

RÉPARATION, MAINTENANCE ET INGÉNIERIE DE SYSTÈMES HYDRAULIQUES

Tholéo : un nouveau nom pour La RHC

La RHC devient Tholéo. Cette dénomination se veut représentative des valeurs prônées par le réseau d'hydrauliciens indépendants français depuis son origine. Mais pas seulement. **Les nouvelles structures mises en place et les objectifs ambitieux définis lors de sa dernière assemblée en attestent.**

Désormais, il ne faudra plus parler de La RHC, mais de Tholéo. Après plus de 15 ans d'existence, le réseau des hydrauliciens certifiés change de nom. « *Tholéo peut se traduire par "Puissance hydraulique",* explique Florian Ledroit, président du réseau. *Les racines du nom Tholéo sont composées de Thor, le Dieu de la force et de la puissance, et d'Oléo, qui signifie "l'huile"* ». Un pictogramme constitué du symbole de la pompe hydraulique représenté en bleu, blanc et rouge complète le nouveau logo en insistant sur la qualité française que souhaite représenter le réseau : la « *French Touch de l'Hydraulique* » pour reprendre les mots de ses responsables ! Enfin, la signature « *Réseau d'hydrauliciens certifiés* » permet de souligner et de renforcer le positionnement original du réseau dans le paysage industriel français.

Fédérer les compétences

Car c'est vraiment une démarche atypique qui a présidé à la création, au début des années 2000, de ce qui s'appelait alors La Réparation hydraulique contrôlée. Les membres fondateurs de l'époque souhaitaient avant tout partager leurs solitudes de chefs d'entreprises et mettre leurs savoir-faire en commun afin de développer leurs activités tout en gardant leur indépendance. Un pari qui n'avait rien d'évident sur un marché ultra-concurrentiel, mais qui s'est concrétisé au fil du temps avec la mise en œuvre de nombreux projets communs en termes d'achats, de formation et de qualité, pour n'en citer que quelques-uns.

Aujourd'hui, Tholéo fédère les compétences d'une vingtaine de responsables de TPE et PME offrant un panel complet de services hydrauliques allant de la vente de composants à la réalisation de systèmes complets en passant par la réparation, la maintenance, le tuyautage ou la dépollution... Et les responsables du réseau ne cachent pas leur ambition de parvenir à rassembler 40 à 50 membres dans un avenir proche.



Aujourd'hui, Tholéo fédère les compétences d'une vingtaine de responsables de TPE et PME offrant un panel complet de services hydrauliques.

« *Plus que jamais, notre objectif principal est d'accompagner les dirigeants de TPE et de PME hydrauliques sur les problématiques qu'ils rencontrent quotidiennement et de leur apporter des idées de développement de leurs activités. Le tout dans un esprit de partage, de solidarité et de respect mutuel* », déclare Florian Ledroit. Bien au-delà de la simple mutualisation des achats, c'est donc une véritable fédération des moyens techniques et des ressources humaines qui s'est mise en place au sein du réseau. Tout cela pour le plus grand bien de ses membres mais aussi, et surtout, de ses clients à qui sont proposés un haut niveau de compétence et une offre toujours plus qualitative.

Structuration

Outre le caractère symbolique du changement de nom, d'importantes décisions concrètes ont été prises lors de la dernière assemblée géné-

rale du réseau, organisée à Besançon fin 2017. A commencer par sa structuration autour de cinq commissions permanentes, chapeautées par un animateur au niveau national et appelées à se réunir régulièrement dans le cadre de visioconférences permettant de combiner efficacité et gain de temps en s'affranchissant des problèmes liés aux déplacements. D'une durée volontairement limitée à une heure, ces réunions devront déboucher sur la mise en place de plans d'actions concrets.

Pour ce faire, chaque commission a vu ses objectifs clairement énoncés. La commission « *Valorisation et formation des ressources humaines* » a ainsi proposé la mise en place de nouvelles habilitations hydrauliques Tholéo dont l'objectif est de garantir aux clients du réseau que ses équipes – depuis les magasiniers jusqu'aux collaborateurs sur le terrain en passant par les



Une véritable fédération des moyens techniques et des ressources humaines s'est mise en place au sein du réseau.

commerciaux sédentaires, les techniciens en ateliers et les responsables du SAV – sont bien formés et disposent des compétences leur permettant d'intervenir dans les règles de l'art. Chapeauté par Didier Dallet, dirigeant de la société Hydraulique Aquitaine, la commission a déjà élaboré plusieurs types d'évaluations que chaque chef d'entreprise s'est ensuite chargé de faire passer à ses collaborateurs, débouchant ainsi sur un inventaire précis des compétences au sein du réseau. Quatre niveaux d'habilitation (Fondamentaux et sécurité, Technique/Schéma/Réparation/Sécurité, Méthodes de recherche de pannes, Proportionnelle et électronique associée) ont été définis. Le tout adossé à un parcours de formations sur-mesure assurées par la société In Situ, alternant cours par Webcam et travaux pratiques réalisés au sein des ateliers de certains adhérents référencés. « Cet effort d'habilitation permet d'asseoir notre crédibilité auprès des donneurs d'ordres. Notre objectif consiste à élaborer un véritable label reconnu par l'ensemble de la profession », précise Didier Dallet.

Numérisation et innovation

Industrie 4.0 oblige, le réseau souhaite numériser ses offres de services ainsi que ses outils de travail et de production. Une commission « Numérisation des environnements de travail » a été créée à cet effet. Placée sous la responsabilité de Franck Bracchini (FC Hydro Service), cette commission a présenté plusieurs modes susceptibles d'être partagés par l'ensemble des adhérents. Notamment par la sélection d'une application

permettant de simplifier le traitement administratif des prestations réalisées en ateliers ou dans le cadre du SAV grâce à l'utilisation de tablettes tactiles. Plusieurs membres du réseau, tels que Meca HP, CTDI, Atlantique Hydraulique, Hydrau Mel, PLS, RPS ou ATHP, mettent déjà en œuvre des solutions numériques permettant d'assurer la parfaite traçabilité de leurs interventions tout en réduisant les formulaires papier. « Le travail de la commission sera notamment de s'assurer que tous les membres du réseau puissent engager de telles démarches au sein de leurs entreprises respectives », déclare Franck Bracchini.

« D'importantes décisions concrètes ont été prises lors de la dernière assemblée générale du réseau. »

Le développement de nouvelles technologies et la promotion de l'innovation s'inscrivent également dans les objectifs prioritaires de Tholéo. C'est le rôle de la commission « Innovation et veille technologique ». Son responsable, Gwendal Conan, a présenté les nombreux outils et solutions concourant à faciliter la tâche des collaborateurs de sa propre entreprise, Hydrau Mel à Angers, qu'il s'agisse de micro soudage, de rectification pendulaire de tiges de vérins ou encore de filtration connectée permettant un suivi de la dépollution à distance... « Relativement aisées à mettre en place, ces différentes solutions se traduisent par un retour sur investissement inférieur à un an, affirme Gwendal Conan. Elles présentent en outre l'avantage de motiver nos collaborateurs, gagner en efficacité et en qualité et de nous différencier sur le marché. »

Mutualisation et échanges

Autre objectif prioritaire du réseau Tholéo : le renforcement de la mutualisation des achats, source d'efficacité auprès des clients et d'élargissement du panel de marques et de services proposés par chaque adhérent. La commission « Achats et services », placée sous la responsabilité de Stéphane Wagner (Ethywag) et d'Eric Bouygues (Hydrolec), œuvre à la mise en place d'un reporting permettant d'identifier les points d'amélioration au niveau des prix, des frais de transport et de la qualité du service, tout en se portant garante de l'autonomie de chaque adhérent sur ces différents postes. Parmi les projets à l'étude : la création d'un groupe d'échange sur WhatsApp, une mutualisation des transports à l'échelle du réseau ou encore l'élaboration d'un annuaire recensant les différentes marques et les distributeurs qui les proposent...

Le réseau souhaite numériser ses offres de services ainsi que ses outils de travail et de production



Enfin, les échanges entre les adhérents sur des questions telles que les bonnes pratiques, les exigences réglementaires et la validation des processus relèveront de la commission « *Responsabilité et devoirs du chef d'entreprise* »

Formation et recrutement

Particulièrement concernées par les problèmes liés au recrutement et à la formation d'hydrauliciens, qui peuvent parfois constituer un véritable frein au développement de leurs entreprises, les membres de Tholéo ont engagé une vaste réflexion en vue de pérenniser le métier d'hydraulicien et réduire les coûts de formation et de recrutement.

Les sociétés In Situ et Hydrau Mel ont élaboré à cet effet le logiciel « *Pascal* » qui fournit aux techniciens les informations, procédures et notes de calculs leur permettant d'acquérir en quelques jours seulement les fondamentaux en matière de maintenance hydraulique. Disponible sur tablettes et basée sur huit modules de détermination de raccords, joints, flexibles, distributeurs, filtres... cette

application est actuellement en phase de tests au sein de Tholéo où elle suscite un véritable engouement. Dès mars prochain, le réseau aura la possibilité d'acquérir une version bêta-testeur de ce logiciel. Avant sa commercialisation à l'ensemble des entreprises hydrauliciennes...

« *Tholéo engage une véritable mutation, tant dans son organisation que sur son modèle de développement, assurant un lien opérationnel et organisationnel entre ses membres, conclut Florian Ledroit. A l'heure de la révolution numérique, Tholéo assume pleinement le développement de sa propre communauté, autour du savoir-être et du savoir-faire.* » ■



Le développement de nouvelles technologies et la promotion de l'innovation s'inscrivent dans les objectifs prioritaires de Tholéo

dirigée par Florian Ledroit, président du réseau Tholéo et de la société ATHP. Cette commission constituera également un espace adéquat pour rompre l'isolement du chef d'entreprise qui pourra échanger avec ses pairs sur des problématiques communes.



Les membres de Tholéo ont engagé une réflexion en vue de pérenniser le métier d'hydraulicien et réduire les coûts de formation et de recrutement.

VÉRINS HYDRAULIQUES SUR-MESURE

Chabas & Besson : une expérience de longue date

Voilà maintenant plus de 70 ans que Chabas & Besson officie dans le métier de l'hydraulique.

Avec une spécialité pointue : la fabrication et la réparation de vérins hydrauliques sur-mesure.

Une spécificité qu'elle a souhaité démontrer à ses clients et partenaires à l'occasion d'un tech-day organisé fin 2017 sur son site vendéen. Avec de nombreuses preuves à l'appui !

« **M**ieux se connaître », « procéder à des échanges techniques approfondis », « nouer des relations de qualité », « renforcer la confiance »... Recensés par Marc Bédère, les objectifs de la journée technique proposée par Chabas & Besson en novembre dernier apparaissent ambitieux. Le responsable de la société vendéenne souhaitait notamment que ses invités puissent constater par eux-mêmes les importantes évolutions dont a bénéficié son entreprise au cours de ces dernières années. Visiblement, le pari a été tenu si l'on en juge par le nombre de per-

sonnes présentes à cette occasion et par l'intérêt suscité par les différents ateliers et exposés techniques qui leur ont été proposés.

création en 1947 et entièrement concentrée sur le vérin hydraulique depuis 1985, l'entreprise a été reprise par Marc Bédère il y a sept ans. Elle a alors opéré un virage stratégique en se recentrant sur la réparation et la fabrication de vérins spécifiques, réalisés à l'unité ou en petites séries.

Le fonctionnement en « mode affaires » est devenu la règle. Depuis leur conception au sein du bureau d'études jusqu'à leur réception par les clients, les projets qui lui sont confiés sont suivis de bout en bout par l'entreprise. Ses quelque cinquante collaborateurs, dont l'ancienneté

Maîtrise complète

à l'origine d'un tiers du chiffre d'affaires de l'entreprise, se développent quant à elles au sein de nouveaux locaux implantés à Fontenay-le-Comte. Effectif depuis 2016, le rapprochement géographique de la fabrication et de la réparation s'avère fructueux en termes de partage d'expériences. Les synergies jouent à plein entre les deux activités.

Fonctionnant dorénavant en flux tirés afin de pouvoir répondre à des clients soucieux de disposer de leurs équipements dans les meilleurs délais, les ateliers ont été dotés de nouveaux équipements leur permettant d'accroître leur autonomie. Un tour à commandes numériques de grande capacité (8 mètres entre-pointe, 1.200 mm de diamètre), plusieurs postes de soudage ainsi que des moyens d'essais et de contrôle sont venus s'ajouter au parc machines existant. Usinage, fraisage, tournage, soudage, rodage, rectification, montage, peinture, tests... l'accent a été mis sur l'intégration des moyens permettant à l'entreprise vendéenne de s'assurer une maîtrise complète de ses opérations.

Chabas & Besson s'engage également sur la parfaite étanchéité de ses produits. Un accord de distribution exclusive des joints et guidages de la société Hunger Dichtungen a été conclu à cet effet dès 2001. Combinant de nombreux profils et matériaux, la vaste gamme de joints développée par le partenaire allemand permet de proposer une étanchéité tenant compte des critères propres à l'application des clients en termes de pression, température, vitesse, contraintes mécaniques, fluide utilisé, environnement du vérin, cadence de travail, etc. Les vérins Chabas & Besson de grosses dimensions et ceux nécessitant des performances élevées sont équipés de joints et guidages Hunger Dichtungen - nommés « Hunger Inside » au sein de



Du plus gros (720 mm de course, alésage 700 mm)...

Issues de l'ancienne société Merle, reprise par Chabas & Besson en 2005, les activités de réparation de vérins hydrauliques toutes marques,

moyenne dépasse la quinzaine d'années, sont entièrement dévolus à cette tâche. La majorité d'entre eux déploient leurs compétences sur le site du Poiré-sur-Vie où sont conçus et fabriqués les vérins neufs.

Il faut dire que Chabas & Besson peut légitimement se targuer d'une expérience de longue date. Spécialisée dans l'hydraulique depuis sa

« Mode affaires »

FÉVRIER / MARS 2018 | FLUIDES & TRANSMISSIONS



... aux plus petits vérins
(390 grammes, course 50 mm, diamètre 20 mm)

l'entreprise vendéenne - et leur étanchéité est attestée par un passage systématique sur un banc d'essais fonctionnant à des pressions pouvant s'élever jusqu'à 780 bar.

Diversité

Forts d'une compétence accumulée de longue date, les collaborateurs de Chabas & Besson ont présenté de nombreux cas d'applications à leurs invités. Issus de domaines très diversifiés, ces derniers ont ainsi eu tout loisir de relier ces exemples aux problématiques qu'ils rencontrent dans le cadre de leurs activités.

Au fil des années, l'entreprise vendéenne a démontré sa capacité à réaliser du plus gros au plus petit vérin. Qu'il s'agisse d'un vérin de 720 mm de course (alésage 700 mm, pression 280 bar) récemment livré sur un navire de déconstruction de plateforme pétrolière offshore en Mer du Nord ou de vérins miniatures d'un poids de 390

grammes (course 50 mm, diamètre 20 mm) utilisés pour l'ouverture et la fermeture des optiques d'un des modèles de la marque automobile Maserati, par exemple. Une autre réalisation récente a concerné un vérin permettant de déplacer de façon synchronisé les neuf rampes de pulvérisation montées sur un engin agricole (diamètre 20 mm, course de 200 à 500 mm, pression 130 bar).

Dans le domaine de l'énergie, un vérin double effet de diamètre 400 mm pour une course de 890 mm, doté d'une tige en acier inox et d'un fût traité nickel-chrome, a été livré pour l'ouverture et la fermeture de vannes sur une centrale hydro-électrique.

Chabas & Besson s'est également spécialisée dans les interventions concernant des secteurs aussi sensibles que les centrales nucléaires de dernière génération. Avec, par exemple, la livraison de vérins pour la commande de vannes de vapeur. D'alésages 125 à 240 mm et de courses 100 à 286 mm, ces vérins sont équipés d'un gicleur pour la recirculation et la régénération de l'huile (en l'occurrence, un fluide HFDR extrêmement agressif). Particulièrement efficaces sur le plan de la sécurité, ils sont dotés de ressorts de rappel permettant de réaliser, sans énergie, 90% de la fermeture de la vanne en 0,1 seconde.

En outre, Chabas & Besson se voit parfois confier la réalisation de vérins pneumatiques. C'est notamment le cas d'un vérin double tige (100 et 60 mm) de diamètre 250 mm utilisé pour le serrage d'une bobine de 1,5 tonne pour le compte d'un client final intervenant dans l'offshore. Une réalisation ayant débouché sur la commande d'une série de 176 vérins similaires, tous équipés

de joints composites en PTFE chargés bronze et de garnitures permettant un bon fonctionnement à sec.

Auto-vérins

Les démonstrations relatives aux auto-vérins Sarrazin ont particulièrement retenu l'attention des participants à la journée technique du 21 novembre dernier. Développés par Chabas & Besson depuis 1997 suite à la reprise du fonds de commerce de la société Application Hydraulique Sarrazin, ces vérins autonomes sont dotés de leur propre génération de puissance. Embarquant moteur électrique, réservoir, pompe hydraulique et bloc fonction au sein d'une cen-



Auto-vérin de relevage de bobines

trale hydraulique intégrée, les auto-vérins se présentent sous la forme d'un ensemble complet et compact et sont particulièrement destinés aux installations difficilement accessibles. Etanches et insensibles aux environnements extérieurs difficiles, ils permettent de s'affranchir de longues tuyauteries, souvent sources de fuites ou de pertes de pression. Leur maintenance limitée les rend aptes à fonctionner dans des domaines exigeants tels que les carrières et cimenteries (ouverture/fermeture de trappes à distance), les ports et les voies d'eau (relevage de passerelles, commande de portes d'écluses),

les matériels militaires (ouverture/fermeture de panneaux scellés pour munitions sur un navire), les stations de biogaz (zone ATEX), les machines spéciales, etc... Différentes versions de vérins autonomes (en ligne, centrale parallèle ou perpendiculaire au vérin, vérin annexe supplémentaire...) sont proposées en fonction de l'application. Dernièrement, Chabas & Besson s'est vu commander une série de plus de 100 auto-vérins destinés à une usine de soudure de rails sur un chantier ferroviaire. La société vendéenne vient également de livrer avec succès 52 vérins autonomes utilisés pour la mise en place de la nouvelle enceinte de confinement de la centrale nucléaire de Tchernobyl (voir à ce sujet l'article paru dans Fluides & Transmissions n° 171)...



52 vérins autonomes ont été utilisés pour la mise en place de la nouvelle enceinte de confinement de la centrale nucléaire de Tchernobyl.



Auto-vérins ATEX installés sur un site de production de Biogaz.

Service en ligne

Au-delà du produit, Chabas & Besson souhaite mettre l'accent sur le service rendu à ses clients. La mise en place de comptoirs de réparation rapide au sein de ses sites du Poiré-sur-Vie et de Fontenay-le-Comte ainsi que l'élaboration de contrats de maintenance de différents niveaux participent de cette volonté. En outre, l'en-

treprise vendéenne vient de dévoiler un tout nouveau service en ligne relatif à la réparation rapide de vérins hydrauliques courants. Destiné à répondre aux interrogations des clients quant au choix entre la réparation ou l'acquisition d'un vérin neuf, la nouvelle application RépaRapid (accessible sur le site web de l'entreprise) permet, en quelques clics, de connaître le prix et le délai d'une réparation et donc, d'identifier la meilleure solution en temps réel.

Alors que, dans le cadre d'une démarche classique, la réparation ne commencera qu'une fois les pièces détachées (joints...) approvisionnées, la mise en œuvre de RépaRapid permet, une fois renseigné le type du vérin à réparer et ses caractéristiques, d'obtenir immédiatement le prix et le délai de la réparation. Il suffit alors au client

d'éditer le devis et de le remettre avec le vérin concerné à Chabas & Besson qui, de son côté, pourra (si nécessaire) procéder à la commande des pièces nécessaires. La nouvelle application se traduit donc par une prise de décision en toute connaissance de cause et un gain de temps appréciable lors de la réparation.

Dans le cas où des opérations non prises en compte sont à prévoir, Chabas & Besson propose un nouveau devis, mais sans pour autant bloquer l'approvisionnement en pièces détachées. Le client est alors libre d'accepter le deuxième devis ou de demeurer sur le premier.

Nouvelles implantations

Chabas & Besson fonde beaucoup d'espoirs sur le développement de ce nouveau service. « Notre développement futur sera basé sur deux axes principaux : un accroissement de nos actions vers les constructeurs d'équipements et une intensification de nos activités de réparation de proximité au bénéfice des utilisateurs », explique Marc Bédère. Une activité d'échange standard de vérin va ainsi être mise en place pour le compte des clients constructeurs, tandis que l'implantation de nouveaux comptoirs est à l'étude, notamment à Bordeaux et à Rennes, en association avec des partenaires locaux.

Déjà certifiée ISO 9001, Chabas & Besson a, par ailleurs, lancé une procédure visant à l'obtention de la version 2015 de cette norme qualité dès le début de cette année.

Sur la base de ces différents projets, et soutenue par une conjoncture favorable, l'entreprise vendéenne prévoit un bon développement de ses activités dans les mois à venir. De 5,7 millions d'euros en 2017, son chiffre d'affaires devrait ainsi passer à 6,2 millions d'euros cette année... ■

70 ANS DE REBONDISSEMENTS

Créée en 1947 dans la région parisienne, Chabas & Besson a une histoire riche de « 70 ans de rebondissements » pour reprendre les termes de Marc Bédère, son actuel dirigeant. Spécialisée à l'origine dans les systèmes hydrauliques, l'entreprise se concentre quasi exclusivement sur la fabrication de vérins hydrauliques à compter de 1985.

En 1993, elle intègre le groupe Serta et s'implante dès 1995 sur son nouveau site du Poiré-sur-Vie, en Vendée.

Suit une période d'acquisitions. D'abord, en 1997, du fonds de commerce de la société Application Hydraulique Sarrazin, spécialiste des auto-vérins. Puis, en 2005, de la société Merle à Aytré (17), spécialisée dans la réparation de vérins hydrauliques.

En 2011, Marc Bédère reprend Chabas & Besson et sa filiale Merle.

En 2015, Chabas & Besson et Merle fusionnent. L'activité Réparation est ramenée en Vendée, à Fontenay-le-Comte.

Aujourd'hui, Chabas & Besson et ses deux marques – Merle et Auto-Vérin Sarrazin – emploie 50 collaborateurs et a réalisé 5,7 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2017.

Les deux tiers de ce montant sont générés par la conception et la fabrication de vérins hydrauliques et le tiers restant par les activités de réparation de vérins toutes marques. ■

INDUSTRIE DU FUTUR

Un « I-4.0 Tour » chez **Bosch Rexroth Vénissieux**

Les responsables d'une vingtaine d'entreprises adhérentes au pôle de compétitivité Mont-Blanc Industries ont été invités fin 2017 à découvrir l'usine Bosch Rexroth de Vénissieux. **Ce véritable « I-4.0 Tour » leur a permis de mieux appréhender la démarche entreprise par le spécialiste du Drive & Control vers l'industrie du futur.** Une stratégie déployée au sein du groupe Bosch dans son ensemble qui, riche de quelque 270 usines dans le monde, valide ses propres solutions 4.0 en interne avant d'en faire profiter l'ensemble de ses clients.

« **M**anufacturiers et fiers de l'être ! » Pascal Laurin, directeur Industrie 4.0 chez Bosch France, insiste sur le fait que « Bosch a toujours considéré que le "manufacturing" constituait un facteur différenciant et un véritable avantage concurrentiel ».

En tant qu'industriel, Bosch sait, en effet, mieux que personne ce dont il a besoin pour accroître sa productivité et progresser sur la route de l'industrie du futur. De fait, 60 % de ses effectifs (390.000 personnes au total) exercent leur activité au sein des 270 usines du groupe dans le monde. Les quatre grands domaines d'activité de Bosch (solutions pour la mobilité, techniques industrielles, techniques pour les énergies et les bâtiments, biens de consommation) rencontrent des problématiques industrielles différentes, mais sont néanmoins étroitement corrélés entre eux. Conscient de vivre dans un monde connecté, Bosch souhaite que cette connectivité se retrouve au niveau de l'ensemble de ses fabrications. Dans ce contexte, le groupe déploie une stratégie 3 x S (Sensor, Software, Service) afin de devenir une véritable « entreprise de logiciel ». L'objectif est clair : « tout produit Bosch devra être connecté à l'horizon 2020 », annonce Pascal Laurin.

Des écrans tactiles sont déployés afin d'accélérer les remontées d'informations.



© BOSCH REXROTH

Au cœur de la vision de Bosch, l'industrie 4.0 représente tout à la fois des enjeux internes au groupe et des opportunités commerciales. Il ne s'agit pas d'aller vers l'industrie 4.0 « pour se faire plaisir », mais bien dans le but d'accroître la flexibilité et la réactivité de l'entreprise via une orientation client plus marquée, une production évolutive basée sur des standards de communication ouverts et un contrôle de fabrication facilitée par la maintenance prédictive. De cela découlera une meilleure rentabilité de l'entreprise et donc le maintien et le développement des emplois au sein de sites de production pérennes, car « connectés », « adaptatifs » et « modulaires ».

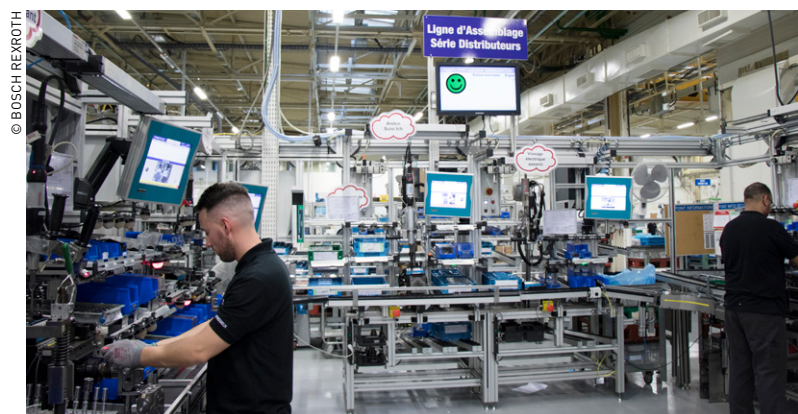
Une démarche « bottom-up »

Les objectifs sont très concrets. Bosch entend faire jouer sa double compétence de fournisseur de technologies et d'utilisateur de celles-ci dans ses usines dans le but de dégager 30% de gains de productivité à l'horizon 2020.

« Nous sommes concepteur, utilisateur et vendeur de nos propres solutions 4.0. Après des phases de test et de validations internes, l'innovation est d'abord au service de la productivité du groupe, puis elle est diffusée et vendue dans un objectif de montée en gamme globale des process de l'écosystème », explique Pascal Laurin. Conscient que l'homme est au centre de ce monde connecté, le groupe a mis en œuvre une démarche « bottom-up » laissant s'exprimer la créativité dans ses différents sites et divisions afin de répondre à des besoins identifiés. C'est ainsi que la transformation digitale incubée dans les sites de production

Bosch se traduit par l'émergence de 10 projets en moyenne par usine, débouchant sur le lancement d'un total de 400 projets pilotes dans le monde. Une fois déployés sur les sites, ces projets ont vocation à être standardisés au sein de l'ensemble du groupe. Encore une fois, les résultats se doivent d'être rapidement perceptibles. « Pour être adoptés, les projets doivent impérativement dégager un retour sur investissement (ROI) sur 6 à 24 mois », insiste Pascal Laurin.

L'ensemble de l'atelier est concerné par la démarche. La digitalisation d'un site Bosch met



L'atelier de distributeurs hydrauliques de Vénissieux s'est également lancé dans l'aventure 4.0.

ainsi en œuvre différentes solutions au niveau de la chaîne logistique virtualisée (diminution des stocks, transparence), des équipements convertibles (réduction des coûts fixes, interfaces homme-machine efficaces, suppression des ports de charges et des tâches répétitives), de la gestion de l'information dans l'atelier (données en temps réel, zéro papier), de la gestion des énergies, du support de l'opérateur, de la maintenance prédictive, des tests auto-adaptatifs et de l'amélioration de la qualité. Riche de ces différentes « briques » technologiques issues

de ses expériences, Bosch se déclare prêt pour accompagner ses clients industriels dans leur propre route vers l'industrie du futur.

Besoins réels

C'est notamment le cas sur le marché français. Premier employeur industriel allemand dans l'Hexagone avec 8.000 collaborateurs, Bosch y dispose de 22 sites, dont 10 usines. Membre de l'Alliance Industrie du Futur (AIF), Bosch France



L'atelier Joysticks gère plus de 1.700 références de produits finis.

déploie ses solutions 4.0 sur ses différents sites, qu'il s'agisse de l'usine de Rodez labellisée "Vitrine Industrie du futur" par l'AIF, celle de Montdeville, distinguée par un Trophée des usines en 2017, ou encore du site de Robert Bosch Automotive Steering à Marignier qui, en tant que « PME au sein d'un grand groupe », emploie quelque 200 personnes et souhaite privilégier une approche 4.0 très pragmatique.

« Il s'agit avant tout d'identifier clairement le besoin de son entreprise », rappelle Eric Wettel. Le directeur du site de Marignier préconise l'emploi d'une « boîte à outils I 4.0 » en tant que « solution à un besoin réel, dans un contexte spécifique ». Pour autant, « il faut éviter de tout démarrer à la fois et se fixer des priorités », explique-t-il... C'est ainsi, par exemple, que pour répondre à un besoin de communication visuelle simple et instantanée entre le personnel d'expédition et de production, tout en évitant les déplacements à vide des chariots élévateurs, le site de Marignier a privilégié l'utilisation de supports mobiles de type tablettes sur les chariots et d'écrans tactiles en production reliés en Wi-Fi pour la gestion visuelle, instantanée et synchronisée entre les différents acteurs. Par ailleurs, afin de réduire la quantité de documents "papiers" affichés dans l'atelier et dynamiser l'affichage, la solution I 4.0 a consisté en l'utilisation d'écrans tactiles pour la gestion des informations en fonction du besoin de l'utilisateur et du contexte.

Une solution I 4.0 a également été utilisée avec profit au niveau des lignes de production

de Marignier afin d'utiliser les données existantes des stations et serveurs de production en support de pilotage pour l'humain (aide à la résolution des problèmes, décision, pilotage via l'analyse des écarts, pareto...). Un logiciel a été intégré à cet effet aux lignes de production afin de consolider les données disponibles de toutes les stations, les structurer de façon à les rendre utilisables pour les suivis qualité/rendement/analyses des dysfonctionnements et transformer les données existantes en « data mining » compatibles...

Interfaces homme-machines

La démarche vers l'industrie 4.0 est également très avancée chez Bosch Rexroth. Et notamment à l'atelier Joysticks de l'usine de Vénissieux où travaillent 75 personnes à la fabrication de télécommandes hydrauliques et électroniques, à la cadence d'un produit toutes les deux minutes. La communication et le développement des interfaces homme-machine sont particulièrement privilégiées au sein de cet atelier qui gère plus de 1.700 références de produits finis et réalise un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros par an. Des écrans tactiles y sont déployés afin d'accélérer les remontées d'informations tandis que toute une série d'indicateurs ont été conçus afin de permettre la récupération immédiate de l'ensemble des données.

Le développement de l'impression 3D s'inscrit également dans cette démarche. C'est notamment cette technologie qui a permis de réduire de façon notable les délais de prototypage du dernier pédibulateur électronique conçu par Bosch Rexroth. Ce gain de temps s'est révélé déterminant pour l'obtention d'une importante commande auprès de Caterpillar qui vient de décider de doter ses engins de ce nouveau composant. Un succès qui a amené les responsables de l'atelier Joysticks à commander une deuxième imprimante 3D permettant de travailler sur des produits de plus grandes dimensions. La réalité virtuelle, qui permet de superposer le plan 3D du produit avec celui de l'environnement de travail a également fait son entrée dans l'atelier, de même qu'un nouveau procédé d'assemblage faisant appel à la RFID...



L'impression 3D permet de réduire de façon notable les délais de prototypage.

UN OUTIL DE DIFFÉRENCIATION

« L'industrie du futur incluant la digitalisation des entreprises est un axe stratégique fondamental pour nous », affirme Jean-Marc André, directeur du pôle de compétitivité Mont-Blanc Industries. Très impliqué dans la dimension numérique et particulièrement la gestion des données, le pôle, qui regroupe 310 entreprises industrielles dont 95% de PME, a lancé en 2012 le label Mont-Blanc Excellence Industries. Ce référentiel permet aux entreprises d'entrer dans une démarche d'amélioration continue. Celle-ci est renouvelée tous les deux ans sur la base d'un plan d'actions ciblé, lancé après un diagnostic articulé autour de cinq thèmes stratégiques, quatre thèmes transverses et plus de 500 critères d'excellence.



A ce jour, 43 entreprises membres de Mont-Blanc Industries se sont engagées dans cette démarche. « Ce label est un véritable outil de différenciation qui permet aux PME industrielles de se préparer à l'industrie du futur », explique Jean-Marc André. Le label a déjà produit des résultats significatifs sur les performances des entreprises engagées. « Entre deux diagnostics effectués à deux ans d'intervalle et la mise en œuvre d'un plan d'action, on enregistre en moyenne une augmentation de 25% du chiffre d'affaires et de 10% des créations d'emplois », notent les responsables du pôle. « Cette année, nous avons fait évoluer les critères du label pour aller plus loin dans l'accompagnement des entreprises vers l'Industrie 4.0 et la performance globale », poursuit Jean-Marc André. De nouveaux thèmes transverses, notamment la digitalisation ou la gestion des risques, viennent croiser des thèmes stratégiques comme le pilotage de l'innovation, permettant ainsi une approche plus fine pour l'accompagnement vers l'industrie du futur... ■

Plateforme de communication

Last but not least, la mise en œuvre d'ActiveCockpit, plateforme de communication interactive conçue par Bosch Rexroth pour la visualisation et la gestion immédiate des données, s'est traduite par d'importants bénéfices dans le fonctionnement de l'atelier Joysticks de Vénissieux. Grâce à ce logiciel, les paramètres de qualité et de production en cours sont disponibles sur écran tactile et peuvent être directement analysés sur place. Les intervenants disposent en permanence des données de production (disponibilité des machines, durée des opérations, quantités produites...) permettant d'améliorer le process et d'établir de nouveaux standards. Les écarts de production sont affichés et peuvent être corrigés en temps réel. Avec ActiveCockpit, les décisions peuvent être prises rapidement, au sein même de l'atelier. En découlent un gain de temps appréciable ainsi qu'une prévention des erreurs grâce à une connexion directe avec les systèmes de gestion de l'entreprise (ERP, MES).

Outre Vénissieux, ActiveCockpit équipe également plusieurs autres sites de Bosch en France. C'est le cas à l'usine de Mondeville, dans le Calvados, spécialisée dans l'électronique grand public et les objets connectés, qui a été une des toutes premières à l'adopter. Son déploiement sur ce site a abouti à une solution « zéro papier » pour la gestion quotidienne de la qualité et donc un important gain de temps



© BOSCH REXROTH

Chacune des stations de montage est dotée d'un écran permettant à l'opérateur de visualiser les composants et la bonne façon de les assembler.

ture 4.0. Quelque 130 distributeurs sortent quotidiennement de cet atelier qui emploie 90 personnes, gère plus de 450 références de produits – la plupart du temps spécifiques clients – et réalise un chiffre d'affaires annuel de 30 millions d'euros. La taille des locaux permet d'accueillir, si besoin, les engins mobiles des clients pour procéder à des essais et des adaptations de produits.

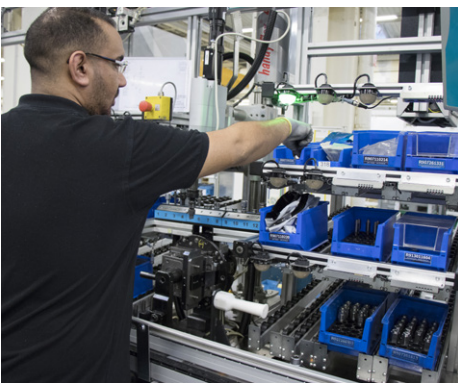
Outre les moyens de fabrication dévolus aux nouvelles générations de distributeurs RS12, RS14 et RS15, l'atelier s'est doté d'équipements de simulation tels que des logiciels pour la modélisation 3D du montage des produits, le paramétrage des outils et la planification des différentes séquences d'usinage. L'impression 3D y monte également en puissance, tandis qu'un projet d'insertion de puces RFID sur les produits est à l'étude afin d'accélérer leur identification et leur traitement. Par ailleurs, des recherches sont menées pour l'amélioration de l'ergonomie des postes de travail.

Les postes d'assemblage et de tests des distributeurs, quant à eux, suivent les principes du Lean Management. Chacune des stations de montage est dotée d'un écran permettant à l'opérateur de visualiser les composants (tiroirs...) et la bonne façon de les assembler. En fin de ligne, les distributeurs font l'objet d'un test d'étanchéité et d'un contrôle de leurs fonctions...

« Ces différentes transformations sont très importantes pour notre usine. L'évolution vers l'industrie 4.0 s'inscrit dans une très belle dynamique, porteuse de nombreuses opportunités pour nos activités », conclut Marc Baeumlin. Le directeur industriel du site de Bosch Rexroth Vénissieux insiste particulièrement sur le partage des expériences afin d'en ti-

rer le meilleur profit. A cet égard, Eric Payan, directeur Digitalisation Process et Marketing de Bosch Rexroth, est fier de mettre en avant le rôle moteur joué par son entreprise. « Bosch Rexroth est à l'origine de la majorité des innovations 4.0 mises en œuvre au sein de l'ensemble du groupe Bosch », affirme-t-il. ■

© BOSCH REXROTH

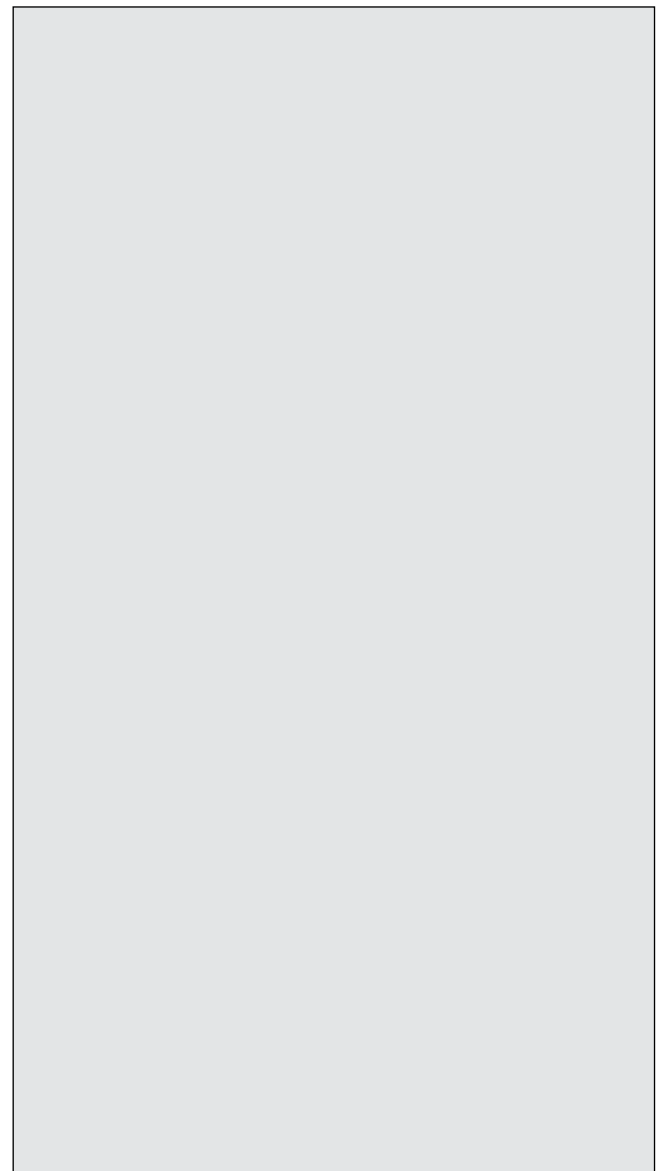


Bosch Rexroth est à l'origine de la majorité des innovations 4.0 au sein de l'ensemble du groupe Bosch.

sur l'impression et la mise en place des documents. Avec, à la clé, un ROI inférieur à un an ! Développée et testée en interne, la solution ActiveCockpit est proposée par Bosch Rexroth à ses clients en configuration standard ou dotée de services spécifiques à leurs projets.

Simulation

L'atelier d'usinage, d'assemblage et de tests de distributeurs hydrauliques de l'usine de Vénissieux s'est également lancé dans l'aven-



LIGNES AUTOMATISÉES ET MACHINES SPÉCIALES

AR Techman célèbre son **renouveau industriel**

A l'occasion de l'inauguration de ses nouveaux ateliers, AR Techman a fait découvrir à ses invités une ligne de production complète réalisée pour le compte de Rémy Martin. **Une incursion dans le monde prestigieux du cognac que la société saintaise souhaite dupliquer à l'avenir.** Et une facette d'un savoir-faire qui se déploie en totale synergie avec les spécialités des autres filiales du groupe Hyd&Au.

« **U**n véritable choix de proximité » ! C'est ainsi que David Mouly, directeur de production de Rémy Martin, qualifie le partenariat entre la grande maison de cognac et la société AR Techman, spécialisée dans la réalisation de lignes automatisées et de machines spéciales. Une proximité géographique, bien sûr, dans la mesure où les deux entreprises ne sont éloignées que d'une trentaine de kilomètres, facilitant ainsi les visites régulières du client chez son fournisseur et le bon suivi de leur projet commun. Mais surtout une proximité technologique, dans la mesure où AR Techman a su, selon David Mouly, répondre en tous points aux attentes de son client « *en termes de sécurité, qualité et performances des équipes* ».

Compétences techniques

« Rémy Martin s'oriente de plus en plus vers la production de cognacs haut de gamme et développe en conséquence une industrialisation

poussée de ses process, précise David Mouly. Nos exigences s'accroissent, que ce soit en interne ou vis-à-vis de nos fournisseurs. Nous avons trouvé la qualité d'expertise que nous recherchions chez AR Techman qui a mis à notre disposition ses spécialistes en sécurité, robotique et mécatronique ».

En fonctionnement dans ses nouveaux ateliers le jour de leur inauguration, la cellule robotisée de palettisation de bouteilles conçue et réalisée par AR Techman pour Rémy Martin était là pour en attester. Et les quelque 60 clients, partenaires et responsables politiques locaux qui avaient honoré la manifestation de leur présence ont pu constater, de visu, la traduction concrète de l'ensemble des savoir-faire de l'entreprise saintaise. Equipé de deux robots Kuka -



Cellule robotisée de palettisation de bouteilles réalisée par AR Techman pour Rémy Martin.

dont AR Techman est intégrateur agréé - et de l'ensemble des automatismes et câbles associés, le nouvel ensemble a été réceptionné à la fin de l'année dernière, puis installé et mis en service chez Rémy Martin début 2018.

AR Techman a achevé en 2017 les travaux d'extension de son bâtiment dont la surface est passée de 1.700 à 3.000 m²





© AR TECHMAN

La nouvelle cabine de peinture permet de traiter des structures pouvant atteindre 13 mètres de longueur.

L'affaire était pourtant loin d'être gagnée au départ. Lors de la remise du projet, en mars 2017, AR Techman se positionnait avec des tarifs plus élevés que ceux de la concurrence, française et européenne... Les responsables techniques et financiers de Rémy Martin se sont alors rendus à deux reprises dans les ateliers de Saintes de l'entreprise pour des visites approfondies qui les ont pleinement convaincus quant à ses nouvelles compétences techniques et organisationnelles.

Nouveaux investissements

De fait, c'est en juin dernier que l'entreprise saintaise a achevé les travaux de modernisation et d'extension de son bâtiment dont la surface est passée en un an de 1.700 à 3.000 m². Parmi les investissements, deux nouveaux ponts roulants sont venus rejoindre les trois existants, portant la capacité de levage à 6,3 tonnes contre 5 tonnes auparavant. L'atelier a vu son fonctionnement optimisé grâce à l'amélioration des flux de production, depuis la réception des matières premières jusqu'à la réalisation des machines complètes.

En fin de circuit, une toute nouvelle cabine de peinture permet de traiter des structures pouvant atteindre 13 mètres de longueur sur 3 mètres de largeur et 3 mètres de hauteur. Cette installation est dotée de deux groupes de soufflage et chauffage et d'un fonctionnement bi-zone permettant l'étuvage par tronçon, auxquels s'ajoutent un groupe d'extraction d'air et un laboratoire de préparation de peinture.

De surcroît, le réaménagement complet des espaces de travail facilite la communication et les échanges entre les différents services de l'entreprise. Notamment l'atelier et le

bureau d'études, où cinq techniciens et deux automaticiens s'affairent à la conception et au suivi des projets spécifiques de leurs clients. Si deux chargés d'affaires sont plus spécifiquement chargés du suivi et de la mise en service des installations chez les clients, les douze collaborateurs travaillant à l'atelier demeurent mobilisables à tout instant pour leur prêter main forte sur les différents sites si le besoin s'en fait sentir.

Les résultats de ces développements techniques et de cette nouvelle organisation n'ont pas tardé à se faire sentir. AR Techman dispose maintenant des atouts pour s'adapter à tous types de réalisations, depuis la fabrication spécifique jusqu'à la production en série.

Pérennité

Forte de ses nouveaux arguments, l'entreprise saintaise a pu faire la différence auprès de Rémy Martin. Et c'est ainsi que, le 5 juillet dernier, le bon de commande était signé pour une affaire de quelque 450.000 euros. Un montant tout à fait significatif pour cette entreprise de 24 personnes qui réalise un chiffre d'affaires global de 3 millions d'euros. Sans compter que ce contrat pourrait être suivi de beaucoup d'autres. « Cette affaire ne constitue qu'un premier pas car Rémy Martin a encore de nombreux projets de développement en cours d'études », pronostique David Mouly...

“ L'appartenance au groupe Hyd&Au constitue un gage de pérennité pour la société AR Techman.

« Nous avons rassuré Rémy Martin sur notre capacité à tenir nos engagements et à respecter nos délais », renchérit Cédric Rouger, directeur technique et commercial d'AR Techman. « La perspective d'un service de proximité – Saintes n'est qu'à 25 minutes de Cognac – est également un atout considérable dont notre concurrence ne peut pas se prévaloir, poursuit-il. C'est la première fois que nous intervenons sur le marché de la production du cognac. Le potentiel est important en Charente, mais nous souhaitons l'étendre dans les grandes régions viticoles, en particulier la Gironde ».

« La perspective d'un service de proximité – Saintes n'est qu'à 25 minutes de Cognac – est également un atout considérable dont notre concurrence ne peut pas se prévaloir, poursuit-il. C'est la première fois que nous intervenons sur le marché de la production du cognac. Le potentiel est important en Charente, mais nous souhaitons l'étendre dans les grandes régions viticoles, en particulier la Gironde ».

Synergies

L'appartenance au groupe Hyd&Au constitue également un gage de pérennité pour la société AR Techman. C'est en effet en 2013 que l'entreprise saintaise a rejoint le groupe familial bordelais. Depuis cette date, les responsables de l'entreprise se félicitent de la confiance retrouvée, tant en interne qu'auprès d'anciens clients qui reviennent

vers elle pour lui confier leurs projets. C'est notamment le cas de la société Piveteau qui lui a demandé la réalisation d'un poste de réparation et de retournement de poutres bois lamellé-collé ou encore d'un autre client historique pour le retrofit d'une ligne de fabrication qu'AR Techman lui avait livré... en 1998 !

AR Techman vient également d'effectuer ses premiers pas à l'export. Notamment au Maroc où, face à un concurrent allemand, elle a pris la commande d'un poste de sciage auprès du fabricant de panneaux CEMA Bois de l'Atlas, à Casablanca. Un projet initié lors d'une visite surprise effectuée fin 2016. « C'est la découverte du nouvel atelier ainsi que les vidéos de présentation de notre savoir-faire qui ont attiré l'attention de ce nouveau client avec qui d'autres projets sont à l'étude », se félicite Cédric Rouger.



AR Techman a pris la commande d'un poste de sciage auprès du fabricant de panneaux CEMA Bois de l'Atlas, à Casablanca (Maroc).

Au-delà des investissements consentis par la nouvelle maison-mère et du renouveau industriel qui en découle, ce sont les synergies développées au sein du groupe Hyd&Au qui expliquent ces succès. Orientée principalement vers les métiers du bois lors de sa création il y a plus de 35 ans, où ses équipements ont acquis une solide réputation en termes de fiabilité et de durée de vie, AR Techman a élargi ses domaines d'intervention à plusieurs autres secteurs. « L'intégration au sein du groupe Hyd&Au nous a permis d'aborder de nouveaux marchés tels que l'agroalimentaire ou l'aéronautique », constate Daniel Leoni, président d'AR Techman et de Samelec et directeur général d'Hyd&Au Fluid. C'est ainsi le cas d'un projet de retrofit de banc de tests de moteurs d'avions auquel la société met actuellement la dernière main...

Combinaison de savoir-faire

Les affaires croisées ont tendance à se multiplier au sein de l'ensemble Hyd&Au. Chargée de la partie hydraulique et automatismes d'un tunnelier pour le compte de NFM, Hyd&Au Fluid, autre filiale du groupe, a ainsi fait appel à AR Techman pour la réalisation des châssis mécano-soudés - dont le plus important mesure 11 mètres de long

sur 1,20 mètre de large et 1,50 mètre de hauteur - destinés à quatre centrales hydrauliques de 10.000 litres chacune ainsi que la fabrication des réservoirs de ces centrales et de leurs carter insonorisés. Suite au succès de ce projet, AR Techman est actuellement en phase de test pour produire en petites et moyennes séries les réservoirs des centrales hydrauliques standard d'Hyd&Au Fluid... L'entreprise saintaise a par ailleurs démontré sa capacité à produire en série les embouts et chenaux des chaînes porte-câbles réalisées par Decril, autre entreprise ayant rejoint le groupe Hyd&Au il y a deux ans.

Parmi les exemples illustrant la combinaison harmonieuse des savoir-faire des filiales du groupe Hyd&Au, AR Techman réalise actuellement un ensemble mécano-soudé destinée à une installation montée sur un navire afin de cartographier le fond des océans. Cet équipement sera doté d'un vérin Veraflex, le tuyautage hydraulique étant pris en

charge par Hyd&Au Fluid et le câblage électrique réalisé par Samelec.

« Du fait des nombreuses compétences que notre groupe a agglomérées au fil du temps, nous sommes maintenant en mesure de prendre en charge la réalisation de lignes de production



Hyd&Au Fluid a confié à AR Techman les châssis de quatre centrales hydrauliques de 10.000 litres destinées à un tunnelier NFM.

complètes mariant l'hydraulique, la mécanique, l'électricité et les automatismes. AR Techman représente l'aboutissement de cette stratégie », conclut David Couillandeu, PDG du groupe Hyd&Au. ■

UN PROJET INDUSTRIEL À LONG TERME

Réunissant un ensemble de compétences en électricité, automatismes, hydraulique, fabrication de vérins et machines spéciales, le groupe Hyd&Au emploie quelque 320 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires de 50 millions d'euros. Outre AR Techman, Hyd&Au chapeaute aujourd'hui plusieurs sociétés aux savoir-faire complémentaires :

— **Hyd&Au Fluid** développe des activités de négoce de composants hydrauliques, de réalisation de systèmes complets et de prestations de services couvrant la réparation, le dépannage sur site, la maintenance, la requalification d'accumulateurs, la connectique et le tuyautage, l'analyse de fluides et la formation. L'entreprise emploie 180 personnes réparties entre le siège de St-Ouen-l'Aumône, en région parisienne et un réseau de 14 agences couvrant le territoire national.

— **L'activité Vérins** rassemble les sociétés Veraflex, spécialisée dans les vérins hydrauliques mécano-soudés depuis plus de 40 ans, et Hyd&Au Vérins, fabricant de vérins spéciaux pour environnements agressifs. Implanté dans le Lot et Garonne, Veraflex vient de procéder à un doublement de sa surface de production qui atteint maintenant les 4.000 m², pour un investissement de 2 millions d'euros (bâtiment + nouvelles machines). L'ensemble de l'activité Vérins réalise un chiffre d'affaires de 4,5 millions d'euros.

— **Samelec**, spécialisée dans les armoires électriques et les automatismes industriels, réalise un chiffre d'affaires de 5,5 millions d'euros et emploie 55 personnes. Basée à Saintes, l'entreprise a ouvert des agences au sein des entités du groupe à St Quentin Falavier (69) et à Vayres (33). Une nouvelle agence est en projet à St-Ouen-l'Aumône (95). Exemple de cette complémentarité : Samelec réalise avec Hyd&Au Fluid la cinématique du prototype de bus électrique Aptis développé par NTL, filiale d'Alstom.

— **Decril**, société acquise en 2015 par le groupe Hyd&Au, spécialisée dans la fabrication de chaînes porte-câbles.

— **Missio Hydraulique**, à Montesquieu (47), plateforme agréée pour la distribution des composants hydrauliques JTEKT HPI.

Cet ensemble s'inscrit dans le cadre d'un « projet industriel à long terme », explique David Couillandeu, président du groupe Hyd&Au. Et cela, tant en France qu'à l'étranger où le groupe, déjà implanté au Luxembourg, au Maroc, à Dubaï et en Inde, souhaite réaliser de 25 à 50% de son chiffre d'affaires à l'horizon 2020. ■

FORMATION OLÉOHYDRAULIQUE ET ÉLECTRIQUE

Air France fait confiance à l'IFC

Voilà maintenant une quinzaine d'années qu'Air France fait confiance à l'IFC pour la mise en œuvre de parcours de formation dédiés à ses collaborateurs. Dernier exemple en date, une troisième promotion de techniciens de maintenance des matériels de piste vient de suivre le cursus oléohydraulique et électrique élaboré par l'institut. Un parcours validé par l'obtention d'un diplôme reconnu à l'échelon national. Fort de ce succès, une quatrième promotion est déjà prévue en 2018 !

Soucieuse de conserver et développer ses compétences en interne, Air France souhaite privilégier la mobilité de ses collaborateurs. La compagnie aérienne leur propose donc des parcours de formation appropriés leur permettant de bénéficier d'évolutions intéressantes tout en satisfaisant les besoins de ses différents services.

« Suite à plusieurs plans de départs volontaires successifs, nous avons été confrontés à des problèmes de sous-effectifs dans certains secteurs. D'où la décision de mettre en place des plans de reconversion afin d'amener les compétences là où nous avons le plus besoin », explique Patrick Mas, responsable de production chez Air France.

Expérience

C'est dans ce contexte qu'Air France fait appel depuis plusieurs années à l'IFC pour l'élaboration et la prise en charge de formations dédiées à ses besoins dans les domaines hydraulique et

électrique. L'expérience de plus de quarante ans dont peut se targuer l'organisme de formation a joué un rôle déterminant dans ce choix. Patrick Mas se souvient de ses premières formations en hydraulique à l'IFC. « C'était en 1983 et j'avais alors particulièrement apprécié la qualité des

supports de cours et le professionnalisme des formateurs », rappelle-t-il. Depuis, l'IFC a continué de se forger une solide réputation en matière de formation hydraulique. C'est donc tout naturellement que

les deux partenaires se sont retrouvés, quelques années plus tard, pour de nouvelles collaborations quand le besoin s'est fait sentir.

Entre autres interventions chez Air France, l'IFC s'est notamment vu confier la formation des techniciens de maintenance des matériels de piste, une activité qui suppose l'intervention de personnels particulièrement qualifiés. L'enjeu

est d'importance puisque, sur le site de Roissy par exemple, ces matériels concernent quelque 700 machines et engins motorisés qui évoluent sur les pistes afin d'assurer la desserte des nombreux avions accueillis quotidiennement par l'aéroport...

« L'expérience de plus de quarante ans dont peut se targuer l'organisme de formation a joué un rôle déterminant dans ce choix.

Démarrée en 2015, l'opération se répète depuis chaque année. Les formateurs de l'IFC se déplacent sur le site de leur client à Roissy où ils assurent des cours à la fois théoriques en salles et pratiques sur les

équipements d'Air France. Les stagiaires passent une semaine par mois en formation sur une période totale de dix mois. Le cursus est sanctionné par un examen donnant lieu à l'attribution d'un CQPM (Certificat de qualification paritaire de la métallurgie), véritable diplôme reconnu à l'échelon national. C'est ainsi que fin 2017, cinq nouveaux stagiaires se sont vu remettre leur

L'IFC s'est vu confier la formation des techniciens de maintenance des matériels de piste, une activité qui suppose l'intervention de personnels particulièrement qualifiés.

