

Soplami place le client au cœur de son organisation

La PME de Muret spécialisée dans le thermoformage met en œuvre un modèle d'organisation innovant au service de ses clients lui permettant d'atteindre de très hauts niveaux de performance.

Carte d'identité

Création en 1965

Siège à Muret (31)

120 collaborateurs

CA : 13,3 millions d'euros

Spécialiste du thermoformage, Soplami réalise des ensembles pour l'aménagement intérieur des avions et des hélicoptères : carters de pédales, panneaux de plafond, protections de meubles électriques, habillages de sièges, ventilation. « Notre spécificité est d'être capables de dépasser les limites du thermoformage par l'innovation, précise le dirigeant de l'entreprise, Eric Castellano. Nous avons réussi à remplacer un certain nombre de pièces en tôlerie par des plastiques, cela génère des gains importants en compétitivité et au niveau de la masse. » Innovante, Soplami l'est aussi par son organisation, puisque l'entreprise a engagé une démarche de transformation dans la mouvance de l'entreprise libérée. Plaçant le client au cœur de sa réflexion, elle est désormais structurée en équipes multimétier dédiées à un client en particulier, ce qui lui a permis d'améliorer ses performances globales. En dépit de sa taille, la PME est sous-traitant de rang 1 d'Airbus et compte parmi ses clients des donneurs d'ordre comme Latécoère et Dassault Aviation.

Soplami vise l'international

De retour à Aircraft Interiors après plusieurs années d'absence, Soplami espère augmenter sa visibilité à l'international, commente Eric Castellano : « Nous évoluons aujourd'hui sur un marché essentiellement français, le salon nous donne l'occasion de diversifier notre clientèle et de nous étendre au-delà de nos frontières. Nous sommes en train de construire un nouveau bâtiment de 2500 m² dans la zone aéronautique de Casablanca, au Maroc pour augmenter nos capacités de production. Compte tenu de ces moyens accrus et de nos performances en termes de qualité et de réactivité, nous pouvons atteindre de nouveaux clients et de nouveaux marchés. Par ailleurs, le fait de se retrouver dans la même délégation que d'autres acteurs de la Région peut créer des liens et des opportunités. »