

Distribution industrielle de proximité

Plus de 2.000 ParkerStores dans le monde



© Parker Hannifin

C'est en France, au sein de l'agence de Chassieu de Mabéo Industries, que le 2000^{ème} ParkerStore a ouvert ses portes fin 2012, apportant ainsi la preuve du bien-fondé de ce concept original de distribution industrielle de proximité lancé il y a tout juste vingt ans par le spécialiste des technologies du mouvement et du contrôle. Dédiés à la maintenance, la réparation et la vente en libre-service de composants hydrauliques et pneumatiques, les ParkerStores, développés par le groupe en coopération avec ses distributeurs partout dans le monde, se caractérisent par une disponibilité immédiate des produits permettant aux industriels d'être dépannés en urgence et donc de réduire le temps d'inactivité de leurs équipements.

► Les véritables innovations, qu'il s'agisse de produits ou de procédés, ont parfois besoin de temps pour s'imposer sur le marché car elles bouleversent souvent les façons de faire mises en pratique de longue date par tout un chacun. Par contre, dès qu'elles ont apporté la preuve de leur pertinence, leur mise en œuvre ne tarde pas à connaître un coup d'accélérateur notable. Les ParkerStores en donnent un exemple particulièrement remarquable.



© Parker Hannifin

Le 2.000^{ème} ParkerStore a été inauguré en octobre dernier par la société Mabéo Industries à Chassieu, dans la banlieue lyonnaise

Lancé en 1993, il aura ainsi fallu quinze ans pour que ce nouveau concept de distribution industrielle atteigne les 1.000 magasins dans le monde... Mais moins de quatre années supplémentaires ont suffi pour doubler ce chiffre et arriver aux 2.000 implantations, dans plus de 80 pays !

Un cap symbolique

C'est en France que ce cap symbolique a été franchi. Le 2.000^{ème} ParkerStore a été inau-

Des ParkerStores dans plus de 80 pays

Fort d'un effectif de 60.000 personnes ventilées dans 48 pays dans le monde, Parker Hannifin a réalisé un chiffre d'affaires de quelque 13 milliards de dollars au cours de l'exercice fiscal 2011/2012 qui a constitué « une année record en termes de rentabilité et de chiffre d'affaires », affirme Christopher Farage, vice-président Communications & External Affairs du groupe. A côté de la vente directe, le groupe collabore avec 13.000 distributeurs dans le monde pour la commercialisation de ses produits.

Les ParkerStores s'inscrivent dans cette stratégie. « Ce concept permet aux distributeurs intéressés par l'exploitation d'un magasin de proximité de bénéficier d'un business plan clé en mains », explique Brad Fischer, Director of Global Retail Operations. Grâce à ce concept original, « ils assurent une disponibilité locale et

augmentent leurs activités en maintenance et réparation en présentant tout l'éventail de l'offre Parker dans un espace de vente professionnel ».

Les ParkerStores sont présents dans plus de 80 pays partout dans le monde et le réseau ne cesse de s'accroître. Au même titre que les autres services proposés par le groupe, tels que les camionnettes « Hose Doctor » pour le dépannage de flexibles et connecteurs hydrauliques, ou les ateliers conteneurs destinés à être implantés sur les grands chantiers.

L'Europe sera particulièrement concernée par cette stratégie puisqu'il y est prévu « l'ouverture de 100 ParkerStores et la mise en service de 50 Hose Doctor en moyenne chaque année », pronostique Charly Saulnier, président Europe Middle East Africa (EMEA) de Parker Hannifin.

guré en octobre dernier par la société Mabéo Industries à Chassieu, dans la banlieue lyonnaise. Doté d'une surface de vente de quelque 150 m², le nouveau magasin constitue un exemple concret de l'évolution du concept depuis son origine. Au départ exclusivement centrés sur les flexibles et raccords, les ParkerStores sont maintenant dédiés à l'ensemble de la gamme Parker. Une gamme qui ne cesse de s'étendre au gré des lancements de nouveaux produits et des opérations de croissance externe que le groupe a érigé en véritable modèle de développement. Pour ne citer qu'un seul exemple, les accumulateurs et échangeurs Olaer, entreprise récemment reprise par Parker, figurent en bonne place parmi les composants présentés dans le magasin de Chassieu, aux côtés des pompes, filtres, raccords, flexibles et autres systèmes de traitement de l'air comprimé... Au total, plus de 5.000 références en stock et un catalogue riche de 15.000 produits y sont proposés. Cette offre est complétée par un atelier de fabrication de flexibles qui constitue toujours le cœur de chaque ParkerStore.



De gauche à droite : Jean-Marie Calame, directeur général délégué de Mabéo Industries ; Charly Saulnier, président Europe Middle East Africa (EMEA) de Parker Hannifin ; Patrick Martin, PDG de Martin Belaysoud Expansion (MBE) ; et Christopher Farage, vice-président Communications & External Affairs de Parker Hannifin.

Géré par des collaborateurs du distributeur ayant bénéficié d'une formation spéciale délivrée par Parker, et doté de tous les équipements nécessaires à sa fonction (machine de coupe, sertisseuse...), cet atelier a pour ambition d'offrir aux industriels locaux un service de proximité pour le dépannage et la réparation rapide de leurs flexibles. Un atout précieux quand on connaît les conséquences entraînées par la simple défaillance d'un flexible défectueux en termes de coûts d'immobilisation d'une machine ou d'un engin mobile !

En outre, les flexibles sont dotés d'un système de marquage et d'identification, le Parker Tracking System (PTS) Entreprise, grâce auquel les clients peuvent retrouver toutes leurs caractéristiques (dates et lieu de fabrication, type de tuyaux, embouts et accessoires utilisés, longueur...). Cette traçabilité totale, où que l'on soit dans le monde, évite tout risque d'erreur lors d'une intervention ou d'un remplacement. Dans ce contexte, les interventions de l'atelier se doivent de suivre des procédures rigoureuses.

« Les ateliers des ParkerStores sont certifiés par Parker et font, tous les deux ans, l'objet d'un audit afin de s'assurer du respect de l'ensemble des procédures édictées par le groupe », précise à cet égard Christian André, General Manager de la Sales Company France de Parker à Contamine sur Arve.

Pertinence du concept

La formule des ParkerStores a donc bien évolué. Elle est maintenant bien ancrée dans le paysage de la distribution industrielle et ne cesse de monter en puissance.



Une approche de multi-spécialiste

Filiale du groupe Martin Belaysoud Expansion, un des leaders de la distribution professionnelle technique (environ 2.000 collaborateurs, 500 millions d'euros de chiffre d'affaires et 135 agences en France) Mabéo Industries est né en 2009 à la suite de la fusion des filiales régionales du pôle industrie du groupe.

L'entreprise déploie ses activités autour de trois axes : les équipements de protection individuelle ; la fourniture industrielle ; l'automation et la mécatronique. Elle emploie 800 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 200 millions d'euros. Mabéo Industries dispose de 40 agences couvrant le territoire français ainsi que d'une implantation en Slovaquie.

Sa stratégie « Offre globale et service local » lui permet de déployer « une approche de multi-spécialiste » et de toucher une clientèle répartie entre les OEM, qu'elle se fait fort de servir au niveau national, et les clients locaux.

A cela s'ajoute toute une frange de clientèle « diffuse » que Mabéo Industries entend réactiver par le biais d'une politique d'e-business qui sera lancée dès 2013.

Au total, l'entreprise dispose de 60.000 comptes clients, actifs dans tous les secteurs d'activités : de l'énergie aux transports en passant par la chimie et la pharmacie, le BTP, l'agroalimentaire, la sidérurgie, l'aéronautique ou l'automobile. Dans ce dernier domaine Mabéo Industries vient notamment de se voir décerner le label « Fournisseur Majeur » par le groupe PSA Peugeot-Citroën. « Fidèle à ses clients, Mabéo Industries l'est également auprès de ses fournisseurs. Nous privilégions une politique de marques, via des partenariats avec des fournisseurs mondiaux et reconnus, gages de qualité et d'innovation », précise Patrick Martin, PDG de Martin Belaysoud Expansion. La collaboration avec Parker en constitue un bon exemple...



Mabéo Industries », insiste-t-il.

De fait, Mabéo Industries se montre depuis longtemps convaincu par la pertinence d'un concept qu'elle n'a pas tardé à adopter. L'entreprise

Il n'empêche, « au moment du lancement des ParkerStores, notre pari était risqué car cela n'avait jamais été tenté dans l'industrie », reconnaît Christopher Farage, vice-président Communications & External Affairs de Parker Hannifin, venu spécialement des Etats-Unis pour participer à l'inauguration du magasin de Chassieu. « Ce pari a réussi grâce à l'engagement d'entreprises telles que

peut même se targuer d'avoir joué un rôle déterminant dans la promotion de ce type de magasins. Avec l'ouverture de Chassieu, le spécialiste de la distribution industrielle exploite 11 ParkerStores au sein de ses différentes agences, sur un total de 43 magasins implantés à l'automne 2012 par Parker sur l'ensemble du territoire français.

« Nous sommes particuliè-

rement fiers que ce soit la France, et plus particulièrement notre agence de Chassieu, qui accueille le 2.000^{ème} ParkerStore dans le monde, a déclaré Patrick Martin, PDG

de Martin Belaysoud Expansion (MBE), maison-mère de Mabéo Industries, lors de la cérémonie d'inauguration le 4 octobre dernier. L'ouverture de ce magasin est une étape importante dans la coopération exemplaire établie depuis des décennies avec le groupe Parker. Notre engagement à ses côtés constitue une composante essentielle de notre



stratégie de développement ». Des propos repris à son compte par Jean-Marie Calame, directeur général délégué de Mabéo Industries, qui a tenu à placer cette journée « sous le signe du partenariat ».

« La présence de nombreux responsables de Parker témoigne de l'importance accordée par notre partenaire à cet événement », a-t-il conclu. ■