

Ljungby Maskin - Un classique suédois en constante évolution

Pages 3-5

Rimaster investit dans le surmoulage

Pages 10-11

Ditch Witch - Customisation avec Rimaster

Pages 12-13

Surveillance - deux tendances fortes de développement

Pages 14-15

Nous continuons à générer de la capacité !

SOMMAIRE

- 3 Étude de cas client : MACHINE LJUNGBY
- 6 Capacité augmentée
- 8 Quatre nouveaux visages
- 9 Coopération passionnante
- 10 Capacité d'injection
- 12 Étude de cas client : DITCH WITCH
- 14 Tendances de développement
- 16 riTrailer

Bienvenue chez Rimaster

Rimaster compte parmi les plus grands fournisseurs de faisceaux électriques, d'armoires électriques, de circuits électroniques et de cabines pour véhicules spéciaux et systèmes industriels. Nous sommes un groupe mondial, fondé et basé à Rimforsa, en Suède. Rimaster compte aujourd'hui plus de 1 150 employés dans dix sociétés à travers le monde.

Nous avons des sites de vente, de conception, de développement et de production en Suède, Pologne, Belgique, France, Allemagne, Chine et Serbie.

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
Photos : Rimaster, sauf mention contraire.
Photo sur la première page : Örjan Karlsson

À l'aube d'une nouvelle décennie, nous pouvons confirmer que les années 2010 ont été la plus grande décennie de l'histoire de Rimaster. Nous avons eu la chance de connaître une forte croissance avec nos clients, tant en termes de ventes que de nombre d'employés. Nous avons mis en place de nouveaux sites de production et de nouvelles filiales, et nous avons réussi à maintenir la croissance sans perdre le contrôle.

Que pouvons-nous donc attendre à l'avenir ? Au lieu de passer entièrement à la phase de consolidation, nous avons choisi d'écouter les demandes de nos clients en termes de capacité supplémentaire concernant le développement, la production et les nouvelles technologies. Dans ce numéro, vous découvrirez la constante expansion de notre capacité et notre investissement dans le surmoulage. Ce dernier nous offrira de nouvelles opportunités pour répondre aux demandes de nos clients en matière de solutions personnalisées de haute qualité, offrant une efficacité accrue et des délais de livraison réduits. Nous avons également identifié deux tendances qui, selon nous, guideront le développement de véhicules spéciaux sur le long terme (la conversion en systèmes électriques et hybrides, et les véhicules autonomes), et nous parlerons plus en détail des exigences créées par ces deux tendances en matière de développement des systèmes électriques.

À court terme, nous pensons que le marché va se stabiliser. Cependant, cela n'affectera pas la volonté de Rimaster d'investir, ni ses plans de développement. Nous avons la chance de pouvoir coopérer avec des clients à long terme, dont beaucoup sont des leaders mondiaux dans leur segment. Nous voulons prouver que nous méritons cette confiance en offrant un développement continu de notre expertise en matière de conception de systèmes et de capacité de production. En découle de la qualité.

Un grand merci à nos employés et à nos clients pour leur coopération fructueuse et stimulante au cours de l'année passée. Bienvenue dans le développement continu de l'avenir avec Rimaster !

Tomas Stålnert, PDG du Groupe Rimaster



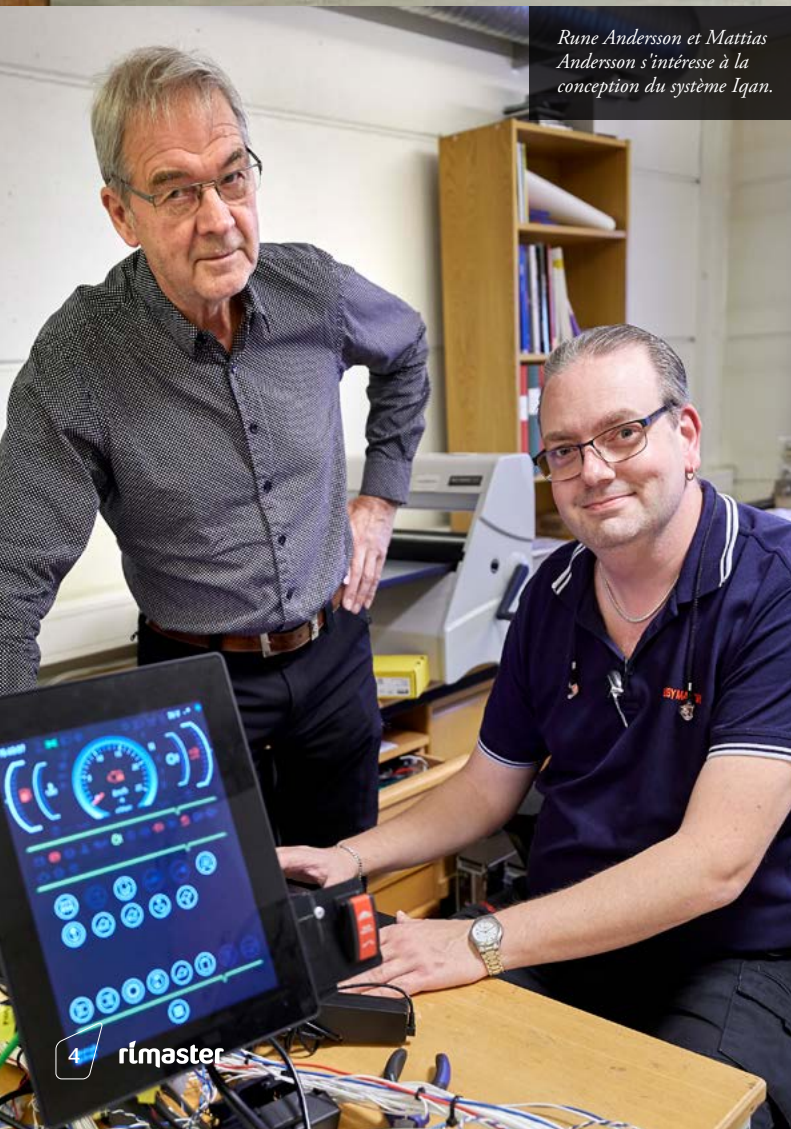
Un classique suédois en constante évolution

Les chargeuses sur pneus sont fabriquées à Ljungby en Suède depuis près de 40 ans. Les chargeuses sur pneus de Ljungby Maskin sont réputées pour leur flexibilité axée sur le client. La nouvelle génération de machines, développée en collaboration avec Rimaster, est en cours de lancement.



« Nous avons une relation coopérative à long terme et, à mon avis, Rimaster est le meilleur fournisseur mondial de faisceaux. »

Rune Andersson, fondateur et PDG de Ljungby Maskin



Rune Andersson et Mattias Andersson s'intéresse à la conception du système Iqan.



Fredrik Petersson connecte le faisceau dans la cabine.



Mattias Andersson et Bengt Johansson passent en revue les fonctions du circuit électrique dans une machine qui sera bientôt livrée.

Ljungby Maskin est le fabricant suédois de chargeuses sur pneus pour les travaux difficiles. Les machines se caractérisent par une conception solide et une longue durée de vie. L'idée de base est d'offrir aux clients une grande flexibilité en termes de conception, garantissant ainsi une productivité élevée grâce à la fonctionnalité et à la fiabilité. Les chargeuses sur pneus de Ljungby Maskin se démarquent également par leurs plus gros moteurs, la cabine suspendue pour un confort accru et des angles de braquage plus importants, ce qui se traduit par une machine agile.

Des machines uniques pour les clients

De nombreux clients de Ljungby Maskin ont des exigences spécifiques concernant la machine et souhaitent qu'elle soit adaptée à leurs besoins spécifiques. Il s'agit notamment des clients qui manipulent des produits actifs tels que du sel, de l'engrais, des granulés et autres produits similaires.

« Nous fabriquons des machines uniques pour nos clients, et presque toutes les chargeuses sur pneus sont fabriquées entièrement selon les souhaits du client. Cela demande beaucoup d'expertise de la part de nos ingénieurs dans des domaines tels que la conception, la mécanique, le circuit hydraulique et l'électronique. Nos machines sont constamment en cours de développement, souvent en étroite collaboration avec les clients. Cela permet d'intégrer de nombreuses solutions pratiques à la conception standard », explique Bengt Johansson, responsable du développement chez Ljungby Maskin.

Un tout nouveau système de commande

Le travail intensif de développement signifie également que Ljungby Maskin choisit ses partenaires de coopération avec soin. La relation avec Rimaster a maintenant évolué vers la deuxième génération de machines et inclut à la fois le développement et l'approvisionnement en faisceaux.

« Nous avons commencé notre collaboration en 2005, en association avec le

« Le système est spécialement conçu pour ce type de machine spéciale, ce qui le rend extrêmement fonctionnel »

développement de la génération précédente de chargeuses sur pneus, et nous travaillons ensemble depuis. Lorsque le moment est venu de développer une toute nouvelle machine conforme aux normes de rang V sur les émissions, nous nous sommes naturellement tournés vers Rimaster Development pour obtenir de l'aide », explique Bengt Johansson.

Les machines qui seront équipées de nouveaux moteurs comprennent des tailles de 9 à 30 tonnes métriques, L9 à L30, et outre la conversion, Ljungby Maskin a également choisi de modifier le système de commande. Après avoir utilisé DASA, l'entreprise est passée à IQAN.

« La technologie s'est développée rapidement ces dernières années et nous voulions donc profiter de l'occasion pour moderniser l'ensemble du système, et ainsi améliorer les fonctionnalités et la fiabilité. L'expertise de Rimaster a été précieuse dans ce travail. Nous avons mis en place un dialogue étroit, au cours duquel Rimaster nous a aidés à concrétiser nos pensées et nos idées, des solutions au faisceau fini. »

riFuse offre une grande flexibilité

Autre changement majeur : la mise en œuvre du système riFuse, qui est l'unité de commande numérique exclusive de Rimaster pour les systèmes électriques.

« Le système est spécialement conçu pour ce type de machine spéciale, ce qui le rend extrêmement fonctionnel. Le nouveau système électrique comprend trois unités riFuse pour une personnalisation transparente », explique Daniel Brolin, responsable technique chez Rimaster.

Bengt Johansson y voit plusieurs avantages.

« De cette manière, il est possible d'inclure et de contrôler efficacement des phares de travail et un certain nombre d'autres fonctions qui nécessitent beaucoup de puissance. Par le passé, nous avons souvent dû reconstruire le système pour les clients en raison des fonctions d'éclairage. Grâce à la technologie riFuse, le client peut choisir entre différentes fonctions de feux de route et de croisement via l'écran du système de commande, et nous n'avons pas besoin de les intégrer au système lui-même. Le client bénéficie ainsi d'une plus grande flexibilité et d'un plus grand choix. »

Les nouvelles machines sont entrées en production à l'automne 2019 et ont été immédiatement demandées. Près de 70 clients étaient inscrits sur liste d'attente avant même le début de la production.

Une relation à long terme

Comme Ljungby Maskin est une société relativement petite qui offre une grande flexibilité et des voies de prise de décision courtes, de nouvelles solutions de conception peuvent être rapidement mises en production.

« De ce point de vue, la relation avec Rimaster Development est importante. Pour être honnête, nous souhaitons en profiter encore plus. C'est pourquoi nous sommes ravis que Rimaster augmente encore davantage sa capacité », explique Bengt.

Les machines sont fabriquées sur site à Ljungby et les moteurs sont fournis par Agco/SISU Diesel et Scania. La Suède est le plus grand marché de Ljungby Maskin, mais les exportations ne cessent de croître. Aujourd'hui, la société possède ses propres filiales au Danemark et aux Pays-Bas, ainsi que des revendeurs dans plusieurs autres pays européens.

« Pour une entreprise dont le rythme de développement est si rapide, les relations à long terme et de confiance avec les sous-fournisseurs sont cruciales », explique Rune Andersson, propriétaire et PDG de l'entreprise.

« Nous avons une relation coopérative à long terme et, à mon avis, Rimaster est le meilleur fournisseur mondial de faisceaux de câbles. »

RIMASTER EST PRÊT !

L'augmentation de capacité répond aux besoins des clients sur tous les marchés.

Suite à des investissements considérables dans les capacités de développement et de production de nos marchés, nous sommes désormais prêts à relever les défis des clients nouveaux et existants.

« Au cours de l'année passée, la capacité de production de Rimaster en Europe a considérablement augmenté.

Cela signifie que nous pouvons offrir à nos clients un haut niveau de disponibilité et un excellent choix quelle que soit la région », déclare Pernilla Norman, Vice-président exécutif de Rimaster.

Compétitivité en Europe centrale

En décembre 2018, nous avons commencé la production dans la nouvelle usine de Serbie. L'usine est située dans le centre de la Serbie, à environ 16 km au sud de Belgrade. Un an plus tard, la production est entièrement opérationnelle et nous investissons maintenant davantage.

« Nous construisons déjà de nouveaux locaux et cet investissement est un élément important de notre expansion en Serbie. Actuellement, nous employons 90 personnes, et l'objectif est d'aller plus loin au fur et à mesure que de nouveaux clients et de nouvelles missions entrent en ligne de compte. »

La construction en Serbie a également permis de libérer de la capacité sur les sites de production de Rimaster en Pologne.

« Dans notre usine de production polonaise, nous avons considérablement augmenté

notre production. Nous sommes établis ici depuis plus de 20 ans et pouvons offrir une expertise et une expérience locales augmentées. Rimaster Pologne dispose d'une chaîne d'approvisionnement opérationnelle dans le secteur des produits diversifiés à faible volume, ce qui est très apprécié des clients. »

« Nous avons réussi à développer de solides capacités de développement malgré la concurrence rude. »

Investissements en Suède

L'extension de capacité inclut également les sites suédois de Rimaster. Suite à des investissements dans des locaux de grande taille et à l'installation d'une nouvelle machine de découpe au laser, Rimaster Cab & Mechanic est une usine de production très efficace pour les cabines personnalisées dans le segment des produits diversifiés à faible volume. L'expansion du site de Söderhamn est désormais terminée et la capacité a augmenté en termes de locaux et d'équipements.

« Parallèlement, nous avons commencé à développer de nouvelles installations de production à Rimforsa, ce qui augmentera la zone de production de 30 %. Cela est réalisé parallèlement à nos investissements dans le surmoulage et l'injection plastique pour répondre aux besoins des clients en matière de connecteurs surmoulés. Mais nous nous préparons également à une augmentation de

notre production d'armoires électriques », explique Pernilla Norman.

Croissance du développement

La demande d'expertise de Rimaster en matière de développement s'accroît fortement sur tous les marchés. Par conséquent, de nouveaux investissements ont été réalisés pour répondre aux besoins locaux des clients, selon le concept de proximité de Rimaster.

À l'automne 2019, nous sommes en capacité d'offrir à nos clients une expertise locale en matière de développement chez Rimaster Belgique et Rimaster France, qui vient s'ajouter à notre expertise combinée et croissante en matière de développement en Suède.

« Le fait que Rimaster puisse attirer cette expertise précieuse en matière de développement est un bon signe. Pour nos clients, nombre d'entre eux n'ont pas de compétences fondamentales en matière de systèmes électriques en interne, il est extrêmement utile d'avoir accès à des concepteurs qualifiés. Nous avons réussi à développer de solides capacités de développement malgré la concurrence rude. Et nous en sommes très fiers ! »



Pernilla Norman, PDG adjointe



Photo © Olympe Karlsson



Stefan Westelius

Ingénieur concepteur, Söderhamn

Que ferez-vous chez Rimaster ?

Je serai chargé de concevoir et développer le câblage et de fournir des solutions techniques pour les machines et véhicules spéciaux. J'ai déjà travaillé au développement de produits dans le domaine de l'ingénierie mécanique dans les industries de la scierie et de la sous-traitance, ainsi que dans l'industrie du moulage de verre. J'ai une formation d'électricien industriel et une licence en conception industrielle. Au cours des neuf dernières années, j'ai travaillé en tant qu'ingénieur en mécanique. J'ai conçu et participé au développement de précédents produits : des machines de moulage de verre pour Emahart Glass, des machines de scierie pour USNR, des fixations hydrauliques à dégagement rapide pour SMP, ainsi que des pièces et machines d'entraînement pour Nordic Gym.

Pourquoi avez-vous choisi de travailler chez Rimaster ?

Rimaster est une entreprise familiale et prospère qui présente des défis intéressants qui me permettent de travailler à la fois localement et à l'échelle mondiale. Je suis passionné de technologie, tant sur le plan professionnel que privé, et j'ai hâte de produire des conceptions et de faire partie de la famille Rimaster.



Ying Ban

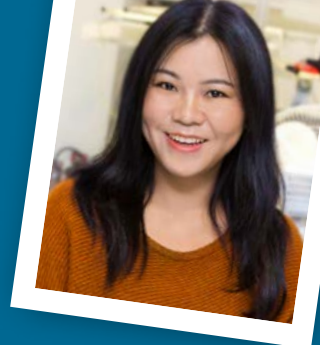
Ingénieure conceptrice, Söderhamn

Que ferez-vous chez Rimaster ?

Mes tâches consistent à concevoir des câblages et des systèmes électriques pour des véhicules spéciaux. Je travaillais auparavant en tant qu'économiste en Chine. Depuis mon arrivée en Suède, j'ai suivi une formation d'ingénieure en électricité et j'ai travaillé en tant qu'ingénieure en conseil en électricité dans le secteur minier et l'industrie lourde.

Pourquoi avez-vous choisi de travailler chez Rimaster ?

Rimaster est vraiment spécialisé dans ses produits. J'aime qu'il y ait une interaction aussi étroite entre le développement et la production, car cela me permet de mieux comprendre la conception électrique. En outre, je suis impressionné par la culture d'entreprise de Rimaster et je me sens bien accueillie et acceptée. On se sent vraiment comme dans une famille et, en même temps, l'entreprise dispose d'une plate-forme internationale avec de grandes opportunités de développement. J'ai hâte de pouvoir travailler avec différents clients et je sais que j'aurai des opportunités tant en termes d'amplitude que de profondeur de mon travail.



Rimaster en développement

Nous renforçons désormais nos ressources de développement avec de nouveaux employés dans le monde entier. Quel que soit le marché, vous pouvez bénéficier de l'assistance d'un personnel qualifié pour votre processus de développement, localement et facilement !

Benoit Terezol

Développement, Rimaster France

Que ferez-vous chez Rimaster ?

Je travaillerai au développement et à la gestion de projet en étant en charge du développement de faisceaux, y compris sous forme de modélisation 3D et de schématique. J'ai 15 ans d'expérience chez Volvo Trucks et j'ai étendu mes compétences dans plusieurs domaines, notamment l'électricité, la mécanique et l'injection. J'aime travailler de manière créative et adopter une attitude ouverte, tout en étant méticuleux, des qualités qui seront je l'espère appréciées par les clients de notre marché français.

Pourquoi avez-vous choisi de travailler chez Rimaster ?

J'ai hâte d'être impliqué dans le développement des services de développement chez Rimaster France. Le travail de développement pour les véhicules spéciaux est amusant et stimulant, car nous sommes amenés à travailler avec de nombreux types de clients et de produits différents, ce qui m'aidera également à me développer professionnellement. En outre, j'aime le fait que Rimaster est une entreprise familiale. Chez Rimaster, on n'est jamais simplement un employé parmi tant d'autres !



Bart Maes

Directeur des ventes techniques, Rimaster Benelux

Que ferez-vous chez Rimaster ?

Je vais travailler à la fois dans les domaines de la vente et du développement, et j'ai plus de 15 ans d'expérience dans le développement de machines agricoles et d'équipements tractés. Dans mes relations avec les clients, j'utilise toujours mon expertise technique pour trouver des solutions et des améliorations pour le produit final du client. Je serai impliqué dans le développement et le traitement des données des clients ou dans l'exécution de nouveaux développements, et je fournirai également une assistance aux clients qui n'ont pas leur propre service de développement ou qui ont le sentiment qu'ils n'ont pas suffisamment d'expérience dans ce domaine. Mon objectif est que le client ait le sentiment que nous sommes toujours disponibles et capables de résoudre ses problèmes potentiels de manière simple et pratique. Je veux créer des relations à long terme.

Pourquoi avez-vous choisi de travailler chez Rimaster ?

Parfois, il faut sortir de sa zone de confort pour se développer en tant que personne, et avec Rimaster, une entreprise familiale, on a l'impression d'être chez soi immédiatement. Travailler chez Rimaster me donne l'occasion de travailler dans de nombreux domaines différents avec de nouveaux défis dans différents segments de marché. Il est absolument impossible de s'ennuyer.



Rimaster entre en coopération avec Optiqo

Rimaster a conclu un nouvel accord de coopération passionnant avec Optiqo Sweden AB. Le projet comprend des prototypes et des cartes de circuit imprimé pour une unité d'affichage contenant un affichage électronique fin comme du papier dont la consommation d'énergie est minimale.

Optiqo Sweden AB est un leader innovant sur le marché de la gestion des installations et propose des outils de gestion Web pour le contrôle du temps et de la qualité. Il s'agit d'une entreprise internationale avec des clients sur 12 marchés différents et elle peut être appliquée à la gestion de propriétés dans de nombreux secteurs différents.

Au nom d'Optiqo, Rimaster a conçu les prototypes pour une carte d'affichage utilisée dans le produit Optiqo Qlvr Box. L'écran de la carte est un « E-Paper-Display », un écran ressemblant à du papier et compact qui consomme peu d'énergie, et pratiquement aucune lorsque l'écran ne se met pas à jour.

Ce produit particulier est généralement placé dans les toilettes publiques, par exemple en relation avec les restaurants, les aéroports et d'autres lieux publics. Le produit remplace la liste de nettoyage traditionnelle que le personnel remplit à la main à chaque nettoyage. Il leur suffit de placer leur carte contre l'appareil pour enregistrer le nettoyage dans le Cloud. Le propriétaire du lieu peut voir si et quand les toilettes ont été nettoyées. L'unité dispose également d'un capteur qui enregistre le nombre de visiteurs, ce qui permet d'optimiser les intervalles de nettoyage pour une hygiène et une rentabilité optimales.

Rimaster a conçu les prototypes pour la version 3 et une version 4 à venir. Nous fournissons également les cartes de circuit imprimé pour la version 3, actuellement en production.



NOUVEAUTÉS EN ÉLECTRONIQUE

Nouveau compte clé pour l'électronique

Joakim Gunneriusson est un nouveau responsable de compte clé spécialisé dans l'électronique.

Joakim est formé à l'ingénierie, à la physique et aux mathématiques et a une expérience en tant qu'enseignant de lycée dans ces domaines. Il va maintenant mettre ses connaissances en pratique, avec les clients qui souhaitent développer leurs produits dans le domaine de l'électronique.

« J'ai une grande expertise technique et une passion pour la résolution des problèmes techniques, et j'aime que les choses soient nettes et ordonnées », explique Joakim, qui pense que ses connaissances considérables sur le terrain seront bénéfiques pour les clients.

Joakim travaillera également en étroite collaboration avec Conny Nyström, le responsable commercial principal de Rimaster dans le domaine du câblage et des systèmes électriques, afin de s'assurer que les clients reçoivent des solutions complètes et transparentes.





Photo: Open Kallium

Le développement est clair. Les clients de Rimaster sont attentifs à la qualité et privilégient des systèmes robustes et compacts capables de résister aux vibrations. C'est pourquoi nous investissons maintenant dans de nouvelles capacités de surmoulage. « Pour nous, il est naturel d'être en mesure d'offrir des produits hautes performances et personnalisés », déclare Julien Fambrini, Directeur général de Rimaster France.



Julien Fambrini



La nouvelle machine de surmoulage a été mise en service à Rimforsa en novembre.

Rimaster investit dans le surmoulage

À mesure que les machines spéciales deviennent de plus en plus complexes, la valeur de l'investissement augmente. Selon Julien Fambrini, cela se traduit par une amélioration de la productivité et l'élimination des temps d'arrêt, et enfin par des attentes de haute qualité concernant les composants.

« Chez Rimaster, nous avons une vaste expérience des machines spéciales lourdes pour les environnements difficiles. Nous connaissons les attentes de nos clients et savons ce que les systèmes électriques de ces machines doivent être capables de faire au quotidien. »

Personnalisation optimale

L'unité de production de Rimaster à Rimforsa effectue déjà du moulage par injection. Cet automne, un nouveau site d'injection, souvent appelé surmoulage, est en cours d'installation afin de répondre aux besoins des clients en matière de production de petites séries.

Cette technologie est idéale pour tous les types de machines qui fonctionnent dans des environnements difficiles et qui ont des exigences élevées en matière d'étanchéité des composants, y compris des connecteurs. Maintenant que nous disposons de cette technologie en interne, Rimaster est en

« En développant et en fabriquant nos produits en interne, nous ne devenons pas seulement plus proactifs : nous sommes également capables d'optimiser la valeur pour nos clients. »

mesure d'offrir des connecteurs surmoulés et personnalisés avec les longueurs de câble appropriées, ce qui se traduit par une meilleure rentabilité, une réduction des délais d'exécution et une meilleure empreinte sur l'environnement. En tant que propriétaire du produit, Rimaster sera également responsable des tests de validation qualité et du marquage CE.

« Les produits surmoulés prêts à l'emploi sont souvent coûteux et les délais peuvent être longs. Les possibilités d'intégration ne sont pas garanties, ce qui signifie que des opérations nécessaires. Par exemple, si nous achetons des cordons surmoulés dans une version standard, ils sont fournis avec un câble de 2 mètres qui, le plus souvent, doit

être coupé pour être intégré à la solution. Cela ne devrait pas être le cas. Nous voulons être en mesure de contrôler notre processus de production nous-mêmes, conformément aux souhaits des clients, et ne pas être contraints par des solutions standard. En développant et en fabriquant nos produits en interne, nous ne sommes pas seulement de plus en plus proactifs : nous sommes également en mesure d'optimiser la valeur pour nos clients. »

En ligne avec la stratégie

Cela nous permet de choisir une méthode en fonction des exigences de performances, des volumes et de la rentabilité. Selon Julien Fambrini, il s'agit d'un investissement parfaitement conforme à la stratégie High-Mix Low-Volume de Rimaster.

« Notre stratégie High-Mix Low-Volume est la force motrice de l'entreprise et constitue également la motivation pour cet investissement. Notre objectif est d'offrir à nos clients des solutions innovantes et accessibles à tous les niveaux. De la conception à la production de prototypes et de séries, tout est conçu pour répondre aux besoins du marché. C'est une étape importante pour Rimaster et nous sommes impatients de vous présenter nos nouvelles solutions ! »

Ditch Witch - personnalisation avec Rimaster

Dans le cadre d'un tout nouveau projet, Rimaster aidera le fabricant américain Ditch Witch et ses concessionnaires en Europe à personnaliser leurs machines. En étroite collaboration, Rimaster Cab & Mechanics développe une cabine sur mesure pour le nouveau foret directionnel horizontal JT 24, offrant ainsi des opportunités uniques de créer des solutions personnalisées.



Ditch Witch est un véritable succès à l'américaine. Fondée dans les années 40, lorsqu'une machine de creusement de tranchées compacte a été créée pour remplacer l'extracteur et la pelle pour l'installation de services publics résidentiels souterrains, Ditch Witch est aujourd'hui l'un des principaux développeurs et fournisseurs au monde de foreuses directionnelles, de pelles à vide et de trancheuses de haute qualité. Vous pouvez reconnaître une machine Ditch Witch par sa couleur : orange Halloween.

« Rimaster dispose d'un savoir-faire précieux sur le marché européen »

Personnalisé dans le moindre détail

Développées et fabriquées en Oklahoma, les machines Ditch Witch sont vendues à l'échelle mondiale, en Europe, par des concessionnaires indépendants, par exemple par JLM Scandinavia à Malmö, une société

opérant en Suède, au Danemark, en Finlande, en Pologne et en Ukraine. En général, les machines Ditch Witch sont personnalisées en fonction des préférences du marché local et des besoins de chaque client.

Les concessionnaires européens ont demandé une solution commune pour les cas où les clients finaux ont besoin d'une cabine pour l'environnement du conducteur. À partir de la foreuse directionnelle horizontale JT 24, Rimaster a développé



Seth Matthesen, responsable de catégorie chez Ditch Witch, en collaboration avec Claes Hull, Rimaster Cab & Mechanics.

Photo : Ditch Witch



La foreuse directionnelle Ditch Witch® JT24 offre le « meilleur rapport qualité-prix », tant en termes de puissance que de stabilité. Cette machine est particulièrement adaptée aux travaux urbains et résidentiels, aux travaux de gaz et de fibre. Elle offre un couple de 2 200 Nm et 10 800 kg de poussée et de rappel tout en conservant un faible encombrement. Offrant un cadre plus large, le JT24 peut traverser en toute confiance des terrains accidentés et des trottoirs de ville, pour une stabilité hors pair. À partir de 2020, les concessionnaires européens pourront également choisir de la personnaliser avec une cabine sur mesure, développée et produite par Rimaster Cab & Mechanics.

un prototype de cabine, présenté lors de l'événement organisé par le distributeur de Ditch Witch à Barcelone en octobre. L'étape suivante du projet consiste à finaliser la solution afin de répondre aux exigences des différents concessionnaires européens. Cela se traduit par une étroite collaboration entre Rimaster Cab & Mechanics, les sites de développement de Ditch Witch en Oklahoma et les principaux distributeurs européens.

Après évaluation, la cabine sera mise en production en série sur le site de production

de Rimaster Cab & Mechanics en Suède, chaque cabine étant fabriquée selon les préférences du client.

Spécialistes des faibles volumes

« Nous avons développé un certain nombre de solutions en matière d'ergonomie, d'éclairage, de climatisation, de chauffage et d'appareils photo, ce qui permet aux revendeurs et aux clients de trouver la solution idéale. En tant que spécialistes de faibles volumes, nous avons la capacité

de développer une cabine très flexible et orientée client, tout en étant efficace dans la production », déclare Claes Hull, directeur général de Rimaster Cab & Mechanics.

Seth Matthesen, responsable de catégorie HDD, chez Ditch Witch est tout aussi positif.

« Rimaster dispose d'un savoir-faire précieux sur le marché européen des véhicules spéciaux et nous sommes vraiment impatients de lancer cette nouvelle fonctionnalité innovante de Ditch Witch. »



Photo - Epiroc



Photo - iStock

Deux fortes tendances sont à l'origine du développement

Le développement durable est le principal défi pour les véhicules spéciaux dans le futur. La transition des véhicules à moteur classique aux véhicules à moteur électrique et aux véhicules autonomes est actuellement un sujet brûlant. Le PDG de Rimaster, Tomas Stålnert, et Ulf Almén, responsable du développement système, parlent de ce développement et donnent des conseils concrets aux personnes qui souhaitent aller de l'avant.

→ Tendance 1. Transition à partir de carburants conventionnels

Tomas Stålnert : Trouver de nouveaux moyens économiques en énergie pour réduire l'impact sur le climat et améliorer l'environnement de travail est un problème majeur. Je pense que le développement de véhicules spéciaux et de grandes machines progresse plus rapidement que du côté de la voiture de tourisme. Nous voyons clairement sur le marché que l'avenir impliquera des solutions hybrides ou une alimentation électrique pure, selon le véhicule et l'application. L'industrie minière a été à la pointe du développement dans ce domaine et de nouvelles applications sont désormais introduites dans les infrastructures et le transport. Il est également important de pouvoir faire fonctionner les machines de manière silencieuse et sans émissions

en relation avec les travaux d'excavation dans les zones urbaines intérieures et autres zones densément peuplées. Un bon exemple est Epiroc, le client de Rimaster, qui, en collaboration avec Northvolt, a développé des machines d'exploitation minière souterraine entièrement alimentées par batterie ; des machines pour lesquelles nous avons livré le câblage.

Ulf Almén : Il y a plusieurs éléments à prendre en compte dans le développement de l'énergie hybride et électrique, notamment le fait que la complexité augmente lorsque vous disposez de deux systèmes parallèles. Comme les câbles pour l'alimentation hybride ont généralement une grande section transversale et un grand

rayon de courbure, il est difficile de les placer dans les machines. La possibilité de les inclure dans des mises en plan informatiques, appelées routage 3D, est très précieuse au stade de la conception. Des niveaux de tension et de courant plus élevés signifient également qu'il y aura beaucoup de nouveaux matériaux, et il peut parfois être difficile de trouver des matériaux aux caractéristiques adaptées à l'environnement d'un véhicule. Souvent, le système basse tension existant (12 V ou 24 V) est également affecté dans une telle mesure qu'il serait préférable de le concevoir à nouveau de A à Z. Il s'agit de trois aspects de développement différents que nous maîtrisons au sein de Rimaster.

→ Tendance 2. Véhicules autonomes

Tomas Stålnert : Les véhicules autonomes ne se limitent pas à une efficacité accrue. Pour de nombreuses parties prenantes, il s'agit uniquement d'un problème d'environnement de travail. Dans les projets d'exploitation minière et de génie civil, ou dans les entrepôts et les ports, un véhicule automoteur peut être une alternative à la présence de personnes qui risquent leur sécurité. Nous prévoyons également que les véhicules autonomes deviennent de plus en plus importants dans les processus automatisés du secteur de la fabrication. Le défi majeur, lorsqu'il s'agit de laisser la machine faire tout le travail et de contrôler le processus à distance, est bien sûr que cela exige un niveau élevé de sécurité opérationnelle et de la machine. Un bon système de commande et électrique sont essentiels pour le contrôle. Rimaster possède une expérience de ces mis-

sions. Entre autres choses, notre client Toyota a développé un robot autonome pour lequel nous avons contribué au développement et à la fabrication de pièces essentielles de la station de charge et du câblage. Cela signifie que nous disposons d'une chaîne d'approvisionnement opérationnelle pour les produits destinés à ce type de systèmes.

Ulf Almén : Étant donné qu'il y a généralement plus de capteurs, d'électrovannes, etc. dans une application autonome, il est très important que le système soit bien conçu et fabriqué en fonction de l'environnement dans lequel la machine devra fonctionner. Dans le cas contraire, le système pourrait facilement devenir instable et entraîner des pannes de fonctionnement. Il est également essentiel que les conceptions incluent des capteurs stables

pour pouvoir mesurer par exemple les angles, la distance et la pression. Nous avons une grande expérience dans la conception et la production de systèmes de haute qualité avec un haut niveau de fiabilité et qui ont été adaptés aux besoins des clients et aux environnements dans lesquels ils seront utilisés.



Ulf Almén



Tomas Stålnert

Le riTrailer fait passer la proximité au niveau supérieur



La proximité géographique et dans le dialogue avec nos clients font partie de l'ADN de Rimaster. Nous allons maintenant passer à l'étape suivante, qui consiste à apporter nos solutions jusqu'à nos clients. Notre remorque de démonstration riTrailer vient à vous directement, avec des solutions innovantes, où que vous soyez en Europe.

« La riTrailer associe la capacité et les compétences du groupe Rimaster : Tout s'y trouve, du développement et de la fabrication aux faisceaux et à l'électronique, en passant par une large gamme de technologies, y compris nos offres de surmoulage par

injection en haute ou basse pression. Nous serons également en mesure d'effectuer des démonstrations qualifiées de nos produits riFuse », déclare Claes Hull, chez Rimaster Cab & Mechanics, qui a développé la remorque.

Inspiration sur place

Bien sûr, l'idée est de faire gagner du temps aux clients en leur proposant de l'inspiration et des solutions à leurs problèmes sur site, dans les locaux du client.

« En apportant un "mini-Rimaster" à nos clients, nous pouvons également entamer un dialogue constructif et efficace immédiatement, ce qui, nous le savons, est apprécié par de nombreux clients. C'est une expérience totalement différente d'une présentation PowerPoint », explique Claes Hull.

Une fois le riTrailer sur place, les portes sont rapidement dépliées et la remorque est transformée en un petit stand d'exposition. Le contenu sera remplacé au fil du temps, mais peut également varier en fonction des souhaits des clients individuels.

Appelez-nous et nous vous rendrons visite !

Le riTrailer a été lancé en Europe à l'automne, et s'est embarqué dans un premier tour de France en novembre.

« Mais l'intérêt de riTrailer, c'est d'aller à la rencontre des clients qui ont besoin de nous. Si vous souhaitez en savoir plus sur notre offre, appelez votre contact Rimaster et effectuez une réservation, nous nous mettrons en route ! »

Rimaster compte parmi les plus grands fournisseurs de faisceaux électriques, d'armoires électriques, de circuits électroniques et de cabines pour véhicules spéciaux et systèmes industriels.

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

www.rimaster.com

Rimaster Electrosystem

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

Bröksmyravägen 31
826 40 Söderhamn
Suède

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

Rimaster Cab & Mechanics

Industrigatan 1
590 42 Horn
Suède

Claes Hull
+46 70 650 55 70
cph@rimaster.com

Rimaster Pologne

Ul. Kolejowa 4
78-550 Czaplonek
Pologne

Hubert Walachowski
+48 602 315 843
plhwa@rimaster.com

Rimaster France

114, Rue des Pépinières
69400 Arnas
France

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

Rimaster Benelux

Halstraat 41
3550 Heusden-Zolder
Belgique

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

Rimaster Allemagne

Tomas Stålnert
+46 73 366 40 01
tst@rimaster.com

Rimaster Ningbo

Building 7#, No.1188,
Zhongguan Road,
Zhenhai Economic
Development Zone,
Ningbo City 315221,
Zhejiang, Chine

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

Rimaster Serbie

Glavicki put b.b.
35250 Paracin
Serbie

Milan Pavlica
+381 64 659 64 95
rsmipa@rimaster.com