



www.dcmaerospace.com



- Entreprise privée
- Créée en 1987
- Située à Boisbriand
- Entreprise manufacturière - Secteur de l'Aéronautique
- Aviation Commerciale & Militaire

4/1/2010



Secteur d'activités

Pièces de Structures d'aéronefs – Fabrication complète

- Usinage
- Assemblage
- Peinture
- Traitement de surface – placage
- Conception – R&D
- Soudure



4/1/2010



Secteur d'activités

Outillage d'entretien d'aéronefs & Equipement de Servitude



BOMBARDIER




GOODRICH

4/1/2010



Pourquoi le Brésil

Objectifs →  EMBRAER

- Devenir Fournisseur d'outillage de propriété intellectuelle Embraer
- Accès au marché des opérateurs d'avions Embraer
- Obtention d'une licence pour la fabrication des produits Embraer
- Devenir fournisseur de "Pièces d'Aéronefs"
- Développer le marché de l'Amérique Latine



4/1/2010



Expérience Brésil

- Premier Voyage avec MDEIE – Foire L.A.A.D. Avril 2005
- Mission Commerciale – MDEIE - Décembre 2006
- Conférence CCMA – Mai 2007
- Mission Commerciale – MDEIE – Août 2007
- Mission Aérospatiale Canadienne – Octobre 2008
- Participation à la foire Labace – Août 2009
- Mission Commerciale – MDEIE – Novembre 2009
- 15 autres visites au Brésil tous les 3 à 4 mois

4/1/2010





Résultats

- Mai 2007 – DCM devient fournisseur approuvé de Embraer.
- Août 2007 – DCM obtient sa première commande (\$ 300 000).
- Août 2007 – Obtention d’une première commande avec la compagnie aérienne GOL. (\$ 195 000).
- Avril 2008 – Embraer approche DCM pour soumissionner sur les outillages d’entretien pour le Phenom 100.
- Mai 2009 – Embraer approche DCM pour soumissionner sur les outillages d’entretien pour le Phenom 300.
- Juillet 2009 – Visite du département de Qualité de Embraer
- Août 2009 – Signature d’un contrat de license portant sur la fabrication des outillages pour le Phenom 300. (1.2 M \$)



EMBRAER



TAP MAINTENANCE & ENGINEERING



4/1/2010



Constats

- Tenacité et persévérance
- Présence et assiduité sur le marché
- Profiter de l’aide offerte par les Gouvernements et délégués commerciaux en poste à l’étranger (MDEIE, EDC, Chambre de commerce)
- Les Brésiliens vont développer des relations personnelles avant qu’elles deviennent professionnelles et qu’une confiance se développe.
- Ils aiment s’entraider – référer de nouveaux contacts
- Ce sont des gens très chaleureux – similaire à la culture québécoise
- S’imprégner de la culture et des pratiques d’affaires du pays.



EMBRAER

TAP MAINTENANCE & ENGINEERING



webjet



4/1/2010



Nous contacter

DCM Aéronautique

519, rue Papineau

Boisbriand, Quebec

Canada J7G 2B7

Phone: (450) 435-9499

Fax: (450) 435-3378

E-Mail: info@dcm aerospace.com

Site web: www.dcm aerospace.com

Cage Code: L0672

4/1/2010