

PLAN D'ACTION EN FAVEUR DES PME-PMI DE LA FILIÈRE AÉRONAUTIQUE ET SPATIALE FRANCILIENNE

SUCCESS STORY

ACCOMPAGNER LES PME VERS UNE DEMARCHE D'INTELLIGENCE ECONOMIQUE
« Missions de Renseignement Economique »



TROCHET : un développement international et sectoriel validé

TROCHET AMGGC existe depuis 1949, rachetée en 2000 M. Armand de Tarade en est aujourd'hui le président directeur général. Société d'ingénierie de production en usinage, tôlerie et chaudronnerie, TROCHET œuvre exclusivement dans l'aéronautique. Cette société compte parmi ses principaux clients : Dassault Aviation, Eurocopter, Safran, Zodiac Aerospace, Thales...

La société Trochet AMGGC est certifiée EN 9100.

Monsieur Armand de Tarade nous livre ses impressions :

Recherches d'information sur un potentiel partenaire russe

Recherches de contacts ciblés au sein de grands groupes

→ Comment définiriez-vous en quelques mots cette accompagnement dans le cadre de Perform'Aéro ?

Cette rencontre est venue d'un besoin que j'avais face à une décision stratégique pour mon entreprise. En complément à mon activité française, je cherchais un relais de croissance hors zone euro pour me permettre le développement de nouveaux marchés.

→ Quelles étaient vos attentes et vos besoins en termes d'information ?

Mes démarches individuelles m'ont permis d'identifier des marchés prometteurs, mais dans les pays complexes, l'identification de la valeur de l'information est difficile à appréhender. J'ai donc recherché une source capable de valider la qualité de ma démarche de prospection export.

Dans le cadre de la recherche de diversification de ma clientèle, j'ai identifié un certain nombre de prospects. Mais n'étant pas un spécialiste de ces nouveaux secteurs, j'ai recherché une source pour me donner un éclairage sur la nature des besoins des marchés dans le secteur naval et celui du transport terrestre qui me semblaient être en recherche de PME ayant une expérience de l'aéronautique.

→ Plus d'un an après ces missions quel bilan faites-vous de votre participation ?

Grace aux informations collectées, nous avons pu corriger l'approche commerciale et valider la qualité de nos contacts étrangers. Nous sommes actuellement dans une phase de négociation très avancée avec nos partenaires. Une meilleure connaissance de nos contacts nous a permis de monter en gamme la présentation de notre entreprise.

→ Quels sont pour vous les bénéfices qu'apporte l'approche filière, spécifique à Perform'Aéro ?

Travailler en réseau et chasser en meute est un des points fort de ce programme. Nous établissons plus efficacement des liens entre les acteurs complémentaires. Nous avons déjà initié cette démarche avec SPRING Technologies pour développer une expertise de la CAO, la FAO, la simulation d'usinage ou les outils d'usinage à grande vitesse (UGV).

Au-delà des missions réalisées, les équipes du pôle et des partenaires de Perform'Aéro nous fournissent un appui en termes d'informations et d'opportunités.

TROCHET en chiffres

Création en 1949
18 salariés

2,3 Millions d'euros de C.A.
TROCHET est membre du pôle ASTech

Contact Perform'Aéro
Contact TROCHET SA

Jean-Marie LE STUM - 01 60 79 90 55 - jm.lestum@essonne.cci.fr
Armand de TARADE - 01 30 86 16 95 - a.de.tarade@trochet-eng.fr

Le plan d'action Perform'Aéro est piloté par le pôle de compétitivité ASTech Paris-Region, mis en œuvre en partenariat avec la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie Paris-Ile-de-France et les Chambres de Commerce et d'Industrie de l'Essonne, de Paris, Seine-et-Marne et de Versailles Val d'Oise/ Yvelines. Cette action est cofinancée par la Région Ile-de-France, l'Etat (DIRECCTE) et l'Union européenne. L'Europe s'engage en Ile-de-France avec le Fonds européen de développement régional et le Fonds social européen.

