



**Première convention d'affaires internationale
tri-services de la défense**

23 & 24 novembre 2011
Parc des Expositions de Bordeaux

www.edm-bordeaux.com

DOSSIER DE PRESSE



Contacts Presse

Territoires & Co – Odile Seiter (+33) 5 56 00 89 50 (+33)6 18 37 06 12 oseiter@territoires-co.com

Congrès & Expositions de Bordeaux - Marie-Sol Fournier (+33) 5 56 11 99 32

Elodie CAMPELLO presse@bordeaux-expo.com

Au 08/11/11

Communiqué de presse

Pourquoi EDM ? Avec qui ?

Quel format ? Pour qui ?

Edito Alain Rousset, Président du Conseil régional d'Aquitaine

I. EDM 2011 : preneurs et donneurs d'ordres font affaire

Regards croisés

Patrick CORBEAU, Responsable des achats d'Aérostructure, DASSAULT AVIATION

Jean-Robert FOURNIER, chargé d'affaires, MECANIQUE AERONAUTIQUE PYRENEENNE

..... p 6

II. Les conférences de EDM 2011

..... p 7

III. REPERES :

Secteur de la défense : les chiffres

Le tissu industriel de la sous-traitance défense en Aquitaine

Extraits d'articles

..... p 9

IV. Des experts partenaires aux commandes : abe et le COGES

..... P 12

V. Fiche pratique et partenaires

..... P 15

Fiches partenaires



Première convention d'affaires internationale tri-services de la défense
23 & 24 novembre 2011 – Bordeaux www.edm-bordeaux.com

EDM, European Defence Meetings est le nouvel évènement biennal proposé et organisé par Congrès et Expositions de Bordeaux les 23 et 24 novembre 2011 au Parc des Expositions de Bordeaux. 400 entreprises internationales (preneurs et donneurs d'ordres), 1 000 participants de 20 pays sont attendus. Environ 7 000 rendez-vous d'affaires devraient être programmés.

Pourquoi EDM ?

Dans le prolongement d'Aérosolutions, manifestation professionnelle de l'aéronautique, spatial et défense, EDM est l'unique carrefour de **rencontres BtoB**, convention d'affaires internationale de la **défense aéronautique - terrestre - navale**.

Objectifs : permettre aux preneurs d'ordre d'accéder à de nouveaux marchés ou de diversifier leur activité et à tous les acteurs de la filière Défense de développer leur réseau, découvrir des technologies émergentes et des savoir-faire innovants.

Avec qui ?

EDM s'appuie sur l'expertise reconnue de professionnels leaders, **abe** (advanced business events) pour la convention d'affaires et le **COGES** pour le secteur Défense et Sécurité.

Quel format ?

Retour sur investissement, gain de temps, entretiens motivés et qualifiés, logistique de participation allégée... : c'est ce que propose ce principe de convention d'affaires, véritable accélérateur de business, que complète une série de conférences et d'ateliers pratiques.

Les rendez-vous d'affaires

Grâce à l'**identification en amont des compétences et des besoins** des participants, via une plate-forme interactive, chacun sélectionne les sociétés qu'il veut rencontrer. La validation croisée des demandes de rendez-vous entre industriels et sous-traitants permet un contact rapide, efficace et direct. Le concept éprouvé et efficient des rendez-vous d'affaires, appliqué pour la première fois au domaine Défense tri-services « aéronautique - terrestre - navale », promet aux industriels de générer du business sans perte de temps et s'assurer de rencontrer les bons interlocuteurs.



Pour qui ?

Les exposants : fournisseurs et sous-traitants, souhaitant promouvoir leurs compétences, produits ou services dans les secteurs suivants :

La production - essais, mesures, contrôles, tests, électronique, électricité, énergie, ingénierie, bureaux d'études, instrumentation, laser, matériaux composites, mécanique, optique, optronique, outillage, robotique, plasturgie, etc.

La maintenance - aéronautique - terrestre - navale, outils de production, etc.

Les services - documentation, environnement, formation, information et prospective, informatique, software, logistique et méthodes de gestion, qualité, sécurité, etc.

Les visiteurs : donneurs d'ordres, venant à la rencontre de potentiels fournisseurs et partenaires industriels. Il s'agit de **responsables** intervenant dans les achats, la sous-traitance, la technique, la R&D, la production, etc.

La part des entreprises françaises présentes sur EDM sera de l'ordre de 60 % (pour 30 % étrangères) – hors représentation des Pavillons nationaux ou délégations. **20 à 25 %** des entreprises françaises sont **aquitaines**.

Les PME témoignent « Un excellent outil de développement commercial »

Eric DUEZ, Directeur des Relations Extérieures, GROUPE SLICOM reconnaît « une grande qualité de l'organisation et l'efficacité des contacts noués. C'est un moyen de resserrer les liens avec des clients actuels, de rencontrer des clients potentiels français et étrangers et obtenir sur place des consultations. Le retour sur investissement est là ! ».

Les donneurs d'ordre le disent

Per GREEN, Commodity Manager Fabrications Corporate Purchasing, VOLVO AERO CORPORATION participant des conventions d'affaires abe.

« La dernière convention d'affaires organisée par abe/BCI Aerospace a constitué une très bonne opportunité pour nous de rencontrer de nouveaux fournisseurs aéronautiques européens. 85 % de notre base de données fournisseurs se situe en effet aux Etats-Unis. Le module de prise de rendez-vous en amont était très efficace : nous pouvions sélectionner les fournisseurs pertinents. Nous en avons maintenant 5 à 8 nouveaux très intéressants que nous allons référencer et rajouter à notre liste des fournisseurs potentiels ».

Ils ont décidé d'être présents sur EDM :

KONGSBERG DEFENCE,
SAFRAN GROUP,
la DIRECTION GENERALE DE L'ARMEMENT,
BOEING DEFENSE SPACE & SECURITY,
THALES SYTEMES AEROPORTES,
les ATELIERS INDUSTRIELS DE
L'AERONAUTIQUE,
ZODIAC AEROSPACE,
PANHARD,

RENAULT TRUCKS,
BAE SYSTEMS,
ROXEL GROUP,
EADS ASTRIUM
DASSAULT AVIATION,
ACMAT,
DAVEY BICKFORD,
ANTONOV,
DCNS...

Avec le support financier de



En partenariat avec





Alain Rousset,
Président du Conseil régional d'Aquitaine

« L'organisation au cœur de la capitale de l'Aquitaine de cette première édition de European Defence Meetings, je la vois comme une reconnaissance : celle de la vitalité du tissu industriel lié au secteur de la défense dans notre région.

Les chiffres parlent d'eux même. L'Aquitaine est la troisième région française par l'importance des industries d'armement qui y sont implantées. Elles emploient plus d'un millier de chercheurs et font vivre directement plus de 20 000 personnes, personnels civils et militaires confondus. Qu'il s'agisse du chasseur Rafale, de l'avion de transport militaire A400M, des hélicoptères Tigre et NH90, du missile balistique M51 ou de l'émergence d'une filière drone, tous ces programmes de défense ont une composante Aquitaine.

Autant dire que les plus beaux fleurons de l'industrie de la défense française sont présents dans notre région, de Dassault à Thalès en passant par Safran et EADS.

Ils ne sont pas seuls. Une pléiade de PME et de sous-traitants s'active qui fabriquent des pièces complexes pour des donneurs d'ordres, dont beaucoup viennent de l'étranger.

L'importance de l'Aquitaine, j'en vois une autre illustration dans l'arrivée cette année de la Structure intégrée du maintien en condition opérationnelle des matériels aéronautiques du ministère de la défense, la Simmad, qui va venir consolider le poids de l'Aquitaine dans le Maintien en condition opérationnelle (MCO).

L'Aquitaine entend bien consolider cette activité industrielle en favorisant l'innovation, la formation, et la synergie entre les différentes équipes. La création toute récente de l'Aerocampus, près de Bordeaux, un centre dédié à l'enseignement et à la formation aéronautique participe de cette vision volontariste. Nous aurons là, demain, un pôle d'excellence.

La création de European Defence Meetings, qui se tiendra tous les deux ans en partenariat avec les organisateurs du salon Eurosatory, vient en quelque sorte récompenser cette politique menée avec constance par la région Aquitaine. C'est dire que le succès d'EDM sera le nôtre ».

EDM 2011 : preneurs et donneurs d'ordres font affaire

Regards croisés d'entreprises présentes à EDM

Du côté des donneurs d'ordres...

2 questions à

Patrick CORBEAU, Responsable des achats d'Aérostructure, DASSAULT AVIATION pour l'Usine de Mérignac (33) qui assure l'aménagement, le montage général et la mise en vol des avions produits par Dassault (Falcon et Rafale)

Que pensez-vous du format

« convention d'affaires » de EDM ?

Ce format est très pratique grâce aux rendez-vous de 20 minutes avec les sous-traitants que nous avons choisi de rencontrer. Sur 100 demandes en moyenne pour notre activité sur l'usine de Mérignac, nous en acceptons environ 30 qui correspondent à nos attentes. Dans un même lieu, nous y rencontrons nos actuels fournisseurs mais aussi de potentiels sous-traitants des quatre coins de France ou de l'étranger, sans coût de déplacement ni perte de temps. C'est aussi le moyen de découvrir de nouvelles technologies : j'ai connu le principe de « Fabrication Directe », élaboré par une PME de la région Aquitaine, il y a 4 ans, lors du salon Aérosolutions (EDM aujourd'hui).

Quel regard portez-vous sur la bonne santé des fournisseurs et les moyens de la garantir ?

Nous qui travaillons actuellement pour moitié avec des PME de la région, et pour le reste avec les autres régions et l'étranger, restons vigilants sur le taux de dépendance de nos fournisseurs. Nous sommes conscients que de notre activité, dépend nombre d'emplois. Aussi, les fournisseurs ont tout intérêt à diversifier leurs secteurs d'activité (Aéronautique, Défense navale, Défense terrestre), ceci permettant de pérenniser l'entreprise, d'accroître le chiffre d'affaires, d'assurer un taux de dépendance acceptable, de réduire les risques économiques suite à la baisse possible d'un secteur d'activité.

Du côté des preneurs d'ordres...

2 questions à Jean-Robert FOURNIER, chargé d'affaires, MECANIQUE AERONAUTIQUE PYRENEENNE

Fabricant d'aérostructures et de sous-ensembles mécaniques pour le secteur ASD (Aéronautique, Spatial, Défense), la société spécialisée en mécanique de haute précision, est basée à l'Aéropole Pyrénées à Serres-Castet (près de Pau – 64), l'entreprise compte 200 salariés. Son activité se répartit à 65 % dans le civil et à 35 % dans la défense.

Que pensez-vous du format

« convention d'affaires » de EDM ?

C'est pour nous un moyen très efficace de développement. A raison de 3 ou 4 conventions d'affaires par an, nous rencontrons plusieurs donneurs d'ordres qui devraient, pour ¼ d'entre eux environ, nous consulter sur de prochains marchés. EDM propose quelque chose de nouveau cette année : la possibilité, pour un opérateur spécialisé aéronautique comme nous, de diversifier nos secteurs d'intervention : pourquoi ne pas aller sur du terrestre ou du naval quand les exigences et critères qualité sont remplis ? La difficulté reste le « bon prix », à ajuster en fonction de nos prix de revient, qui diffèrent selon les séries à produire (*plus important en aéronautique qu'en naval en général*). Mais il faut

se confronter, j'en suis sûr, à ces nouveaux marchés, synonymes de développement.

Comment assurer selon vous la pérennité de l'activité des sous-traitants ?

Si 2011 présage d'un regain d'activité, les entreprises sous-traitantes viennent de traverser deux années difficiles. Pour preuve, nous déplorons une baisse de 15 % de CA pour la MAP en 2010. A partir de tels constats, il nous faut réagir et penser développement : la diversification est un des moyens de trouver de nouveaux marchés. Poursuivre nos relations commerciales avec nos principaux clients ou des « tiers » reste essentiel. Mais le taux de dépendance ne doit pas, selon moi, dépasser les 20 à 30 %.

Les conférences de EDM 2011

Une série de conférences et d'ateliers pratiques complète la convention d'affaires, en donnant des éclairages et des informations techniques sur les thèmes et tendances du marché défense.

Mercredi 23 novembre

10h10 – 10h40 :

Présentation du marché américain avec ses différentes composantes (Procédures fédérales)

Mike Bennis, Directeur Commercial, American Business Development Group

- Etude du budget du Ministère Américain de la Défense
- Fonctionnement des Achats du Ministère Américain de la Défense
- Description des achats sur un plan légal et panorama des différentes lois
- Aperçu du budget 2012

10h45 – 11h50 :

Table ronde sur les drones

Jean-Louis Roch, Thalès Systèmes Aéroportés ; Agence Européenne de la Défense

14h00 – 15h05 :

La Normalisation, un outil stratégique au service de l'innovation

Fabienne Ramirez, Responsable développement AFNOR Normalisation - secteur défense

L'Innovation est plus que jamais placée au cœur des politiques publiques de l'Europe pour créer de la croissance. Dans sa communication "l'Union de l'innovation", la Commission Européenne a proposé 10 mesures phare pour stimuler l'émergence d'innovations. Parmi celles-ci, le rôle de la normalisation est reconnu comme un vecteur de diffusion de l'innovation vers le marché. Allier innovation et normalisation peut donc s'avérer une stratégie gagnante pour le développement de l'innovation.

15h10 – 16h15 :

La démarche achats et politique industrielle de la DAM au travers de marchés liés au projet LMJ

Pierre Vivini, chef du projet Laser Mégajoule - CEA

Après une rapide présentation du LMJ, de sa définition et de son avancée, on présentera les principaux marchés du projet. On décrira ensuite les modalités d'attribution des contrats LMJ ainsi que les règles applicables à ces marchés. Des exemples illustreront ces procédures. On dressera enfin quelques perspectives pour les futurs marchés.

16h20 – 17h25 :

Stratégies autour du maintien en condition opérationnelle des aéronefs d'Etat

Jean-Luc Engerand, PDG de Snecma Propulsion Solide - Groupe Safran, Président de BAAS

Général Denis Guignot, Président d'Aerocampus Aquitaine, Directeur de projet MCO aéronautique 2ADI, ancien commandant du soutien des forces aériennes

En Europe, l'aéronautique marche bien ! Cependant, en y regardant de plus près, il convient de réfléchir sur les évolutions susceptibles de transformer le MCO (maintien en conditions opérationnelles) des avions, la logistique et la maintenance. C'est un domaine peu attractif, mais très rémunérateur. La France, qui avait une position dominante en Europe il y a 20 ans, voit partir les contrats vers les pays du Sud de la Méditerranée pour des emplois de moindre qualification et semble ne plus savoir retenir ses savoir-faire en Europe !

La Grande-Bretagne restructure actuellement les relations entre les ministères et l'industrie privée (cf. Bristol). L'Allemagne déploie des démarches collaboratives très originales sur les programmes Eurofighter, A400M,... entre l'Etat, des Länder et EADS (cf. Manching). Cette conférence présentera quelques idées un peu nouvelles qui devraient être déployées en Aquitaine sur ces sujets.

Jeudi 24 novembre

9h00 – 10h40 :

La protection de l'information stratégique et La sécurité des systèmes d'information au sein des entreprises

Deux intervenants du Ministère de l'Intérieur

10h10 - 10h40 :

Base de données Matériaux pour les industries de la Défense : Comment organiser un référentiel métier Matériau, afin de garantir la traçabilité des informations et la Capitalisation des Retours d'Expériences au cours du cycle de vie des produits

Carlo Lovaglio, Directeur Commercial, Bassetti

Dans les industries de défense, la criticité des applications impose souvent une grande maîtrise des matériaux et une réutilisation de l'expérience passée. Qu'il s'agisse d'une problématique de choix des matériaux, de substitution d'une substance, de maintenance d'un équipement, d'homologation d'une matière ou d'expertise d'avarie, la création d'une base de connaissance interne est souvent indispensable à la mutualisation et à la transmission des savoirs. Les données sur les matériaux composites, sandwichs ou plus classiquement sur les métaux, nécessitent une structuration adaptée répondant aux exigences de chaque entreprise. La société Bassetti accompagne depuis plus de 15 ans les entreprises de ce secteur dans la mise en place de ce type d'outil et propose une méthodologie originale pour organiser l'expertise interne de ses clients.

10h45 - 11h15 :

Présentation de la place de marché interministérielle (marches-publics.gouv.fr) et des portails (ixarm.com et achats.defense.gouv.fr)

Sophie Arènes-Dupas, Directeur de projet portails et Place de Marché, Direction générale de l'Armement (DGA)

Le ministère de la défense ainsi que l'ensemble des ministères et les chambres de commerce et d'industrie mettent en ligne leurs consultations sur la place de marché interministérielle.

Les portails et la « place de marché interministérielle » visent les objectifs suivants :

- Concourir à réduire les dépenses de l'État
- Simplifier l'accès des marchés publics aux opérateurs économiques
- Développer de nouveaux services à valeur ajoutée telles que la notification électronique, les enchères inversées, le coffre-fort électronique, etc.



REPERES

Secteur de la défense : les chiffres

La France possède aujourd'hui une industrie importante et performante, au 2^{ème} rang en Europe, juste derrière le Royaume-Uni. Elle représente **165 000 emplois directs, au moins autant d'emplois indirects et un chiffre d'affaires de l'ordre de 15 milliards d'euros**, dont le tiers environ est réalisé à l'exportation, la France se plaçant au quatrième rang mondial des exportateurs.

L'industrie de défense regroupe une très grande variété d'acteurs de tailles différentes, depuis le maître d'œuvre global jusqu'aux PME détentrices de savoir-faire spécifiques.

On estime à environ 4 000 le nombre de PME impliquées dans les programmes d'armement, dont 1 500 technologiques. Quant aux plus grandes entreprises françaises de défense, leurs performances financières et leur rentabilité se situent dans la moyenne sur le plan mondial.

L'industrie, partenaire de la Défense dans la réalisation des nouveaux équipements

Les contrats de la Défense ne sont pas seulement passés avec de grands opérateurs ; la coopération avec les petites et moyennes entreprises (PME) est un aspect essentiel de la politique industrielle : ces dernières disposent de compétences indispensables et sont à l'origine de nombreuses innovations dans des technologies aussi bien militaires que duales (militaires et civiles).

La modernisation du ministère de la Défense s'articule en une réforme globale, dont les principaux objectifs sont :

- de maintenir l'effort de défense tout en recherchant une meilleure efficacité à moindre coût et en répartissant mieux les moyens ;
- de recentrer les grands organismes sur leur cœur de métier ;
- de dégager des marges de manœuvre budgétaires pour adapter les capacités militaires, notamment les équipements, garantir les normes d'activités et d'entraînement et poursuivre l'amélioration de la condition du personnel civil et militaire.

Le Ministère de la défense et des anciens combattants :

- gère un **budget de 40,8 milliards d'euros pour 2011, dont 37,4 Md'€ pour la mission Défense** soit **2 % du produit intérieur brut (PIB)**, **14,2 % du budget de l'Etat** et **80,3 % des investissements** réalisés par l'Etat.
- emploie près de 301 341 (ETP travaillé), soit environ 320 000 personnes
- possède un patrimoine immobilier de 139 Md€ soit 18 % des actifs de l'Etat,
- suscite et accompagne l'innovation industrielle et technologique en finançant environ 10 % de toute la recherche et développement (R&D) en France, soit 3,58 Md€ de CP.

Source : www.defense.gouv.fr

Le tissu industriel de la sous-traitance défense en Aquitaine

Dans le prolongement d'Aérosolutions, manifestation professionnelle de l'aéronautique, spatial et défense, EDM est l'unique carrefour de rencontres BtoB, convention d'affaires internationale spécialisée dans le domaine de la défense aéronautique-terrestre-navale.

Région Aquitaine : acteur majeur du secteur industriel de défense

Les grands programmes de défense ont tous une part d'Aquitaine : le Rafale, l'A400M, le Tigre, le NH90, le M51, le Laser Mégajoule, le Char Leclerc ou encore le VBCI... Ces programmes de défense alimentent un complexe militaro-industriel unique en France associant les Armées de l'Air, la DGA, les grands groupes et sous-traitants représentant ensemble 37 000 personnes.

EDM Bordeaux consolidera l'identité défense et duale de l'industrie et de la recherche régionale et confortera l'ambition de l'Aquitaine d'être partie prenante des programmes de défense à venir.

Une industrie performante et innovante

L'Aquitaine est riche d'un tissu industriel aux compétences et savoir-faire indispensables aux donneurs d'ordres de la défense. Le réseau de PME-ETI régionales intervient dans des domaines d'activités diversifiés et à la pointe des technologies : ingénierie, logiciels, fonderie, chaudronnerie, mécanique de précision, usinage, soudage laser, traitements thermiques et de surface, matériaux composites hautes performances, systèmes électroniques, bancs d'essais, optronique, systèmes de drones, robotique, maintenance, etc.

Chiffres clés de l'Aquitaine dans l'Aéronautique Spatial Défense

740 établissements, 44 500 salariés dans la filière aéronautique et spatiale (constructeurs, grands donneurs d'ordres et établissements liés : sous-traitants, fournisseurs et prestataires de services) dont **14 700 salariés directement affectés** aux commandes aéronautiques et spatiales dans **28 établissements donneurs d'ordres** (EADS, GROUPE SAFRAN, établissements de la DGA, Direction générale de l'Armement, DASSAULT, SNPE MATERIAUX ENERGETIQUES, THALES, TURBOMECA, etc.)
10 % de l'emploi salarié industriel de la région,

14 % des effectifs salariés nationaux relevant au sens strict du secteur : 3^{ème} région française derrière Midi-Pyrénées et Ile-de-France.

L'Aquitaine, c'est aussi :

La 5^{ème} région d'implantation du ministère de la Défense,

La 2^{ème} de la DGA, Direction générale de l'Armement

La 3^{ème} des industries d'armement (16 000 salariés).

Et plus de 1 000 chercheurs.

Extraits d'articles

Le marché de la sécurité résiste à la crise

Avec la crise budgétaire, le marché de la sécurité ralentit mais reste toujours porteur.

La crise n'entame pas la capacité d'innovation des professionnels de la sécurité, même si les rythmes des dépenses passés ne sont plus de mise.

Signe d'un certain ralentissement après une décennie de croissance à plus de 10 % par an, le marché mondial de la sécurité au sens large n'a progressé que de 5,5 % en 2010, pour atteindre 420 milliards d'euros, selon le cabinet En Toute Sécurité*. Le millésime 2011 s'annonce meilleur, avec une croissance attendue de 7,5 %.

Etats-Unis, Chine et pays du Golfe restent de gros consommateurs d'équipements et de prestations de services. Si l'on ajoute la succession d'événements prévisibles ou non - jeux Olympiques, catastrophes naturelles, émeutes urbaines -, on comprend pourquoi le marché résiste à la morosité ambiante. En France, après un recul historique en 2009, la profession a renoué avec le sourire l'année dernière, avec un chiffre d'affaires de 19,7 milliards d'euros (+ 2,1 %). La rentabilité des sociétés s'est toutefois dégradée et la création d'emplois marque le pas.

*ETS

Les échos.fr

Soutien à l'industrie de défense

L'Union européenne assure environ 28% des livraisons mondiales d'armements. La France, le Royaume-Uni et l'Allemagne figurent parmi les 6 États à l'origine de 90% des exportations mondiales d'armement, aux côtés des États-Unis (50% du marché), de la Russie et d'Israël.

Diplomatie.gouv.net

Des experts partenaires aux commandes : abe et le COGES

CEB, Congrès et Expositions de Bordeaux, gestionnaire d'espaces de congrès et organisateur de nombreux événements – grand public et professionnels – s'appuie sur l'expertise de **abe** (advanced business events), leader international du domaine pour leur rendez-vous d'affaires et du **COGES** (Commissariat Général des Expositions et Salons du GICAT, Groupement des Industries Françaises de Défense Terrestre), organisateur d'Eurosatory, Salon international de la Défense et de la Sécurité terrestres, réalisé en juin les années paires.

Les trois plus importants salons professionnels internationaux de l'industrie de Défense - *le Paris Air Show, Eurosatory et Euronaval* - font déjà appel à **abe**.

Il est donc tout naturel que EDM lui confie son volet Business Meetings.

Eurosatory mobilise les grands industriels du monde de la Défense en collaboration avec abe.

Témoignages ...

**Raymond SCODELLARO, Materials, Mechanical
& International Sourcing - Purchasing Manager chez SAFRAN**

« Pour un groupe comme Safran, participer à de tels événements, c'est l'occasion de rencontrer l'ensemble des acteurs de la supply chain internationale dans un temps et des coûts limités. En outre, la très bonne organisation des rencontres BtoB donne la possibilité d'identifier un grand nombre de prospects ».

**Patrick BAUX, Directeur commercial de SOFOP SA,
spécialisée en mécanique de précision - sous-traitance industrielle**

« abe a construit via ses conventions d'affaires un outil de développement incontournable dans les relations de la supply chain du monde de l'Aéronautique, du Spatial et de la Défense. La dernière participation de SOFOP SA a été un succès ».

**EDM, voulu en alternance avec Eurosatory (juin 2012),
propose aux filières de la Défense un outil performant de "business development".**



Interviews

3 questions à Stéphane Castet, Président Directeur Général, abe



Vous êtes aux côtés des PME et des groupes industriels toute l'année. Que recherchent-ils aujourd'hui ?

SC : « Les PME cherchent à se développer et atteindre des tailles critiques suffisantes pour se maintenir en rang 1* (chez certains donneurs d'ordres) ou en rang 2*. Pour cela, elles pratiquent des opérations de regroupement, acquisition, fusion et création de GIE, Groupement d'Intérêt Economique. Elles visent par ailleurs à maintenir leur compétitivité, en améliorant leurs sources d'approvisionnement ou d'innovation. Enfin, elles projettent de se diversifier en gagnant des parts de marché dans les métiers proches des industries aéronautiques comme les secteurs de la défense, le naval, le ferroviaire et le nucléaire.

Comment les convaincre d'être présents sur les conventions d'affaires que vous montez ?

Il est clair que nous offrons un service où le rapport qualité / prix est très compétitif. Si l'entreprise fait un ratio entre le coût d'organisation de leurs missions de prospection et celui de participation à nos événements, ajoutés au nombre de contacts rencontrés sur place, elle constate alors un fort retour sur investissement.

Pourquoi ? Parce que nos clients sont très qualifiés : les bons contacts associés aux fonctions appropriées. Ce sont essentiellement les équipes achat et technique qui sont décisionnaires et stratégiques de par leur niveau hiérarchique. Enfin, notre offre est globale : il s'agit de rendez-vous d'affaires pour booster le business mais aussi de conférences et ateliers afin de se tenir informés des évolutions et innovations du secteur.

Quelles sont les demandes actuelles des producteurs de salon pour lesquels vous travaillez ?

Leur demande est simple : que nous mettions en place une plateforme de rendez-vous d'affaires et que nous recrutions des donneurs d'ordres opérationnels. Il faut savoir que sur les grands salons internationaux, ce sont les grands patrons et les fonctions stratégiques qui s'y déplacent. »

* Fournisseur de rang 1 : L'entreprise est en relation directe avec le constructeur principal. Elle produit et fournit les sous-ensembles du produit fini. Autre nom attribué : équipementier ou systémier (fabricant de portes, trains d'atterrissage, moteurs, etc.)

Fournisseur de rang 2 : entreprise sous-traitante du fournisseur de rang 1, qui produit et fournit les sous-ensembles d'ensembles.

NB : un fournisseur de "rang 2" peut avoir un statut de fournisseur de "rang 1" dans la filière de sous-traitance.





3 questions au Général Patrick Colas des Francs, Directeur Général, COGES : organisateur du salon EUROSATORY

Comment évolue Eurosatory ?

Et quelles sont les demandes exprimées par les entreprises qui y participent ?

PCF : « Salon de la Défense terrestre depuis son origine, Eurosatory maintient et entretient son cœur d'activité pour lequel il est reconnu comme l'événement le plus complet et le plus important dans le monde. Eurosatory est en constante évolution. L'événement s'adapte en permanence aux besoins du secteur et anticipe les mutations à venir. C'est pourquoi, depuis quelques années, la Sécurité terrestre a trouvé une place grandissante au sein de ce rendez-vous.

Eurosatory est un salon résolument orienté sur les affaires. En tant qu'organisateur, je cherche à répondre toujours mieux aux attentes des entreprises. A côté de la richesse des contacts privés et étatiques sur stands qu'offre Eurosatory, nous avons mis en place dès 1998 toute une palette de services liés au business pour nos exposants, et notamment des rendez-vous d'affaires montrant ainsi notre volonté de faire du salon un accélérateur pour les affaires.

Quelles sont pour vous les clés de la réussite d'un salon ?

Vous laissez penser que les rendez-vous d'affaires en sont une ...

Un salon, c'est avant tout la mise en relation des exposants proposant des matériels et des systèmes avec des visiteurs à la recherche de solutions à une problématique. Il s'agit donc d'une démarche purement Business. Les exposants investissent beaucoup pour être présents à Eurosatory, c'est pourquoi nous devons leur offrir le meilleur retour sur investissement. Les rendez-vous d'affaires constituent incontestablement un outil performant, d'autant plus sur un salon où presque tous les donneurs d'ordres sont présents, ainsi, et c'est essentiel, qu'un large panel d'équipementiers et de sous-traitants innovants, offrant une possibilité de choix.

Faire appel à abe, l'organisateur le plus performant dans les conventions d'affaires, est un gage de succès pour gérer un volume très important de rendez-vous et permettre aux exposants de réaliser le maximum d'entretiens avec les bons interlocuteurs présentant les bonnes solutions.

Pourquoi Eurosatory s'investit comme co-organisateur d'EDM à Bordeaux ?

Eurosatory a lieu tous les deux ans. Ce qui est un rythme judicieux pour un salon. L'utilisation toujours croissante des rendez-vous d'affaires par les exposants d'Eurosatory, nous a incités à les reproduire annuellement. EDM est donc pour moi un prolongement naturel d'Eurosatory l'année sans salon. Par ailleurs, comme co-organisateur d'EDM, Eurosatory apporte à ses deux partenaires abe et CEB (Congrès Expositions de Bordeaux) sa connaissance du milieu industriel de Défense et de Sécurité terrestres et son réseau commercial pour préparer l'événement.

J'ajoute que le fait de concentrer les rendez-vous des secteurs aéronautique, naval et terrestre atteste de notre souci constant d'offrir le meilleur retour sur investissement (rentabilité, efficacité et économie de temps notamment) aux donneurs d'ordres comme aux PME. Pour un très grand nombre, ces sociétés sont impliquées dans deux, voire les trois secteurs ».



Fiche pratique

EDM

Événement professionnel organisé par **Congrès & Expositions de Bordeaux**,
- dont la prospection et la commercialisation sont confiées à **abe**, advanced business events
- en partenariat avec le **COGES**, Commissariat Général des Expositions et Salons du GICAT
(Groupement des Industries Françaises de Défense Terrestre), organisateur d'Eurosatory,
Salon international de Défense et de Sécurité terrestres.

Organisation / Congrès et Expositions de Bordeaux

Allée Louis Ratabou - 33300 Bordeaux – France Tél. +33(0)5 56 11 99 00

Frédéric ESPUGNE DARSES, Directeur du Pôle Salons Professionnels f.espugne@bordeaux-expo.com

Contact commercialisation - abe – BCI Aerospace division

35/37 Rue des Abondances - 92513 Boulogne Billancourt Cedex – France Tél. +33(0)1 41 86 49 18

Thomas GAYRAUD TGayraud@advbe.com

Contact Coges/Eurosatory

65 rue de Courcelles - 75008 Paris – France Tél. +33(0)1 44 14 51 53

Daphné LEPETIT d.lepetit@eurosatory.com

Contacts Presse

Territoires & Co - Odile SEITER (+33) 5 56 00 89 50 ; (+33) 6 18 37 06 12 oseiter@territoires-co.com

Congrès & Expositions de Bordeaux - Marie-Sol FOURNIER & Elodie CAMPELLO (+33) 5 56 11 99 32/43
presse@bordeaux-expo.com

Avec le support financier de



En partenariat avec



Partenaire Presse Officiel : **AIR&COSMOS**

Fiches partenaires

Améliorer l'environnement et le cadre de vie, stimuler l'essor économique, contribuer à une meilleure attractivité du territoire, promouvoir une ville plus solidaire, donner un nouveau souffle aux déplacements..., telles sont aujourd'hui quelques-unes des priorités des élus de la Communauté urbaine de Bordeaux présidée par Vincent Feltesse. Depuis plusieurs années, la Communauté urbaine - 680 000 habitants sur 27 communes - vit d'importantes mutations qui contribuent à son dynamisme économique et renforcent son attractivité.



Dans le cadre de son association au pôle de compétitivité Aerospace Valley, la région Aquitaine est aujourd'hui l'une des régions motrices de la filière ASD dans le monde. Les perspectives de développement de ce secteur couplé à une forte volonté politique visant à doter la métropole bordelaise d'un site dédié à ces activités, ont conduit à l'avènement du parc technologique Bordeaux AEROPARC, animé par l'association Bordeaux Technowest soutenu par la Cub. Ce cluster peut ainsi compter sur la présence des acteurs majeurs du secteur ASD (Dassault Aviation, EADS Sogerma, Sabena Technics, Snecma Propulsion Solide, Thales Avionics SA, SME-Safran, EADS Astrium) et d'un vaste réseau de TPE-PME sous-traitantes (Acos, Aero Technique Espace, Catherineau, Latecis/Latelec, etc).

Par ailleurs, la Cub accueille sur son territoire des structures du ministère de la Défense (AIA à Floirac et SIMMAD à Mérignac) et accompagne l'implantation d'entreprises en lien direct avec la filière ASD (Steris et Catherineau récemment au Haillan).

Enfin, par son soutien aux manifestations et aux agences de développement économique, la Cub participe activement à la structuration de la filière des drones, largement développée sur le territoire communautaire grâce à la richesse du tissu universitaire (avec l'Enseirb, le Labri et l'Ima), l'implantation de grands donneurs d'ordre (Eads, Thales, Safran, Dassault Aviation) et un vaste réseau de PME-PMI innovantes (Fly-n-Sense, Helileo, M3 Systems, 360° Uav, ...). La Cub soutient également cette filière émergente via sa participation au salon drone civil « UAV Show Europe », organisé en septembre 2010 à Mérignac et porté par Bordeaux Technowest.

Contacts presse :

Alain Lamaison - Tél. 05 56 99 85 29 / 06 16 33 78 12 - Benoît Javot - Tél. 05 56 99 85 59 / 06 32 55 15 80

La CCI de Bordeaux est un établissement public géré par des chefs d'entreprise. Elle a pour vocation de défendre leurs intérêts au quotidien et de leur permettre de se développer. Son territoire compte 54 000 entreprises.



La CCI de Bordeaux (450 collaborateurs) est aussi un Groupe dynamique. Il a su, entre autres, relever le défi de la mutation de l'Aéroport de Bordeaux en créant une Société aéroportuaire. Font partie de ce groupe une école de formations supérieures au management, BEM, un Centre de Formation continue et en alternance et des écoles professionnelles regroupés autour du Centre de Formation du Lac. La CCI de Bordeaux est également actionnaire, parfois majoritaire, de sociétés rattachées, dont, entre autres, Vinexpo (1er Salon international des vins et spiritueux), la SARI (Société d'Accompagnement à la Recherche Industrielle, qui soutient techniquement et financièrement des projets liés à la R&D à forte vocation de développement économique), et Bordeaux Place de la Bourse qui gère 2 440 m² d'espaces de congrès.

Enfin, pour être plus proche de «ses entreprises», la CCI de Bordeaux s'appuie sur un réseau de Délégations sur le Bassin d'Arcachon, en Sud Gironde/Entre deux Mers, Haute Gironde et dans le Médoc.

Les missions essentielles :

Agir pour les entreprises

La CCI de Bordeaux accompagne les créateurs et les porteurs de projets, et soutient les entreprises dans leur développement sur le plan régional, national et international, par un appui individuel proactif et des actions collectives par filière. Elle accompagne par exemple les dirigeants de PME/PMI dans leur réflexion stratégique et dans la mise en œuvre de plan d'actions. Elle s'attache à sensibiliser et accompagner l'innovation : diagnostic et accompagnement de projets innovants, promotion des outils de financement (CIR, PTR, Aide au design,...). Elle participe au développement de la compétitivité des PME (action "Gagner en Productivité", ...) et accompagne des projets collaboratifs entre PME, développe les relations grands groupes / PME, met en œuvre des actions de développement de marchés ("Convergences Marchés"), ou encore propose diagnostics et accompagnement à la transmission. Elle soutient également des associations professionnelles telles que BAAS – Bordeaux Aéronautique et Spatial, l'ADEISO, etc.

Défendre les intérêts des entreprises La CCI de Bordeaux se fait le porte-parole des entrepreneurs en s'impliquant régulièrement dans les grands dossiers d'aménagement du territoire pour une meilleure prise en compte des intérêts économiques.

Doper l'économie locale La CCI de Bordeaux a pour ambition de donner à l'économie locale les meilleures chances pour son développement en investissant dans des outils, des infrastructures, des événements ou des équipements au service de tout un territoire et de ses acteurs pour une meilleure compétitivité.

Adapter la formation aux besoins des entreprises La CCI de Bordeaux a la volonté de répondre aux demandes des entreprises et de toujours s'adapter à leurs besoins tout en garantissant de réelles perspectives d'emploi aux élèves et aux stagiaires.

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE BORDEAUX

17, Place de la Bourse 33076 BORDEAUX Cedex Tel 05 56 79 50 00 / Fax 05 56 81 80 45 bourse@bordeaux.cci.fr
www.bordeaux.cci.fr **Président** : Pierre GOGUET / **Directeur Général** : Dominique BABIN

L'Union des Industries et Métiers de la Métallurgie (UIMM) est le syndicat professionnel représentatif des entreprises industrielles du secteur. Elle agit auprès des pouvoirs publics et des partenaires sociaux pour promouvoir l'Industrie.



En Aquitaine, l'UIMM représente 2 500 entreprises et 52 000 salariés, à travers quatre chambres territoriales dans les circonscriptions de la Gironde et des Landes (56 % des effectifs), des Pyrénées-Atlantiques (28 %), du Lot-et-Garonne (8 %) et de la Dordogne (8 %). Elle réunit les premiers groupes industriels et les principaux exportateurs d'Aquitaine.

Outre son rôle dans la négociation collective, elle est engagée au service des entreprises dans des actions économiques structurantes en partenariat avec l'État et la Région, et participe aux pôles de compétitivité industriels. Elle pilote un ensemble de structures de formations initiale et continue, notamment deux organismes de formations professionnelles spécialisées pour l'industrie (AFPI), ainsi que des centres de formations d'apprentis (CFAI) et l'Institut des Techniques d'Ingénieur de l'Industrie (ITII-Aquitaine).

LES INDUSTRIES DE LA METALLURGIE EN AQUITAINE

- 2 500 établissements
- 52 000 salariés
- 48 % des effectifs des industries manufacturières (62% en Gironde)
- 83 % des établissements ont moins de 20 salariés
- 31 % des effectifs salariés relèvent d'établissements de plus de 500 salariés

INNOVALIS Aquitaine soutient et accompagne les projets innovants des entreprises de la région. Ses 33 collaborateurs mobilisent les offres de compétences techniques, industrielles et tertiaires au niveau régional, national ou européen. Ils proposent également conseil et appui opérationnel à la levée de fonds, aide à l'intégration du design industriel dans la conception de produits, et organisent des actions collectives régionales.

Le partenariat entre Congrès et Expositions de Bordeaux, ABE - Advanced Business Events et INNOVALIS Aquitaine a été initié en 2007 à l'occasion d'AEROSOLUTIONS et poursuivi en 2009. Il s'inscrit pleinement dans le programme d'actions de l'agence visant à créer ou à renforcer des liens entre le milieu industriel et celui de la recherche. Il est basé sur le constat suivant : les grands donneurs d'ordres internationaux souhaitent que les PME choisies comme prestataires puissent s'appuyer localement sur des structures d'excellence.

Forte du succès rencontré lors des précédentes éditions, INNOVALIS Aquitaine rassemble ces structures représentatives de la recherche et réunit sur un espace commun des laboratoires et centres ressources d'Aquitaine. Spécialisés dans des secteurs aussi variés que l'informatique, la simulation, le laser, les matériaux, ils viennent apporter des solutions et des applications pour l'industrie de la défense (aéronautique, terrestre et naval).

Pour tout complément d'information à propos de l'agence, visitez le site : www.innovalis-aquitaine.org

INNOVALIS Aquitaine est soutenue par



INNOVALIS Aquitaine est cofinancée par l'Union européenne. L'Europe s'engage en Aquitaine avec le Fonds européen de développement régional (FEDER).