



Informations presse

Pour publication : Immédiate

Contact : Suzanne Hochheimer
Directrice de la communication marketing
Siège européen
Poste direct : +41 (0)21 821 85 30

Les distributeurs industriels apportent valeur ajoutée et assistance, de la conception aux opérations de maintenance et de réparation

La mutation de la distribution industrielle

Traditionnellement, les distributeurs industriels sont perçus comme de simples grossistes et vendeurs de produits. Cette définition n'est pourtant plus d'actualité dans l'industrie moderne. Aujourd'hui, sous la pression des fabricants de produits et à la demande des utilisateurs, ils doivent apporter de la valeur ajoutée pour se démarquer de la concurrence, proposer des services innovants, nouer des relations de confiance avec leurs clients et pérenniser leur activité.

Le terme « distributeur » peut avoir plusieurs sens. Les revendeurs de composants hydrauliques, par exemple, développeront leurs ventes avec les sociétés spécialisées dans la maintenance tandis que les distributeurs nationaux et les spécialistes de la vente à distance (catalogue et internet) déploieront une force de vente généraliste pour satisfaire les clients exigeant un large éventail de produits.

Des compétences plus sophistiquées

En allant plus loin dans le concept de distributeur, on peut considérer les intégrateurs comme des entreprises d'ingénierie qui mettent en œuvre un savoir-faire technologique évolué pour concevoir des solutions et développer des systèmes conformes aux spécifications des clients.

Un savoir-faire et des services en adéquation avec les besoins

Les utilisateurs occasionnels ont des besoins différents de ceux des industriels, des constructeurs (OEM) et des entreprises comptant plusieurs établissements. Selon le cas, la priorité et l'importance sont accordées à différents facteurs – proximité, rapidité de service,

professionnalisme, relationnel, expertise technique. D'autre part, les attentes en matière d'applications mobiles, de processus de commande simplifiés et de solutions d'achat en ligne intégrées se multiplient.

Une solution d'intégration système et un support technique de premier ordre disponibles auprès d'un distributeur

Grâce au nouveau concept de centre HTC (Hydraulic Technology Centre), Parker permet à ses distributeurs de disposer de moyens supplémentaires pour offrir encore plus de valeur ajoutée aux utilisateurs finaux. Ceux-ci peuvent ainsi maintenir un stock local pour une livraison rapide en cas de panne, développer des kits de pièces sous une même référence, optimiser l'approvisionnement des composants chez le client (Breadman), fournir des services d'analyse des fluides et proposer leur expertise technique pour recommander le meilleur produit.

Ils peuvent aller encore plus loin en apportant une assistance locale aux clients en cas de dépannage d'urgence, comme le remplacement d'un flexible (dans l'atelier ParkerStore ou directement chez le client avec les camionnettes Hose Doctor) ou la réparation d'un vérin et en proposant des services pointus – surveillance d'état, formation aux technologies ou produits, etc. –, voire en développant des systèmes ou sous-systèmes.

Par définition, chaque HTC est un centre spécialisé dans la technologie hydraulique, proposant des services à valeur ajoutée pour répondre à l'ensemble des besoins des industriels. Dans le cadre d'une approche complète du système hydraulique, de nombreux produits et technologies Parker peuvent être intégrés à la solution globale. Il peut s'agir de commandes électroniques, de pièces électromécaniques, de dispositifs d'automatisation, d'intelligence artificielle et de solutions de filtration. Le centre HTC a pour mission de combiner ces différents éléments de manière optimale, épaulé par les ressources et l'expertise de Parker, pour offrir à l'utilisateur final une solution sur-mesure, innovante et performante.

Pour les clients, les avantages post-conception sont tout aussi importants, si ce n'est plus, qu'avec une solution totalement intégrée. Par exemple, les gains de productivité liés à l'amélioration des performances de la machine sont synonymes d'économies et de compétitivité accrue. De même, une solution d'automatisation intégrée, bien étudiée et optimisée, sera probablement plus fiable que des éléments assemblés séparément. D'autres aspects peuvent être optimisés, comme le rendement énergétique – l'un des avantages les plus appréciés des solutions intégrées –, mais aussi la précision et la sécurité.

Les temps d'arrêt machine, dont les coûts et les conséquences peuvent rapidement prendre des proportions importantes, font partie des principales préoccupations des environnements de production. Collaborer avec un partenaire tel qu'un centre HTC dès le stade de la conception contribue à réduire le risque de panne et d'immobilisation. En outre, en cas de

panne, les centres HTC sont les mieux placés pour remettre une ligne en service le plus rapidement possible en raison de leur proximité, de leur expertise technologique étendue et de leur expérience.

Les centres HTC résumant leur concept sous une appellation simple : offre de service « à 360 degrés ». Elle comprend le développement de solutions intégrées à technologies multiples (conception, tests et mise en service) et la fourniture de services et de pièces pour la maintenance et la réparation.

À l'avenir, Parker entend faire passer les centres HTC à l'ère de l'Internet industriel des objets (IIoT). Cette technologie permettra aux ingénieurs HTC de surveiller à distance de nombreux paramètres de performance d'une machine grâce à des capteurs sans fil stratégiquement disposés pour fournir des données, voire des moyens de contrôle en ligne. Elle permettra d'améliorer encore les temps de réponse et la rapidité d'intervention, pour faire de la maintenance prédictive et réduire les temps d'arrêt machine.

Pour rester fidèles à la réputation d'une entreprise comme Parker, les équipes techniques des centres HTC doivent se tenir informées sur les produits les plus récents et les technologies émergentes, ce qui implique un programme de formation continue aux produits, techniques, systèmes et services, condition indispensable pour préserver la valeur ajoutée offerte aux clients.

Pour suivre cette tendance en plein essor dans le secteur de la distribution, et devenir un partenaire HTC Parker, un distributeur doit être déterminé à investir. L'ampleur de cet investissement dépendra de sa situation actuelle et des moyens nécessaires pour devenir un centre HTC. Néanmoins, Parker privilégie les relations à long terme, qui reflètent l'aide et l'engagement fournis et procurent un retour sur investissement à leur mesure.

Les distributeurs doivent non seulement faire preuve d'expertise, mais aussi offrir des services complets de conception, de création, de maintenance et de dépannage des systèmes. Pour leurs clients, cette offre prendra probablement plusieurs formes : conception de blocs forés, gestion des interfaces électroniques, expertise diagnostique, sélection des produits, réparation et capacités de test.

Du point de vue hydraulique, une solution intégrée unique inclut tous les composants associés – vérins, vannes, accumulateurs, pompes et moteurs (à palettes et à piston), cartouches, filtres, connecteurs, flexibles et coupleurs. Les besoins en composants électromécaniques (mécanismes d'entraînement), systèmes de contrôle électroniques et composants pneumatiques devront en outre être examinés au cas par cas.

Afin de devenir un HTC Parker, il faut répondre à plusieurs exigences : la conformité avec les systèmes qualité TQM/ISO, l'expertise d'ingénieurs en systèmes hydrauliques, la présence

sur le terrain d'une force de vente spécialisée et des compétences en assemblage de centrales hydrauliques. D'autre part, les HTC doivent posséder sur leur site un certain nombre d'équipements comme une station de CAO, des appareils de diagnostic, un banc d'essai hydraulique et une salle de formation.

Résumé

Le paysage de la distribution industrielle est en pleine mutation, et les types de distributeurs n'ont jamais été aussi nombreux, de même que leurs qualifications. Tout en haut de l'échelle se trouvent des structures telles que les centres HTC Parker, qui offrent un niveau de compétence élevé en hydraulique et en technologies associées, mais aussi les capacités et le savoir-faire nécessaires pour proposer des services à valeur ajoutée qui leur permettent de concevoir des solutions système intégrées. Cela se traduit pour le client final par une fiabilité accrue, des temps d'arrêt machine réduits, une solution globale optimisée et une meilleure rentabilité.

Fin

À propos de Parker Hannifin

Avec un chiffre d'affaires annuel de 11 milliards de dollars pour l'exercice 2016, Parker Hannifin est le premier fabricant mondial de technologies du contrôle et du mouvement. Parker Hannifin fournit des solutions pour de nombreux marchés industriels, mobiles et aérospatiaux. La société exerce des activités dans 49 pays à travers le monde. Pour en savoir plus, visitez le site Web de l'entreprise à l'adresse www.parker.com.

Septembre 2016

Réf : PAREU549A