

THERMOCOAX : L'ART DE LA CROISSANCE A DEUX CHIFFRES

Riche d'une présence de **105 entreprises** réunies sous le pavillon de l'**Île-de-France**, cette rubrique a pour objectif de vous présenter des démarches innovantes et originales.

Votre savoir-faire, loin de l'automatisation, est-il en voie d'obsolescence ?

Il est vrai que notre cœur de métier réside dans les mains de nos collaborateurs. Nos câbles à isolant minéral et les produits finis qui en découlent obéissent à un processus de production laissant très peu de place à la mécanisation. Ces produits servent par exemple au dégivrage aéronautique ou à l'envoi de données dans des conditions extrêmes. C'est un travail proche de l'orfèvrerie qui demande une technique maîtrisée par très peu de professionnels. Ce qui pourrait paraître obsolète pour certains, est en réalité une de nos forces aujourd'hui. Nous parvenons ainsi à réaliser, depuis 2006, environ 10% de croissance par an ce qui est largement au-dessus de la moyenne du secteur.



Quelle est la recette d'une croissance à deux chiffres ? Stratégie ou opportunisme ?

La clé se trouve dans une stratégie risquée mais payante : d'une part, élargir notre gamme de produits pour entrer dans de nouveaux marchés comme celui des semi-conducteurs il y a quelques années. D'autre part, se positionner sur de nouveaux marchés géographiques cette fois, notamment dans les pays émergents. Ces pays ont un besoin élevé en énergie et optent souvent pour le nucléaire, soient 35% de notre CA. Cette combinaison gagnante explique notre expansion et l'amélioration significative du chiffre d'affaire. La pluridisciplinarité nous distingue également de nos concurrents qui sont souvent spécialisés sur seulement un de nos marchés.

Puisque vous réalisez 75% de votre chiffre d'affaire à l'export, le Bourget est-il l'occasion d'augmenter votre portefeuille de clients français ou contribue-t-il à renforcer votre politique d'exportation ?

Le Bourget est un formidable catalyseur de contacts et d'opportunités! Nous y exposons principalement pour cette raison. Notre souhait est d'élargir notre clientèle, peu importe sa nationalité. Cependant, depuis plusieurs années, par la force des choses nous suscitons plus d'intérêt chez les étrangers et notamment les chinois, que chez les français. Dans notre marché très particulier, l'envergure internationale du Bourget promet encore de belles années à notre stand.

Vous pouvez retrouver l'entreprise THERMOCOAX au salon du Bourget sur le Hall 4 Stand F144 et sur son site :

Pour toute information complémentaire :

Stéphane GRANDJEAN

Stephane.granjean@thermocoax.com

+33 1 41 38 80 66

Interview réalisée le 22 Juin 2011 par

Morgan PASCAL et Marie WEYLAND | VIGILANCES