



## DTM Infiltrométrie s'introduit sur les marchés étrangers.

### Mots-clés :

[Commercial](#), [Compétitivité](#), [Découverte](#), [Démarche](#), [Développement](#), [Economie](#), [Energie](#), [Environnement](#), [Export](#), [Implantation](#), [International](#), [Marché](#), [Prospection](#), [Stratégie commerciale](#)

- 
- 
- 
- |
- 

*"Le réseau CCI permet de mettre le pied à l'étrier"* – Philippe Danjou, Bourg-en-Bresse

C'est presque par hasard que Philippe Danjou est venu s'installer à Bourg-en-Bresse en 2010. En 2007 il crée son entreprise de mesure d'étanchéité à l'air (infiltrométrie) et de contrôle d'isolation thermique des bâtiments (thermographie) : [DTM Infiltrométrie](#). *"En 2010, lors du salon de l'habitat, la CAPEB m'a proposé un local pour me rapprocher des grandes métropoles comme Lyon ou Genève"*.

Avec 4 collaborateurs et un chiffre d'affaires de 329 000€ (2015), DTM infiltrométrie est une des entreprises le mieux équipée en France pour la mesure de gros volumes. *"Nous réalisons des audits énergétiques couplés à des mesures d'étanchéité pour faire les préconisations les plus justes. Combattre les flux d'air parasites, qui s'infiltrent au travers de l'enveloppe d'un bâtiment, permet d'optimiser la facture énergétique,* explique le dirigeant. Il complète son offre de service avec des formations sur l'étanchéité à l'air pour concevoir, coordonner les chantiers, mettre en œuvre et contrôler efficacement les bâtiments. Il a développé un centre de formation itinérant, validé par l'ADEME et sa marque Praxibat, sous forme d'un atelier posé sur un plateau dont le dispositif est modulable. Il traite de la mise en œuvre de l'étanchéité à l'air et de la ventilation dans les logements.

Membre du [Cluster éco-énergies Rhône-Alpes](#), Philippe Danjou est conscient de l'importance du réseau pour se développer. Il en a fait la première expérience en 2012. A l'époque, il convoitait le marché suisse. Il se souvient qu'il prêt à se lancer : *"J'avais un bureau, une plaquette, un site... mais il me manquait le réseau pour prospector et la culture du pays. En Suisse il n'y a pas la même façon de faire qu'en France car les attentes sont différentes. Cela demande plus de temps de prospection car les Suisses accordent une importance particulière à la proximité avec les fournisseurs, les clients, les partenaires..."*

". Faute de temps, Philippe Danjou a été obligé de mettre de côté ce projet.

Mais grâce à la rencontre des équipes de la CCI en 2015, il a pu réactiver son ambition. *"Le réseau CCI permet de mettre le pied à l'étrier. J'ai assisté dans un premier temps à une présentation du marché Suisse – comment travailler et quelles démarches – à la CCI. Ensuite, je me suis rendu à Genève pour des rencontres BtoB et une présentation des échanges et de la réglementation avec ce pays. Ce premier accompagnement gratuit et de bonne qualité m'a conforté dans ma connaissance du marché suisse"*. Il peut être approfondi par la suite en adhérant à un programme qui réalise des études de marché ciblées et personnalisées par rapport au domaine d'activité. Au regard de son expérience, Philippe Danjou conseille vivement de *"savoir avant d'approcher le marché s'il est porteur et surtout savoir pourquoi et comment on souhaite l'aborder."*

[Retour aux témoignages](#)

**URL source:** <https://www.ain.cci.fr/temoignages/dtm-infiltrometrie-sintroduit-sur-les-marches-etrangers>