

ri*view*

Bienvenue dans notre monde de SIMPLICITÉ



**Des capacités accrues pour répondre à
une demande grandissante en Pologne**

PAGE 3

**Notre coopération fructueuse
avec Atlas Copco se poursuit**

PAGE 10

**De la phase de conception au système de
commande achevé pour FTG Cranes**

PAGE 12

« Rimaster continue de gagner des parts de marché »

SOMMAIRE

- 3 Une expertise unique en matière de tests
- 4 Solutions complètes axées sur le client
- 6 Rimaster, Söderhamn
- 8 Capacités accrues en Pologne
- 9 Compétitivité en Chine
- 10 Étude de cas client : Atlas Copco
- 12 Étude de cas client : FTG Cranes
- 14 Boîtiers de commande sur mesure
- 15 Croissance en France
- 16 Nouveaux défis en Allemagne

Bienvenue chez Rimaster

Rimaster est l'un des principaux fournisseurs de faisceau, d'armoires électriques, de produits électroniques et de cabines pour les véhicules spéciaux et les systèmes industriels.

Notre groupe international est né à Rimforsa, en Suède, où est également installé notre siège social.

Aujourd'hui, Rimaster compte plus de 750 employés répartis dans sept entreprises aux quatre coins du monde. Nos différentes filiales chargées des ventes, de la conception, du développement et de la production sont implantées en Suède, en Pologne, en Belgique, en France et en Chine.

Bienvenue dans notre monde de simplicité.

Rimaster AB
Industrivägen 14
SE-590 44 RIMFORSA
+46 494 795 00
info@rimaster.com
www.rimaster.com

ÉDITEUR

Tomas Stålnert, tst@rimaster.com

Production : Effect Reklambyrå
Images : Hans Gustafsson, Effect Reklambyrå,
sauf mention contraire.

Les bons résultats du groupe Rimaster en 2015 se confirment au premier semestre 2016. Depuis le début du printemps, toutes les unités fonctionnent à pleine capacité, ce qui est le résultat de nombreuses années de travail difficile et acharné. Nous avons clarifié en interne les activités de chaque unité. Nous avons concentré nos ressources sur les atouts de chaque unité, c'est-à-dire sur leurs activités principales respectives, et avons amélioré l'efficacité de la production.

Rimaster poursuit ses investissements afin de maintenir sa position solide et de rester un fournisseur attractif. En automne, une partie de notre production en Pologne a été transférée dans de nouveaux locaux rénovés, qui nous offrent l'espace nécessaire pour nous développer aux côtés de nos clients. Moins d'un an plus tard, en septembre prochain, ce sera au tour de nos unités de production en Chine de déménager dans un bâtiment plus grand. Au printemps, notre bureau commercial français s'est également installé dans de nouveaux locaux.

Nos unités suédoises n'ont pas connu de grands changements tels que ceux mis en œuvre dans d'autres pays, mais nous avons mieux défini notre message et notre production. Nous fabriquons des armoires électriques à Rimforsa depuis longtemps déjà, mais ce n'est que maintenant que nous commençons à investir davantage dans ce domaine. L'unité de production de Söderhamn, qui a investi dans une nouvelle chaîne de montage en surface pour la fabrication de cartes de circuits imprimés, a établi un nouveau record de ventes en début d'année.

La croissance de Rimaster repose en grande partie sur de nouveaux clients, mais nous constatons aussi que nos clients existants nous confient davantage de commandes. Les clients qui s'approvisionnaient chez nous uniquement en faisceau achètent maintenant aussi nos armoires et panneaux électriques. La tendance actuelle montre clairement que Rimaster continue à gagner des parts de marché. Nous visons un chiffre d'affaires de 50 millions d'euros cette année, et les perspectives pour cet automne semblent prometteuses.

Mais avant d'attaquer le travail qui nous attend cet automne, une pause bien méritée s'impose. Je souhaite à tous nos employés, clients, fournisseurs et partenaires un très bel été. ♦♦♦

Tomas Stålnert
PDG du groupe Rimaster





« Nous testons notamment le fonctionnement des boutons, des écrans d'affichage et des relais », explique Richard Skarphagen.

Une expertise en matière de tests unique dans le secteur

Chaque année, des milliers de produits sortent de l'usine Rimaster Electrosystem de Rimforsa. Pour garantir un bon niveau de qualité, quasiment chaque article est soumis à des tests.

Rimaster s'efforce d'effectuer des tests électriques sur tous ses produits, et chaque site de fabrication est chargé de contrôler sa propre production. En Chine, en Pologne et à Rimforsa, l'entreprise utilise la plateforme de test Rimaster (RTP), un système de contrôle dédié au test fonctionnel des systèmes électriques complets. Ce système de contrôle développé en interne permet de vérifier que tout fonctionne correctement.

« Nous testons notamment le fonctionnement des boutons, des écrans d'affichage et des relais. Nous effectuons des tests approfondis depuis près de dix ans, ce qui garantit au client la réception d'un produit complet et sans aucun défaut », explique Richard Skarphagen, ingénieur responsable des tests chez Rimaster Electrosystem.

Le système électrique est connecté à la plateforme RTP à l'aide de branche-

ments spéciaux conformément aux instructions de l'ingénieur chargé des tests, spécialement rédigées pour chaque produit.

« Les tests que nous effectuons depuis près de dix ans garantissent que les clients reçoivent un produit complet et sans aucun défaut. »

« Pour être sûrs d'utiliser les bons branchements, nous suivons pour chaque produit les instructions de test qui décrivent en détail les branchements et les contrôles prévus pour le produit en question. » La plateforme RTP dispose d'environ 900 points de raccordement auxquels on peut connecter un système électrique.

Les opérateurs contrôlent tous les systèmes fabriqués à Rimforsa, tandis que Richard Skarphagen développe le logiciel de tests et s'assure que tout fonctionne correctement. Dans le cas

d'un nouveau client ou de nouveaux produits, en règle générale, il contacte directement le client pour connaître ses exigences en matière de tests.

« Si le client exige des tests spéciaux, nous les ajoutons dans notre logiciel de tests. Tous les panneaux électriques et jeux de câbles complexes sont testés à l'aide de la plateforme RTP. Pour les faisceaux plus petits ou moins complexes, nous effectuons ce qu'on appelle un test série des câbles pour vérifier les diodes, les condensateurs et la résistance et s'assurer que les connexions sont établies entre les points adéquats », précise Richard Skarphagen. ♦♦♦

RCTP

Rimaster China a développé le système de contrôle Rimaster Cabinet Test Platform (RCTP) qui inclut le test de moteurs en charge simulant le fonctionnement en conditions réelles. Ce système joue un rôle particulièrement important dans la production des boîtiers de protection 400 volts et 1 000 volts fabriqués par Rimaster China.

« Notre volonté de trouver des solutions et d'écouter le client quelle que soit sa situation commerciale, bonne ou mauvaise, est très appréciée », affirme Tomas Stålnert.

Rimaster a une solution pour VOUS

Le groupe Rimaster a une longue tradition dans la fabrication de systèmes électriques, mais aussi dans le développement de nouvelles solutions. »



Toutes les unités du groupe, du siège social basé à Rimforsa aux sites de production installés à Söderhamn, à Horn, en Pologne et en Chine, véhiculent le même message : Rimaster est une entreprise axée sur les solutions.

Le développement et la fabrication de systèmes électriques occupent une place centrale dans les activités de Rimaster, et au fil des années, l'entreprise a acquis une connaissance approfondie des exigences du marché. Rimaster cherche constamment à acquérir de nouvelles connaissances

« Les solutions complètes réduisent le degré de complexité pour nos clients. »

pour aider ses clients à développer leurs produits et propose des solutions complètes pour les armoires électriques, les produits mécaniques et les systèmes électriques.

« Nos compétences ne datent pas d'hier, mais la demande est en augmentation depuis cinq ans seulement. La tendance actuelle du marché pousse clairement de plus en plus de clients à s'orienter vers une collaboration étroite avec des entreprises de confiance, tout en réduisant leur nombre de fournisseurs », explique Tomas Stålnert, PDG de Rimaster.

L'achat de solutions complètes dans le domaine des systèmes électriques présente de nombreux avantages, dont la simplicité, qui est l'un des

mots d'ordre de Rimaster. En faisant appel à plusieurs fournisseurs plutôt qu'un seul, il peut être difficile de synchroniser la livraison des différents composants d'un système. Or, les problèmes de livraison peuvent entraîner des retards coûteux.

« Le principal avantage de nos solutions complètes est que nous parvenons ainsi à réduire le degré de complexité pour chacun de nos clients. Nous procédons aux mises à niveau et améliorations techniques nécessaires sans que leur gestion ne devienne trop complexe. La simplicité et la fiabilité sont essentielles. »

Les clients peuvent ainsi se concentrer sur leurs activités, à savoir la commercialisation et la vente de leurs produits, pendant que Rimaster se charge des solutions techniques et de la fabrication des systèmes électriques. Grâce à la gestion intégrée de tous les sites de fabrication, Tomas Stålnert et la haute direction préservent la qualité de la production.

« Le client ne devrait pas avoir à se préoccuper des délais d'exécution ou de savoir si nous transférons notre production de Pologne en Chine ou à Söderhamn. Le résultat final est un système électrique d'une excellente qualité, quel que soit l'endroit où il a été fabriqué. »

Tomas Stålnert affirme que lorsque Rimaster contacte des entreprises

pour leur présenter ses solutions de systèmes électriques et l'ensemble de ses activités, il reçoit presque toujours un accueil positif.

« Même si au moment où nous la contactons, l'entreprise ne souhaite pas changer de fournisseur, elle est généralement suffisamment intéressée pour nous rencontrer, ce qui peut déboucher sur des commandes à long terme. »

Le groupe Rimaster ne compte pas fabriquer de produits sous sa propre marque, même s'il possède l'expertise nécessaire pour le faire. Nous concentrons tous nos efforts sur nos clients, et ce sont les défis de nos clients qui dictent chaque développement de produit.

« Nous ne cherchons pas à trouver des solutions avantageuses pour nous-mêmes ; nous nous concentrons entièrement sur nos clients. Ce n'est qu'en réalisant que plusieurs de nos clients rencontraient les mêmes difficultés, que nous avons développé l'unité de commande riFuse. C'est également ainsi qu'est née notre nouvelle cabine riCab, une solution flexible qui répond aux défis rencontrés par un grand nombre de nos clients. »

La démarche qui consiste à chercher des solutions et à écouter le client quelle que soit sa situation commerciale, bonne ou mauvaise, est très appréciée. Lorsqu'un de nos clients a connu une telle baisse d'activité qu'il a dû mettre en œuvre des mesures d'économie, Rimaster a été l'un des seuls fournisseurs à accepter de le rencontrer et de l'écouter. ♦♦♦



Amélioration des produits et retour d'information absolue de Rimaster Development

Rimaster Development, basé à Söderhamn, est souvent amené à développer des prototypes avant le lancement de la fabrication en série d'un système électrique pour véhicules spéciaux. Pour préserver la qualité, une grande importance est accordée à la documentation, au retour d'information et aux améliorations du produit.

Généralement, tout commence par une demande de devis pour la fabrication en série d'un produit dans les usines en Pologne ou en Chine, ainsi qu'une estimation du coût de développement d'un prototype à Rimaster Development, à Söderhamn. À la réception du bon de commande, le personnel de Söderhamn entre rapidement en action.

« Pour assurer une production et une livraison dans les délais prévus, nous devons lancer le développement d'un prototype sans tarder. Même si nous devons aller vite, nous ne transigeons

jamais sur l'attention portée à la qualité et au retour d'information », affirme Daniel Brolin, directeur technique responsable de la conception et des technologies de production des systèmes électriques.

« Pour préserver la qualité, nous accordons énormément d'importance à la documentation, au retour d'information et aux améliorations du produit. »

Rimaster Development (Söderhamn) travaille surtout avec des moyennes entreprises qui développent et fabriquent des véhicules spéciaux tels que des machines forestières, des camions, des chargeuses sur roues et des chargeuses-pelleteuses. L'entre-

prise est entièrement ou partiellement intégrée aux activités quotidiennes du client en tant que ressource d'aide à la conception. D'autres clients tels que le groupe français Haulotte, un des principaux fabricants de nacelles en Europe, possèdent leur propre bureau d'études.

« Beaucoup de clients préfèrent toutefois faire appel à nos services, car nous sommes spécialisés dans les systèmes électriques et avons les compétences nécessaires pour développer des solutions dans ce domaine. Pour les entreprises plus petites qui n'ont pas de bureau d'études, nos concepteurs constituent une ressource majeure et un gage de sécurité. Nous savons ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas, tant en termes technologiques que commerciaux. »

Les améliorations des produits et les retours d'information sont le fil conducteur de l'ensemble du processus. Lorsque Rimaster Develop-



Rimaster Development (Söderhamn) a également développé

riFuse

riFuse, une unité de commande numérique pour systèmes électriques principalement prévue pour les machines spéciales utilisées dans des environnements difficiles. Le fabricant de machines forestières Malwa fait partie des clients ayant intégré riFuse dans leurs systèmes électriques.

Image: Hans Jonsson, Rimaster

Information :

ment saisit tous les paramètres du produit dans son système, il propose au client des améliorations possibles en suggérant de remplacer certains composants pour réduire les coûts tout en préservant la qualité.

« Nous prévenons aussi rapidement nos clients si nous identifions des erreurs dans la documentation. Lorsque nos techniciens travaillent sur un nouveau prototype, ils suivent une procédure qui leur demande de fournir leur avis et des propositions d'améliorations. Nous avons également des normes de qualité élevées en matière de documentation destinée aux clients », explique Daniel Brolin avant de préciser que les services de conception passent systématiquement en revue la documentation relative à la conception avec l'usine de Rimaster en amont de la fabrication en série pour garantir la qualité du produit. ♦♦♦



Maîtrise des coûts à Söderhamn

Peo Jonsson, Rimaster Development, Söderhamn.

Image : Hans Jonsson, Rimaster

Les produits finis aux fonctionnalités avancées reposent souvent sur des systèmes électroniques complexes qui imposent des exigences élevées en termes de procédé de montage. Rimaster Development (Söderhamn) évolue sans cesse pour répondre à ces exigences, ce qui est très apprécié par les clients de toutes tailles.

Rimaster Development fabrique depuis longtemps différents types de produits électroniques. L'entreprise surveille activement et améliore les processus intervenant dans l'ensemble des opérations, jusqu'à la livraison au client. Pour pouvoir garantir la haute qualité des composants et des produits, elle applique des normes très élevées à tous les articles achetés, notamment aux pièces mécaniques, aux cartes de circuits imprimés et aux composants.

« Les articles achetés le sont toujours auprès de fournisseurs reconnus et sont adaptés au procédés de montage qui ponctuent les opérations. L'approvisionnement de toutes les pièces est soumis à un cahier des charges. Les articles sont toujours contrôlés à la réception avant d'être utilisés dans la fabrication », explique Peo Jonsson, qui travaille avec les services d'approvisionnement, de fabrication d'articles électroniques et de gestion de projets.

Peo Jonsson, qui a une grande expérience de l'industrie manufacturière, a occupé le poste de technicien de fabrication chez Rimaster Development dix ans auparavant et a réintégré l'entreprise lorsqu'elle a décidé de se concentrer sur la fabrication d'articles électroniques.

« Les clients apprécient notre flexibilité et notre approche responsable. »

Grâce à notre expertise dans la fabrication et la gestion de projets, nous sommes capables de créer un produit à partir de rien, et ce en maîtrisant parfaitement les coûts. Nous faisons actuellement un investissement

« Les clients apprécient notre flexibilité et notre approche responsable. »

intéressant en développant et en augmentant nos capacités de production. L'industrie électronique est constamment exposée à des avancées technologiques qui soumettent les opérateurs et les équipements de production à des exigences toujours plus élevées. Pour répondre à ces exigences, Rimaster Development a investi dans une nouvelle chaîne de montage en surface Fuji Aimex pour la fabrication de cartes de circuits imprimés montées en surface.

« C'est une machine ultramoderne d'une grande flexibilité et d'une précision extrême qui permet la production en grandes et en petites quantités. Un équipement moderne, une bonne organisation et un excellent niveau de compétence nous permettent de gérer aussi bien des volumes de production faibles qu'importants, tout en maintenant des délais de fabrication courts, et c'est ce qui attire nos clients », conclut Peo Jonsson. ♦♦♦

Des capacités accrues pour répondre à une demande grandissante

Rimaster Pologne s'est développé ces dernières années et en novembre 2015, une partie du site de production a été transférée dans des locaux récemment rénovés. Spécialisée dans les courtes séries avec un degré de variation élevé, l'entreprise confirme ses excellentes performances commerciales en 2016.

Rimaster Poland a été fondé à Czaplonek en 2002 et huit ans plus tard, une autre unité de production a été établie dans la ville voisine de Borne Sulinowo. Avec ses deux unités de production complètes, Rimaster Poland est un fabricant très prisé qui propose essentiellement des faisceaux, mais aussi des armoires et des panneaux électriques. Il compte parmi ses clients des entreprises internationales telles que Cargotec et Haulotte.

« Depuis quelques années, nous fournissons, avec un succès indéniable, des solutions et des produits aux clients européens du groupe. Pour faire face à la future demande, en automne, nous avons déplacé la production à Borne Sulinowo, dans des locaux fraîchement rénovés deux fois plus grands que les anciens. Nous sommes désormais en mesure de répondre à la demande qui ne cesse d'augmenter chaque année », explique Iwona Uszakiewicz, directrice générale de Rimaster Poland.

Iwona Uszakiewicz est entrée chez Rimaster Poland dès 2002 et a occupé depuis lors différents postes au sein de l'entreprise. Depuis sa nomination au poste de directrice générale, l'entreprise est passée de 330 employés en 2014 à 470 cette année. Et les résultats sont prometteurs en ce début d'année 2016.

« La production va continuer d'augmenter dans les prochaines années. »



Iwona Uszakiewicz, directrice générale de Rimaster Poland

« Nous avons engagé des négociations avec certains clients il y a déjà plusieurs années, mais c'est seulement maintenant qu'elles commencent à porter leurs fruits, ce qui explique l'augmentation de la production. Cela révèle aussi toute l'importance des relations à long terme. D'après nos estimations, la production devrait continuer d'augmenter dans les prochaines années. »

Dans ses efforts pour créer de la valeur ajoutée pour les clients, l'unité de production en Pologne et l'ensemble

du groupe Rimaster mettent l'accent sur trois concepts clés : simplicité, proximité et envergure mondiale. Hubert Walachowski, directeur des ventes chez Rimaster Poland, ainsi que les techniciens de l'entreprise entretiennent des contacts étroits avec la plupart des clients afin de connaître leurs besoins et de pouvoir leur proposer des améliorations.

« Il est important pour nous de travailler en étroite collaboration avec nos clients et d'établir des relations solides avec eux. Nous nous écoutons mutuellement. Nous essayons de trouver des solutions ensemble pour pouvoir offrir au client un produit de grande qualité et faire un travail de développement continu du produit sur le long terme », ajoute Iwona Uszakiewicz.

Depuis quelques années, Rimaster Poland applique la philosophie *lean* dans ses activités en veillant à exploiter au mieux les ressources et l'expertise des employés pour maîtriser au maximum les coûts.

« Nous travaillons avec l'un des plus grands spécialistes polonais de l'approche *lean*. Notre objectif est de faire en sorte que notre développement profite à nos clients. Nous avons bien progressé dans cette voie et fabriquons aujourd'hui des produits de grande qualité. » ♦♦♦

Les nouvelles opportunités de Rimaster Ningbo contribuent à la compétitivité des clients

Rimaster Ningbo, la filiale chinoise de Rimaster, est à l'étroit dans ses locaux actuels. Pour pouvoir maintenir son haut niveau de performance, l'entreprise emménagera dans de nouveaux locaux en septembre prochain.

« La nouvelle usine est trois fois plus grande que nos locaux actuels, ce qui nous offrira de nouvelles opportunités », a déclaré Yong Shen, directeur général de Rimaster Ningbo.

Voilà huit ans que le site de fabrication de Rimaster Ningbo est installé dans la ville marchande chinoise de Ningbo, qui est notamment célèbre pour son port, l'un des plus grands au monde. Au fil des années, Rimaster Ningbo a enregistré de bonnes performances et a notamment remporté le prix du meilleur fournisseur en Chine décerné par Atlas Copco.

Beaucoup de grandes entreprises mondiales de haute technologie présentes en Chine sont basées dans cette région, tout comme nos clients. Leur production étant destinée au marché chinois, elles ont besoin d'un fournisseur local de faisceau et d'armoires électriques en qui elles peuvent avoir confiance.

Le site de fabrication de l'entreprise est implanté dans le parc d'activités industrielles et commerciales Nordic Industrial Park, qui compte plusieurs sociétés scandinaves et anglo-saxonnes. En huit années de présence dans ce parc d'activités, Rimaster Ningbo s'est forgé une solide image de marque.

« En faisant appel à nous, les entreprises bénéficient de nombreux avantages. Nous sommes une entreprise flexible qui cherche en permanence à proposer à ses clients des produits de meilleure qualité au moindre coût. Nous sommes capables d'offrir des solutions au niveau mondial grâce à nos sociétés affiliées basées en Suède et en Pologne. Nous disposons également d'une équipe solide bien structurée et d'un service après-vente. »

Ces dernières années, le site de production de 1 500 mètres carrés est devenu trop petit pour accueillir tous les équipements et les quelque 100 em-

ployés. Il y a deux ans, l'entreprise a trouvé en dehors du Nordic Industrial Park de nouveaux locaux adaptés à ses besoins, où elle emménagera en septembre.

La nouvelle usine est située à seulement un ou deux kilomètres de nos locaux actuels et plusieurs entreprises du parc d'activités déménagent dans la même zone.



Image: Hongting Mao

« Nous aurons l'espace nécessaire pour poursuivre notre développement. »

Yong Shen est persuadé que les nouveaux locaux de Rimaster Ningbo offriront tout l'espace dont l'entreprise a besoin pour poursuivre sa croissance et son développement. Il devrait désormais se concentrer sur l'étude du marché et la recherche de nouvelles entreprises internationales intéressées par des systèmes électriques, des faisceau et des armoires électriques.

« Je voudrais trouver plus de clients attachés à la qualité et à une collaboration étroite. Il est également important pour nous de continuer d'embaucher des employés compétents. La concurrence pour attirer une main-d'œuvre qualifiée est rude, car bon nombre d'opérateurs qualifiés partent à Shanghai et à Pékin. Mais ce n'est pas un problème majeur. L'avenir de l'entreprise reste très prometteur. »♦♦♦



« Beaucoup de grandes entreprises internationales de haute technologie sont basées dans cette région, tout comme nos clients », commente Yong Shen, Rimaster Ningbo.

Notre coopération fr avec Atlas Copco se

Au printemps, Rimaster a commencé à fournir à Atlas Copco des armoires électriques sophistiquées destinées à son engin de forage de surface FlexiRoc D65.

Patrik Andwester, responsable des grands comptes chez Rimaster Electrosystem, et Therese Hallberg, gestionnaire de produits pour l'approvisionnement stratégique chez Atlas Copco, présentent cette coopération.



Une relation de qualité avec Atlas Copco

Patrik Andwester, Rimaster Electrosystem

« Notre collaboration avec Atlas Copco se poursuit, selon les mêmes modalités, depuis 2004. Atlas Copco est une grande entreprise mondiale qui compte plusieurs divisions ; nous travaillons avec chacune d'entre elles à Örebro sur tous les aspects, du développement de nouveaux produits aux pièces détachées. Depuis de nombreuses années, nous

fournissons des câbles, des cabines, des boîtiers,

« Nos rapports commerciaux se sont développés parallèlement aux défis rencontrés. »

des panneaux et des armoires électriques aux différentes divisions d'Atlas Copco, ce qui montre l'étendue de notre coopération. La division Surface and Exploration Drilling (SED) d'Atlas Copco est celle avec qui nous travaillons depuis le plus longtemps. Nous avons commencé par lui fournir des petites quantités de faisceau simples, puis nous avons étendu notre collaboration à la fourniture de produits haut de gamme tels que des armoires électriques pour le modèle FlexiRoc. Nous avons affronté ensemble des défis technologiques et relationnels qui ont intensifié nos rapports commerciaux et fait évoluer nos deux entreprises.

Les besoins d'Atlas Copco

Therese Hallberg, Atlas Copco SED

« Le secteur du matériel de forage connaît actuellement une concurrence acharnée et nous cherchons sans cesse des moyens de trouver et de développer des produits de meilleure qualité à des prix réduits. Au début de l'année dernière, nous avons vu une occasion de développer l'armoire électrique intégrée dans notre grand engin de forage de surface FlexiRoc D65, utilisé dans les mines pour forer des trous où sont placés les explosifs. En tant qu'acheteuse stratégique de composants électriques, de faisceau et d'armoires électriques destinés à notre division de forage de surface, c'est moi qui assume la responsabilité commerciale envers nos fournisseurs. Nous avons fait un appel d'offres pour la fabrication auprès de différents fournisseurs parmi lesquels figurait évidemment Rimaster, qui compte parmi nos fournisseurs importants depuis longtemps. Rimaster a fini par remporter le contrat pour plusieurs raisons. Nous avons pris en compte son expertise, sa capacité à intégrer des solutions complètes, sa perspicacité et sa compétence lorsqu'il s'agit d'introduire des améliorations dans ses propres procédures, ainsi que le processus de contrôle qualité appliqué à ses produits. Tous ces aspects alliés à un prix intéressant ont permis à Rimaster de s'imposer comme le meilleur des fournisseurs sur l'ensemble des critères.

uctueuse poursuit



« L'expertise, la perspicacité et la communication sont importantes pour nous. »

Therese Hallberg, Atlas Copco SED



Atlas Copco est un exemple...

Therese Hallberg, Atlas Copco SED

« Pour contrôler l'armoire électrique et nous assurer que tout était fabriqué en respectant les plans, nous avons commandé un échantillon de pré-production que nous avons reçu début 2016. Nous avons validé cet échantillon et avons lancé la fabrication en série. En mars, les premières armoires électriques sont arrivées sur notre chaîne de production pour être installées dans nos engins FlexiRoc D65 en même temps que ses autres composants. Bien sûr, il y a toujours des petits ajustements à faire lors de la phase de production initiale, mais dans l'ensemble, nous sommes satisfaits et considérons que tout a bien fonctionné. L'armoire électrique est un élément essentiel qui commande de nombreuses fonctionnalités du Flexi-ROC D65. Si l'armoire électrique ne marche pas, rien ne marche, et nous sommes satisfaits du contrôle qualité effectué par Rimaster et par nous-mêmes. J'aimerais aussi souligner l'excellente communication dont ont fait preuve les employés de Rimforsa avec le site de production basé en Pologne. La communication entre les trois parties impliquées a joué un rôle clé dans cette réussite.



« Sa coopération avec Atlas Copco, un des leaders mondiaux dans l'industrie minière grâce à son offre de grande qualité, témoigne de la position solide de Rimaster », déclare Patrik Andwester, Rimaster Electrosystem.

Image : Atlas Copco

...de l'aide que peut apporter Rimaster à d'autres entreprises

Patrik Andwester, Rimaster Electrosystem

« La coopération avec Atlas Copco, un des leaders mondiaux dans l'industrie minière grâce à son offre de grande qualité, témoigne de la position solide de Rimaster : nous sommes attentifs aux exigences de nos clients et capables de développer des produits très complexes. Ce n'est peut-être pas toujours évident compte tenu de la large gamme de produits que nous proposons, mais les

« La flexibilité, une offre étendue et la maîtrise des coûts constituent notre force principale. »

armoires électriques que nous fabriquons sont de qualité optimale. La flexibilité et l'étendue de l'offre de Rimaster, avec des sites de production en Chine, en Pologne et en Suède, permettent à l'entreprise de proposer tous types de produits, des solutions complètes impliquant le développement de prototypes à la fabrication de composants à petite échelle. Nous aimons tisser des relations durables avec nos clients et c'est avec plaisir que nous mettons à leur disposition des concepteurs qualifiés s'ils ont besoin d'aide pour le design d'un produit.



De la conception au système

Il n'est pas rare que Rimaster soit impliqué à tous les stades d'un processus, de l'ébauche du produit au système fini. Depuis l'automne 2015, Rimaster Development développe et livre des systèmes de commande complets à FTG Cranes.

Lorsqu'un client achète un élément aussi important qu'un système de commande, il apprécie naturellement la sécurité qu'offre un fournisseur compétent qui se montre accessible et capable de trouver des solutions à tous les stades du processus, du développement à la livraison, en passant

par la production. Rimaster entretient un dialogue constant avec ses clients

« Des solutions intéressantes naissent dans le cadre du dialogue avec nos clients. »

Ulf Almén, Rimaster Development



et ses fournisseurs, et c'est dans le cadre de ces discussions que naissent la plupart des nouvelles solutions intéressantes.

« Les clients sont souvent demandeurs de solutions technologiques et de conseils pour améliorer leur système de commande. Dans le cas de fournisseurs tels que Parker, notre collaboration s'inscrit dans le domaine commercial et nos discussions débouchent régulièrement sur de nouveaux contrats communs », explique Ulf Almén, concepteur de systèmes chez Rimaster Development, à Söderhamn.

FTG Cranes, basé dans le Dalsland, est l'unique fabricant à proposer encore des grues à bois destinées au transport routier en Suède.



Image : FTG Cranes



Peter Svensson, directeur des ventes de grues série V chez FTG Cranes

me de commande achevé

Lors d'une de ces discussions avec Parker, il est apparu que l'entreprise FTG Cranes cherchait des faisceau et des systèmes de commande pour les grues à bois qu'elle fabrique. FTG Cranes a entendu parler, à son tour, de la grande expertise de Rimaster Development.

« Lors d'une rencontre avec des représentants de Parker pour discuter de différentes solutions, ils nous ont conseillé Rimaster en tant que fournisseur qualifié de faisceau et de logiciels, produits dont nous avons besoin pour nos grues de la série V. Nous avons contacté Rimaster, qui a pris en

compte nos exigences et a développé une solution qui nous convenait parfaitement », explique Peter Svensson, directeur des ventes de grues série V chez FTG Cranes.

« Rimaster nous a été conseillé en tant que fournisseur qualifié de faisceau de câbles et de logiciels. »

FTG Cranes, basé dans le Dalsland, est l'unique fabricant à proposer encore des grues à bois destinées au transport routier en Suède. Il fabrique environ 70 grues par an et détient une part de

marché d'environ 15 %. Peter Svensson pense que FTG Cranes a le potentiel nécessaire pour se développer et gagner 10 % de parts de marché supplémentaires d'ici cinq ans.

« Les perspectives commerciales sont bonnes et nous sommes susceptibles de renforcer notre coopération avec Rimaster par la suite. Nous sommes extrêmement satisfaits du résultat final et considérons que cette coopération a été d'une qualité exceptionnelle. Nous avons plusieurs idées de futurs projets que nous pourrions réaliser ensemble. » ♦♦♦

Les boîtiers de commande sur mesure de Rimforsa

« Notre but n'est pas seulement de remporter plus de contrats, mais de remporter des contrats impliquant des opérations plus complexes », précise Roger Nilsson, Rimaster Söderhamn.

essentiel de leur produit fini.

« La fonctionnalité et l'aspect varient en fonction des besoins du client. Un de nos clients fabrique des machines d'emballage qui nécessitent, chacune, 20 boîtiers de commande différents pour contrôler divers moteurs et fonctionnalités », précise Roger Nilsson, technicien de fabrication spécialisé dans les boîtiers de commande.

Lorsqu'il a commencé à travailler chez Rimaster Electrosystem en 2000, la fabrication de boîtiers de commande n'en était qu'à ses premiers balbutiements, mais depuis lors le volume des commandes et de la production est en constante augmentation. Rien que cette année, Rimaster Electrosystem fabriquera des boîtiers de commande pour des centaines de canons à neige. Dans ce cas précis, les boîtiers de commande contrôlent le processus de mélange air/eau et doivent résister au gel ainsi qu'à des quantités importantes de glace et de neige. Lors de la phase de fabrication, nous maintenons toujours un dialogue rapproché avec nos clients et leur faisons part de nos commentaires sur le produit.

Nous faisons un retour d'information au client dès le début, lorsque nous étudions pour la première fois les plans, en lui présentant des possibilités de réduction de coût, par exemple en remplaçant un composant par un autre sans affecter la qualité ou la performance du produit.

« Le moyen le plus efficace de réduire les coûts est de considérer les matériaux employés. La main-d'œuvre ne représente que 20 % du coût de fabrication. La part restante des frais est attribuable aux matériaux. Or, différentes possibilités s'offrent à nous pour la réduire car nous travaillons avec plusieurs bons fournisseurs. Pour trouver la meilleure solution et optimiser le prix d'achat, nous avons

mis en place une coopération stratégique étroite avec des fournisseurs mondiaux qualifiés de câbles et de composants d'armoires et de boîtiers électriques. »

Pour être compétitif et parvenir à un montage plus efficace, Rimaster Electrosystem a également investi dans une machine qui coupe, étiquette et fixe les câbles à une vitesse bien supérieure aux capacités humaines.

Comme l'explique Roger, « ces tâches sont épargnées au technicien, qui obtient un jeu de câbles achevé où chaque câble est étiqueté pour faciliter et accélérer le processus de montage. Notre atout est de pouvoir aider tous les clients. Nous pouvons par exemple développer des prototypes qui sont ensuite transformés, en collaboration avec le client, en boîtiers de commande complets ».

« Lors de la phase de fabrication, nous maintenons toujours un dialogue rapproché avec nos clients. »

Canons à neige, machines d'emballage et pompes à chaleur. Depuis des années, Rimaster Electrosystem, implanté à Rimforsa, fournit des boîtiers de commande complets pour une large gamme de machines.

L'usine de Rimforsa, dans la province d'Östergötland, où se trouve également le siège social de Rimaster, produit notamment des boîtiers de commande complets destinés à différents types de machines. Rimaster Electrosystem ne conçoit pas de boîtiers de commande sous sa propre marque, mais en fabrique sur commande pour ses clients, qui sont en majorité ce qu'on appelle des fabricants d'équipement d'origine (FEO) pour qui les boîtiers de commande constituent un élément

FEO

L'acronyme FEO désigne les fabricants d'équipement d'origine ou équipementiers.

Un FEO fabrique des produits vendus sur le marché à partir de composants qu'il produit lui-même ou qu'il achète auprès de fournisseurs. Rimaster Electrosystem fournit des boîtiers de commande à plusieurs fabricants d'équipement d'origine.

Compte tenu des récentes performances du secteur du montage d'armoires électriques, Rimaster Electrosystem entend à l'avenir étendre sa présence sur le marché en trouvant de nouveaux clients. Dotée d'une chaîne logistique bien intégrée du fournisseur au client final, l'entreprise recrute aussi du personnel pour répondre à l'augmentation de la demande des clients en termes de volume et de complexité.

« Notre but n'est pas seulement de remporter plus de contrats, mais de remporter des contrats impliquant des opérations plus complexes, qui dépassent le simple assemblage. » ♦♦♦



Rimaster France : Croissance et qualité de service encore améliorée

Les activités de Rimaster sur le territoire Français sont en forte progression. Cette croissance doublée d'une multiplication de nouveaux projets amène cette année l'entreprise à investir dans de nouveaux locaux plus spacieux. Afin d'offrir une qualité de service et une expertise technique accrue à ses clients Français, l'embauche d'un ingénieur ayant pris ses fonctions début Mai a été décidée.

Depuis 2014, le groupe Rimaster dispose d'un bureau commercial à Villefranche-sur-Saône, à environ 25 km de Lyon. D'après Julien Fambrini, directeur des ventes chez Rimaster France, le bureau jouit d'un emplacement stratégique dans l'est de la France.

« La situation géographique et la proximité de l'autoroute nous permettent de rejoindre rapidement nos clients, qu'ils soient implantés dans le sud ou le nord de la France. Cela présente un avantage pour nous et contribue à rassurer nos clients. »

Une augmentation des commandes des entreprises françaises et les besoins croissants en personnel ont poussé Rimaster à déménager son bureau commercial dans de nouveaux locaux au premier trimestre 2016.

« Les nouveaux bureaux sont deux fois plus grands que les anciens, ce qui nous permettra d'élargir nos effectifs dans les prochaines années. Ce déménagement n'a pas eu de

grandes répercussions sur nos clients. En effet, la plupart des réunions ont lieu dans leurs propres locaux, car il est toujours préférable de rencontrer les clients sur site, au plus proche de la production. »

« Nous avons aujourd'hui la capacité de nous développer davantage... »

Pour se tenir au courant des évolutions de la production, des équipements et surtout des produits des clients, Julien Fambrini leur rend régulièrement visite. Dernièrement, le planning de l'entreprise a été très chargé avec beaucoup de nouveaux projets en cours, et il espère que ce n'est que le début.

« Nous avons recruté un technicien chevronné qui a de l'expérience en ingénierie pour nous assister dans des projets complexes. Cette nouvelle em-

bauche nous offre la capacité de nous développer davantage à l'avenir. »

À l'issue d'un processus de recrutement rigoureux, Philippe Faure a pris ses fonctions de technicien début mai. Il possède de l'expérience dans le domaine des faisceaux et a travaillé pendant plus de dix ans chez Yakazi et chez Volvo Trucks. Avant la proposition d'embauche de Rimaster, il travaillait chez Bombardier, où il était chargé du développement et de l'implantation de nouveaux faisceaux dans les trains.

« Ses connaissances sont précieuses pour nos clients et vont contribuer à renforcer la pertinence de notre approche. Philippe Faure est capable d'apporter aux clients une assistance et une expertise immédiate permettant d'optimiser ou de développer des produits en collaboration avec le groupe d'une manière plus efficace. "Philippe est ravi de nous rejoindre et voit son nouveau poste au sein du groupe Rimaster comme un challenge passionnant" conclut Julien Fambrini. ♦♦♦



Le marché allemand : prochain défi de Norbert Heib

L'entrepreneur Norbert Heib a largement contribué à l'implantation de Rimaster en Pologne au début des années 2000. Il a aujourd'hui une nouvelle mission. Il a été chargé de générer des ventes pour Rimaster sur le marché allemand au cours des trois prochaines années.

Il y a 21 ans, Norbert Heib, un Allemand qui travaillait à l'époque pour le fabricant de bus allemand Neoplan, a été amené à aider Rimaster à s'établir en Pologne, où il venait de déménager. Une fois sur place, il a fondé avec deux collègues une entreprise de fabrication de câbles pour bus.

« Lorsque Volvo et MAN sont arrivés en Pologne, ils voulaient aussi faire appel à nos services, mais Neoplan a refusé. J'ai alors vendu mes parts et créé une nouvelle entreprise à Czaplinek », explique-t-il.

Au début des années 2000, il rencontre l'actionnaire principal de Rimaster, Per Carlsson, et tous deux deviennent rapidement très amis.

« On sait tout de suite si quelqu'un

nous est sympathique ou non. Le courant est immédiatement passé entre Per et moi. Au départ, Rimaster était un de mes clients, mais par la suite, nous avons décidé de faire affaire ensemble. »

« Ma mission est d'établir un bureau de Rimaster en Allemagne et de trouver des personnes compétentes pour stimuler nos ventes et notre développement. »

Norbert Heib a fondé une nouvelle entreprise de production de faisceau et de composants pour systèmes électriques. En 2003, Rimaster a pris une participation de 50 % dans l'entreprise, puis l'a rachetée entièrement deux ans plus tard pour en faire Rimaster Poland. Norbert Heib est resté dans l'entreprise jusqu'en 2012, à différents postes, avant de quitter Rimaster pour investir dans les

technologies environnementales, plus précisément dans l'énergie solaire.

« J'avais envie de créer une société pouvant contribuer à bâtir un monde meilleur. J'ai démarré une collaboration avec Solarworld, qui m'a confié le volet technologique de l'établissement de ses nouvelles activités aux quatre coins du monde. Il m'est arrivé plusieurs fois de travailler près de zones de guerre. »

Un jour de novembre 2015, Tomas Stålnert, le PDG du groupe Rimaster, a téléphoné à Norbert Heib pour lui proposer de mettre à profit son vaste réseau de contacts afin d'implanter Rimaster en Allemagne et d'y développer les ventes pour le compte de l'entreprise.

« La proposition me semblait si intéressante que j'ai accepté. Ma mission est d'établir un bureau de Rimaster en Allemagne et de trouver des personnes compétentes pour gérer nos activités de vente. Nous travaillerons avec des clients aux quatre coins du pays, mais les plus importants d'entre eux sont implantés en Bavière et autour de Stuttgart. » ♦♦♦

Rimaster est l'un des principaux fournisseurs de faisceau, d'armoires électriques, de produits électroniques et de cabines pour les véhicules spéciaux et les systèmes industriels.

Rimaster AB, Industrivägen 14 | 590 44 Rimforsa, Suède | +46 494 795 00 | info@rimaster.com

www.rimaster.com

**Rimaster
Electrosystem AB**
Industrivägen 14
590 44 Rimforsa
Suède

Andreas Kronström
+46 705 658 904
akr@rimaster.com
Patrik Andwester
+46 703 991 448
pan@rimaster.com

**Rimaster
Development AB**
Bröksmyravägen 31
826 40 Söderhamn
Suède

Ulf Almén
+46 705 173 309
ual@rimaster.com

**Rimaster
Cab & Mechanics AB**
Industrigatan 1
590 42 Horn
Suède

Anders Jonliden
+46 708 720 877
ajo@rimaster.com

**Rimaster
Poland S.P. Z.o.o.**
Ul. Kolejowa 4
78-550 Czaplinek
Pologne

Ul. Wojska Polskiego 14a
78-449 Borne Sulimowo
Pologne
Hubert Walachowski
+48 602 315 843
plhwa@rimaster.com

**Rimaster
France SAS**
114, Rue des Pépinières
69400 Arnas
France

Julien Fambri
+33 624 340 049
jfa@rimaster.com

**Rimaster
Benelux BVBA**
Halstraat 41
3550 Heusden-Zolder
Belgique

Jean-Pierre Vanheel
+32 470 670 130
jva@rimaster.com

**Rimaster
Ningbo Co., Ltd**
No.9 Jinxi Road, Zhenhai
3152 21 Ningbo, Chine

Yong Shen
+86 188 580 114 86
ysh@rimaster.com

**Ningbo
Rimaster Trading**
No.9 Jinxi Road, Zhenhai
3152 21 Ningbo, Chine