

MASSON MARINE



ACTIVITÉ	Pièces mécaniques pour navires
SIÈGE SOCIAL	5 rue Henri Cavallier - 89100 Saint-Denis-les-Sens
DATE DE CRÉATION	1908
EFFECTIF	55
CA À L'EXPORT	6 millions EUR
PAYS D'IMPLANTATION	Indonésie

MASSON MARINE est une PME qui fabrique et commercialise des équipements pour la propulsion maritime (réducteurs, arbres de transmission, hélices, propulseurs azimutaux, etc.). Ceux-ci sont adaptés aux navires de travail de taille moyenne, tels que bateaux fluviaux, bateaux de pêche, remorqueurs, navires de surveillance et militaires, cargos, etc. Qualité et réactivité sont des atouts reconnus par les chantiers navals qui font appel à l'entreprise. Près de 80% des ventes sont réalisées hors de France. Sur le grand export, c'est en Asie du Sud-Est que se trouvent les principaux marchés. Ils sont suivis depuis la filiale MASSON MARINE à Singapour.

Jean-François ROUSSIAL Directeur Commercial

« L'objectif de notre mission était de rencontrer les principaux acteurs des ministères des transports afin de promouvoir Masson Marine pour les projets gouvernementaux de construction navale. Grâce à Business France c'est chose faite ! Nous avons rencontré les personnes clés, compris les processus de décisions, répondu à plusieurs appels d'offres et même obtenu nos premiers contrats en Indonésie. »

Business France, l'export gagnant

MASSON MARINE a sollicité le bureau de Jakarta pour une séquence d'actions : un programme de RV organisé en février pour son directeur de filiale singapourienne, avec des décideurs des administrations maritimes. Début avril, une mission de prospection en marge d'un déplacement en Indonésie de notre Secrétaire d'Etat au Commerce Extérieur, en élargissant ces RV à des chantiers navals. Puis, fin avril, un focus group, sur le thème « Green Vessels », auquel MASSON MARINE a associé 4 autres entreprises françaises, intéressées par le marché indonésien.

Daniel BLANC, Chargé d'Affaires International - Bourgogne-Franche-Comté

« Cela fait deux ans que j'accompagne MASSON MARINE, qui a choisi de s'appuyer sur Business France pour accélérer sa croissance à l'export. Nous avons ainsi construit une relation de confiance. L'idée d'un « mini-cluster » informel, associant plusieurs entreprises du maritime pour se présenter ensemble, est très intéressante et porteuse. »