

Frédéric Relea (SELA) : « Nous sommes désormais en train d'attaquer le monde des airlines »



Le Journal de l'Aviation a profité du salon Aircraft Interiors de Hambourg pour rencontrer SELA (anciennement Société d'Exploitation du Laboratoire Abadie), implantée à Vic-en-Bigorre, dans Hautes-Pyrénées. Cette entreprise s'est spécialisée dans la fabrication et la commercialisation de systèmes d'éclairages cockpit et cabine, comme nous l'explique Frédéric Relea, son directeur commercial et marketing. Entretien.

Comment SELA est-elle arrivée dans le secteur aéronautique ?

Nous avons commencé au départ par le secteur militaire avec des éclairages cockpit, notamment compatibles avec les jumelles de vision nocturne. Ce sont des éclairages très particuliers qui doivent être filtrés. Il s'agit de panneaux, de platines, d'éclairages sous casquettes. Nous avons par exemple été présents sur tous les Mirage, du Mirage III au Mirage 2000 en passant par le Mirage IV. Nous sommes aussi très présents dans les hélicoptères et Airbus Helicopters est d'ailleurs aujourd'hui notre premier client dans ce domaine.

Mais SELA est un véritable pionnier de l'éclairage !

En effet, la société SELA, c'est cinquante ans d'histoire dans les systèmes d'éclairage. Notre tout premier savoir-faire était le tube fluorescent. Il faut savoir que le PDG de la SELA, Laurent Abadie, est le petit-fils de l'inventeur du tube fluorescent, avec Georges Claude. Nous avons donc produit des tubes fluorescents pendant très longtemps en travaillant le verre, en le mettant en forme. Puis nous avons commencé à remplacer notre gamme de tubes fluorescents, d'halogènes et d'incandescents par des systèmes à LED depuis une quinzaine d'années.

D'où l'intérêt pour la cabine est-il venu ?

À partir de la fin des années 80, le secteur militaire a connu un certain déclin avec la fin de la guerre froide et nous nous sommes alors diversifiés en développant toute une gamme de produits pour le marché civil et notamment pour la cabine. Aujourd'hui nous disposons de toute une gamme d'éclairage cabine, comme des tubes à LED pour les éclairages d'ambiance. Nous réalisons aussi des éclairages secours au sol, des éclairages de sièges comme des spots et des liseuses. La transition a commencé avec l'aviation d'affaires. Nous avons équipé de nombreux Falcon de Dassault, d'avions d'affaires d'Embraer puis avons travaillé avec les centres de complétion d'Airbus et Boeing pour leurs activités VIP et Corporate

Vos solutions dépassent aujourd'hui le seul éclairage ?

Oui, ce que nous montrons aussi ici à Hambourg c'est que nous réalisons aussi des solutions de type Cabine Management System. Nous avons développé une solution baptisée CLEMATIS qui permet, depuis votre smartphone ou votre tablette, de contrôler l'ensemble de l'éclairage cabine et ce, sans avoir à télécharger une application sur les portails d'Apple ou Android. Il suffit en effet de saisir une adresse web, une fois connecté en WiFi, pour pouvoir avoir accès au logiciel qui pilote tous nos éclairages, mais pas uniquement. Nous pouvons aussi contrôler les « *window shades* », la machine à café, l'audio, la vidéo, la température en cabine... Il s'agit là d'un véritable Cabin Management System qui contrôle l'ensemble.

Vous visez désormais l'aviation commerciale ?

L'aviation d'affaires connaît une crise depuis deux ans et nous disposons d'une technologie qui peut être utilisée par les compagnies aériennes pour améliorer le confort de leurs passagers. Ce marché est en effet en croissance, notamment au niveau des modifications cabine et des upgrades. Venant du monde du militaire et du VIP, nous sommes désormais en train d'attaquer le monde des « *airlines* ». Nous pouvons par exemple remplacer les traditionnels éclairages avec des tubes à LED avec la même interface mécanique, ce qui permet de gagner en poids et en durée de vie. Nous pouvons nous interfacer sur le système avion existant si le client préfère, ou venir remplacer le CMS pour une gestion en WiFi et rajouter une solution de divertissement pour les passagers.

Qu'en est-il du support ?

Nous disposons d'une filiale aux États-Unis implantée à Pinellas Park (Floride) qui assemble nos produits envoyés en kit et les distribue sur le marché nord-américain, par exemple pour Dassault Falcon Jet, Bombardier, Gulfstream, Greenpoint... Les sites français et américains assurent les réparations pour l'Europe et l'Amérique du Nord. L'avantage avec nos boîtiers, c'est que nous pouvons avoir un accès à distance à notre équipement via le logiciel du CMS.