessoa**

At Nors, family is more than a word. It's a way of being: personal, close, meaningful. Just as relationships are at the heart of our activities, also family is the center of our employees and partners' lives. Therefore, we have decided to dedicate this heading to those who illuminate our days, to those to whom we dedicate all our achievements. In this edition and after such a crucial year in the definition of our personality, we challenged the younger generations to draw what we are and to imagine what we will come to be. If our children see their adults devote themselves to their businesses, why not know their own vision about these same businesses? After all, the world we strive so hard to build belongs to them too.

Answers have come to us from many of the companies that make up Nors

universe. And the perception that our children have about the reality that we build every day has made us as amused as we are touched...

We are high competition champions, prepared to overcome any challenge, they say. And we agreed. They consider that we embrace the future with more arms than anyone can imagine, always ready to solve any difficulty our customers may have. But better than reading, it's really seeing what our little great artists have prepared for us.

Chez Nors, le terme "famille" est plus qu'un mot. C'est une façon d'être : personnelle, proche, significative. Tout comme les relations sont au centre de notre activité, la famille est au centre de la vie de nos employés et de nos partenaires. Ainsi, nous avons décidé de consacrer cette rubrique à ceux qui éclairent nos journées, à ceux à qui nous consacrons toutes nos réussites.

Dans ce numéro et après une année aussi cruciale dans la définition de notre personnalité, nous avons mis les jeunes générations au défi de dessiner

ce que nous sommes et d'imaginer ce que nous serons. Si nos enfants voient leurs adultes se consacrer à leurs entreprises, pourquoi ne pas savoir ce qu'ils en pensent ? Après tout, le monde que nous nous efforçons de construire leur appartient aussi.

Nous avons reçu des réponses de nombreuses des entreprises qui constituent l'univers Nors. Et la perception qu'ont nos enfants de la réalité que nous construisons chaque jour nous a laissé autant amusés qu'émus...

Nous sommes des champions de la haute compétition, prêts à surmonter n'importe quel défi, disent-ils. Et nous sommes d'accord. Ils considèrent que nous embrassons l'avenir avec plus de bras que quiconque peut l'imaginer, toujours prêts à résoudre toutes les difficultés de nos clients. Mais mieux que lire, c'est vraiment voir ce que nos petits grands artistes nous ont préparé.

Access here the drawings and other surprises!

Pour accéder à la vidéo, utilisez le QR Code suivant.





