

HYDRAULIQUE ET ÉLECTRONIQUE

HDS : une offre complète en hydraulique mobile

Concepteur et intégrateur de solutions innovantes en électrohydraulique pour le compte de nombreux clients en France et à l'international, HDS Power Solutions poursuit son développement dans ses principaux métiers : l'ingénierie hydraulique et électronique, le négoce technique en partenariat avec de grands acteurs du marché et la fourniture d'une assistance technique à ses clients OEM et partenaires. **Bien que de création récente, la société nantaise, membre d'un réseau d'entreprises familial, affiche ses ambitions, que ce soit sur le territoire national ou à l'échelon européen où elle entend suivre ses clients, où qu'ils se trouvent.**



Dès sa deuxième année d'existence, HDS se voyait déjà récompensée par une médaille d'or de l'innovation lors du salon international du machinisme agricole (SIMA).

« **A**pporter un support technique à nos clients pour la réalisation de leurs projets de A à Z ».

Ainsi défini par Benoist Kermarrec, General Manager, la raison d'être de HDS Power Solutions n'a pas dévié d'un pouce depuis son origine. Encore jeune, puisque sa création ne remonte qu'à 2004, l'entreprise nantaise ne s'en est déjà pas moins forgée une solide réputation dans son domaine de prédilection, le secteur mobile, dans lequel elle se fait fort de développer et d'intégrer des solutions innovantes, qu'il s'agisse d'inter-connectivité axée sur la digitalisation et la télématique, d'électrification et d'hybridation tournées vers la réduction de CO² et la gestion des moteurs thermiques ou encore la productivité et l'automatisation des mouvements.

Ingénierie

Il faut dire que la majeure partie de son activité est orientée vers ses clients OEM, nationaux ou internationaux, qu'elle accompagne tout au long des phases de développement de leurs projets, depuis la conception hydraulique, électronique, électrohydraulique au sein d'un bureau d'études intégré riche de six collaborateurs, jusqu'à la validation de prototypes, en passant par l'élaboration des cahiers des charges et des

spécificités techniques, la conception de leur documentation technique, la formation de leurs collaborateurs et le test sur bancs d'essais systèmes de sous-ensembles avant l'installation sur les machines. Et cela, tant sur le marché national que dans l'ensemble des pays étrangers, où elle suit ses clients grâce à une approche globale qui lui permet d'intervenir dans le cadre de projets d'envergure. HDS, qui a déjà procédé à la création de filiales en Finlande, en Espagne et en Turquie, réalise ainsi quelque 25% de son chiffre d'affaires à l'international. Une proportion qu'elle entend bien faire sensiblement progresser dans les années à venir.

« Nous partons d'une page blanche ou d'un projet présenté par notre client. Notre mission consiste à trouver les solutions aptes à améliorer les performances de sa machine », explique Benoist Kermarrec. Ce savoir-faire en termes d'intégration de systèmes de transmission de puissance dans les machines mobiles n'a pas tardé à être reconnu puisque, dès sa deuxième année d'existence, HDS se voyait déjà récompensée par une médaille d'or de l'innovation lors du salon international du machinisme agricole (SIMA). Et trois ans plus tard, son organisation qualité était couronnée par l'obtention de la certification ISO 9001, renouvelée depuis en 2018 (version 2015).

Vente et assistance technique

La vente technique est également à l'origine d'une part importante de l'activité de HDS. Le siège nantais de l'entreprise dispose ainsi d'un stock riche de près de 5.000 références qui lui permettent de proposer à ses clients les produits correspondant à leurs besoins dans les plus brefs délais.

Ces produits et composants sont également commercialisés via un réseau de partenaires nationaux représentant un total de quelque 160 points de vente répartis dans l'Hexagone, en mettant notamment à leur disposition un site B2B.

HDS a noué des relations étroites avec de grandes marques du marché hydraulique et électronique. A commencer par Danfoss Power Solutions, partenaire européen historique depuis l'origine de l'entreprise, ou encore Turolla, Comatrol, Scanreco et Asa.

Les techniciens de HDS entretiennent des relations régulières avec leurs fournisseurs. Ils bénéficient de formations à leurs produits afin de pouvoir apporter une assistance technique à leurs propres clients OEM et partenaires.

L'atelier nantais de l'entreprise a été agréé « Appointed Sales and Service Partner » par Danfoss Power Solutions, puis a obtenu le statut Tier 1 en 2013, agrément officiel de distributeur et intégrateur Danfoss Power Solutions. Cette

montée en puissance se poursuivra en 2019 avec la future obtention du statut Premium attestant que HDS répond à certains critères en termes de chiffre d'affaires, stocks, outils, technicité, effectifs... En relation directe avec son fournisseur, HDS valide l'utilisation des pièces d'origine, garantit des méthodes de travail et assure la traçabilité de ses propres numéros de série avec l'usine de Danfoss Power Solutions (garantie européenne). La transformation, la modification et la réparation des composants sont effectués au standard Danfoss Power Solutions, constituant ainsi un gage de qualité pour ses clients. En outre, HDS est habilitée à l'assemblage et au test des distributeurs proportionnels PVG et réalise des kits électrohydrauliques. Son atelier est notamment doté de deux bancs d'essais pour distributeurs, pompes, moteurs et systèmes. Un de ces bancs verra prochainement sa capacité portée à 150 kW...

Interventions sur sites

Réalisée en atelier, cette activité d'assistance technique peut également être effectuée directement sur les sites des clients, via des véhicules

d'intervention entièrement équipés dans le but de réaliser les diagnostics hydrauliques et électroniques des engins mobiles. « *Nous assurons un véritable suivi des machines de nos clients constructeurs, explique Benoist Kermarrec. Nous proposons des améliorations techniques ainsi que des préconisations de maintenance du matériel, avec utilisation de la télématique pour la récupération de données et leur interprétation. En outre, HDS intervient chez les grands comptes clients de Danfoss Power Solutions en support de garantie usine* ».

Les clients de HDS se retrouvent dans l'ensemble des domaines relevant du mobile : machinisme agricole et engins forestiers, levage, équipements aéroportuaires, machines de travaux publics, ferroviaires, engins miniers, voirie... auxquels s'ajoutent une multitude de petits constructeurs aux productions très diversifiées. Au total, plusieurs centaines de clients répartis à peu près à parts égales entre les constructeurs et la distribution.

Au même titre que les collaborateurs de l'entreprise, ces clients peuvent bénéficier des formations proposées par HDS en matière d'hy-



Long Ma Jing Shen : Création originale de François Delarozière et Cie La Machine, dans le cadre de France Chine 50 et soutenu par l'Institut Français.

©EMMANUEL BOURGEAU - 5649888 BD - TOUS DROITS RÉSERVÉS.

draulique mobile et d'électronique. Celles-ci peuvent revêtir un caractère général mais sont de plus en plus personnalisées et dispensées sur la machine même du client. Elles bénéficient également aux jeunes que HDS, fervent partisan de l'apprentissage en lien avec les écoles nantaises, accueille régulièrement dans ses murs. « *Du fait des besoins croissants des entreprises dans ce domaine, nos activités de formation sont amenées à croître dans un proche avenir* », pronostique Benoist Kermarrec.



HDS distribue la gamme de PVG (Proportional Valve Group) de Danfoss Power Solutions, dont le dernier PVG 128/256, 500 l/min, 420 bar.



HDS élargit ses gammes avec les refroidisseurs Asa Hydraulik offrant des solutions techniques personnalisables.



HDS propose la gamme de Scanreco, fournisseur de systèmes professionnels de commande à distance radio des fabricants de grues et machines : émetteurs, récepteurs, accessoires.

Produits personnalisés

L'offre de produits et solutions proposés par HDS s'accroît également très régulièrement du fait des nombreuses innovations mises sur le marché par ses partenaires fournisseurs. Ainsi, la gamme des fameux distributeurs PVG (Proportional Valve Group) de Danfoss Power Solutions s'est récemment enrichie des modèles PVG 128 et 256, dont les débits peuvent atteindre les 500 l/min et la pression culminer à 420 bar. « Ces produits vont nous permettre de prendre pied sur de nouveaux marchés pour nous, tels que ceux de la marine et de l'offshore. Les premiers retours de nos clients s'avèrent très positifs » se réjouit Benoist Kermarrec. Les PVG 128 et 256 peuvent être couplés avec les nouvelles pompes à haut débit DIP de Danfoss Power Solutions dont les cylindrées s'étagent de 130 à 260 cm³ pour des pressions montant à 350/400 bar.

Quant aux nouvelles pompes MP1 (Medium Power) de Danfoss Power Solutions, elles représentent, selon HDS, « l'évolution la plus récente pour les circuits fermés des pompes à pistons axiaux ». Modulaires et flexibles, elles sont disponibles en 28, 32, 38 et 45 cm³ (250/300 bar) et sont conçues pour aider les constructeurs à dé-

velopper rapidement leurs nouvelles machines, notamment des engins de petites et moyennes tailles tels que les chargeurs ou les machines automotrices de petites cylindrées.

La personnalisation des produits à la demande du client constitue également la principale caractéristique de la famille de joysticks JS1-H de conception modulaire qui, à partir d'une configuration de base, permet d'effectuer le contrôle-commande de n'importe quelle machine. Cette gamme est notamment conçue pour résister aux environnements extrêmes des engins mobiles.

« Tous ces produits sont dotés de beaucoup d'électronique. Leur adaptation est très facile dans la mesure où les programmes sont transposables d'un produit à l'autre sans aucun problème », précise Benoist Kermarrec. C'est le cas de l'outil de programmation Plus +1 de Danfoss Power Solutions qui permet de créer des applications personnalisées avec des interfaces simples et intuitives.

Renforcement en Europe

Le partenariat avec Danfoss Power Solutions a également amené dans la gamme de produits commercialisés par HDS les blocs forés et

valves à cartouches Comatrol et les pompes et moteurs à engrenages Turolla.

Fin 2017, HDS a souhaité élargir sa gamme de références via un accord pour la distribution nationale des refroidisseurs de la société autrichienne Asa Hydraulik. Encore peu implantée sur le marché français, cette famille de produits offre des solutions techniques personnalisables. Actuellement très orientée vers les grands OEM, Asa souhaite s'ouvrir à de nouveaux marchés via la distribution. Pour l'instant, HDS a déjà réalisé quelques percées sur le marché des constructeurs avec ces refroidisseurs qui, du fait de leur adaptation aisée aux réservoirs grâce à un système de brides modulables, peuvent s'inscrire dans des systèmes intégrés.

HDS a également conclu il y a un peu plus de deux ans un accord de commercialisation des radiocommandes (émetteurs, récepteurs, accessoires) de la firme suédoise Scanreco. Destinés dans un premier temps à la conduite des grues, puis à celles des machines de construction (foreuses...) ou agricoles, ces systèmes à forte valeur ajoutée permettent de déporter l'opérateur et donc d'accroître la sécurité.

« Nous restons en permanence à l'affût de tout nouvel accord de partenariat avec des fournisseurs susceptibles de nous confier la promotion de produits complémentaires à notre gamme actuelle », indique Benoist Kermarrec.

C'est sur cette base, ainsi que sur le savoir-faire développé en termes d'ingénierie de systèmes et de prestations d'assistance technique, que « HDS souhaite poursuivre l'acquisition de nouvelles compétences en vue de consolider sa position en Europe en termes de conception de solutions électrohydrauliques, voire électriques, destinées à optimiser le fonctionnement des machines de ses clients », conclut le General Manager de l'entreprise... ■

UN RÉSEAU FAMILIAL D'ENTREPRISES

HDS Power Solutions est une entreprise spécialisée dans la conception et l'intégration de solutions hydrauliques, électroniques et électrohydrauliques pour les équipements mobiles. Bien que de création récente (2004), l'entreprise nantaise s'inscrit dans un réseau de sociétés familiales dont l'origine remonte à 1978, avec la création, par Jacques et Marie-Paule Fétis, de Secodi, dédiée à la distribution des moteurs Perkins. Dans un premier temps dans la région de Nantes, puis sur le territoire national et enfin, à l'étranger, notamment via des filiales en Finlande, en Estonie, en Espagne et en Turquie.

Après l'avoir intégré en 2004, Damien Fétis, fils aîné de Jacques et Marie-Paule, préside maintenant le réseau d'entreprises familiales, structuré autour de quatre divisions : Power Systems, Mobile et Contrôle, Industries et sociétés Supports. Son frère Evrard l'a rejoint l'année dernière au sein de la direction du réseau.

HDS, partie prenante de la division Mobile et Contrôle, emploie aujourd'hui 30 personnes et a réalisé un chiffre d'affaires de 7,6 millions d'euros en 2017.