

CEBEO INDUSTRY

SERVICES

**SERVICE
DEVELOPMENT**

HOME

BUILDINGS

INDUSTRY

PARTENAIRES

Cebeo, Schneider Electric et Siemens unissent leurs forces pour décharger au maximum les clients.

PRODUCTION

Des tableaux de commande prêts à l'emploi livrés comme un tout.

DISPONIBILITÉ 24H/24

« 'Non' ne fait pas partie de notre vocabulaire. En principe tout est possible. »



ÉDITION

**Une édition de
CEBEO NV/SA**

SIÈGE SOCIAL :
Eugène Bekaertlaan 63, 8790 Waregem

ÉDITEUR RESPONSABLE :
Régis André
Eugène Bekaertlaan 63, 8790 Waregem

RÉDACTEUR EN CHEF :
Robbe Vanhoutte

RÉDACTION :
Bart Vancauwenberghe

SECRETARIAT :
Julie Delannay

TRADUCTION ÉDITION FRANÇAISE :
Yamagata Europe

MISE EN PAGE :
An Stragier,
Remark Reclame

IMPRESSION :
GBL, Courtrai

CHER LECTEUR,

Les services sont l'essence même de votre entreprise, comme de la nôtre. Les clients qui recherchent des installations et des machines électrotechniques performantes s'attendent, à juste titre, à recevoir des produits de qualité, tout en bénéficiant d'une valeur ajoutée absolue grâce à des services spécifiques.

C'est précisément pour cette raison qu'au cours des dernières années, Cebeo a concentré ses efforts dans le développement de services dynamiques. Un soutien de qualité est devenu un produit en soi auquel les clients attachent de plus en plus d'importance. Le développement plus avant de services à valeur ajoutée figure donc plus que jamais sur notre liste de priorités.

Dans un premier temps, nous nous y attelons personnellement, par le biais de services logistiques par exemple. Notre propre centre de distribution joue d'ailleurs un rôle crucial à cet égard. Nous sommes joignables 24h/24 afin de répondre aux demandes urgentes. Nous unissons également nos forces à celles de partenaires tels que Schneider Electric et Siemens. Qu'il soit question de réparation et garantie, de support technique ou de logiciels et de programmation, nous ne ménageons pas nos efforts. Ils veillent également à ce que nos experts restent continuellement informés des évolutions importantes par le biais de formations. Un savoir-faire que nous transmettons volontiers à nos clients par le biais des formations en présentiel et en ligne du Campus Cebeo.

Dans ce magazine, nous vous expliquons en quoi consiste l'approche de Cebeo en matière de développement de services, et ce que vous pouvez attendre de nous. Peut-être découvrirez-vous alors que vous n'étiez pas du tout au courant de certains services. Voyez-y une invitation à nous contacter pour en savoir plus à ce sujet.

Nous vous souhaitons une bonne lecture !



DOSSIER

SERVICE DEVELOPMENT

6

CHRISTIAN VAN WALLENDael, CEBeo



« En adoptant une approche durable, les machines, installations ou composants existants bénéficieront d'une plus longue durée de vie ou se verront offrir une seconde vie. »

6

DOSSIER : SERVICE DEVELOPMENT

- 6 L'offre de services est essentielle et prioritaire dans la stratégie de Cebeo
- 12 Une disponibilité 24h/24, la cerise sur le gâteau des services logistiques de Cebeo
- 20 Cebeo et ses fournisseurs s'efforcent d'améliorer leurs services clés
- 32 La production de tableaux de commande est une aide précieuse pour les constructeurs de machines
- 36 Le retour des clients est extrêmement précieux pour continuer d'améliorer les services
- 38 Les formations restent un pilier essentiel de Cebeo

16

TÉMOIGNAGE DU CLIENT

- 16 Ruben Deschietere (Dubois Control) : « Bénéficiaire de livraisons rapides est très pratique »

20

SERVICES DES FOURNISSEURS

- 24 Schneider Electric offre un support à ses clients via Cebeo
- 28 Un soutien à trois niveaux est essentiel pour Siemens

6

CHRISTIAN VAN WALLENDael, CEBeo



« En adoptant une approche durable, les machines, installations ou composants existants bénéficieront d'une plus longue durée de vie ou se verront offrir une seconde vie. »



28

WIM UREEL, SIEMENS

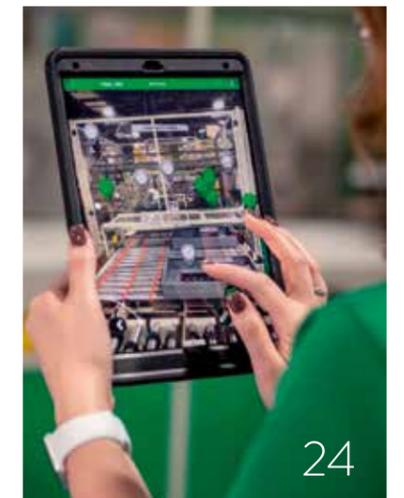
« Voilà bien longtemps que notre concept de Service Shop a prouvé sa plus-value. »



16

RUBEN DESCHIETERE, DUBOIS CONTROL

« Souvent, un simple coup de téléphone suffit pour que des commandes urgentes soient encore traitées à temps. »



24

HENDERIK BUYDENS, SCHNEIDER ELECTRIC

« En déployant le plus récent firmware, nous pouvons garantir la cybersécurité de manière optimale. »



L'installateur belge connaît Cebeo en tant que grossiste en composants électriques de premier plan. C'est vrai, mais le leader du marché belge en fait tellement plus. Au fil des années, il a développé un large éventail de services qui, à l'avenir, répondront mieux encore aux besoins du client. « Nous souhaitons continuer de nous différencier par la valeur ajoutée que nous créons dans ce domaine », expliquent Christian Van Wallendael (Vice President Business Strategy & Transformation) et Jappe Bulckaen (collaborateur au sein du département Service Development).



« Nos services facilitent la vie du client »

Christian Van Wallendael,
Vice President Business Strategy &
Transformation chez Cebeo

L'OFFRE DE SERVICES EST ESSENTIELLE ET PRIORITAIRE DANS LA STRATÉGIE DE CEBEO

La tâche première d'un grossiste est assez claire. Le client escompte avant tout d'un tel partenaire qu'il livre le matériel qu'il a commandé au prix convenu. « Cet aspect fondamental est incontournable, mais chez Cebeo, cela fait longtemps que nous ne nous limitons plus à cette seule tâche », explique Christian Van Wallendael. « Nous estimons qu'il est on ne peut plus logique d'apporter une valeur ajoutée en offrant des services qui facilitent la vie professionnelle des clients. Ces dernières années, nous avons remarqué que cela devenait plus important encore, en raison du passage des produits aux services. Le service est devenu un produit en soi. Nous souhaitons mettre davantage en avant les avantages de ces différents services par le biais de nos responsables commerciaux, tant sur le marché résidentiel que sur les marchés tertiaire ou industriel. »

CULTIVER UNE PLUS GRANDE PRISE DE CONSCIENCE

« Notre offre de services est aussi vaste que diverse », ajoute Jappe Bulckaen. « Certains installateurs l'ignorent. En interne, leur existence nous paraissait tellement normale que nous n'avons pas toujours communiqué vers l'extérieur à leur sujet. Nous travaillons d'arrache-pied à la sensibilisation de la valeur ajoutée que peuvent offrir ces services en interne et en externe, afin que chaque client sache qu'ils existent. Nous pouvons ainsi renforcer la relation à long terme avec les clients. »

Poursuivez votre lecture en page 8



« Le fait d'investir dans le service permettra à chaque installateur de travailler de manière plus confortable, plus efficace et plus professionnelle. »

Christian Van Wallendael

Suite de la page 7

Christian Van Wallendael partage entièrement cet avis. « Notre monde se transforme à une vitesse incroyable. Au travers d'un « change management » bien étudié et réfléchi, nous souhaitons nous adapter et adapter le marché de manière optimale au passage de la situation actuelle (« as is ») à celle vers laquelle ce dernier évoluera (« to be »). En interne, nous sommes en train de tracer la voie que nous devrions idéalement emprunter à cet égard.

Quoi qu'il en soit, le fer de lance s'articulera autour de la communication et du développement plus avant de services qui représentent un investissement très limité pour nos clients, mais qui créent en même temps une valeur ajoutée en termes de confort d'installation, de rapidité de livraison, d'avantage concurrentiel, etc. Pour en bénéficier, il compte sur notre équipe qui, grâce à toutes sortes d'outils, est aujourd'hui encore plus à même de suivre et de contrôler de manière précise ces services. »

RÉAGIR PLUS RAPIDEMENT

En d'autres termes, le client sera encore mieux informé des services dont il peut bénéficier chez Cebeo. « A fortiori lorsque le nouveau Centre de distribution de Cebeo sera pleinement opérationnel. Il nous permettra de répondre plus rapidement encore aux besoins des installateurs.

Actuellement, les commandes passées avant 15 heures sont déjà disponibles le lendemain matin à partir de 6 heures. À l'avenir, l'heure limite de commande sera probablement plus tardive encore, ce qui nous permettra de réagir plus rapidement encore. Cela représentera un atout de taille pour les constructeurs de machines et les installateurs opérant dans le secteur industriel. »

La circularité est l'un des aspects sur lesquels Cebeo va résolument mettre l'accent. « La durabilité joue un rôle de plus en plus important dans notre économie », souligne Christian Van Wallendael. « Le temps où les produits qui ne sont plus conformes ou sont défectueux finissent à la poubelle ou au parc à conteneurs est révolu. Les réparations, la « remise à neuf » et l'entretien des appareils seront mis au premier plan. Les installations, les machines ou les composants existants dureront ainsi plus longtemps, ou se verront offrir une seconde vie. »

Poursuivez votre lecture en page 10

Suite de la page 9

RENDEMENT ÉLEVÉ

Cebeo propose également un service très apprécié dans le cas où du matériel est laissé sur le chantier. « Les installateurs et autres entrepreneurs sont tenus de quitter leur chantier dans un état propre. En recourant à notre service professionnel, ils peuvent se concentrer sur leur cœur de métier plus rapidement et plus efficacement.

Les clients qui n'ont pas ou peu l'habitude de concevoir des installations ou de tableaux électriques en 3D peuvent également s'adresser à nous. Les faibles coûts qu'ils doivent engager pour ce faire sont largement compensés par le gain de temps qui en résulte et par l'expertise sur laquelle ils peuvent compter.

Le fait d'investir dans le service permettra à chaque client de travailler de manière plus confortable, plus efficace et plus professionnelle, ce qui se traduit inévitablement par un rendement plus élevé. Nous sommes heureux de pouvoir y contribuer », conclut Christian Van Wallendael.



Vous souhaitez en savoir plus sur les services Cebeo ?
Surfez sur <https://www.cebeo.be/fr-be/offre/services>



« Les réparations, la « remise à neuf » et l'entretien des appareils seront mis au premier plan. »

Christian Van Wallendael



DISPONIBILITÉ 24H/24

Cela finira bien par vous arriver : en tant qu'installateur, vous avez oublié un composant technique essentiel qui vous empêche de poursuivre votre travail. Ou la défaillance d'une partie du système de commande durant le week-end, obligeant votre client final industriel à interrompre soudainement et temporairement sa production ou ses processus d'exploitation. Dans pareil moment, pouvoir compter sur le service ininterrompu de Cebeo est un atout considérable. Une manière pour Cebeo de démontrer qu'elle peut alors encore plus loin pour le bien de ses clients. Philip Depoortere (Assistant Warehouse Manager) et Piet Van Eenoo (Senior Project Manager) nous expliquent comment tout cela fonctionne.

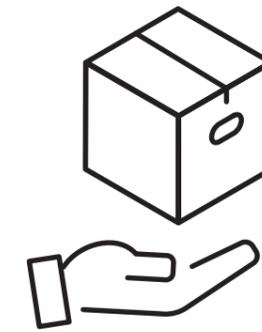
UNE DISPONIBILITÉ 24H/24, LA CERISE SUR LE GÂTEAU DES SERVICES LOGISTIQUES DE CEBEO

RÉAGIR AU QUART DE TOUR AUX BESOINS URGENTS

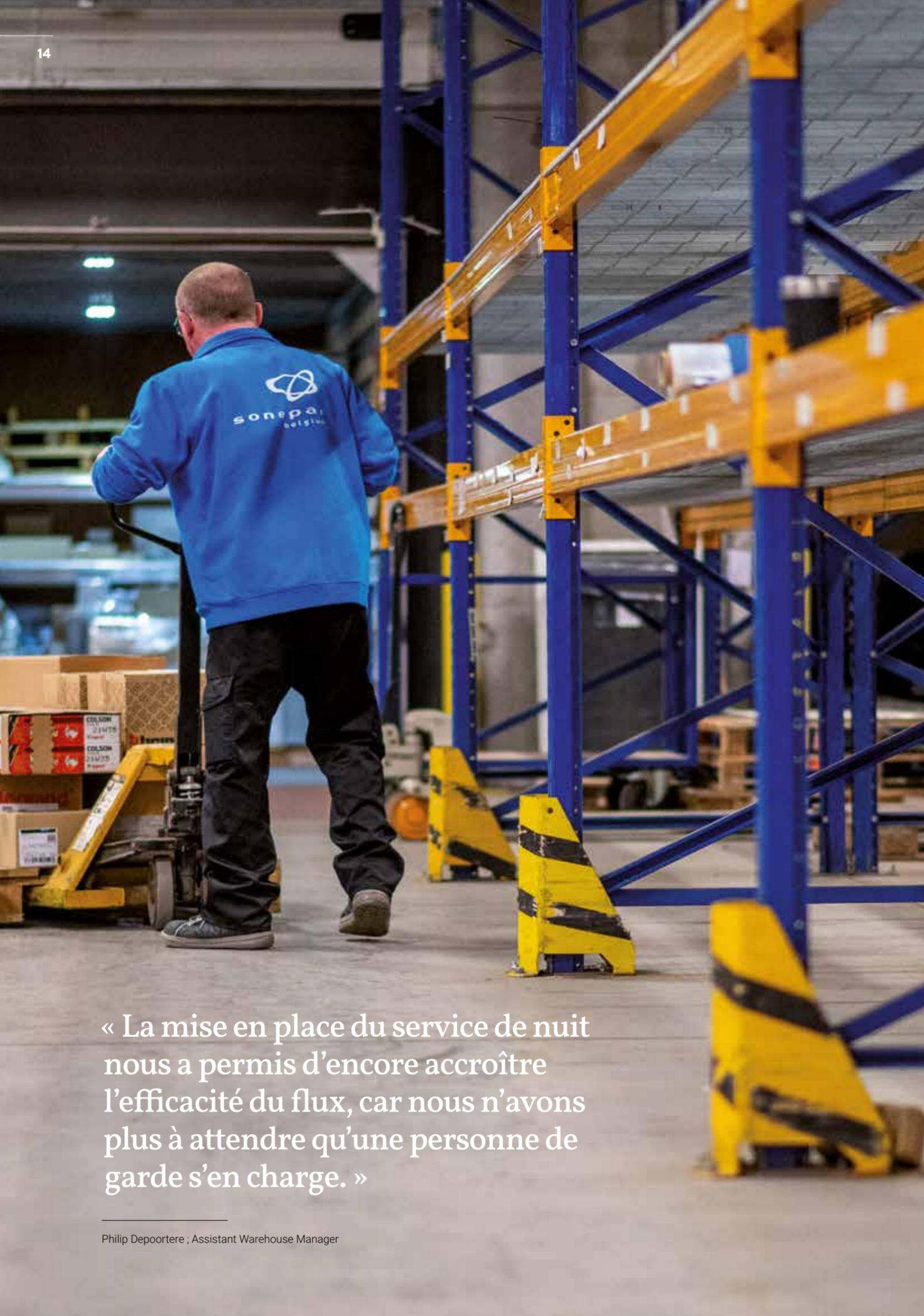
Le service 24h/24 de Cebeo existe depuis un certain temps déjà et les clients y font régulièrement appel. « En 2019, nous avons commencé à travailler en trois équipes, et une équipe de nuit », explique Philip Depoortere. « Cela nous permet de mieux répondre encore aux commandes urgentes. »

La procédure est simple : toute personne qui a un besoin urgent et souhaite recourir pour ce faire au service 24h/24, nous contacte au numéro d'urgence (016/27 13 95). « Le client s'inscrit. Le centre d'appels vérifie le stock et aide le client à finaliser la commande. Durant la semaine, nous mobilisons immédiatement un collaborateur travaillant alors dans notre CDC afin de commencer la préparation de la commande ou - si nécessaire - de couper les câbles. Durant le week-end, la personne de garde reçoit un signal et se rend au plus vite au CDC afin d'exécuter la commande. Généralement, cela se fait dans l'heure. Seule la découpe des câbles ne peut se faire durant le week-end. Les matériaux sont ensuite livrés le plus rapidement possible sur le chantier ou chez le client final. »

Poursuivez votre lecture en page 14



Poursuivez votre lecture en page 14



« La mise en place du service de nuit nous a permis d'encore accroître l'efficacité du flux, car nous n'avons plus à attendre qu'une personne de garde s'en charge. »

Philip Depoortere ; Assistant Warehouse Manager

Suite de la page 13

OPTIMISATION

En toute logique, il ne s'agira pas de produits « de base », mais bien d'articles nécessaires au bon fonctionnement d'une installation, comme du matériel de commande. « La mise en place du service de nuit nous a permis d'encore accroître l'efficacité de ce flux, car nous n'avons plus à attendre qu'une personne de garde s'en charge. Quoi qu'il en soit, nous confions la préparation et la charge de ces commandes à des collaborateurs de l'entreprise qui sont « derrière les manettes » et assument donc une grande part de responsabilité. »

Actuellement, la composition des commandes pour le service 24h/24 s'effectue encore depuis le CDC de Mouscron. Cebeo s'attelle à l'élaboration



de procédures efficaces afin de pouvoir proposer ces services depuis le nouveau CDC de Blandain à partir de mi-2023. « Il y a de fortes chances pour que cela nous permette de travailler de manière plus précise encore, car nous disposerons d'un entrepôt automatique. Nous pourrions donc optimiser davantage notre service dans ce domaine également », estime Philip Depoortere.

« NON » NE FAIT PAS PARTIE DE NOTRE VOCABULAIRE

La mise en service du nouveau Centre de Distribution Cebeo (CDC) à partir de septembre 2023 ajoutera une dimension

supplémentaire au niveau des services logistiques.

« Cela fait bien longtemps qu'un client ne paie plus seulement pour amener un produit d'un point A à un point B », renchérit Piet Van Eenoo. « Il exige une valeur ajoutée et nous la lui offrons de toutes les manières possibles. Chez nous, la règle chez nous est simple : « non » ne fait pas partie de notre vocabulaire. Donc tout est en principe possible. Pour l'instant, Mouscron reste le centre névralgique de toutes nos opérations logistiques. Nous y assurons de tels services entre la préparation des commandes pour les 15 000 à 18 000 lignes d'expédition qui en sortent chaque jour. À l'heure actuelle, ces services supplémentaires sont encore fournis de manière entièrement manuelle et ne sont donc pas intégrés à notre « autoroute ». Lorsque le nouveau CDC sera opérationnel, ces services y seront pleinement intégrés. Dans un premier temps, nous mettrons deux stations SVA (« Service à valeur ajoutée », ndlr) en service, et en porterons probablement le nombre à sept à terme. »

Poursuivez votre lecture en page 16



Philip Depoortere ;
Assistant Warehouse Manager

TÉMOIGNAGE DU CLIENT

RUBEN DESCHIETERE (DUBOIS CONTROL)

« BÉNÉFICIAIRE DE LIVRAISONS RAPIDES EST TRÈS PRATIQUE »

Dubois Control, qui fut fondée en 1975, est spécialisée dans les installations CVC, électrotechniques et audio-vidéo. Cette entreprise de Lauwe est fière de proposer une solution intégrée qui combine avec précision différentes techniques. Dans ce contexte, un partenaire flexible tel que Cebeo joue un rôle de premier plan.



Ruben Deschietere, Dubois Control

« Nous sommes synonymes de qualité et de service », souligne Ruben Deschietere, coresponsable des achats et de la logistique chez Dubois Control. « Le fait que nos fournisseurs pensent et travaillent de manière proactive représente dès lors une importante valeur ajoutée. Cebeo nous fournit des services très précieux. Dans un premier temps, cela se reflète dans la rapidité des livraisons.

Les commandes que nous passons en ligne aujourd'hui avant 19 heures nous sont livrées au bureau par Cebeo le lendemain matin. Lorsqu'il s'agit de très grosses commandes, la livraison est effectuée sur le chantier. Leurs représentants sont également très flexibles : souvent, un simple coup de téléphone suffit pour que certaines commandes urgentes soient encore traitées à temps. »

« Souvent, un simple coup de téléphone suffit pour que certaines commandes urgentes soient encore traitées à temps. »

UNE SOLUTION RAPIDE

Récemment, l'entreprise a par exemple eu besoin de gaines de câbles supplémentaires pour un projet particulier. « Il s'est avéré que le CDC de Mouscron ne disposait pas de suffisamment d'articles de ce type en stock. Il a suffi d'un passage au centre logistique de Cebeo pour trouver une solution rapide. Cela prouve que Cebeo est parfaitement en mesure de répondre de manière adéquate aux besoins urgents. »

Et à Ruben Deschietere de conclure : « Même si nous disposons de bon nombre d'articles en quantité suffisante, nous faisons régulièrement appel au service 24h/24 de Cebeo. C'est principalement le cas avec les appels survenant pendant les services de garde et les week-ends. Le fait que Cebeo puisse y répondre rapidement et de manière appropriée se révèle très utile. »



« La règle est simple : « non » ne fait pas partie de notre vocabulaire. Donc tout est en principe possible. »

Piet Van Eenoo,
Senior Project Manager

Suite de la page 15

CENTRES DE DONNÉES À BASTOGNE

Le service fourni à l'installateur des deux nouveaux centres de données de BNP Paribas à Bastogne est le parfait exemple des capacités logistiques de Cebeo. « Nous avons ensuite regroupé tous les composants par armoire dans une cage et les avons amenés à Bastogne. Sur place, l'un de nos magasiniers a déballé tous ces articles et les a placés dans les armoires en question, de sorte que l'installateur n'a eu qu'à se retourner pour trouver les bons composants et les installer immédiatement dans l'armoire. »

Ce service sur mesure, le CDC l'a également fourni à un client qui a commandé 20 boîtes à outils pour ses collaborateurs techniques. « Nous devons prévoir des outils très spécifiques pour chaque boîte, y ranger les outils et y graver le nom du mécanicien. Aucun problème. Nous pourrions aussi citer l'exemple de la construction d'une villa pour laquelle nous avons assuré la livraison de tous les composants électrotechniques spécifiques, regroupés par pièce sur une palette distincte. Une approche qui a permis d'éviter aux collaborateurs de l'entreprise d'installation de perdre du temps en recherches inutiles. »

Cebeo se met également en quatre pour les installateurs principalement actifs dans le secteur industriel. « Dans le cas de questions très spécifiques, nous nous concentrons toujours avec le client et notre vendeur afin d'entendre les souhaits, de réfléchir à la manière d'y répondre, de définir le planning et de déterminer les coûts qui y sont liés. Après tout, il s'agit de services très fastidieux. »

Poursuivez votre lecture en page 18



Suite de la page 17

UN RISQUE D'ERREUR MINIMAL

Le nouveau CDC comprend notamment un entrepôt semi-automatique, réparti en différentes zones pour les matériaux de toutes sortes. « Le but est de regrouper ces zones un maximum : la consolidation est en effet essentielle. Cela signifie notamment que nous rassemblons un grand nombre d'articles et que nous les envoyons au client comme un tout. »

Pour chaque commande, le robot apporte automatiquement les produits « jusqu'au préparateur », qui en prélève la quantité requise et les place au bon endroit à l'aide d'un système « pick to light ». Cela réduira considérablement les risques d'erreur (humaine).

Actuellement, les fournisseurs Stow et Knapp sont en train de construire les étagères de l'entrepôt semi-automatique qui, à l'instar du nouveau SGE (système de gestion d'entrepôt), sera mis en service en septembre 2023. « Grâce aux connaissances et à l'expérience considérables que nous avons déjà accumulées au fil des ans, la création du CDC repose exclusivement sur notre propre expertise.



Nous avons demandé à Deloitte de nous mettre sans cesse « au défi » : principalement au niveau des données que nous avons utilisées, mais aussi sur notre approche et notre choix de systèmes. »

TESTS DÉTAILLÉS

La nouvelle approche sera d'abord testée de manière approfondie sur cette base. « À partir de janvier 2023, toutes les commandes nationales de panneaux photovoltaïques (dont le stock est situé à Courtrai) seront traitées par le nouveau SGE, afin que nous soyons parfaitement familiarisés avec le nouveau système. Nous commencerons les tests internes au CDC de Blandain à partir des mois de mai/juin 2023. Nous ne laissons donc rien au hasard. »

Une fois le nouveau CDC pleinement opérationnel, Cebeo espère accueillir un maximum de clients (finaux) et d'entreprises d'installation. Et à Piet Van Eenoo de conclure : « En voyant comment nous fonctionnons dans la réalité, ils feront probablement toutes sortes de suggestions sur les possibilités supplémentaires existantes. Cela peut nous inspirer pour mettre la barre encore plus haut au niveau de nos services logistiques. Quoi qu'il en soit, nous travaillerons de manière beaucoup plus durable, car nous ne livrons alors plus aucun article dans du plastique et du carton, mais dans des bacs réutilisables, tous fabriqués à partir de matériaux recyclés ».



CEBEO ET SES FOURNISSEURS S'EFFORCENT D'AMÉLIORER LEURS SERVICES CLÉS

Des clients satisfaits : tel est l'objectif au quotidien. C'est pourquoi Cebeo, avec l'aide de Schneider Electric et Siemens, met les bouchées doubles pour encore la qualité de son service. Maarten Rood (Market Manager Industry) et Jappe Bulckaen (collaborateur du département Service Development) nous expliquent ce qui vous attend.

RÉPARATIONS ET GARANTIE

La première préoccupation d'un grossiste est la distribution de produits de première qualité. Si un problème devait survenir avec un article, le but est bien évidemment de le résoudre le plus vite et le plus efficacement possible.

« C'est dans cette optique que nous travaillons d'arrache-pied pour optimiser encore le flux des réparations et des garanties », indique Jappe Bulckaen. « Par conséquent, nous faisons coïncider les processus qui facilitent cette approche avec ceux de Schneider Electric et de Siemens, et ce de manière transparente. Nous sommes actuellement en train de tester ces flux de manière approfondie, afin de pouvoir identifier et traiter de manière adéquate les éventuels points sensibles. À terme, nous ambitionnons de l'optimiser pour différentes marques industrielles. »



Les réparations et les garanties sont des services essentiels, tant pour le fabricant que pour le grossiste. « Il va de soi que tous ces processus doivent se dérouler sans heurts, mais dans la pratique, ce n'est pas toujours le cas », ajoute Maarten Rood. « C'est pourquoi nous mettons désormais tout en œuvre pour décharger entièrement nos clients à ce niveau également. Tout le monde ne sait que trop bien que chaque minute d'interruption dans les processus des clients finaux industriels est une minute de trop. Afin de pouvoir y faire face de manière optimale, des échanges sont envisageables, et un large assortiment de pièces détachées est disponible auprès de nos partenaires. »

Poursuivez votre lecture en page 22

« Chaque minute d'interruption dans les processus des clients finaux industriels est une minute de trop. »

Maarten Rood,
Market Manager Industry





Suite de la page 21

ASSISTANCE TECHNIQUE

Au fil des ans, l'équipe industrielle de Cebeo a acquis un vaste savoir-faire et des connaissances produit approfondies. « Il s'agit d'un processus sans fin, dans le cadre duquel nous travaillons étroitement avec nos partenaires », souligne Maarten Rood. « Les clients doivent savoir qu'ils peuvent s'adresser à nous non seulement pour la livraison des produits à proprement parler, mais également pour bénéficier d'une assistance technique appropriée. Ils peuvent nous informer des services pour lesquels ils souhaitent faire appel à nous au travers des contacts avec les représentants et les collaborateurs de filiales, ainsi que par téléphone et e-mail. Il peut par exemple s'agir de la « Commande de formations en ligne ». Celle-ci est disponible sur notre site Internet, mais les clients peuvent également toujours contacter nos spécialistes lorsqu'il est question de réglages ou d'intégrations logicielles complexes. »



Jappe Bulckaen,
collaborateur au sein du département Service Development

Cebeo s'attelle à l'optimisation de ces services en préparant des feuilles de route spécifiques en la matière. « L'objectif est de définir, de documenter et de centraliser des procédures détaillées pour chaque service spécifique, afin d'élaborer une approche qualitative univoque et claire pour tous », ajoute Jappe Bulckaen. « Le peaufinage de ces services est un processus de longue haleine. Nous sommes fermement convaincus que cela se traduira par une valeur ajoutée qui ne passera pas inaperçue chez nos clients. »



LOGICIELS ET PROGRAMMATION

La commande des machines revêt une grande importance depuis de nombreuses années. « La programmation de contrôleurs programmables est un domaine que nous maîtrisons, mais pour lequel nous proposons également des formations à l'attention des clients (voir article sur le Campus Cebeo). L'enregistrement des abonnements pour les mises à jour logicielles est un aspect qui mérite une attention toute particulière. Les licences logicielles ne cesseront de gagner en importance. Un élément que Cebeo intégrera dans son portefeuille de services. »

CAMPUS 2023

VOUS SOUHAITEZ DÉVELOPPER VOS CONNAISSANCES TECHNIQUES EN TANT QUE PROFESSIONNEL ?

Grâce au programme de formation Cebeo Campus, vous resterez informé des dernières innovations en date dans le secteur en 2023. Les spécialistes de Cebeo ou les fabricants dispensent des formations axées sur la pratique à différents niveaux de connaissance et dans divers domaines.

CVC • ÉNERGIE RENOUVELABLE • DOMOTIQUE ET IMMOTIQUE • RÉSEAUX • CONTRÔLE D'ACCÈS
ÉCLAIRAGE • SÉCURITÉ • ÉLECTROMÉNAGER • AUTOMATISATION INDUSTRIELLE

Consultez dès à présent nos formations et inscrivez-vous à une formation près de chez vous.

<https://www.cebeo.be/fr-be/CAMPUS-development>



SCHNEIDER ELECTRIC OFFRE UN SUPPORT À SES CLIENTS VIA CEBEO



Les constructeurs de machines et les entreprises disposant de leurs propres unités de production font de plus en plus appel aux services du fabricant. C'est notamment le cas pour les investissements dans des produits tels que les régulateurs de vitesse et les contrôleurs. « Afin de répondre à ces besoins, nous avons mis en place un certain nombre de services qui répondent à ces attentes avec l'aide de Cebeo », explique Henderik Buydens, Sales Support & Service Manager Industrial Automation chez Schneider Electric.

« Les possibilités d'application et le niveau d'innovation des régulateurs de vitesse n'ont fait qu'augmenter. »

Henderik Buydens,
Sales Support & Service Manager Industrial
Automation chez Schneider Electric



RÉPARATIONS ET GARANTIE

Schneider Electric propose notamment d'étendre la garantie d'usine des « drives » (régulateurs de vitesse). « La période de garantie est de 18 mois par défaut », explique Henderik Buydens. « Les clients ont la possibilité d'obtenir une garantie allant jusqu'à trois ou cinq ans à compter de la date de fabrication. Si un régulateur de vitesse tombe en panne après la période de garantie, nous proposerons un nouvel appareil à un prix avantageux.

Ce prix de substitution s'accompagnera d'une réduction plus importante dans le cas où un appareil devrait tomber en panne après une période relativement courte. Le prix de substitution est valable pendant huit ans à compter de la date de fabrication du régulateur de vitesse en question. Afin de profiter de ce prix intéressant, la panne ne peut avoir été causée par le client et nous demandons de recourir à cette procédure par l'intermédiaire de Cebeo. »

Poursuivez votre lecture en page 26

« Le déploiement du plus récent firmware des régulateurs de vitesse est essentiel pour la cybersécurité. »

Henderik Buydens,
Sales Support & Service Manager Industrial Automation
chez Schneider Electric



ASSISTANCE TECHNIQUE

Le besoin d'une assistance qualifiée ne cesse non plus de croître. « Au fil des ans, nous constatons que le niveau de connaissances techniques des clients finaux diminue souvent en raison de facteurs indépendants de leur volonté. D'une part, les entreprises - et plus particulièrement les plus petites - sont moins susceptibles d'embaucher un technicien de maintenance, car une telle main-d'œuvre à temps plein implique un investissement important. En outre, l'ancienneté moyenne est moins élevée. Ensuite, la complexité et le niveau d'innovation des régulateurs de vitesse n'ont fait qu'augmenter. »



LOGICIELS ET PROGRAMMATION

Cebeo et Schneider Electric répondent au besoin croissant de cybersécurité. « Nous pouvons assurer les mises à jour et la maintenance évolutive du firmware des régulateurs de vitesse. Déployer le plus récent firmware afin de garantir la meilleure cybersécurité possible revêt une priorité importante. À présent que la plupart des régulateurs de vitesse disposent de leur propre adresse IP, cela n'est vraiment pas du luxe », conclut Henderik Buydens.

Suite de la page 25

Cebeo et Schneider Electric veillent à la continuité des activités des clients finaux par le biais d'une autre mesure de soutien.

« Afin de minimiser au maximum le temps d'arrêt, Cebeo fournira un appareil de son propre stock. Un appareil équivalent sera ainsi mis à disposition dans un délai d'un à deux jours ouvrables », poursuit Henderik Buydens. « Si le produit n'est pas en stock à ce moment chez Cebeo, les clients peuvent se tourner vers un produit du stock de consigne de Schneider Electric. »

Dans le cas d'une défaillance nécessitant une solution moins urgente, Schneider Electric peut toujours réparer l'appareil original.

Par conséquent, les clients pourront compter via Cebeo sur l'assistance « sur site » ou « hors site » des ingénieurs de service agréés par Schneider Electric. « Cela peut être utile à bien des niveaux, comme le dimensionnement d'un régulateur de vitesse en fonction de l'application et du type de moteur, la configuration des fonctions d'application adéquates, la réalisation des niveaux de sécurité SIL ou PL possibles... Nous offrons également cette assistance lors de la mise en service d'un régulateur de vitesse ou lors d'une maintenance préventive et/ou curative », conclut Henderik Buydens.

UN SOUTIEN À TROIS NIVEAUX EST ESSENTIEL POUR SIEMENS



Siemens n'abandonne jamais ses clients lorsqu'un problème survient avec l'un de leurs produits. Wim Ureel, Directeur commercial du département service, nous explique comment les clients belges peuvent compter sur un soutien approprié.

RÉPARATIONS ET GARANTIE



« La collaboration avec Cebeo, qui s'est récemment renforcée, permet une approche encore plus transparente et une meilleure rationalisation des processus. »

« Pour nous, c'est l'évidence même que d'assumer la responsabilité en tant que fabricant, même en cas de défaut », souligne Wim Ureel. « C'est pourquoi notre Service Shop propose un service spécial qui s'occupe des réparations d'appareils déjà utilisés. Ce service de réparation est situé en Allemagne, mais nous veillons à ce que le flux se déroule le plus uniformément possible avec le département belge. Une fois sur place, les appareils font l'objet d'une analyse. Nous procédons ensuite à la réparation et effectuons différents tests. S'ils sont tous positifs, nous renvoyons le produit au client, avec une garantie de six mois. »

Poursuivez votre lecture en page 30

« Nous constatons que le fait que Cebeo fasse office de « point de contact unique » se révèle souvent pratique pour les clients finaux. »

Wim Ureel,
Siemens



Suite de la page 29

Le client peut faire enlever le produit à réparer par Siemens, ou utiliser Cebeo comme intermédiaire. « Nous constatons que le fait que Cebeo fasse office de « point de contact unique » se révèle souvent pratique pour les clients finaux. C'est pourquoi nous travaillons en étroite collaboration.

Dans le cas d'un échange, nous mettons un certain nombre d'articles remis à neuf à disposition, que nous pouvons ou non livrer en urgence au client. Le client final achète alors l'appareil de notre « pool » et reçoit un dédommagement adapté pour son propre appareil après que celui-ci ait été révisé. Les prix pour ce type d'article d'échange sont définis à l'avance, afin que le client sache à tout moment ce qui l'attend. »

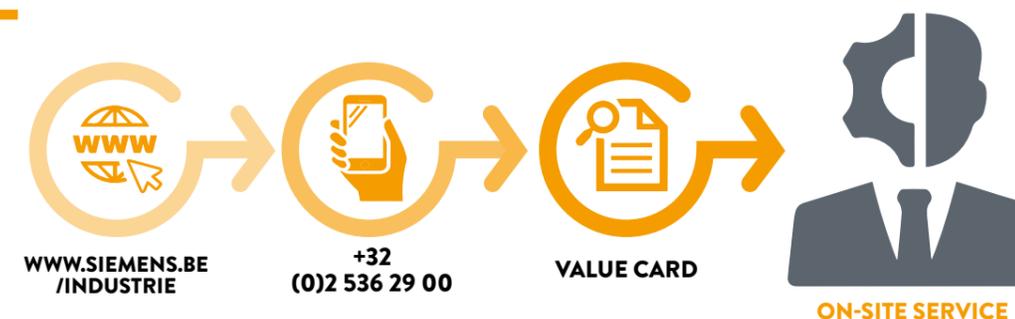
« Voilà bien longtemps que notre concept de Service Shop a prouvé sa plus-value. La collaboration avec Cebeo, qui s'est récemment renforcée, permet une approche encore plus transparente et une meilleure rationalisation des processus. Cebeo se charge ainsi du volet administratif, et nous, du volet logistique. Si le numéro de série indique que l'appareil est toujours couvert par la garantie du fabricant, le processus de réparation, échange ou livraison d'un nouvel appareil s'effectuera par le même biais, mais Siemens en assumera le coût. »



ASSISTANCE TECHNIQUE

Les clients peuvent compter sur une aide spécialisée de différentes manières. « Tout d'abord, il y a l'assistance en ligne qui permet aux clients d'obtenir des réponses à leurs questions via notre site Internet - www.siemens.be/industrie - via la Foire aux questions (FAQ) ou non. Ensuite, nous proposons une « hotline », qui offre une assistance téléphonique via le numéro +32 2 536 29 00. »

SIEMENS SERVICE WORKFLOW



Et enfin, il y a la « Value Card ». « Il s'agit d'un service payant au travers duquel nous nous engageons à répondre à une demande dans un délai déterminé (deux heures), également en dehors des heures de bureau et/ou à offrir une assistance spécifique pour les produits que nous ne commercialisons plus nous-mêmes. Pour de tels articles « proclamés », nous recherchons une expertise spécifique dans les plus brefs délais, afin de rassurer le client. »

En faisant appel à un pool de techniciens de service, Siemens se charge également des interventions en personne. « Ces personnes s'alternent au sein d'un service de garde où elles interviennent dans un premier temps par téléphone. Si cela n'est pas suffisant, ils se rendent sur place. Les clients qui ont conclu un contrat spécifique pour ce service peuvent compter sur une assistance de jour comme de nuit. Nous conservons un stock distinct de pièces détachées pour certains clients. Il s'agit principalement d'articles avancés dont les pièces ne sont pas disponibles par défaut chez un grossiste. Nous pensons avant tout à des produits complexes ou à des dispositifs dotés de capacités supérieures. »



LOGICIELS ET PROGRAMMATION

« Des équipes techniques disposant de connaissances spécifiques sur l'ensemble du cycle de vie de ces articles ont été créées pour chaque groupe de produits Siemens. Cela signifie que l'on peut faire appel à elles pour chacune des phases. La phase préparatoire porte sur le paramétrage, la programmation et la mise en œuvre. Une fois le produit opérationnel, ces mêmes personnes peuvent fournir une assistance en ligne ou en personne. En cas de problèmes critiques, nous planifions l'intervention le plus rapidement possible. Si la situation est moins urgente, il est possible de déterminer l'heure d'intervention à l'avance. »

« Nous laissons au client le choix de s'impliquer ou non tout au long du processus : dans le cas d'une solution « clé en main », nous prenons tout en charge, mais si le client souhaite participer activement au processus, celui lui permet naturellement d'apprendre nombre de compétences utiles. »

Dans ce cadre, Siemens et Cebeo peuvent également unir leurs forces. « Grâce à notre étroite collaboration, les collaborateurs « dévoués » de Cebeo demeurent continuellement informés de nos connaissances et de nos services », conclut Wim Ureel.



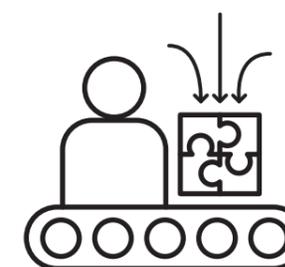
LA PRODUCTION DE TABLEAUX DE COMMANDE EST UNE AIDE PRÉCIEUSE POUR LES CONSTRUCTEURS DE MACHINES

La construction de machines est un domaine complexe qui requiert une expertise vaste et pointue. Étant donné qu'il est impossible pour une entreprise spécialisée dans ce domaine de disposer en interne d'un expert pour chacune de ses différentes facettes, la prise en charge de l'ingénierie, de la production et de la mise en service des tableaux de commande par Cebeo se révèle extrêmement pratique. « Nous remarquons que nous ôtons ainsi un problème de taille de la tête de ces clients spécifiques », explique Wouter Vierstraete, responsable de Cebeo Solutions for Industry.

Wouter Vierstraete,
Manager Cebeo Solutions for Industry

INDUSTRIE

« Simplification et gain de temps sur le chantier »



Mettre au point une installation qui effectue une activité très spécifique pour le client final, est du « pain béni » pour les constructeurs de machines. « Dans la plupart des cas, de tels spécialistes disposent en interne de toutes les connaissances eu égard aux aspects mécaniques, hydrauliques et/ou pneumatiques d'une telle machine, mais ils n'ont pas le temps et/ou le savoir-faire pour concevoir et produire également le tableau de commande adéquat. Au travers de la fabrication de tableaux électriques prêts à l'emploi, nous sommes en mesure de prendre en charge cet aspect souvent complexe de la construction de machines. »

Poursuivez votre lecture en page 34

JUMEAUX NUMÉRIQUES

Souvent, cette collaboration débute déjà lors de la phase préparatoire. « Nos ingénieurs commerciaux s'assoient ensuite avec le client afin d'arriver à la solution souhaitée par le biais d'un processus de co-création. Nous pouvons également partir d'une description fonctionnelle ou d'un schéma existants. Sur cette base, nous élaborons la conception 3D dans EPLAN Pro Panel, une approche qui présente de nombreux avantages. Cela nous permet en effet de soumettre le tableau au constructeur de machines pour approbation de manière très visuelle (le « jumeau numérique »). En tenant compte de ses éventuelles suggestions, nous procédons aux derniers ajustements. »



Lorsque le client donne son feu vert, la propre unité de production de Cebeo commence à travailler sur le projet ou en confie la production à l'un de ses sous-traitants minutieusement sélectionnés. « Ce choix dépend de notre capacité disponible, mais dans tous les cas, le client peut avoir une confiance aveugle dans notre volonté de lui fournir au final un tableau de commande de qualité. »

L'externalisation de la construction des tableaux offre au client-constructeur de machines une multitude d'avantages. « Le nombre de programmeurs et d'ingénieurs disponibles sur le marché est plutôt limité. En outre, tous les constructeurs de machines n'ont pas l'envergure nécessaire pour embaucher leur propre personnel à plein temps. En nous confiant le travail, il est assuré de bénéficier d'un service de qualité et de disposer de tableaux de commande adaptés aux technologies les plus récentes.

Dans la pratique, on constate souvent que les clients optent toujours pour des composants qui leur sont familiers. Étant donné qu'en tant que grossiste, nous nous tenons continuellement informés des innovations utiles, nous sommes en mesure de proposer des améliorations ciblées et actualisées. Cela ne signifie pas pour autant que nous concevons chaque nouveau tableau « de zéro ». Si un certain nombre de tableaux sont standardisés et similaires du point de vue fonctionnel, cela permet au client d'économiser les coûts d'ingénierie. Et cela fait une sacrée différence », reconnaît Wouter Vierstraete.

« Grâce à notre logiciel, nous pouvons soumettre le tableau de commande au constructeur pour approbation de manière très visuelle. »

Wouter Vierstraete,
Manager Cebeo Solutions for Industry

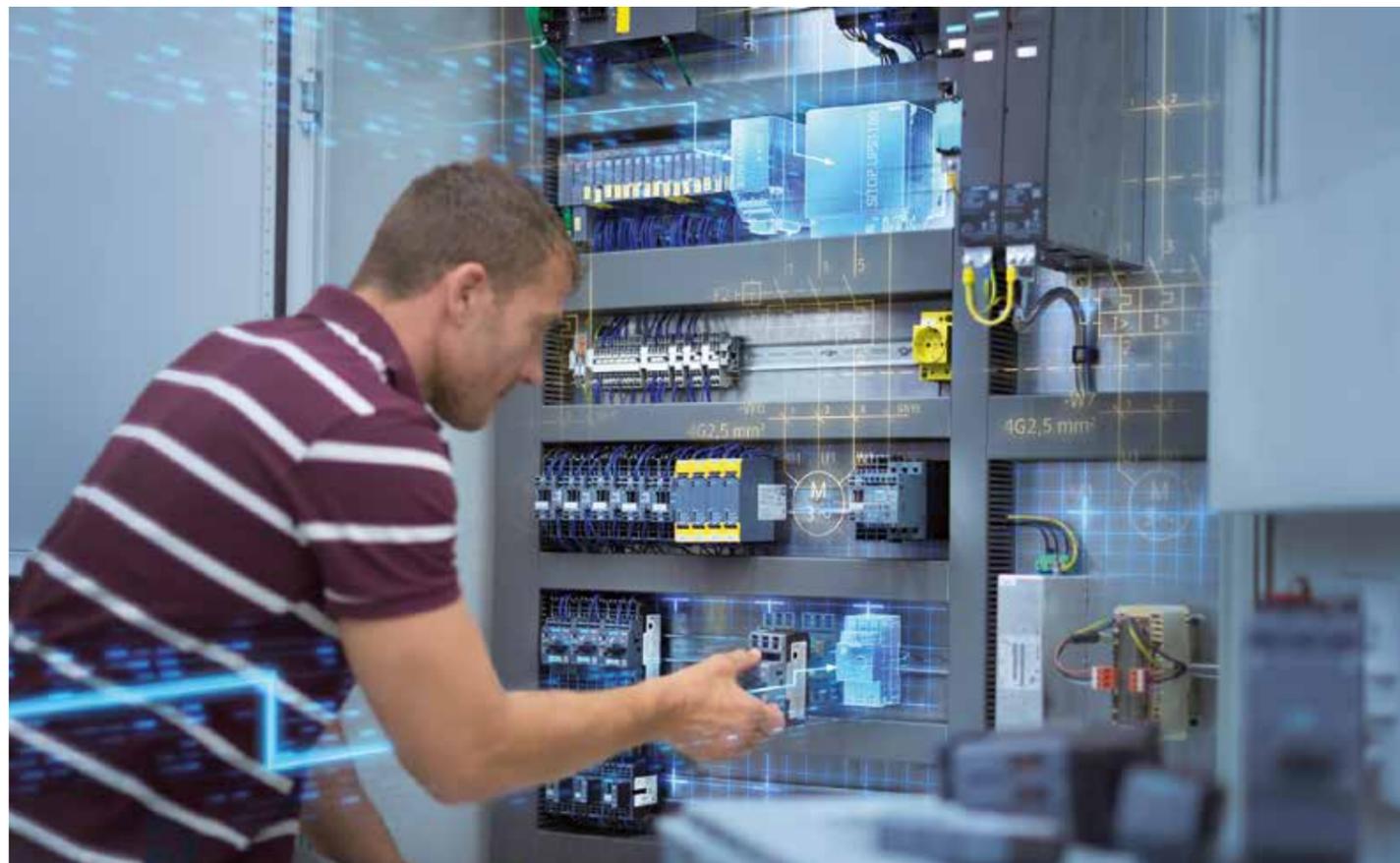
Cebeo propose ce service depuis son acquisition de Vandecappelle. « De nombreux clients de Vandecappelle nous font désormais confiance, même si nous avons déjà attiré nombre de nouveaux clients fidèles depuis le lancement de ce service en juillet 2021. Ils apprécient le fait que nous livrons les tableaux de commande et de puissance prêts à l'emploi comme un tout, et simplifions ainsi considérablement le travail de l'installateur sur le chantier, tout en lui faisant gagner un temps précieux. »

DÉLAI DE LIVRAISON

Avant d'être livré, chaque tableau fait l'objet d'une batterie de tests. « Nous pouvons ensuite aider le constructeur de machines à mettre en service l'appareil. Si des modifications doivent être apportées par la suite, nos collaborateurs se tiennent également à disposition. Le principal défi en matière de construction de panneaux est le délai de livraison. Cela dépend en partie de la planification de notre production, mais actuellement, la rareté des composants intelligents constitue le principal obstacle. Nous essayons malgré tout de toujours respecter au maximum les délais de nos clients, en recherchant par exemple des alternatives valables aux composants spécifiques. Ce n'est de toute façon qu'un défi temporaire qui s'applique d'ailleurs à l'ensemble du marché. »



Ce n'est pas là la seule manière dont le département veille au confort de travail du constructeur de machines. Et à Wouter Vierstraete de conclure : « Pour certains clients, nous assurons la livraison de composants semi-finis, en raccordant déjà un certain nombre d'éléments (comme un détecteur de fumée, un morceau de câble et un connecteur) pour en faciliter l'installation. Nous fournissons également des kits spécifiques pour divers produits qui sont référencés dans le système sous un numéro d'article unique. Le client ne doit ainsi commander qu'un seul numéro d'article, mais reçoit le tout dans un seul colis à la livraison. Cela lui permet de simplifier à la fois ses processus exécutifs et administratifs ».



LE RETOUR DES CLIENTS EST EXTRÊMEMENT PRÉCIEUX POUR CONTINUER D'AMÉLIORER LES SERVICES

Afin de poursuivre le développement de notre département « Service Development », Cebeo met toutes les parties prenantes à contribution. Cela implique notamment une communication claire et des services bien coordonnés avec nos fournisseurs, mais la contribution de nos clients est également extrêmement importante. C'est pourquoi nous exploitons de manière plus ciblée encore les enquêtes clients, dont nous traduisons les réponses en actions appropriées.



Jappe Bulckaen, collaborateur au sein du département Service Development

« Dans le cadre des commandes, des livraisons et de l'assistance dans nos filiales, nous envoyons déjà systématiquement une enquête aux clients par e-mail », indique Jappe Bulckaen, collaborateur du département Service Développement. « Cela s'effectue par le biais du Net Promoter Score (NPS) qui permet au client de nous attribuer une note de 0 à 10/10 et d'éventuellement la justifier à l'aide d'un feed-back textuel. Cette contribution fournit des informations essentielles sur les processus qui fonctionnent bien et les éléments qui peuvent encore être améliorés. »

« Votre avis sur nos services est important »

ENQUÊTE AUTOMATIQUE

Cebeo va maintenant plus loin encore en utilisant également cet outil de gestion pour les services industriels. « Les premiers tests en la matière ont déjà été menés. L'accent est actuellement placé sur la mise en place et l'automatisation de cette enquête », poursuit Jappe. « Bien entendu, les clients peuvent également donner leur avis « en personne » en contactant nos représentants, mais l'expérience démontre que cela se produit plutôt rarement. L'objectif est avant tout de solliciter le feedback d'un client qui nous a attribué une note plutôt négative, d'optimiser ce service, et de suivre la façon dont le client perçoit ce même service par la suite. »

En apportant quelques modifications ciblées au système, il est donc possible de réagir plus rapidement encore et d'élever le niveau des points d'amélioration soulevés par le client. « Nous serons en mesure de contacter nos clients de manière plus ciblée et de nous concerter avec le fournisseur, si le feedback du client porte également sur cette partie. »

UNE COMMUNICATION CLAIRE

Sur le site Internet, chaque service de Cebeo disposera de sa propre page. « Un document y indique clairement ce que le client peut attendre de ce service : quels en sont les différentes étapes, les conditions et les coûts, etc. En outre, nous laissons également la parole au client à l'égard du service dont il a bénéficié. Grâce à cette communication claire, nous souhaitons créer des attentes réalistes. En cas de problème, le client peut alors indiquer concrètement quelle(s) étape(s) du processus étai(en)t moins satisfaisante(s) », indique Jappe Bulckaen. « Il peut également le faire via le formulaire qui peut être complété au bas de la page de chaque service spécifique. »

« Chez Cebeo, nous nous engageons à encore mieux exploiter cette précieuse contribution et à réagir plus rapidement si nécessaire », souligne Maarten Rood, Market Manager Industry.



L'industrie 4.0, l'essor fulgurant des nouvelles technologies... : autant de tendances qui ne facilitent pas la tâche des clients. Dès lors, le fait de suivre des formations pertinentes est plus que jamais une nécessité. À ce niveau, vous pouvez vous tourner vers Cebeo Campus.

GARDER L'ENVIE D'APPRENDRE



LES FORMATIONS RESTENT UN PILIER ESSENTIEL DE CEBEO



« Parfois, les formations en ligne servent également de point d'entrée à une session de formation en présentiel, où tout est expliqué plus en détail. »

Jappe Bulckaen, collaborateur au sein du département Service Development

L'offre de formation est vaste et répond aux besoins actuels de chaque client de Cebeo. La crise du Corona a facilité l'accès à ce type de formation comme jamais.

« Depuis 2020, Cebeo consent d'importants investissements dans l'apprentissage électronique », explique Jappe Bulckaen. « Le grand avantage de ces formations en ligne est que le client peut les consulter quand et où il le souhaite. Ces formations en ligne et ces webinaires sont gratuits et représentent d'emblée une mine d'or d'informations. Souvent, ils servent également de point d'entrée à une session de formation « en direct », où tout est pensé et abordé plus en détail. »

Ces sessions en présentiel ont lieu dans différentes régions et portent notamment sur les nouveaux produits. « Pour ce faire, nous collaborons également avec nos fournisseurs, afin que nos clients disposent de toutes les informations et « trucs et astuces » utiles de première main. »

Les formations varient des modules de base, qui nécessitent un faible niveau de connaissances, aux thèmes plus spécialisés. « Les sujets sont très variés : de l'automatisation aux commandes motorisées, en passant par les variateurs de fréquence, et j'en passe. Bien sûr, nous anticipons au maximum l'évolution indéniable vers l'Industrie 4.0 et l'Internet des objets », indique Jappe Bulckaen.



WWW.CEBEO.BE
/FR-BE/FORMATIONS-ÉVÉNEMENTS



Aperçu des sessions de formation « en direct » de Cebeo Campus



Vaste assortiments de formations en ligne et webinaires gratuits pour les clients



IMMEDIATEMENT
DISPONIBLE
DE NOTRE STOCK

DREAMLINE



Universal Retrofit

Module LED universel pour les plus courants profils de soutien équipés avec câblage traversant et connecteurs

- Système d'éclairage en ligne continue
- Montage facile et rapide
- Profilé de support à 8 fils
- Convient pour 3 phases, gradation et secours
- Driver Osram approuvé ENEC

22-120°	4000K	0,92	160	CRI >83	40	07	64.000 L70B10	5 year warranty



BESOIN D'UN CÂBLE EN CAOUTCHOUC POLYVALENT ? NEXANS PRÉSENTE SON LINEAX HIGH PERFORMANCE, LA SOLUTION IDÉALE POUR DES SECTEURS TRÈS DIVERS.

La valeur sûre en caoutchouc, le LINEAX de Nexans, s'est encore perfectionné et s'appelle désormais LINEAX HIGH PERFORMANCE. Grâce à sa durabilité et sa souplesse exceptionnelles, LINEAX HP est la solution polyvalente idéale. En effet, ce câble permet une utilisation sans tracas sur les chantiers, dans l'industrie, lors d'événements et même dans le frigorifique et la congélation !

CHANTIERS DE CONSTRUCTION

Les chantiers sont par définition toujours en mouvement. Le sol est au mieux du béton rudimentaire, mais le plus souvent de la terre battue parsemée de pierres et de flaques d'eau sur lequel vous devez constamment déplacer vos équipements mobiles. Afin de ne pas être confronté à des câbles endommagés ou dont les marquages sont effacés, utilisez le LINEAX HP de Nexans : c'est un câble souple mais robuste qui résiste à toutes les conditions météorologiques et dont le marquage aussi résiste à l'usure et à l'abrasion.

INDUSTRIE

Dans les ateliers de production, les câbles sont souvent exposés à des huiles et des graisses industrielles, pendant que les machines tournantes font vibrer leurs câbles. Ces conditions difficiles conviennent parfaitement au LINEAX HP de Nexans.

À l'extérieur, comme dans les installations portuaires, les câbles ont affaire à des aspersion d'eau et de la pluie, ainsi qu'à des conditions météo changeantes, allant d'un soleil radieux à une pluie torrentielle en passant par le gel. LINEAX HP le supporte avec souplesse.

MARCHÉS

Devez-vous alimenter un marché ou une fête foraine de façon fiable alors que des milliers de pieds fouleront les câbles ? Par un temps estival radieux comme sous une pluie battante ? Le robuste LINEAX HP de Nexans résiste aux UV et aux intempéries sans perdre sa flexibilité.

CHAMBRES FRIGORIFIQUES & DE CONGÉLATION

Le froid intense qui règne dans les cellules de réfrigération et de congélation, associé aux vibrations provoquées par le réfrigérant, nécessite l'utilisation de câbles qui y résistent. LINEAX HP de Nexans reste mécaniquement solide et souple à des températures allant jusqu'à -25°C.



Découvrez vite les avantages de LINEAX HIGH PERFORMANCE de Nexans !
www.nexans.be/fr/LINEAX



Energizer®

MAX PLUS™

AMÉLIORÉ



Encore plus
de performance !



JUSQU'À 100%
PLUS LONGTEMPS

Remplacement des piles
moins fréquent,
moins de déchets générés



PACK GROS VOLUMES :
LA MEILLEURE SOLUTION
POUR LES PROFESSIONNELS

Facile à stocker, Refermable
100% carton

*AA. Dans les appareils photo numériques vs les piles Energizer® alcalines standard

©2020 Energizer. Energizer et certaines conceptions graphiques sont des marques de commerce d'Energizer, LLC et de leurs filiales.

KABELWERK EUPEN



KABELWERK EUPEN: UPDATE !

Après des mois de nettoyage de l'usine, de réparation des anciennes machines et d'installation de nouvelles machines, nous avons pu recommencer à produire certains types de câbles en décembre 2021. Depuis janvier 2022, nous produisons à nouveau les câbles XVB et XGB. Avec impatience, nous avons attendu de nouvelles machines de production.



En août de cette année, nous avons pu commencer la production d'une partie des conducteurs harmonisés. Dès septembre 2022, les premiers Ho7V-U / Ho7V-R (VOB) sont sortis de production, suivi peu après des Ho7V-K (VOBs) et Ho7V-K vzt (VOBst). À la grande satisfaction de nos clients, nous travaillons dur pour que la plupart des sections et des couleurs standards, soient de nouveau en stock.

La livraison d'une nouvelle machine d'emballage a malheureusement été retardée de trois mois. En août 2022, la machine a finalement été testée et mise en service. Un mois après les rouleaux de différents câbles attendus, ont été remis en stock. Il s'agit principalement des runners EXVB et, entre autres, des sections XVB, XGB à partir de 4mm².

et coax. Nous avons également revu notre critère d'évaluation. Vous pouvez y consulter rapidement les principaux câbles et tubes de notre gamme. Un outil cool et pratique. Depuis le mois de mai 2022, nous disposons de notre nouvelle brochure, dans laquelle vous trouverez nos câbles, coaxiaux et tubes. Avec chaque produit, nous avons placé un code QR. D'un simple clic sur votre smartphone, vous pouvez télécharger la fiche technique.

Toute demande de ces produits peut-être adressé à Cebeo.



Premium Quality
Made in Belgium

Any job, anywhere.



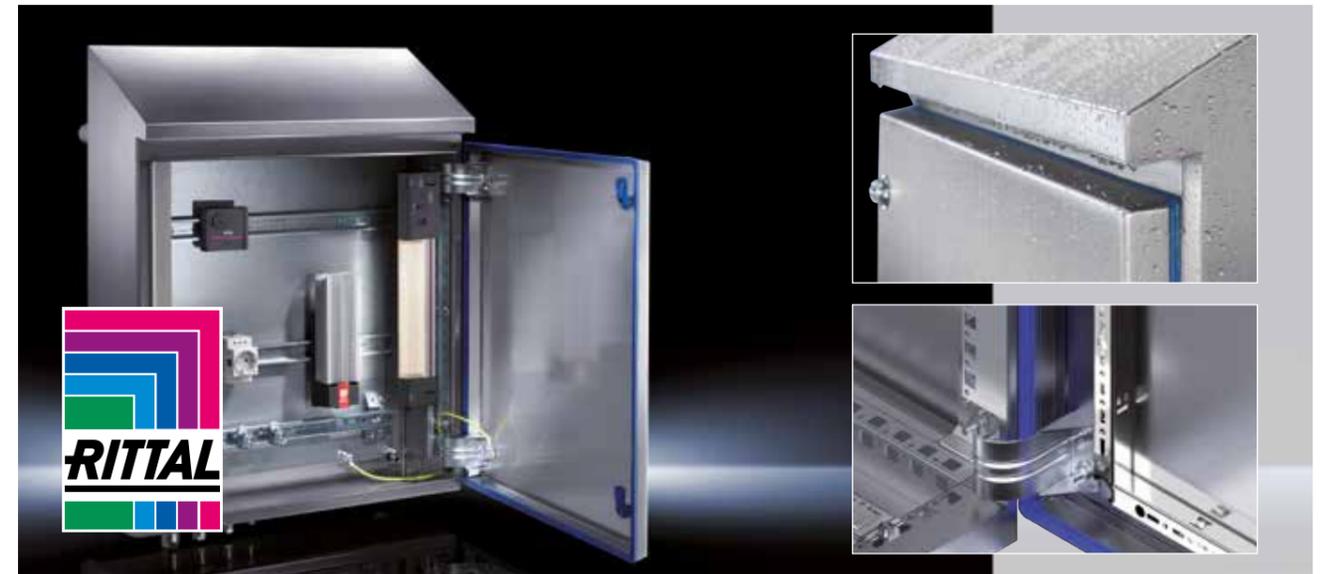
Chaque chantier est différent

Chaque chantier nécessite une approche particulière pour obtenir les meilleurs résultats.

Sans les bons outils, il est difficile de fournir un travail dont on peut être fier. C'est là que TradeForce entre en jeu.

**TRADE
FORCE**

RITTAL



LORSQUE L'HYGIÈNE EST UNE EXIGENCE ABSOLUE. RITTAL HYGIENIC DESIGN : ARMOIRES ET COFFRETS CONÇUS POUR UN NETTOYAGE HYGIÉNIQUE D'UNE GRANDE SIMPLICITÉ

Charcuteries contaminées par la salmonelle, chips contaminées par un détergent. Le retrait des rayons de certains produits alimentaires s'impose de plus en plus souvent pour cette raison. C'est pourquoi l'hygiène et la sécurité alimentaire revêtent la plus grande importance dans l'industrie de transformation des denrées alimentaires. En tant que fabricant de coffrets de distribution, de réseau et de serveur destinés à l'industrie de transformation des denrées alimentaires, Rittal accorde une importance majeure à la sécurité alimentaire. Comme en témoigne la gamme Rittal Hygienic Design dont la conception hygiénique optimale se concrétise par un nettoyage convivial et une rentabilité accrue.

Le consommateur entend s'alimenter et se désaltérer sans courir aucun risque sanitaire. Voilà pourquoi les producteurs doivent prévenir, coûte que coûte, tout risque de contamination ou de pollution de leurs denrées alimentaires. Dans la négative, ils ne seraient pas à l'abri d'une dégradation de leur image ou de poursuites en dommages-intérêts. C'est au European Hygienic Engineering & Design Group (EHEDG) [organisation non gouvernementale européenne vouée à l'avancement de la conception et de l'ingénierie hygiéniques] qu'incombe la surveillance de la sécurité et de l'hygiène dans l'industrie de transformation des denrées alimentaires et qu'il appartient d'élaborer des directives en la matière.

Ces directives portent, dans une large mesure, sur le nettoyage hygiénique des machines installés sur les chaînes de production et le long de celles-ci. La conception hygiénique des installations est cruciale pour quiconque prétend les nettoyer à un niveau microbiologique. C'est pour cela que l'adoption de normes spécifiques régissant, par exemple, la nature des matériaux, leur rugosité superficielle et le degré de protection des installations est impérative.

SÉLECTION SYSTÉMATIQUE DE LA CONCEPTION LA PLUS SÛRE

Comme en atteste sa gamme Hygienic Design, Rittal produit des coffrets et armoires destinés aux industries pharmaceutique et agro-alimentaire. Ces articles sont exécutés en acier

inoxydable (AISI 304, rugosité RA < 0,8 µm et classe de protection IP66 conformément à la norme IEC 60 529 ou IP69K conformément à la norme DIN 40 050-9). Leurs boîtiers sont équipés d'un joint d'étanchéité en silicone bleu et remplaçable. Les charnières sont montées à l'intérieur de ces articles et les contours que forment, par exemple, les cordons de soudure et joints d'étanchéité, courent sans interruption à la surface de ces articles. Le dispositif de fermeture se décline dans une version singulière particulièrement facile à nettoyer et pourvue d'un joint d'étanchéité spécial.

Les armoires de distribution présentent une pente de 30°, les boîtiers de jonction présentent des bords biseautés de 3°. Contrairement à d'autres fabricants, Rittal a délibérément opté pour une inclinaison plus importante. Cet angle garantit un meilleur écoulement et par conséquent, un nettoyage optimal. Cette géométrie se traduit durablement par un gain de temps appréciable en maintenance et par une réduction sensible de la consommation d'agents de nettoyage et de désinfection. Comme en témoignent ces solutions, Rittal a opté pour la conception la plus sûre.

ACCESSOIRES CONÇUS POUR UNE INSTALLATION IRRÉPROCHABLE

Outre les boîtiers, Rittal propose également une série d'accessoires indispensables

tels que des pattes d'écartement pour fixation murale et pieds de nivellement de telle sorte que l'espace ménagé sous ces armoires et derrière celles-ci demeure parfaitement accessible lors de leur nettoyage. Ces accessoires autorisent l'installation, en toute sécurité, de ces armoires de distribution ou boîtiers de jonction au sein d'un environnement de production.

LES PRESSE-ÉTOUPE BÉNÉFICIENT ÉGALEMENT DE SOLUTIONS HYGIÉNIQUES

Il convient de procéder correctement à l'insertion et à l'étanchement de câbles dans les boîtiers. Il faut veiller à prévenir toute pénétration d'eau ou de poussières dans les armoires, tout en accordant l'attention qu'il mérite à leur nettoyage.

Rittal assure également la distribution en Belgique des presse-étoupe Hummel. Hummel propose deux presse-étoupe conçus pour l'industrie alimentaire : HSK-Inox-HD-Pro et HSK-Inox-HD. Ces deux presse-étoupe exécutés en Inox 1.4404 (ou AISI 316L) se caractérisent par une plage de températures comprise entre - 40 °C et + 120 °C. La gamme Pro est particulièrement adaptée aux environnements dont le nettoyage s'effectue à la mousse. La gamme Inox-HD est plutôt conçue pour le nettoyage sous haute pression.

BRADY



ÉTIQUETEUSE BMP41

La garantie pour des performances optimales dans des conditions difficiles. Fiable pour les travaux les plus détaillés et suffisamment robuste pour une utilisation quotidienne. L'étiqueteuse BMP41 est un modèle indispensable pour les professionnels de l'électricité et des datacom.

Print labels ter plaatse met het QWERTY-toetsenbord, of in batches op kantoor met de Brady Workstation-software. Met de BMP41 labelprinter kunt u sneller doorwerken dankzij de voorgeprogrammeerde labelopties voor draadmarkering, vlaglabels en identificatie van patchpanelen. De BMP41 staat voor u klaar, elke dag opnieuw. Zo betrouwbaar is hij.



BRADY
WHEN PERFORMANCE MATTERS MOST™

DES PERFORMANCES OPTIMALES DANS DES CONDITIONS DIFFICILES

- Aspect et maniement industriels repensés
- Inclut une grande fenêtre transparente permettant de voir la cartouche installée
- Surmoulage en caoutchouc texturé facilitant la prise en main et la manipulation
- Couleurs extérieures améliorées pour une meilleure visibilité sur le terrain
- Résiste à des chutes de 1,2 m pour une durabilité renforcée

FACILITÉ D'UTILISATION

- Une solution fiable pour un travail minutieux
- Création pratique d'étiquettes avec une variété d'options de type d'étiquette
- Facilite la création d'étiquettes grâce au clavier QWERTY ou au logiciel Brady Workstation
- Réalisation rapide de travaux d'impression d'étiquettes par lots
- Batterie NiMH rechargeable longue durée
- Microprogramme pouvant être mis à niveau par l'utilisateur
- Accessoires facilitant l'utilisation

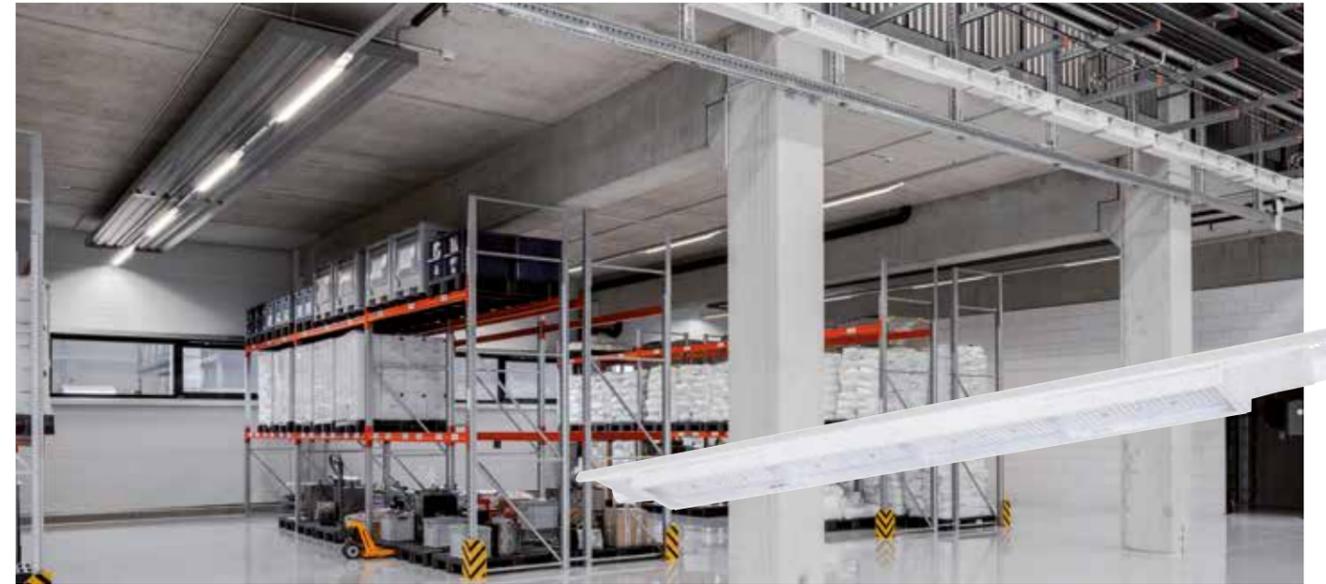
MULTIFONCTION

- Utilisation d'une variété d'applications
- Inclut des touches d'accès rapide sur le terrain idéales pour les professionnels de l'électricité et des datacom
- Impression d'étiquettes (continues et pré dimensionnées) allant jusqu'à 25 mm de large
- Étiquetage au point d'application
- Impression de 33 mm par seconde à 300 dpi
- Options de type d'étiquette prédéfinies pour le marquage de fils, les étiquettes drapeaux, les panneaux de connexion et bien plus encore

UNE OFFRE DE CONSOMMABLES ÉTENDUE

- Consommables durables et distincts
- Cartouches uniques basées sur vos besoins d'étiquetage
- 12 matériaux de base et plus d'une centaine de cartouches d'étiquettes continues et pré dimensionnées différentes
- Étiquettes auto-protégées rotatives en vinyle, manchons thermorétractables, étiquettes à enrouler pour fils et câbles, matériaux à crochets imprimables BradyGrip et étiquettes en vinyle pour utilisation en intérieur/extérieur proposées dans des cartouches dédiées.

LEDVANCE



LEDVANCE : DES NOUVELLES SOLUTIONS D'ÉCLAIRAGE PROFESSIONNELLES DE HAUTE QUALITÉ

Pour un éclairage puissant et efficace des grands halls, LEDVANCE offre des solutions avec une efficacité énergétique excellente, ainsi que des propriétés anti-éblouissement exceptionnelles ($UGR \leq 22$) produisant un éclairage optimal. Des luminaires LED durables, efficaces et nécessitant peu de maintenance réduisent les coûts d'exploitation. Découvrez le LEDVANCE Low Bay Flex en et la dernière génération de luminaires High Bay.

LEDVANCE LOW BAY FLEX

Les nouveaux luminaires Low Bay Flex ont été développés pour les entrepôts et les centres de logistique, mais également pour les chaînes de production avec des hauteurs de plafond comprises entre 4 et 10 mètres. Cette solution facile à installer et à la belle conception linéaire se distingue par une efficacité élevée pouvant atteindre 160 lm/W et une durée de vie allant jusqu'à 100 000 heures (L80/B10).

Grâce aux diverses possibilités de montage et aux différents angles de rayonnement, le luminaire peut être utilisé dans le cadre d'applications variées, quelles que soient les conditions sur place. Avec ses trois angles de faisceau (étroit (N), large (W) et très large (VW)), le Low Bay Flex couvre une multitude de besoins d'application dans les couloirs étroits des entrepôts, les espaces de rangement ouverts et tout ce qui se trouve entre les deux. Les embouts peuvent être ouverts et les câbles électriques raccordés sans outils.

De plus, le clip prémonté pour le serre-câble permet une installation encore plus aisée. Les luminaires Low Bay Flex sont par ailleurs parfaitement équipés pour le câblage traversant, ce qui simplifie le montage pour les installations plus grandes, et ce, aussi bien en ON/OFF (5 pôles) qu'en DALI (7 pôles). Mentionnons enfin le kit de suspension, un accessoire utile proposé avec une longueur de fil réglable allant jusqu'à 5 m. LEDVANCE offre également une garantie de 5 ans.

LEDVANCE HIGH BAY GEN 4

Pour un éclairage clair et efficace des grands halls, LEDVANCE propose sa gamme de luminaires High Bay, avec un excellent rendement lumineux et une grande efficacité énergétique, ainsi que de bonnes propriétés anti-éblouissement pour un éclairage optimal. LEDVANCE présente les luminaires High Bay Gen 4.

Les nouveaux luminaires High Bay Performance remplacent efficacement les luminaires HID de 250 W/400 W et permettent de réaliser jusqu'à 60 % d'économies d'énergie par rapport aux luminaires basés sur la technologie d'éclairage conventionnelle. Ce sont des luminaires puissants avec un rendement lumineux amélioré allant jusqu'à 150 lm/W et un flux lumineux allant jusqu'à 30 000 lumens. Par rapport aux générations précédentes, l'UGR est également meilleur : jusqu'à $UGR \leq 22$ en combinaison avec un réflecteur ou un réfracteur. Autre nouveauté de cette génération, la version avec détecteur et fonction couloir. Des réglages avancés sont possibles avec la télécommande (disponible séparément comme accessoire). LEDVANCE High Bay Gen 4, destiné aux applications exigeantes, est disponible en 4 000 K et 6 500 K, et offre différents flux lumineux et deux angles de rayonnement (70° et 110°) pour des hauteurs de montage de 6 à 14 mètres. Grâce à un indice de protection IP65, High Bay est particulièrement protégé contre la poussière et l'eau et convient donc à de nombreuses applications différentes dans des environnements industriels. LEDVANCE offre une garantie de 5 ans.



LEDVANCE

SEREZ-VOUS BIENTÔT DANS LE NOIR ? NOUS AVONS LA SOLUTION.



En savoir plus sur
le LED TUBE
T8 PRO UO EM :



PASSEZ AUX TUBES LED CONFORMES À LA RÉGLEMENTATION EUROPÉENNE !

À partir du 25-08-2023, les lampes fluorescentes ne pourront plus être commercialisées dans l'UE conformément à la directive RoHS. Passez alors dès maintenant au LED TUBE T8 PRO UO EM. Ils ont été conçus pour les tâches exigeantes de l'industrie, des entrepôts et du commerce de détail et impressionnent par un flux lumineux pouvant aller jusqu'à 4 100 lm, une durée de vie allant jusqu'à 75 000 heures¹ et une très grande stabilité de commutation. Autres points forts : efficacité jusqu'à 175 lm/W et faible scintillement conformément à l'UE 2019/2020.



¹ L70/B50

² Plus d'information sur les conditions et termes exacts de la garantie sur www.benelux.ledvance.com/garantie-fr



Si vous avez besoin d'un luminaire complet, combinez le LED TUBE T8 avec le robuste boîtier LEDVANCE DAMP PROOF (IK08/IP65).

LEDVANCE titulaire de la marque déposée OSRAM pour les lampes en éclairage général



PANDUIT



INSTALLATION ET INSPECTION HORS TENSION EN TOUTE SÉCURITÉ

Pour minimiser les risques électriques lors de la vérification de l'absence de tension d'une armoire électrique, Panduit a développé la solution VeriSafe. VeriSafe permet de tester la sécurité des applications triphasées et monophasées, dans une plage de tension allant jusqu'à 600 V pour les applications en courant alternatif et continu, en appuyant sur un seul bouton. La procédure de test utilisée est conforme aux recommandations de la NFPA 70E, et aux fonctions de sécurité SIL 3 (IEC 61508-1). VeriSafe a déjà été introduit aux États-Unis il y a quatre ans et est devenu récemment disponible et applicable en Europe avec plusieurs améliorations dans la version 2.0.

LA SÉCURITÉ PAR SIMPLE PRESSION SUR UN BOUTON

VeriSafe 2.0 est adapté aux applications intérieures et extérieures 480/600V CAT IV, telles que les convertisseurs de fréquence et les MCC's pour la distribution de l'énergie mais également pour les applications CAT III jusqu'à 1000V. Une extension importante de VeriSafe 2.0 est le module réseau, disponible en option, qui permet les diagnostics et les rapports en temps réel et la communication de données avec les systèmes type Scada.

PROCÉDURE DE TEST AUTOMATIQUE

VeriSafe 2.0 se compose d'un indicateur avec un bouton de test actionnable depuis l'extérieur d'une armoire électrique et d'un élément intérieur connecté à une ou trois phases et à la terre pour effectuer la procédure de test requise.

En mode normal, c'est-à-dire quand l'équipement est sous tension, les voyants lumineux rouges de l'indicateur sont allumés. Une fois l'équipement mis hors tension, ces indicateurs rouges s'éteignent, ce qui cependant ne garantit pas encore l'absence de tension. Si après appui de l'opérateur sur le bouton de test, le voyant lumineux de l'indicateur passe au vert l'absence de tension est confirmée. Si une tension de 3V ou plus est encore présente, l'indicateur ne passe pas au vert, mais le bouton de test clignote signalant un risque potentiel, dans ce cas l'absence de tension n'est pas confirmée. En option, VeriSafe peut être complété par une serrure électromécanique, pilotable par un des contacts SIL 3 présent sur le module intérieur de VeriSafe, pour plus de sécurité. Pour un technicien ou un inspecteur, cela ne pourrait être plus simple et plus clair.

AVANTAGES DE VERISAFE 2.0

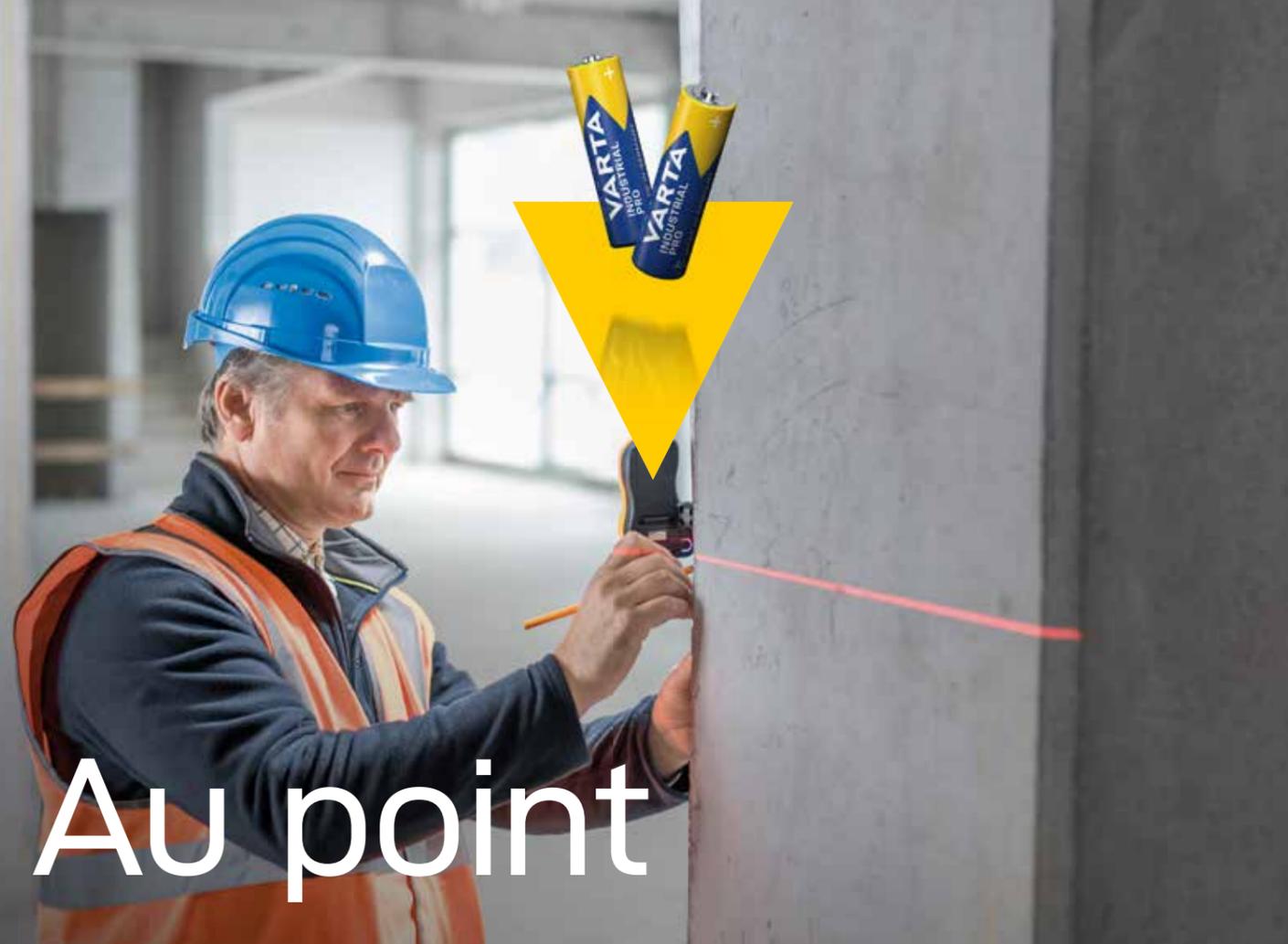
Le principal avantage du VeriSafe 2.0 est la réduction voire l'élimination des risques lors de la vérification de l'absence de tension des équipements électriques. En outre, la solution de Panduit permet également de gagner un temps précieux. En effet, dans la pratique, la préparation et l'utilisation d'un testeur portable, en respectant le processus de contrôle tel que stipulé dans la norme, peuvent prendre plusieurs dizaines de minutes jusqu'à ce que l'absence de tension soit confirmée, et l'ouverture de l'armoire possible en toute sécurité, alors que VeriSafe réduit ce temps à une minute à peine. Enfin, la procédure de test automatisée élimine également le risque d'erreur humaine.

Video:



Site web:





Au point

VARTA Industrial Pro

Gamme dédiée aux besoins professionnels




MADE IN GERMANY
(AAA, AA, C, D)

 **VARTA**

RZB



LINEDO : RIEN QU'UNE LIGNE CONTINUE LUMINEUSE ?

Dans tout projet d'éclairage, l'importance est donnée à la qualité de lumière dans les différentes applications. Mais si on combine dans un luminaire fonctionnalités et performance avec toutes les spécificités nécessaires à la réalisation de projets tertiaires et industriels, nous obtenons le LINEDO de RZB !

C'est une conception visionnaire et repensée : avec LINEDO, RZB révolutionne l'univers des lignes continues lumineuses. Dans la gamme LINEDO, le rail porteur et le luminaire forment un ensemble homogène, et par la même, un système qui permet de réduire notablement le temps et la difficulté de montage

Les avantages et les domaines d'utilisation s'en trouvent quant à eux maximisés, car le module LED intelligent Plug-and-Play est lui aussi un petit bijou technologique : Les platines LED spécialement développées avec un module extrudé en aluminium, parfait profilé minimaliste, les diffuseurs et les optiques parfaitement coordonnés avec une alimentation intégrée.

Ses spécificités techniques sont à la hauteur des applications les plus rigoureuses avec le câblage continu de 5 ou 7 jusqu'à 14 pôles et le degré de protection IP 54 en standard : toutes ces fonctionnalités font de LINEDO une gamme particulièrement efficace, fiable sur le long terme et flexible. Nous garantissons le produit jusqu'à 10 ans avec une durée de vie de 80.000h et un rendement lumineux de 180lm/W.

Ce produit spécialement fabriqué en Allemagne dans la fabrique RZB de Bamberg répond aux multiples et exigeants cahiers de charges avec plus de 85% de solutions apportées sur le marché, mais a un avantage incomparable avec sa facilité et sa rapidité de montage. Vous gagnez plus de 50% de temps de montage !

Prenons un exemple concret d'entrepôt pour éclairer la marchandise dans les longues allées, la ligne continue est la meilleure option. Les LINEDO simples et doubles asymétriques assurent une lumière homogène pour les étagères dans les allées du dépôt. La ligne illuminée à 25-75% ou 50-50% (avec des modules aveugles) est aussi une autre option pour limiter la lumière.

Avec les connecteurs d'angles LINEDO, assembler et électrifier les modules de bandes lumineuses LINEDO en Plug-and-Play est un jeu d'enfant pour illuminer sur mesure !

Le module LINEDO peut être également équipé de capteurs de mouvement leur permettant la détection jusqu'à 15-20m de hauteur et 2,5 mètres le long du profil. De plus, la gestion de lumière Dali permet de

faire fonctionner les modules en combinaison avec les éclairages de secours, les signalétiques de secours, les caméras, les détecteurs d'incendie, etc...

Nous disposons même d'une application web de base LINEDO sur www.rzb.de/en/linedo-webapp ou sur votre smartphone, afin de planifier des projets simples en quelques étapes et d'en obtenir la configuration avec les différents modules nécessaires...

Finalement qualité de lumière et design irréprochables permettent à LINEDO de confirmer sa pertinence non seulement pour les bâtiments industriels et les supermarchés, mais aussi pour les concessionnaires automobiles, les musées ou même les édifices religieux. Quelle gamme de produits !

RZB

