



Activité : Sécurité passive embarquée
Siège social : 26 bd Malesherbes Paris
Effectif : 5
CA à l'export : 400 000 €

Date de création : 2001

12 ans de recherche ont permis à JLMD de mettre au point le Fast Oil Recovery system, « FOR system » ; des circuits additionnels installés en permanence sur chacune des cuves (transport ou soutes) du navire, fournissant la connectivité nécessaire en cas d'incident ou d'accident pour garder le contrôle sur les polluants présents à bord et les évacuer rapidement.

Le FOR system est le seul équipement de ce type bénéficiant d'une notation de classe (BV553) et correspondant aux critères de la « Risk Based Approach ». Il permet :

- De limiter le risque de pollution
- De réduire le temps d'immobilisation du navire en cas de dysfonctionnement

- De réduire l'impact légal et financier d'un incident
- De faciliter le démantèlement en fin de vie du navire

Le Fast Oil Recovery system offre :

- Au navire, des accès de sécurité spécifiques, dédiés et permanents aux soutes et cuves de transport
- Aux opérateurs, des procédures efficaces de gestion d'incident, de communication et de gestion de crise



Type de navire : marchand et militaire
Type de solution : versions nouvelle construction et retrofit disponibles.

UBIFRANCE à vos côtés

Notre volonté d'approcher le marché chinois était freinée par notre manque de connaissance des codes locaux. Le salon Marintech en 2011 a été une opportunité pour nous d'approcher le marché chinois. Nous avons été très sensibles à l'organisation de ce séjour qui ne se bornait pas à l'organisation et la gestion du salon. Ce fut surtout une découverte des usages

chinois et une mise en relation avec des interlocuteurs locaux, privés comme étatiques, capables d'être intéressés par nos offres et de nous aider dans nos démarches commerciales. Les différentes réunions et événements organisés en marge du salon ont été très efficaces. D'une part, pour se saisir des codes chinois en affaires et d'autre part pour

créer des contacts de très bons niveaux, les traducteurs permettant d'effacer la barrière de la langue quand l'anglais n'était plus suffisant.

L'export, c'est gagné !

C'est au cours du salon Marintech 2011 à Shanghai que nous avons rencontré notre agent avec qui nous signions deux mois plus tard un contrat de collaboration. Ce contrat ayant fait l'objet d'échange avec les services d'UBIFRANCE pour vérifier qu'il était adapté. Le relationnel étant fondamental dans les affaires en Chine, nos interlocuteurs d'UBIFRANCE nous ont accompagnés durant les premiers mois, s'assurant de la bonne perception mutuelle des deux parties.

Assez rapidement une stratégie de lancement d'offre a été définie puis déployée. En 2012, nous signions notre première affaire avec un chantier de Tianjin. Ce premier contrat nous permet aujourd'hui de capitaliser sur une success story qui accélère les relations avec les autres acteurs chinois de notre marché. Nos perspectives de développement en Chine sont importantes.

“

Gilles Longuève - Directeur Général

L'accompagnement dans un pays où la relation à l'autre est au centre des négociations est nécessaire si l'on veut éviter les échecs. UBIFRANCE, dans sa capacité à lire le marché chinois et accompagner/coacher les entreprises, nous a permis de gagner un temps considérable et d'éviter beaucoup d'écueils pour aujourd'hui réussir.

”