



ParkerStore

**Présentation des concepts
de vente au détail**

Présentation des concepts de vente au détail

Bienvenue dans la famille internationale des détaillants indépendants Parker qui vous donne une chance unique de développer votre entreprise dans le cadre de notre programme industriel Retail™.

Les capacités internationales de distribution et de marketing de Parker Hannifin Corporation sont mobilisées pour soutenir chaque Responsable ParkerStore®, HOSE DOCTOR® et Conteneur.



En tant que leader mondial des technologies du contrôle et du mouvement, Parker vous apporte le support d'une équipe hautement professionnelle et vous propose une gamme très complète de produits novateurs de haute qualité afin de vous aider à développer votre entreprise.

Le programme Parker Retail est un concept de vente au détail basé sur trois notions fondamentales :

- Le concept de magasin de vente au détail de composants Parker lui-même
- Le concept de HOSE DOCTOR®, qui permet d'assurer un service de maintenance mobile
- Le concept de Conteneur, qui permet d'assurer un service de maintenance fixe

Ce programme qui s'appuie sur un réseau de distribution robuste a, ces dernières années, démontré son efficacité et sa capacité à générer une croissance rentable. L'objectif du programme Parker Retail est de fournir au réseau Europe Moyen-Orient Afrique (EMEA) en croissance rapide des produits et des services de maintenance/réparation/remise à neuf (MRO) à valeur ajoutée offerts sous une marque homogène.

La consistance de cette marque est importante aux yeux des clients car elle contribue à renforcer la loyauté, la confiance mutuelle et constitue une garantie de qualité dans tout ce que nous faisons.



Cet accent mis sur la qualité est une de nos principales priorités et il requiert de rester en contact étroit avec les équipes de production. La disponibilité immédiate d'un grand nombre de nos produits est un aspect important de cette qualité et c'est en ce sens que le programme de vente au détail est capable de faire la différence. Il permet d'aider les clients à relancer la production rapidement lorsque leurs chaînes sont arrêtées par une défaillance. Cette aide n'est pas seulement un service précieux, c'est aussi un moyen unique d'élargir sa clientèle dans le secteur de la maintenance, de la réparation et des remises à neuf.

Un partenariat fort entre l'équipe de la vente au détail Parker et nos distributeurs nous a permis de mettre sur pied un réseau de plus de 500 ParkerStores dans la seule région EMEA. La véritable valeur ajoutée de ce modèle commercial performant réside dans les magasins additionnels que vous seuls êtes capables de créer au sein du réseau Parker. Forts de la croissance rapide de ce réseau, nous avons pour objectif d'arriver bientôt à près de 1 000 magasins.

ParkerStore®

Depuis le lancement du programme en 1993, nos clients s'appuient sur les prestations fournies par leur ParkerStore local pour tous leurs besoins immédiats en matière de produits Parker.

Le réseau s'est étendu et il comprend maintenant plus de 2 000 points de vente partout dans le monde, une croissance qui porte sur la couverture géographique, mais aussi sur la diversité des produits, des services et des méthodes de livraison offerts à nos clients.

Le réseau de distribution ParkerStores est maintenant implanté dans 80 pays et il se développe de jour en jour. Un investissement dans le réseau Parker de vente au détail de produits industriels peut vous aider grandement à résister aux changements économiques et aux fluctuations des marchés. Les magasins ParkerStore se démarquent de leurs concurrents par la qualité des services offerts et par leur positionnement stratégique.



80 pour cent de notre chiffre d'affaires dans le secteur de la vente au détail est réalisé dans le secteur de la maintenance et de la réparation (MRO). La qualité des services fournis et la disponibilité immédiate des produits sont les facteurs clés de fidélisation clients.

C'est la raison pour laquelle vous verrez le nombre et les types de clients que vous servez augmenter.

Cela vous permettra d'équilibrer vos activités commerciales, ce qui n'est souvent pas possible si vous utilisez uniquement les méthodes de distribution traditionnelles.

Le réseau ParkerStore bénéficie du support d'une équipe de professionnels dont la mission est, comme la vôtre, de rendre votre entreprise de vente au détail performante et rentable.

Votre contact Parker vous aidera dans les domaines suivants et sera votre relais pour l'accès à toutes les ressources décrites dans ce manuel :

- Sélection de site
- Préparation des stocks
- Formation sur la vente au détail de nos produits
- Formation service clients
- Merchandising
- Support de vente
- Développement des ventes
- Marketing



Conditions à remplir pour ouvrir un ParkerStore



La réussite de votre magasin dépend également de votre capacité à mettre en œuvre les divers programmes et services proposés par Parker.

Constitution d'un plan de développement commercial :

Les chances de réussite de votre entreprise ParkerStore dépendent de la finesse de votre analyse des créneaux existants, de votre stratégie de vente et de votre plan commercial.

Lorsque vous envisagez d'ouvrir un magasin ParkerStore, il convient de considérer plusieurs critères :

Emplacement - Clients :

Le ParkerStore doit être situé dans une région contenant une forte densité de clients potentiels. Généralement, il faut au moins 500 clients potentiels dans un rayon de 20 à 30 minutes en voiture, ou il faut être à proximité d'une grande concentration d'utilisateurs potentiels comme les usines automobiles, les aciéries, les fonderies d'aluminium, etc.

Emplacement - Clients :

Les locaux doivent convenir à l'usage de magasin de vente au détail et être de taille suffisante pour permettre d'offrir une gamme diversifiée de produits et de services Parker.

Emplacement - Clients :

Les locaux doivent en outre être bien visibles de la route pour exploiter au maximum le potentiel des clients de passage et souvent un bon emplacement est situé à proximité de magasins concurrents.

Personnel :

Pour qu'un magasin soit rentable, il faut disposer d'un petit nombre d'employés bien informés, motivés et entreprenants. Parker est responsable de la formation technique et commerciale du personnel des magasins ParkerStore.

Produits :

Le cœur de l'activité du ParkerStore est la fabrication de flexibles hydrauliques. D'une manière générale, il est nécessaire de disposer d'un stock de produits suffisant et complet pour répondre aux besoins de vos clients dans les différents marchés cible sur votre territoire.

Le contrat ParkerStore:

Le contrat ParkerStore est un contrat qui stipule les obligations

de Parker et celles du ParkerStore. Le contrat a été développé par les conseillers juridiques de Parker pour répondre aux exigences de la loi sur les licences et pour ne pas pouvoir être interprété comme un contrat de franchise. Dans la plupart des cas, étant donné que le magasin ParkerStore est géré par un distributeur, un contrat de distribution standard doit aussi être signé. Le contrat ParkerStore s'ajoute à ce contrat de distribution. Le contrat ParkerStore peut aussi être utilisé comme un contrat indépendant lorsqu'aucun contrat de distribution n'est en place.

Formation :

Même si vous avez des années d'expérience dans le domaine nous vous demandons de suivre une formation professionnelle ParkerStore à titre de condition préalable à la signature d'un contrat ParkerStore. Le contenu de la formation est décrit en détail dans un document séparé.

En outre, chaque ParkerStore doit :

- Offrir un service personnalisé de fabrication de flexibles
- Proposer des horaires d'ouverture adaptés
- Avoir d'un responsable de magasin spécialisé et dûment formé
- Employer des personnes serviables et attentives aux besoins des clients
- Disposer d'une entrée clients différente de l'entrée de service
- Disposer d'une salle d'exposition dans laquelle les produits sont mis en valeur de manière appropriée
- Respecter toutes les réglementations de la marque ParkerStore en matière de merchandising
- Disposer d'un contrat en bonne et due forme avec Parker





Questions fréquemment posées

Q : Qu'est-ce qu'un ParkerStore ?

R : Un ParkerStore est un point de vente au détail basé sur le concept de distribution de produits et de services de haute qualité vendus sous la marque Parker. Cela permet d'augmenter la satisfaction de vos clients en répondant à leurs besoins et en leur offrant une expérience plaisante dans votre magasin.

Q : Un ParkerStore est-il une franchise ?

R : Non. Les ParkerStores ne sont pas des franchises. Cela signifie qu'il n'y a pas de versement initial à Parker ni de redevance de franchise. Votre exploitation est basée sur une relation contractuelle avec Parker portant sur la vente/offre de produits et de services Parker dans un magasin spécifique avec une licence d'utilisation du nom de marque ParkerStore et des marques afférentes.

Q : Quel type de supports sont proposés par Parker ?

R : Parker offre des programmes de formation portant sur les techniques de vente au détail qui vous permettent d'acquérir l'expertise technique et commerciale nécessaire dans les domaines du marketing, des ventes et du service client. Nous fournissons également un support

marketing, par exemple, à l'occasion de l'ouverture officielle du magasin ParkerStore et nous vous proposons un large éventail d'outils, de documentations, de supports d'aide à la vente pour vous aider à attirer les clients. Nous vous aidons à cibler les clients potentiels en utilisant des données et des analyses portant sur des situations similaires dans votre région et partout dans le monde, et nous vous aidons à fidéliser ces clients.

Q : Quels produits sont généralement vendus dans un magasin ParkerStore ?

R : Les produits vendus traditionnellement dans les magasins ParkerStore sont les produits du Groupe Connecteurs. Mais au fur et à mesure de l'évolution du programme, d'autres divisions au sein de Parker ont reconnu la valeur commerciale de ce circuit de vente au détail et les magasins ParkerStore ajoutent maintenant à leurs gammes ces différents types de produits. Cette évolution est intervenue dans un grand nombre de pays partout dans le monde et le réseau comprend maintenant des ParkerStores qui vendent des composants hydrauliques pour camion ou des systèmes de filtration pour la construction navale. Contactez votre correspondant

Parker pour obtenir de plus amples informations.

Q : Les magasins ParkerStore peuvent-ils vendre les produits des concurrents de Parker ?

R : Non. Il ne vous est pas permis, en aucune circonstance, de vendre des produits qui sont en concurrence avec les produits Parker vendus dans votre magasin. Cependant, un magasin ParkerStore est habilité à vendre des produits qui complètent la gamme de produits disponibles à la condition que la surface consacrée à ces ventes n'excède pas 25% de la surface de votre magasin ParkerStore.

Q : Combien de magasins ParkerStores existe-t-il ?

R : Il y a actuellement plus de 2 000 magasins ParkerStores partout dans le monde et de nouveaux magasins se créent presque chaque jour.

Vos avantages

- Accès à un réseau international
- Disponibilité locale qui réduit le coût des stocks
- Amélioration de votre productivité
- Augmentation de votre rentabilité
- Possibilité de faire croître votre entreprise grâce à la notoriété croissante de la marque Parker
- Possibilité d'acquérir de nouveaux clients

Bénéfices clients

- Chaque ParkerStore propose en moyenne 2 000 produits de consommation immédiate
- Catalogue spécialisé de 10 000 produits
- Atelier d'assemblage de flexibles avec un personnel de techniciens formés
- Accès au système d'identification de flexibles Parker (PTS)*, un système de gestion et de traçabilité des flexibles
- Environnement de vente au détail permettant de se procurer facilement des produits complémentaires
- Accès facile des clients à des conseils d'experts

Pour plus d'information, rendez-vous sur www.parkerstore.com

* Le système de traçage Parker (Parker Tracking System) est un service unique seulement disponible pour les clients de Parker et permettant de réaliser des assemblages de flexibles facilement, rapidement et avec une grande précision.

HOSE DOCTOR®



Le HOSE DOCTOR® est un atelier mobile de remplacement de flexibles. Ils arrivent sur le chantier intégralement équipés avec tous les flexibles, raccords, adaptateurs et autres accessoires requis pour assurer la maintenance sur les sites de production, 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7.

Parker apporte son support aux HOSE DOCTOR® en les aidant à identifier leurs clients potentiels, industriels et autres, qui reconnaissent la valeur des services que nous assurons. Nous les aidons à choisir l'équipement et le stock de composants nécessaires pour répondre aux besoins spécifiques de leur marché et de leur zone géographique afin de satisfaire les besoins des clients.

Le quotidien d'un HOSE DOCTOR doit consister en un mélange équilibré de prospection, de maintenance et d'interventions d'urgence. Ce qui démarque un HOSE DOCTOR, c'est sa capacité à effectuer sur le terrain des remplacements de flexibles rapides et efficaces. L'expertise technique porte à la fois sur l'identification du matériel et sur le remplacement rapide des flexibles défectueux.

Le travail consiste à établir des relations durables et étroites avec les clients. Comment vendre les prestations du HOSE DOCTOR ?

Réaliser le travail de manière rapide et efficace en utilisant les produits Parker appropriés. À toute heure du jour et de la nuit. Voilà ce qui caractérise un bon HOSE DOCTOR.

Les opportunités

Il y a des opportunités de mise en place de services mobiles HOSE DOCTOR avec un statut d'indépendant pratiquement n'importe où dans le monde. Actuellement, nous disposons d'un réseau d'environ 1 000 HOSE DOCTORS à l'échelle internationale.

Il existe deux typologies de HOSE DOCTOR : soit avec un statut de distributeur propriétaire de l'entreprise ou un statut d'opérateur propriétaire indépendant. Les HOSE DOCTORS exploités par un distributeur sont gérés par les employés du distributeur Parker ou du magasin ParkerStore existant.

Les opérateurs qui sont aussi propriétaires travaillent avec un contrat HOSE DOCTOR,

une marque qui est la propriété exclusive de Parker, et ils exploitent un contrat de distribution en association avec un distributeur. Les clients typiques d'un HOSE DOCTOR incluent entre autres les entreprises de voirie et de construction, les prestataires de locations d'équipement, les manutentionnaires et gestionnaires d'entrepôts dans lesquels les équipements pneumatiques et hydrauliques sont souvent utilisés. Il y a un potentiel dans presque tous les secteurs d'activité de l'industrie.

Les imprimeries, les usines d'emboutissage, les aciéries, les scieries et les usines de fabrication de toutes sortes utilisent des systèmes pneumatiques et hydrauliques et sont donc des clients potentiels.

Lorsque vous être prêt à devenir un HOSE DOCTOR performant, nous vous aidons à cibler votre marché sur votre territoire et à construire un plan d'actions commerciales afin de gagner de nouveaux clients.



Compétences nécessaires pour développer un HOSE DOCTOR®



Construction d'un plan d'actions commerciales :

La réussite de votre activité de HOSE DOCTOR dépend de votre capacité à analyser le marché, à développer votre stratégie de vente et à construire un plan d'actions commerciales efficace.

Assurance :

Nous exigeons des distributeurs HOSE DOCTOR qu'ils souscrivent des polices d'assurance personnelles adaptées (par exemple conducteurs, ingénieurs, etc.) avant de pouvoir utiliser la marque HOSE DOCTOR. Les seuils et les sommes déductibles peuvent varier d'un pays à un autre.

Véhicule et promotion de marque :

Votre véhicule HOSE DOCTOR sert non seulement à faire connaître votre entreprise, il permet également de promouvoir la marque HOSE DOCTOR. A cet effet, nous avons défini un standard concernant le type, l'ancienneté et l'apparence du véhicule. Si vous disposez d'un véhicule que vous désirez convertir en véhicule de fonction ParkerStore HOSE DOCTOR, nous pouvons vous dire s'il est approprié pour cette activité ou pas. Nous vous aiderons à choisir et à équiper un véhicule qui convienne parfaitement, une camionnette Mercedes grande hauteur par exemple, et nous travaillerons avec vous à déterminer le stock de composants approprié.

Contrat de distributeur :

Pour faciliter la préparation et l'aménagement des nouvelles camionnettes HOSE DOCTOR, un Contrat de fourniture paneuropéen a été signé avec un fournisseur. Dans le cadre de ce contrat, Parker a défini les spécifications standard pour l'équipement des camionnettes HOSE DOCTOR. La procédure est qu'une fois que vous avez fait l'acquisition d'une camionnette, elle est confiée à un fournisseur local pour réaliser l'aménagement intérieur. La camionnette sera équipée et renvoyée prête à accueillir les pièces et l'équipement

spécifiés dans le stock. Notez que vous restez libre de choisir un autre fournisseur, mais il est peu probable que les autres fournisseurs offrent un rapport qualité/prix aussi avantageux que le fournisseur choisi par Parker.

Formation :

Même si vous avez plusieurs années d'expérience, nous demandons de suivre un stage de formation HOSE DOCTOR comme condition préalable à la signature du contrat de distribution. La formation est un mélange de formation en ligne et de stages et elle vous donne une compréhension complète des produits de la gamme Parker, et des outils et des tolérances applicables au remplacement des flexibles.

Étape 1 :

Construction de votre plan d'actions commerciales : ce document présente votre stratégie commerciale, les opportunités de développement, les objectifs de vente et de croissance. Il vous aide à comprendre le potentiel et les risques liés à la création de votre entreprise.

Étape 2 :

Rencontre d'un représentant de Parker et si nécessaire, signature d'un accord de confidentialité avec Parker portant sur la non-divulgence des informations concernant le programme HOSE DOCTOR. Une fois l'accord signé, les diverses clauses d'un contrat de distribution typique vous seront expliquées ainsi que les autres exigences et obligations qui doivent être prises en compte avant de créer votre entreprise HOSE DOCTOR.

Étape 3 :

Formation - Quelle que soit leur expérience professionnelle, nous demandons aux nouveaux HOSE DOCTORS de suivre un programme de formation portant sur l'identification et le fonctionnement des produits Parker. C'est un aspect essentiel du développement de votre entreprise, qui est mandataire pour tous les HOSE DOCTORS.

Étape 4 :

Achat et équipement du véhicule. Quel que soit votre choix, votre véhicule doit être préparé de manière à travailler avec des scies et des sertisseuses de flexibles adaptées et préconisées par Parker.

Étape 5 :

Votre représentant Parker peut vous aider à identifier une liste de marchés cibles et à mettre en œuvre une campagne de marketing efficace avec une action de mailing annonçant la création de votre entreprise.

Étape 6 :

Support et formation continue : parce que la réussite du programme HOSE DOCTOR dépend en dernier lieu de la réussite des opérateurs responsables, nous avons intérêt à veiller à ce que votre lancement soit réussi et à promouvoir votre croissance. Nous disposons d'un service marketing qui veillera à ce que vous restiez présent dans l'esprit de vos clients même si vous n'êtes pas toujours présent en personne.



Illustration non contractuelle

Questions fréquemment posées



Q : Une entreprise de HOSE DOCTOR est-elle une forme de franchise ?

R : Non. Les HOSE DOCTORS ne sont pas des franchises. Cela signifie qu'il n'y pas de versement initial à Parker ni de redevance de franchise. Votre entreprise est basée sur une relation contractuelle avec Parker qui vous permet de proposer des prestations de service sur un territoire spécifique tout en bénéficiant d'un prix favorable sur les produits Parker que vous utilisez lors de vos interventions.

Q: Quelle est la fonction d'un HOSE DOCTOR ?

R : Chaque jour est différent pour un HOSE DOCTOR, mais l'essentiel de la tâche reste la même, identification, diagnostic et remplacement des flexibles sur les systèmes pneumatiques et hydrauliques. La fonction essentielle du HOSE DOCTOR est la prestation de service, partout où le client a besoin de vous. Les HOSE DOCTORS constituent un maillon important du réseau de distribution de Parker et ils assurent un service de maintenance d'urgence auprès d'un grand nombre de constructeurs

d'équipement d'origine qui ont besoin de flexibles et raccords Parker pour l'entraînement de l'équipement qu'ils fabriquent.

Q: Quel type de support Parker offre-t-il ?

R : Parker fournit un support considérable à votre nouvelle entreprise. Notre support inclut, sans restriction, la formation technique, produits, marketing et vente ainsi qu'une assistance en matière de gestion et développement d'entreprise.

Q: Quels types de clients font généralement appel à un HOSE DOCTOR ?

R : Les flexibles hydrauliques sont utilisés dans des milliers d'applications de contrôle et de mouvement partout dans le monde, et donc les HOSE DOCTORS interviennent auprès d'un large éventail de clients sur leurs marchés cibles. Parmi les clients les plus communs, on compte les propriétaires d'équipements de construction, les sociétés de location et de transport, les entreprises de fabrication et les sociétés de logistique et de maintenance, les

scieries, les usines d'emboutissage et les sociétés d'équipements de levage, pour ne donner que quelques exemples.

Q: Combien de HOSE DOCTORS y a-t-il ?

R : Il y a actuellement plus de 1 000 HOSE DOCTORS dans le monde et la liste s'allonge chaque jour.



Vos avantages

- Produits de qualité garantie
- Qualité de service reconnue sur le marché
- Stock de produits très complet
- Réduction des coûts d'exploitation
- Augmentation de la marge bénéficiaire
- Possibilité d'acquérir de nouveaux clients

Avantages pour le client

- Remplacements de flexibles par des techniciens formés et compétents
- Parc de plus de 1 000 camionnettes à l'échelle internationale
- Accès au Parker Tracking System (PTS), un système de gestion et de traçabilité des flexibles
- 12 mois de garantie sur les flexibles Parker
- Minimisation des arrêts de production, l'objectif étant de réduire le délai d'attente maximum à une heure

Pour plus d'informations, voir www.parkerstore.com

Container



Créé à l'origine pour répondre aux besoins spécifiques de l'exploitation minière dans des régions reculées, le programme de conteneur sur site ParkerStore a beaucoup évolué et il dessert maintenant un grand nombre de marchés, notamment le gaz et le pétrole, la construction, la fabrication et la construction navale, et les possibilités sont infinies.

Votre représentant spécialisé dans les conteneurs peut vous aider à identifier les opportunités existantes sur votre territoire et vous aider à aménager et à approvisionner votre conteneur de manière à répondre au mieux aux besoins spécifiques de votre marché.

Ce programme est un authentique programme à valeur ajoutée qui peut aider votre entreprise à se démarquer de ses concurrents et qui bénéficie d'options vous permettant de rester compétitif à long terme. Tout comme un ParkerStore, un conteneur sur site offre un point de chute unique permettant de répondre à tous les besoins liés à l'utilisation des produits Parker. Entièrement personnalisables, ces conteneurs sont des ateliers mobiles contenant tout le stock et l'équipement nécessaires pour effectuer facilement et rapidement des travaux d'assemblage de flexibles d'un excellent rapport qualité/prix.

Le programme conteneur de service est particulièrement adapté aux interventions à court terme ou dans des sites isolés, par exemple :

- Mines
- Travaux de génie civil
- Plateformes de gaz ou de pétrole offshore
- Entreprises portuaires

Les prestations proposées dans un conteneur vont des simples prestations de remplacement de flexible à l'implantation de ParkerStores dotés d'une gamme de produits complète et d'un personnel formé afin d'assurer l'assistance technique sur un site de construction. Le choix du service de maintenance dépend des besoins et exigences

propres au client et de la situation géographique. Grâce à un conteneur ParkerStore, les différents raccords, outils de fabrication de flexibles et autres composants critiques des systèmes hydrauliques sont immédiatement disponibles même sur les sites les plus reculés.

Les nouveaux conteneurs mobiles constituent une solution pratique pour les clients qui ont un accès limité aux pièces de rechange critiques en raison de contraintes physiques (mine isolée) ou logistiques (aéroport encombré) propres au site. Lorsqu'un nouveau flexible doit être fabriqué pour assurer la continuité de l'exploitation et lorsqu'une visite à un distributeur local se traduit par plusieurs heures d'arrêt de production additionnelles, les conteneurs ParkerStore aident les clients à rester productifs et rentables.

Les conteneurs ParkerStore sont spécialement conçus pour résister aux environnements agressifs qui caractérisent souvent les opérations dans des sites reculés et ils peuvent être personnalisés pour répondre aux contraintes spécifiques à une tâche ou à un projet.

Il existe toute une gamme d'options d'étagères, d'armoires, de bancs de travail, de treuils et de tambours d'enroulement permettant d'assurer le rangement et la sécurité de l'outillage et du matériel. Le programme d'étiquetage des bacs de Parker facilite grandement l'identification des produits et le réapprovisionnement.

Chaque conteneur bénéficie d'un excellent système d'éclairage électrique et d'une grande quantité de prises électriques, des générateurs sont disponibles pour assurer l'autonomie énergétique de la cabine si besoin. Dans les environnements particulièrement chauds ou froids, les conteneurs peuvent être équipés de systèmes efficaces d'isolation et de climatisation/chauffage pour assurer au personnel des conditions de travail confortables.

Tous les conteneurs bénéficient en outre de l'assistance du réseau international Parker, y compris 5 000 distributeurs de par le monde capables de fournir des pièces de rechange critiques sur demande. Ce support commence avec la livraison et l'installation et peut inclure la fourniture d'équipements et une formation de sécurité et de maintenance si nécessaire, ce qui fait de Parker un fournisseur complet de solutions d'ateliers de travail mobiles intégrées et intelligentes.



Illustration non contractuelle

Description générale des conteneurs

Les ateliers sur site ParkerStore sont modifiés et équipés de tout l'équipement et de tout le stock nécessaires pour réaliser rapidement et efficacement des assemblages de flexibles dans des sites reculés.

- Le conteneur répond à la norme ISO et il est long de 10', 20' ou 40'
- Rayonnages et étagères
- Stockage des pièces
- Scie à flexibles
- Sertisseuses (diverses)
- Ventilateur d'échappement
- Service électrique
- Climatisation / Isolation
- Grue de manutention des matériaux
- Système de traçage Parker - PTS

Un ingénieur Parker vous aide à identifier l'équipement nécessaire, y compris les scies pour flexibles, les sertisseuses et un inventaire de départ de flexibles et de raccords requis sur le lieu de travail. Les conteneurs Parker peuvent être livrés clé en main et sont prêts à fonctionner. Un stock peut être défini à l'avance afin que vous disposiez toujours de tous les composants critiques requis pour l'entretien de votre parc. Le conteneur peut être réapprovisionné afin de minimiser les arrêts de production.



Questions fréquemment posées

Q: Quelle est la fonction d'un conteneur ?

R : Un ParkerStore Onsite est un atelier de maintenance mobile (portable) et modulaire. Les services de base proposés par Parker sont l'assemblage de flexibles hydrauliques et les solutions de gestion de stock.

Q: Quel type de support Parker propose-t-il ?

R : Votre représentant Parker coordonne la livraison du conteneur avec une liste appropriée de composants.

Q : Qui sont les clients qui utilisent un conteneur ?

R : Un conteneur peut être utilisé pour des projets divers et sur un grand

nombre de marchés, par exemple : Mines / Construction / Forêt / Aéroports / Gaz et pétrole.

Q : Un conteneur peut-il être loué ?

R : Des solutions de location à court et à moyen terme sont disponibles. Pour les projets à long terme (de plus d'une année), les conteneurs sont normalement vendus.



Vos avantages

- Capacité de service additionnel
- Entièrement portable : l'atelier vous suit partout sur tous vos chantiers et vos lieux de travail
- Réduction du volume des stocks et donc des coûts
- Amélioration de l'utilisation et donc de la productivité de votre installation
- Augmentation de votre rentabilité
- Possibilité d'acquérir de nouveaux clients

Bénéfices clients

- Disponibilité immédiate sur le site, 24 heures sur 24
- Atelier et stock personnalisés pour répondre à vos besoins spécifiques
- Option de gestion par du personnel de Parker ou par votre propre personnel
- Accès au Parker Tracking System (PTS), un système de gestion et de traçabilité des flexibles



Les technologies Parker du mouvement et du contrôle

L'objectif numéro un de Parker est d'apporter à ses clients une solution à toutes leurs demandes. Nous les aidons à améliorer leur rentabilité en leur fournissant les systèmes répondant le mieux à leurs besoins. Nous considérons toutes les facettes de leurs applications pour pouvoir leur apporter de la valeur ajoutée. Quel que soit le besoin en matière de transmissions ou de contrôle du mouvement, Parker a l'expertise, la gamme de produits et une présence mondiale inégalées. Parker est la seule entreprise à maîtriser parfaitement les technologies de mouvement et de contrôle. Pour davantage de renseignements, composez le 00800 27 27 5374.



Aérospatiale

Principaux marchés

Services après-vente
Transports commerciaux
Moteurs d'avions
Aviation commerciale et d'affaires
Hélicoptères
Lanceurs
Avions militaires
Missiles
Production d'énergie
Avions de transport régionaux
Véhicules volants sans pilote

Principaux produits

Systèmes et composants de commandes de vol
Systèmes et composants moteurs
Systèmes de transport des fluides
Dispositifs de contrôle de débit et d'atomisation
Systèmes et composants combustibles
Systèmes d'inertage par production d'azote
Systèmes et composants pneumatiques
Gestion thermique
Roues et freins



Climatisation et réfrigération

Principaux marchés

Agriculture
Climatisation de locaux
Machines de construction
Agroalimentaire
Machines industrielles
Sciences de la vie
Pétrole et gaz
Réfrigération de précision
Process
Réfrigération
Transport

Principaux produits

Accumulateurs
Actionneurs avancés
Régulation pour le CO₂
Contrôleurs électroniques
Déshydrateurs-filtres
Robinets d'arrêt manuels
Échangeurs thermiques
Tuyaux et embouts
Régulateurs de pression
Distributeurs de réfrigérant
Soupapes de sécurité
Pompes intelligentes
Vannes électromagnétiques
Détendeurs thermostatiques



Électromécanique

Principaux marchés

Aérospatiale
Automatisation d'usine
Médecine et sciences de la vie
Machines-outils
Machines d'emballages
Papeterie
Machines de fabrication et de transformation du plastique
Métallurgie
Semiconducteurs et électronique
Textile
Fils et câbles

Principaux produits

Systèmes d'entraînement CA/CC
Actionneurs électriques, robots sur portique et systèmes de guidage
Actionneurs électro-hydrauliques
Actionneurs électro-mécaniques
Interfaces homme-machine
Moteurs linéaires
Moteurs pas-à-pas, servomoteurs, systèmes d'entraînement et commandes
Extrusions structurelles



Filtration

Principaux marchés

Aérospatiale
Agroalimentaire
Équipement et usines industrielles
Sciences de la vie
Applications marines
Équipement mobile
Pétrole et gaz
Production d'énergie et énergies renouvelables
Process
Transport
Épuration de l'eau

Principaux produits

Générateurs de gaz pour l'analyse
Filtres à gaz et à air comprimé
Systèmes et filtration d'huile, de combustible et d'air de moteur
Systèmes de surveillance de l'état des fluides
Filtres hydrauliques et de lubrification
Générateurs d'azote, d'hydrogène et d'air zéro
Filtres
Filtres à membrane et à matière fibreuse
Microfiltration
Filtration d'air stérile
Dessalement d'eau, systèmes et filtres de purification



Traitement du gaz et des fluides

Principaux marchés

Chariots élévateurs
Agriculture
Énergies alternatives
Machines de construction
Exploitation forestière
Machines industrielles
Machines-outils
Applications marines
Manutention
Exploitation minière
Pétrole et gaz
Production d'énergie
Véhicules de ramassage d'ordures
Énergies renouvelables
Systèmes hydrauliques pour camions
Équipement pour gazon

Principaux produits

Vannes d'arrêt
Raccords pour distribution de fluides basse pression
Câbles ombilicaux en eaux profondes
Équipements de diagnostic
Coupleurs
Tuyaux industriels
Systèmes d'amarrage et câbles d'alimentation
Tubes et accouplements PTFE
Coupleurs rapides
Tuyaux thermoplastique et embouts
Raccords et adaptateurs de tubes
Tubes et raccords en plastique



Hydraulique

Principaux marchés

Chariots élévateurs
Agriculture
Énergies alternatives
Machines de construction
Exploitation forestière
Machines industrielles
Machines-outils
Applications marines
Manutention
Exploitation minière
Pétrole et gaz
Production d'énergie
Véhicules de ramassage d'ordures
Énergies renouvelables
Systèmes hydrauliques pour camions
Équipement pour gazon

Principaux produits

Accumulateurs
Appareils à cartouches
Actionneurs électro-hydrauliques
Interfaces homme-machine
Systèmes de propulsion hybride
Vérins et accumulateurs hydrauliques
Moteurs et pompes hydrauliques
Systèmes hydrauliques
Vannes et commandes hydrauliques
Direction hydrostatique
Circuits hydrauliques intégrés
Prises de force
Blocs d'alimentation
Actionneurs rotatifs
Capteurs



Pneumatique

Principaux marchés

Aérospatiale
Manutention et convoyeurs
Automatisation d'usine
Médecine et sciences de la vie
Machines-outils
Machines d'emballages
Transport et automobile

Principaux produits

Traitement de l'air
Raccords et vannes en laiton
Collecteurs
Accessoires pneumatiques
Pincés et vérins pneumatiques
Vannes et commandes pneumatiques
Coupleurs à déconnexion rapide
Vérins rotatifs
Tuyaux caoutchouc et embouts
Extrusions structurelles
Tuyaux thermoplastique et embouts
Générateurs de vide, préhenseurs, pressostats et vacuostats



Maîtrise des procédés

Principaux marchés

Carburants alternatifs
Biopharmaceutique
Produits chimiques/raffinage
Agroalimentaire
Applications marines et construction navale
Secteur médical et dentaire
Semiconducteurs
Énergie nucléaire
Prospection pétrolière offshore
Pétrole et gaz
Pharmaceutique
Production d'énergie
Papeterie
Acier
Eau/eaux usées

Principaux produits

Appareils d'analyse
Produits et systèmes de traitement d'échantillons analytiques
Raccords et vannes pour injection chimique
Raccords, vannes et pompes de distribution de polymère fluoré
Raccords, vannes et régulateurs de gaz très pur
Contrôleurs/régulateurs industriels de débit massique
Raccords permanents sans soudure
Contrôleurs de débit et régulateurs industriels de précision
Dispositifs double isolement et purge pour contrôle de process
Raccords, vannes, régulateurs et vannes à plusieurs voies pour contrôle de process



Étanchéité et protection contre les interférences électromagnétiques

Principaux marchés

Aérospatiale
Chimie et Pétrochimie
Domestique
Hydraulique et pneumatique
Industrie
Technologies de l'information
Sciences de la vie
Semiconducteurs
Applications militaires
Pétrole et gaz
Production d'énergie
Énergies renouvelables
Télécommunications
Transports

Principaux produits

Joints d'étanchéité dynamiques
Joints toriques élastomère
Conception et assemblage d'appareils électromécaniques
Blindage EMI
Pièces extrudées et tronçonnées
Joints métalliques haute température
Pièces en élastomère insérées et homogènes
Fabrication et assemblage de dispositifs médicaux
Joints composites métal/plastique
Fenêtres optiques scellées
Extrusions et tubes silicone
Gestion thermique
Amortissement des vibrations

ENGINEERING YOUR SUCCESS.

Parker dans le monde

Europe, Moyen Orient, Afrique

AE – Émirats Arabes Unis, Dubai
Tél: +971 4 8127100
parker.me@parker.com

AT – Autriche, Wiener Neustadt
Tél: +43 (0)2622 23501-0
parker.austria@parker.com

AT – Europe de l'Est, Wiener Neustadt
Tél: +43 (0)2622 23501 900
parker.easteurope@parker.com

AZ – Azerbaïdjan, Baku
Tél: +994 50 2233 458
parker.azerbaijan@parker.com

BE/LU – Belgique, Nivelles
Tél: +32 (0)67 280 900
parker.belgium@parker.com

BY – Biélorussie, Minsk
Tél: +375 17 209 9399
parker.belarus@parker.com

CH – Suisse, Etoy
Tél: +41 (0)21 821 87 00
parker.switzerland@parker.com

CZ – République Tchèque, Klecany
Tél: +420 284 083 111
parker.czechrepublic@parker.com

DE – Allemagne, Kaarst
Tél: +49 (0)2131 4016 0
parker.germany@parker.com

DK – Danemark, Ballerup
Tél: +45 43 56 04 00
parker.denmark@parker.com

ES – Espagne, Madrid
Tél: +34 902 330 001
parker.spain@parker.com

FI – Finlande, Vantaa
Tél: +358 (0)20 753 2500
parker.finland@parker.com

FR – France, Contamine s/Arve
Tél: +33 (0)4 50 25 80 25
parker.france@parker.com

GR – Grèce, Athènes
Tél: +30 210 933 6450
parker.greece@parker.com

HU – Hongrie, Budaörs
Tél: +36 23 885 470
parker.hungary@parker.com

IE – Irlande, Dublin
Tél: +353 (0)1 466 6370
parker.ireland@parker.com

IT – Italie, Corsico (MI)
Tél: +39 02 45 19 21
parker.italy@parker.com

KZ – Kazakhstan, Almaty
Tél: +7 7273 561 000
parker.easteurope@parker.com

NL – Pays-Bas, Oldenzaal
Tél: +31 (0)541 585 000
parker.nl@parker.com

NO – Norvège, Asker
Tél: +47 66 75 34 00
parker.norway@parker.com

PL – Pologne, Warszawa
Tél: +48 (0)22 573 24 00
parker.poland@parker.com

PT – Portugal, Leca da Palmeira
Tel: +351 22 999 7360
parker.portugal@parker.com

RO – Roumanie, Bucarest
Tél: +40 21 252 1382
parker.romania@parker.com

RU – Russie, Moscou
Tél: +7 495 645-2156
parker.russia@parker.com

SE – Suède, Spånga
Tél: +46 (0)8 59 79 50 00
parker.sweden@parker.com

SK – Slovaquie, Banská Bystrica
Tél: +421 484 162 252
parker.slovakia@parker.com

SL – Slovénie, Novo Mesto
Tél: +386 7 337 6650
parker.slovenia@parker.com

TR – Turquie, Istanbul
Tél: +90 216 4997081
parker.turkey@parker.com

UA – Ukraine, Kiev
Tél +380 44 494 2731
parker.ukraine@parker.com

UK – Royaume-Uni, Warwick
Tél: +44 (0)1926 317 878
parker.uk@parker.com

ZA – Afrique du Sud, Kempton Park
Tél: +27 (0)11 961 0700
parker.southafrica@parker.com

Amérique du Nord

CA – Canada, Milton, Ontario
Tél: +1 905 693 3000

US – USA, Cleveland
Tél: +1 216 896 3000

Asie Pacifique

AU – Australie, Castle Hill
Tél: +61 (0)2-9634 7777

CN – Chine, Shanghai
Tél: +86 21 2899 5000

HK – Hong Kong
Tél: +852 2428 8008

IN – Inde, Mumbai
Tél: +91 22 6513 7081-85

JP – Japon, Tokyo
Tél: +81 (0)3 6408 3901

KR – Corée, Seoul
Tél: +82 2 559 0400

MY – Malaisie, Shah Alam
Tél: +60 3 7849 0800

NZ – Nouvelle-Zélande, Mt Wellington
Tél: +64 9 574 1744

SG – Singapour
Tél: +65 6887 6300

TH – Thaïlande, Bangkok
Tel: +662 186 7000-99

TW – Taiwan, Taipei
Tél: +886 2 2298 8987

Amérique du Sud

AR – Argentine, Buenos Aires
Tél: +54 3327 44 4129

BR – Brésil, Sao Jose dos Campos
Tel: +55 800 727 5374

CL – Chili, Santiago
Tél: +56 2 623 1216

MX – Mexico, Apodaca
Tél: +52 81 8156 6000

Centre européen d'information produits
Numéro vert : 00 800 27 27 5374
(depuis AT, BE, CH, CZ, DE, DK, EE, ES, FI, FR, IE, IL, IS, IT, LU, MT, NL, NO, PL, PT, RU, SE, SK, UK, ZA)

Parker Hannifin France SAS

142, rue de la Forêt
74130 Contamine-sur-Arve
Tél: +33 (0)4 50 25 80 25
Fax: +33 (0)4 50 25 24 25
parker.france@parker.com
www.parker.com

