

Le 14 Avril 2009, Pierre HUSAREK Président-Directeur Général du Groupe Sofranel répond aux questions de journalistes du Magazine Contrôles, Essais Mesures

1 Comment qualifiez-vous l'évolution du marché des contrôles non destructifs ?

Le marché des CND est une niche en développement lent, mais relativement régulier. C'est aussi, et surtout, un marché conservateur qui requière une grande expertise technique. Par exemple, le TOFD qui est une technique assez ancienne a mis des années à émerger alors que les fondamentaux et les principes ont été définis et prouvés il y a longtemps.

Et nous sommes encore loin d'une certification pour cette technique ! Preuve que le CND reste conservateur. Les nouveaux matériaux, les nouveaux process de fabrication sont générateurs de nouvelles problématiques de contrôle qui poussent les différentes techniques à évoluer. Sofranel en est une bonne illustration puisqu'en quelques années elle a assimilé et contribué au développement de la technique Phased Array en dynamisant ses ventes au-delà de ses prévisions.

2 Olympus a modifié sa stratégie et a décidé de distribuer lui-même ses équipements. Qu'est-ce que cela implique pour vous et pour vos clients ?

A Sofranel les produits passent mais les hommes restent ! Nos clients continueront donc de bénéficier du même support technique et de la même expertise que par le passé que ce soit en matière de préconisation technique, d'application, de formation, de maintenance et d'étalonnage sur des matériels de toutes les grandes marques. Tous leurs interlocuteurs habituels, chefs produits, technico-commerciaux, SAV demeurent les mêmes ce qui constitue un gage supplémentaire de continuité.

Côté produits Sofranel s'est concentrée ces derniers mois sur la recherche et l'évaluation de nouveaux produits afin de couvrir une gamme tout aussi large que celle d'Olympus. Ainsi nous proposerons dès le mois de mai une nouvelle gamme très large d'appareils de recherche de défauts, de bondtesting, de mesure d'épaisseurs ainsi que de très nombreux traducteurs par ultrasons. Nous avons en effet scellé de nouveaux partenariats de distribution exclusive pour la France et le Maghreb avec les sociétés SONATEST, NDT Solution et DANATRONICS et complété ces gammes par des fabrications propres.

3 Peut-on parler d'un « divorce à l'amiable » avec Olympus ? Pourquoi ?

OLYMPUS au niveau mondial a décidé d'aborder en direct le marché CND ; c'est son choix. Ce n'est pas sans émotion que se termine donc pour nous plus de 35 années d'un partenariat exemplaire avec Panametrics, et plus récemment avec R/D Tech. Mais ainsi va la vie et c'est entre gens raisonnables et dans un climat de respect mutuel que se termine notre collaboration.

4 Comment adaptez-vous votre stratégie de développement à l'évolution du marché ?

La clientèle CND attend principalement de ses fournisseurs compétences multi-techniques, matériels performants, réactivité et SAV efficace. Au travers de nos Chefs Produits, de nos différentes gammes de matériels, de notre couverture régionale dense, d'un Service après-vente réactif et de notre logistique, nous répondons complètement à cette attente depuis des années déjà. Il n'y a donc aucune raison pour que cela change.

Autre vecteur de développement, l'intégration de solutions de contrôle CND dans des systèmes en partenariat avec notre filiale SREM Technologies. Celle-ci nous apporte la double compétence de son Bureau d'Etudes expérimenté, tant en automatisme qu'en mécanique, ainsi que sa capacité de fabriquant/intégrateur.

Nous sommes ainsi l'un des rares fournisseurs en France à disposer d'une double expérience de distributeur et concepteur de matériels ; de même nous sommes capables de proposer la palette des

6 principales techniques en optimisant notre offre à la problématique technique et économique du client. C'est une richesse rare !

5 En conclusion vous êtes serein pour l'avenir ?

Comme tout chef d'entreprise, dans le contexte actuel de crise économique, il est difficile de fixer avec certitude l'avenir à court terme. Par contre j'ai la certitude que Sofranel dispose, et continuera de disposer des fondamentaux techniques et humains requis pour conforter et amplifier sa position sur le marché des CND. Avec plus de 60 salariés intégralement dédiés aux Contrôles Non Destructifs, le Groupe SOFRANEL-SREM, qui vient de fêter ses 50 ans est l'acteur le plus important du marché français de la fabrication et distribution de matériels.

La preuve vivante, s'il en était besoin, que le marché a besoin d'une alternative familiale privée forte face aux offres des multinationales !