

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 »



ALKAN : un œil sur ses concurrents et partenaires

Créée en 1923 par Monsieur Robert Alkan, la société éponyme est un équipementier aéronautique. Son cœur de métier repose sur l'étude et la réalisation de systèmes d'emports, de largage et d'éjection de charges destinés aux aéronefs militaires. Elle équipe à ce jour plus de 50 types d'aéronefs différents dans le monde, de l'avion d'entraînement au gros porteur en passant par l'hélicoptère et l'avion de chasse. Présente dans plus de 35 pays, elle compte en son sein environ 150 salariés et travaille pour des clients tels que Thales, Safran, Eurocopter, Saab, Dassault Aviation, Sikorsky et les ministères français et étrangers de la Défense, etc.
Alkan est membre du GIFAS et membre actif du GEAD.

Jean-François LAPY, Directeur de la Politique Industrielle nous livre ses impressions.

Recherches d'informations concurrentielles (Europe)

Recherches d'informations en vue de partenariats (Europe / USA)

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

En tant que PME nous faisons appel à des experts pour nous assister dans notre développement et affiner notre stratégie. La recherche d'informations fait partie des ressources externes à laquelle nous avons recours.

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

Notre concurrence est mondiale, mais les programmes européens ont un impact significatif pour notre marché. Notre connaissance de certains concurrents nécessitait d'être abondée sur des points précis. En plus de leurs santé financières nous nous interrogeons sur leurs références, leurs marchés et leurs potentiels de développement. Cette mission a également répondu à notre questionnement sur les aides publiques (régionales et/ou nationales) sollicitées par nos concurrents. Dans un marché tourné vers l'international nous avons également besoin de partenaires répondant aux mêmes ambitions. Afin d'adresser de nouveaux marchés, nous souhaitons établir des partenariats avec des sociétés capables de répondre autant à nos exigences en sous-traitance qu'à l'apport de nouveaux marchés, notamment aux USA.

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

Les renseignements fournis nous ont permis d'infléchir d'une part et conforter d'autre part des axes de notre politique R&D. Le dispositif a également formé nos équipes à la veille et à l'intelligence économique.

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

Tout d'abord les deux premières missions de renseignement économique sont gratuites pour la PME de la filière francilienne. De plus les actions Perform'aéro sont très opérationnelles, basées sur des experts et un réseau d'accompagnement structuré et efficace.

ALKAN en chiffres

Création en 1923
150 personnes

30 Millions d'euros de C.A.
ALKAN est membre du pôle ASTech

Contact Perform'Aéro Contact Alkan

Jean-Marie LE STUM - 01 60 79 90 55 – jm.lestum@essonne.cci.fr
Jean-François LAPY - 01 45 10 86 16 - lapy@alkan.fr