

Relation fabricant/distributeur

Parker et SOGEMA Services renforcent leur partenariat

Lors de la journée portes ouvertes organisée en novembre dernier, SOGEMA Services a fait découvrir la vaste palette de prestations qu'elle met à la disposition de ses clients. **L'occasion aussi de mettre en avant son appartenance au réseau des HTC (Hydraulic Technology Centers), label attribué par Parker à ses distributeurs proposant des services à valeur ajoutée et des systèmes intégrés.** Une belle reconnaissance pour l'entreprise nordiste et la preuve que les deux partenaires souhaitent promouvoir et intensifier une coopération établie de longue date.

© Parker/Sogema



Plus d'une trentaine de clients ont pu découvrir les installations de l'entreprise nordiste lors de la journée du 17 novembre dernier.

► « Les Hydraulic Technology Centers (HTC) de Parker offrent un niveau de compétences élevé en hydraulique et technologies associées ainsi que des services à valeur ajoutée qui leur permettent de concevoir des solutions systèmes intégrés », explique Eric Zany, Channel Manager Europe, Middle East & Africa chez Parker Hannifin Europe.

Cette labellisation, octroyée par Parker à une vingtaine de partenaires en France, permet à ces derniers de disposer de moyens supplémentaires en termes de stock local, développement de kits de pièces sous une même référence, optimisation de l'approvisionnement des composants

chez le client, services d'analyse de fluides et expertise technique.

Préparer l'avenir

Bien loin d'un simple fournisseur de produits, le centre HTC apporte également une assistance locale aux clients dans le cadre de dépannages d'urgence, tels que, par exemple, le remplacement d'un flexible – que ce soit au sein de l'atelier ParkerStore ou directement sur site grâce aux camionnettes Hose Doctor – ou encore la réparation d'un vérin, la surveillance de l'état de fonctionnement d'un circuit, la mise en œuvre de sessions de formation, voire le développement de systèmes complets.

De nombreux composants Parker

ont vocation à être intégrés à une solution globale, depuis les produits hydrauliques jusqu'aux commandes électroniques, en passant par les dispositifs d'automatisation et les mouvements

intelligents. La mission du centre HTC est de combiner ces éléments de manière optimale afin d'apporter aux clients finaux de nombreux gains en termes de productivité, fiabilité, sécurité et économie d'énergie. Soit une véritable offre de services « à 360 degrés » englobant le développement de solutions intégrant plusieurs technologies, allant de la conception jusqu'aux tests et à la mise en service.

La démarche ne s'arrête cependant pas là. « L'objectif des HTC est de préparer l'avenir en s'appuyant sur le réseau de distribution pour intégrer des solutions « 4.0 » dans l'offre proposée à nos clients », insiste Eric Zany. De fait, Parker entend bien, à l'avenir, faire passer les centres HTC à l'ère de l'Internet industriel des objets (IIoT) qui leur permettra de surveiller à distance les paramètres de performances des machines



Les participants à la journée technique ont pu assister à plusieurs conférences thématiques ainsi qu'à la présentation des dernières nouveautés Parker.

© Parker/Sogema

et améliorer ainsi les temps de réponse, faire de la maintenance prédictive et réduire les temps d'arrêt machine.

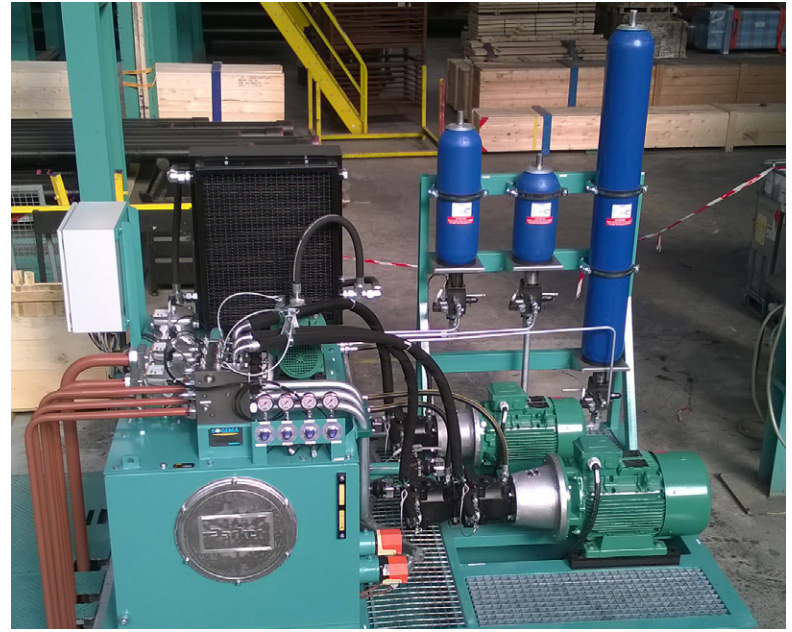
« Nous sommes dans une démarche "marchés", renchérit André Scherrer, Technical & Marketing Support Manager chez Parker Hannifin France. Notre objectif est d'accroître le chiffre d'affaires réalisé via la distribution, particulièrement vers des clients locaux et régionaux dont la compétence en hydraulique a tendance à être externalisée. C'est notamment le message que nous avons voulu faire passer à nos HTC lors de notre dernier Distributor Advisory Council (DAC), organisé en juin 2016 à La Clusaz ».

Nombreuses exigences

Devenir un HTC suppose de la part du partenaire Parker une réponse à de nombreuses exigences parmi lesquelles la conformité aux systèmes qualité TQM/ISO, l'expertise d'ingénieurs en hydraulique, une compétence en termes d'assemblages de systèmes et la présence sur le terrain d'une force de vente spécialisée. Un HTC doit, en outre, disposer d'équipements spécifiques tels que station CAO, appareils de diagnostic, banc d'essais hydrauliques et salle de formation.

La société SOGEMA Services s'est dotée au fil des années de l'ensemble de ces moyens. Rien d'étonnant alors, à ce que Parker ait décidé de lui apporter son soutien lors de la journée portes ouvertes qu'elle a organisée en

novembre dernier. « Ce type de manifestation, qui a vocation à se renouveler chez plusieurs partenaires, a pour objectif de mettre en avant notre réseau HTC et de permettre aux clients finaux d'avoir une bonne vision de la coopération étroite existant entre un fabricant et ses distributeurs », explique André Scherrer. Les participants à la journée technique ont pu assister à plusieurs conférences thématiques ainsi qu'à la présentation des dernières nouveautés développées par Parker. Parmi celles-ci, la Drive Controlled Pump (DCP), qui combine de façon efficace le rapport poids/puissance inégalé de l'hydraulique avec l'efficacité énergétique des entraînements électriques ; l'échangeur air/huile LAC avec moteur à courant alternatif pour applications industrielles ; le système Sentinel™, plus petite solution portable de purification d'huile ; le filtre écologique haute pression EPF iprotect® (Max. 700l/min, 450 bar), dont la conception brevetée permet d'intégrer la valve de bypass et l'âme centrale de l'élément filtrant comme des pièces réutilisables dans le bol ; ou encore, le nouveau raccord EO-3® qui permet un montage plus simple et plus sûr grâce à une nouvelle technologie de filetage (cône intérieur à 24° équipé d'un joint souple et d'un filetage de raccordement conique)... Sans oublier les flexibles hydrauliques, confectionnés selon les besoins des utilisateurs au sein du ParkerStore implanté dans les locaux de SOGEMA Services.



Labellisés par Parker, les Hydraulic Technology Centers ont la capacité de prendre en charge le développement de systèmes complets.

« Stratégie 2020 »

« Nous sommes partenaires de Parker depuis 28 ans et il est important de montrer à nos clients l'étendue des compétences communes que nous mettons à leur disposition », affirme Jean-Jacques Lemaître, PDG de SOGEMA Services. Plus d'une trentaine de ces clients ont ainsi pu découvrir les installations de l'entreprise nordiste lors de la journée du 17 novembre dernier. Doté de deux ponts de cinq tonnes chacun, l'atelier de Lys lez Lannoy, dans la banlieue lilloise, dispose de moyens conséquents en termes d'études (4 postes de CAO), d'usinage et de soudage, de cintrage de tubes sur machine CN, de maintenance et réparation de composants, d'essais hydrauliques (banc de 465 cv avec acquisition en ligne pour le test de pompes, moteurs et servo-valves), de dépollution (flushing), d'analyse d'huile en laboratoire et de formation théorique et pratique dédiée aux clients et aux collaborateurs. Alliés à un haut niveau de qualité (certifiée MASE, l'entreprise a lancé une démarche en vue de l'obtention de l'ISO 9001), ces équipements permettent à SOGEMA Services de se démarquer sur le marché de la maintenance, de la réparation et de l'optimisation des systèmes

hydrauliques. Et ce, dans de nombreux secteurs d'activité (sidérurgie, ferroviaire, offshore, aéronautique, machinisme agricole, marine, travaux publics, industrie...). Auquel s'ajoutent, depuis septembre dernier, les centrales nucléaires grâce à l'obtention de la qualification UTO qui lui permet d'intervenir sur ce type de sites particulièrement sensibles.

« Etre le fournisseur préféré de nos clients » ! C'est le mot d'ordre qui sous-tend la "stratégie 2020" de l'entreprise, dont les objectifs sont ambitieux et passent par l'implantation de nouvelles agences qui viendront s'ajouter à celles de Lys lez Lannoy, Dunkerque, Valenciennes et Noyon, le renforcement sur les marchés cibles, l'accroissement de la rentabilité et le développement de l'innovation, « véritable ADN de l'entreprise depuis sa création il y a maintenant près de 37 ans », selon Jean-Jacques Lemaître. Compte tenu de cette longue expérience, le fondateur de SOGEMA Services se montre confiant quant à la concrétisation de ces différents projets. Dans ce contexte, l'entreprise nordiste sait qu'elle pourra compter sur le soutien de son nouvel actionnaire, le groupe européen IPH - connu en France sous la marque Orexad - qui vient de procéder à sa reprise à la fin de l'année dernière. ■



« Nous sommes partenaires de Parker depuis 28 ans et il est important de montrer à nos clients l'étendue des compétences que nous mettons à leur disposition », affirme Jean-Jacques Lemaître, PDG de SOGEMA Services (à droite).