

Selectarc

« Nous travaillons sur la capitalisation du savoir et la “servicisation” de nos activités »

Selectarc poursuit la stratégie initiée il y a quelques années, en particulier dans les domaines du nucléaire, avec l'obtention de la certification ISO 19443, et de la construction navale.

« Comme il n'est pas forcément évident de toujours anticiper les choses, comme c'est le cas dans le contexte économique et géopolitique actuel, il faut avoir une vision, savoir garder ce cap, même si le chemin qui nous y mène change (il faut être agile). On ne peut pas tout sacrifier sur l'autel de la rentabilité immédiate et nous travaillons, en même temps, sur la valeur ajoutée apportée au produit, d'où la servicisation, le centre de formation, la préconisation et les travaux de développement », explique Jean-François Petitet, directeur des opérations de Selectarc.

L'entreprise poursuit la stratégie initiée il y a quelques années (voir STC n°458). « Le nucléaire reste un domaine sur lequel nous nous concentrons. En plus de l'obtention de la certification ISO 19443, nous avons réalisé une très belle année sur ce secteur et nous attendons avec impatience la concrétisation des programmes EPR2 », indique Jean-François

Petitet. Les nouveautés sont les adhésions au Gicat (groupement des industries françaises de défense et de sécurité terrestres et aéroterrestres) et, prochainement, au Gican

(groupement des industries de construction et activités navales). L'entreprise s'est également rapprochée d'acteurs du ferroviaire, tels qu'Alstom et la SNCF.

« L'adhésion à ces groupements permet d'aller plus vite dans le développement sur les filières, en travaillant avec les figures de proue, puis avec leurs sous-traitants via notre réseau de revendeurs. Les secteurs de la sécurité/défense et de la construction navale représentent un potentiel de croissance important pour nous et notre savoir-faire sert les intérêts de ces filières, à la différence de l'aéronautique où l'on a une part de marché désormais significative », poursuit Jean-François Petitet.

En devenant un acteur important de ces industries stratégiques, Selectarc est une cible privilégiée pour les hackers et a dû investir dans la certification AirCyber de BoostAerospace, des moyens humains, matériels et logiciels, et, surtout, la sensibilisation des équipes à la cybersécurité.

TRANSMETTRE LE SAVOIR-FAIRE AUX UTILISATEURS ET DISTRIBUTEURS

L'entreprise a également renforcé son centre de formation en l'équipant de systèmes d'aspiration et doit, maintenant, travailler avec des opérateurs sur l'ingénierie de formation afin de créer des programmes courts, qui ne sont pas assurés par les autres organismes de formation. « Si l'on sait former des personnes en reconversion, la France ne dispose plus de centres spécialisés dans les applications de niche, tels que la maintenance, la réparation et la lutte contre l'usure, qui nécessitent beaucoup d'expérience et s'inscrivent dans le cadre de la RSE. La connaissance des procédés clients, de la métallurgie, etc. s'est perdue au fil des décennies, et notre vocation est de capitaliser sur la formation pour pouvoir transmettre ce savoir-faire aux utilisateurs et aux distribu-



Jean-François Petitet, directeur des opérations de Selectarc : « L'adhésion au Gicat et au Gican permet d'aller plus vite dans le développement sur les filières de la défense/sécurité et de la construction navale ».

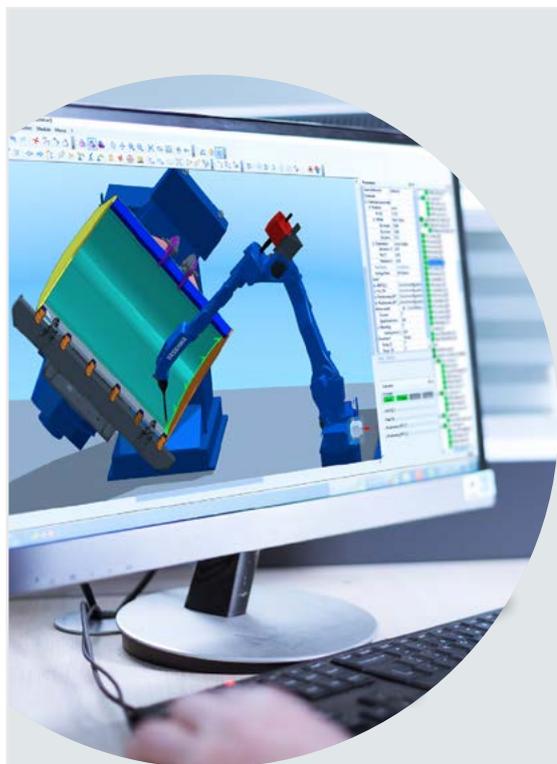
teurs afin qu'ils soient capables de préconiser les produits. Cette approche limite l'exploitation des ressources naturelles, réduit les coûts de maintenance via la prolongation de la durée de vie des équipements clients par soudage et techniques connexes », explique Jean-François Petitet.

Selectarc veut également passer de la culture du produit à la culture de l'application et de l'usage, ce qui se traduit par davantage de prestations de services, de développement à façon dans ses activités.

« Des donneurs d'ordre nous confient leurs alliages pour les parachever. En fabrication additive, nous travaillons des alliages particuliers pour en faire des métaux d'apport utilisables en soudage laser ou traditionnel. Notre valeur ajoutée réside dans l'expertise apportée aux clients », conclut Jean-François Petitet.

Les baguettes optimisent les opérations de brasage

« Nous continuons à promouvoir les gammes de baguettes fourrées de brasage TBW (Tubular Brazing Wire) pour les faire connaître à encore plus d'utilisateurs. Il s'agit de faire sortir ces produits des usines de nos grands clients pour les mettre dans les mains des installateurs », indique Jean-François Petitet, directeur des opérations de Selectarc. Les baguettes TBW, qui sont constituées d'un tube extrudé en argent, sans soudure, mais avec flux incorporé, se caractérisent par des gains en termes de coût, de temps (facilité de mise en forme et d'automatisation), d'optimisation des opérations de brasage (meilleure visibilité au cours de l'opération, moins de nettoyage après brasage...) et de sécurité (aucun contact direct avec le flux, moins de fumées produites...). Les gammes de brasage et d'électrodes sont aussi disponibles sous forme de blister (quelques baguettes seulement) pour les particuliers, comme, prochainement, les bobines de fil.



**LE SALON
GLOBAL
INDUSTRIE** | 6G50

almacam

WELD

Le logiciel de PHL intelligent et automatisé pour optimiser le soudage robotisé complexe

- ✓ Pilotez plusieurs robots avec une seule solution
- ✓ Augmentez le temps productif de vos robots
- ✓ Diminuez le temps et les coûts de programmation
- ✓ Automatisez la détection des collisions
- ✓ Dupliquez vos programmes à l'infini



alma
www.almacam.fr