

Parker Hannifin Prendre de l'avance sur Reach

Avec la crise, les responsables de la réglementation Reach ont laissé un répit aux entreprises. Parker Hannifin en a profité pour réévaluer les impératifs clients et auditer de nouveaux fournisseurs.



© Parker Hannifin

NOTRE CLIENT

Raison sociale

Parker Hannifin

Chiffre d'affaires

80 millions d'euros

Effectif

220 personnes

Activité

Division de Parker Olaer, Accumulator & cooler division Europe (ACDE) conçoit, fabrique et met sur le marché des accumulateurs hydropneumatiques et des refroidisseurs pour tous les types d'industries, de l'agriculture au spatial.

Plus vert que vert, c'est un peu la doctrine chez les constructeurs aéronautiques, les grands donneurs d'ordres et leurs fournisseurs. Parker Hannifin l'a bien compris ! L'entreprise fournit des accumulateurs hydropneumatiques pour l'aéronautique. « *Tous les constructeurs exigent aujourd'hui que les produits qui entrent dans la composition d'un avion soient entièrement compatibles avec la réglementation Reach en cours et à venir*, explique Alain Houssais, responsable R&D chez Parker Hannifin. *Pour faire face à cette exigence et comprendre cette réglementation « chimique », bien éloignée de nos savoir-faire de mécaniciens, nous*

avons choisi de nous faire accompagner par les experts du Cetim, qui constitue une référence en la matière. »

Des solutions pérennes

« *Nos donneurs d'ordres, et ils ont raison, souhaitent que les solutions de substitution que nous allons leur proposer soient pérennes*, poursuit Alain Houssais. *Pour cela, il faut non seulement trouver le bon produit, mais aussi juger de sa disponibilité dans le temps. Ensuite, il faut trouver des entreprises solides qui les utilisent ou prêtes à les utiliser. Il faut donc aussi naturellement auditer ces nouveaux fournisseurs et les fournisseurs de nos fournisseurs, ceux qui, par exemple, réalisent les traitements de surface pour le compte de nos usineurs. C'est ce que nous avons fait. »*

Répondre aux exigences initiales

Bien sûr, il faut que le nouveau produit continue de répondre sur tous les points au cahier des charges initial du client. « *C'est un point extrêmement important*, insiste Alain Houssais. *Et c'est naturellement par là que le Cetim nous a conseillé de commencer. Nous avons alors repris les cahiers des charges initiaux afin de vérifier tous les niveaux d'exigence demandés par notre*

donneur d'ordres, qualifier les améliorations apportées et les justes compromis que nous avons pu trouver. Le Cetim nous a aussi accompagnés dans l'évaluation de l'intégration des nouvelles solutions chez les sous-traitants retenus. »

L'atout Cetim

Le Cetim réalise des veilles réglementaires et des formations sur les problématiques liées à Reach. Sur le terrain les experts du Centre réa-



lisent des audits techniques et des diagnostics « Reach » et « ROHS ». Ils

proposent des solutions de substitution et participent à leur qualification.