

EUROSATORY

À l'école du sur-mesure pour l'électronique complexe

Thierry Reboul, le CEO de Resa Electronique, décrit les contours de la Resa School. Le Francilien ne ménage pas ses efforts pour y former ses opérateurs dédiés à la fabrication d'électroniques complexes, destinées aux applications critiques.

Quelles sont les actualités de Resa Electronique et vos impressions concernant Eurosatory ?

Thierry Reboul : Dans le hall 5B, nous étions un peu excentrés par rapport aux exposants du militaire, mais nous avons rencontré des visiteurs qualifiés, ce qui n'est pas forcément le cas dans les autres halls. Il y a eu une très belle affluence jusqu'au mercredi 17, mais le jeudi fut calme. Au rang des actualités, nous venons d'installer une ligne de production complète supplémentaire (soit deux lignes CMS au total), plus un îlot de production machine, de façon à augmenter nos capacités en câblage. En parallèle, et cela figure dans notre ADN, nous poursuivons la formation de câbleurs : ils effectuent non seulement des retouches, mais aussi des modifications, du câblage filaire et de l'intégration, pour des clients dont les exigences sont plus spécifiques dans les petites et les moyennes séries.

En quoi consiste cette formation ?

T. R. : Nous déclenchons un processus de formation dès que nous éprouvons un besoin de personnel. Grâce à la Resa School créée en 2017, six à huit mois plus tard, cinq à six personnes pourront réaliser du câblage manuel, du vernissage ou piloter des machines, à partir d'un socle de formation idoine.

Nous formons des demandeurs d'emploi aux métiers du brasage et du câblage pour le spatial. Pour cela, nous disposons en salle blanche d'une salle de formation dédiée, similaire à celles utilisées pour la production, et les six mois de formation se partagent entre la théorie en matinée et la pratique dans l'après-midi. France Travail nous épaula pour rechercher les candidats, généralement en reconversion professionnelle. Ils passent des tests et des entretiens, sont évalués sur le plan du savoir-être — essentiel — et seront par la suite embauchés. Au total, la Resa School a formé une trentaine de personnes, qui composent plus de la moitié de nos effectifs.

La démarche porte ses fruits, mais requiert un investissement important. Durant un an, notre responsable méthodes et formation a rédigé un référentiel de formation basé sur les exigences de nos clients ainsi que sur les normes à appliquer. De quoi formaliser notre cœur de métier, à savoir les services que nous proposons à nos clients, et de quelle manière nous transmettons ce cœur de métier ainsi que l'état d'esprit dans lequel nous travaillons sur les produits que nous confient les clients. Celui-ci est résolument tourné vers la fiabilité et la répétabilité des process. Bien que l'essentiel de la production soit effectué par les machines, chaque câbleur s'avère capable



Resa Electronique

“ Notre approche est très personnalisée : nous nous adaptons aux particularités de chaque client afin de bien identifier les nuances techniques que nous formalisons ensuite à nos opérateurs.”

Thierry Reboul,
CEO de Resa Electronique

de réaliser manuellement un produit de A à Z pour des industriels ou des laboratoires. Par ailleurs, dans le cadre des départs à la retraite, nous avons instauré le travail en binôme afin de combler les déficits de compétences, notamment sur les postes à responsabilité. Ces dispositions doivent s'anticiper au moins un an à l'avance.

Quelle est la santé financière de Resa Electronique ?

T. R. : Nos revenus s'élevaient à trois millions d'euros en 2025. Le secteur du militaire assure environ 30 % de nos revenus, contre 30 % pour le spatial classique et 40 % pour le New Space, ce qui explique notamment notre investissement dans des moyens de production

supplémentaires.

Nous avons également quelques touches dans le nucléaire (relativement similaire au spatial en termes d'exigences techniques et de traçabilité), et nous prospectons dans la production d'électronique critique. Nous travaillons pleinement les phases amont de la production avec les clients, afin de bien cerner les particularités de leurs produits avant de débiter la production, car nous intervenons sur des marchés pour lesquels il n'y a pas de présérie : ce savoir-faire nous permet de livrer « sur-mesure » des produits électroniques de très haute technicité en respectant des exigences de qualité très élevées.

PROPOS RECUEILLIS PAR
ARNAUD PAVLIK