

6^e édition
29-30 NOVEMBRE
2006

Organisateurs
Organizers



Avec le soutien financier de
With financial support from



Commissariat général
General organization



48 heures

Aeromart décolle plein gaz Full Throttle for Aeromart

ALORS QUE LE SECTEUR AÉRONAUTIQUE VIT UNE VRAIE RUPTURE TECHNOLOGIQUE AVEC LE LANCEMENT DE PROGRAMMES MAJEURS (A350 XWB ET B787), LA 6^e ÉDITION D'AEROMART CONFIRME LA PERTINENCE DE SON POSITIONNEMENT : FAVORISER LES COURANTS D'AFFAIRES ENTRE DONNEURS D'ORDRES ET FOURNISSEURS.

WITH DRAMATIC CHANGES ON THE INDUSTRY'S HORIZON, AEROMART 6 CONFIRMS THE RELEVANCE OF ITS SPECIALTY: ABLY LINKING GLOBAL PRIME CONTRACTORS AND SUPPLIERS.

Sur 48 heures, ce sont 600 entreprises qui se rencontreront au cours de 10 000 rendez-vous d'affaires ! Depuis la 1^{re} édition lancée en 1996, la participation a triplé pour atteindre 1 300 personnes en 2006, tout comme le nombre de donneurs d'ordres. Le cru 2006 s'annonce donc exceptionnel. Bénéficiant du label du pôle de compétitivité mondial Aerospace Valley, Aeromart donnera les clés aux PME pour consolider ou développer leurs courants d'affaires avec des donneurs d'ordre venus du monde entier. Plusieurs ateliers "Do Business With" leur sont ainsi dédiés, notamment avec Bombardier et Alcatel Alenia Space. Toujours tournée vers demain, Aeromart mettra également en lumière l'importance des pays aéronautiques émergents qui sont appelés à devenir des acteurs incontournables du secteur.



In 48 hours, 600 companies will hold 10,000 business meetings! Since 1996, general participation and the number of prime contractors has tripled, involving 1300 people in 2006. Aeromart, now approved by Aerospace Valley World Competitiveness Cluster, facilitates global connections, gives practical insights through its workshops with majors such as Bombardier and Alcatel Alenia Space, and highlights the emerging aeronautics countries' crucial impact.

Chiffres clés

600 entreprises présentes,
10 000 rendez-vous pré-programmés,
4 sessions "Do Business With",
12 ateliers Marché,
7 Technologiques
et **4** Aerospace Valley



Key Figures

600 Companies Present,
10,000 B to B Meetings,
WORKSHOPS -
4 "Do Business With",
12 Market,
7 Technology,
4 Aerospace Valley

Le monde s'invite à Aeromart Aeromart - Global Meeting Place

Avec 35 pays représentés, l'édition 2006 d'Aeromart devient la première convention d'affaires aéronautique d'Europe. Le rendez-vous est définitivement passé à l'échelle internationale et a su emmener avec lui les PME et PMI régionales dans cette conquête mondiale. Sur un marché aéronautique où les enjeux ne sont même plus européens mais internationaux, il était devenu indispensable de faire se rencontrer donneurs d'ordres des pays en plein boom aéronautique (Russie, Chine, Inde...) et fournisseurs de Midi-Pyrénées mais aussi de toute la France. Et c'est à Toulouse, capitale européenne du secteur, que ces courants d'affaires se rencontrent durant 48 heures.

With 35 participating countries, Aeromart 2006 becomes Europe's leading aeronautics business convention, confirming its global significance for suppliers, and this year, focuses on booming markets in Russia, China and India. Toulouse offers a fitting venue for this 48-hour marathon of meetings.





Claude Ducert, Président de l'Agence Régionale de Développement Midi-Pyrénées Expansion

President of the Regional Economic Development Agency Midi-Pyrenees Expansion

Claude Terrazzoni, Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Toulouse

President of the Chamber of Commerce and Industry of Toulouse

Nous avons souhaité placer cette 6^e édition 2006 d'Aeromart, sous le signe des PME. Fidèle à ses objectifs, la convention d'affaires a voulu maximiser les possibilités de contacts entre les fournisseurs et les donneurs d'ordres. Créé pour les PME, ce rendez-vous est devenu un outil incomparable en Europe pour faire du business : en 48 heures, on ne peut pas faire plus que les 10 000 rendez-vous d'affaires déjà programmés ! Une finalité qui s'inscrit bien dans la philosophie du pôle de compétitivité Aerospace Valley qui bénéficiera d'une visibilité mondiale puisque 230 entreprises étrangères sillonneront les allées de la convention pendant deux jours.

De plus, les ateliers Aerospace Valley qui se tiennent pour la première fois aujourd'hui, sont l'occasion d'expliquer aux PME comment fonctionne le pôle de compétitivité Aéronautique, Espace, Systèmes Embarqués et comment elles peuvent y prendre une part active. L'édition 2006 d'Aeromart est le point de départ d'une relation solide et durable entre les PME et le pôle.

Mais pour toujours avoir un coup d'avance, Aeromart a voulu regarder plus loin.

Face à une parité euro/dollar défavorable à l'Europe, un atelier sur la gestion du risque de change est organisé ce jeudi. C'est un sujet de fond que nous nous devons de traiter.

Nous avons également voulu porter une attention particulière sur les pays aéronautiques émergents qui deviendront demain des partenaires commerciaux de premier rang. La participation d'acteurs majeurs comme Antonov, Avic ou Embraer est une occasion unique pour nos PME d'amorcer des premiers contacts qui déboucheront peut-être demain sur des courants d'affaires concrets. Aeromart est devenue la première convention d'affaires en Europe et le deuxième événement aéronautique français après le Bourget. Vous êtes au centre d'Aeromart et de nos préoccupations. Nous vous souhaitons à tous de faire un bon business !

Presidents' Message

Aeromart 2006 focuses on SMEs, maximizing contacts between suppliers and prime contractors. Aeromart has become an incomparable European business tool, featuring an unbeatable 10,000 business meetings in 48 hours! This echoes the philosophy of Aerospace Valley, which will benefit from a global spotlight with 230 foreign companies present this year. Moreover, the Aerospace Valley workshops offer an opportunity to present the Aeronautics, Space and Embedded Systems Competitiveness Cluster, and how small businesses can take an active part. Aeromart is determined to keep a step ahead. Faced with a euro/dollar exchange rate adverse to Europe, a workshop on exchange risks management will take place Thursday. We will also look at the emerging aeronautics countries, which will be first-tier commercial partners in the future. The presence of major players like Antonov, AVIC and Embraer provides a unique opportunity for our suppliers. Welcome to Europe's leading business convention, where we wish you profitable contacts during these two days!

workshops

Alcatel Alenia Space (1) Brigitte Durand du département marketing achats a présenté hier la politique d'achat du groupe spatial et les opportunités pour les PME. Ce rendez-vous a aussi été l'occasion pour Alcatel Alenia Space de détecter de nouveaux acteurs dans le cadre de ses programmes d'optimisation et d'amélioration de son portefeuille fournisseurs. Elle a également mis l'accent sur ses besoins en produits standards et sur sa volonté de faire appel aux capacités industrielles externes. **Mercredi 29 novembre - Alcatel Alenia Space** Brigitte Durand, from Marketing and Purchasing, presented the group's procurement policy and supplier opportunities yesterday, and used the opportunity for Alcatel Alenia Space to meet new players as it optimizes its supplier portfolio. **Wednesday November 29**

Concession Galileo (2) Animé par Michel Kaluszynski (EADS Astrium), adjoint au directeur de Galileo et par Olivier Hue (Thales Division Aéronautique), directeur de la stratégie pour Toulouse, cet atelier a mis en lumière les applications liées au système de positionnement Galileo pour les PME. Le pôle de compétitivité qui consacre un domaine d'activité stratégique (DAS) aux enjeux de Navigation, de Positionnement et de Télécommunications, créera des synergies avec la concession Galileo, qui installera son siège à Toulouse en 2007. Les PME ont pris connaissance de la chaîne de valeur et des opportunités que générera le concurrent du GPS. **Mercredi 29 novembre - Galileo Concession** Michel Kaluszynski and Olivier Hue focused on applications related to the Galileo positioning system, explored the value chain and opportunities generated by the competitor to GPS. The Competitiveness Cluster will develop synergies with Galileo in the strategic activity field of Navigation, Positioning and Telecommunications. **Wednesday November 29**



1



2



3

Bombardier (3) Andres Friedman, analyste principal pour la chaîne d'approvisionnement de Bombardier Aerospace a présenté le projet du constructeur au Mexique. "Nous construisons actuellement quatre bâtiments industriels à Queretaro qui seront destinés à l'assemblage des structures majeures et des harnais électriques. Ce projet s'inscrit dans l'aménagement d'une zone industrielle aéronautique où nous souhaitons attirer nos fournisseurs. C'est pour eux l'occasion de mettre un pied sur le continent américain dans un pays low-cost". La livraison de la première usine est prévue en juillet 2008. **Mercredi 29 novembre - Bombardier** Andres Friedman, supply chain analyst, outlined Bombardier's Mexican project of "assembly halls in Queretaro for airframe structures and wiring harnesses in an aeronautics zone where we would like to attract our suppliers to set up in a low-cost country on the American continent." **Wednesday November 29**

Implantez-vous en Midi-Pyrénées Dans sa politique de prospection, l'agence régionale de développement présentera les atouts de Midi-Pyrénées aux nouveaux acteurs intéressés par une nouvelle implantation ou une recherche de partenariat. Les services proposés gratuitement par Midi-Pyrénées Expansion (MPE) : aide à l'implantation, partenariat, ingénierie de soutien, etc. L'équipe de MPE reste par ailleurs accessible durant toute la convention sur son stand. **Jeudi 30 novembre de 11 h 30 à 12 h - Locate in Midi-Pyrenees** Midi-Pyrenees Expansion (MPE) will present the advantages of the region to new players interested in establishing a corporate location here, or seeking partners. MPE will outline all of the free services offered: location assistance, partnerships, support engineering, etc. **Thursday November 30 from 11:30 to 12:00**

CLOSE UP

When You're in Midi-Pyrenees, You're in Aerospace Valley

THINK OF TOULOUSE AND YOU THINK OF AIRBUS, WHILE SEATTLE BRINGS BOEING TO MIND, AND BAIKONUR EVOKES LAUNCH FACILITIES. RECENTLY, A NEW MATCH ENTERED THE LEXICON: MIDI-PYRENEES AND AEROSPACE VALLEY.

Midi-Pyrenees is more than one city, though Toulouse, its capital, resonates throughout the industry. Likewise, Aerospace Valley is more than one company. In July, 2005, the French government selected 67 centers of industrial excellence as "competitiveness clusters," worthy of special distinction. Six of these were designated world-class, including "Aerospace Valley," stretching along the Garonne River from Aquitaine to Midi-Pyrenees, with 94,000 industrial jobs, 1,200 establishments, including nearly 1,000 small/medium-sized suppliers, and 8,500 research jobs. Midi-Pyrenees also leads France in aerospace universities, engineering schools and research institutes. Aerospace Valley will focus on "aeronautics, space and embedded systems."

Honing the Competitive Edge

Although Aerospace Valley's stars include leaders in civil aeronautics, space and embedded systems, it cannot rest on its laurels in the face of global challenges. The Cluster will favor the emergence of cooperative research projects involving corporate groups, SMEs, laboratories and education establishments, as well as pivotal economic development projects to consolidate its leadership positions, become an international reference for research and education, and create 40,000 to 45,000 jobs by 2025.

Aerospace Valley Key Figures

Over **500** members, including **200** SMEs
60 industry-research projects and **15** pivotal projects totaling **€450 M**
200 laboratories and companies involved in projects

Aerospace Valley Workshop

Thursday November 30

- 09:40-10:10** Strategic activity fields- Navigation Positioning Telecommunications, Localisation, Geolocalization and Galileo: what perspectives for Aerospace Valley SME's
- 10:15-10:45** Strategic activity fields-Safety and security in air transport
- 10:50-11:20** Strategic activity fields-Aero mechanics, materials and structures
- 11:25-11:55** Strategic activity fields-Embedded systems: Real time surveillance network of complex and critical embedded systems

Un rendez-vous incontournable

On the Floor at Aeromart

QUELQUES ENTREPRISES NOUS RÉVÈLENT LES RAISONS DE LEUR PRÉSENCE À AEROMART ET NOUS CONFIENT LES RÉSULTATS QU'ELLES EN ATTENDENT. A FEW PARTICIPANTS TELL WHY THEY CAME TO AEROMART AND WHAT THEY EXPECT.



Cesar Migliaccio,
Senior manager
CEO

EMBRAER

“C’est ma première participation. Être présent à Aeromart, c’est pour Embraer une démarche qui fait partie de notre activité régulière d’achat. Notre but est clairement durant ces deux jours d’améliorer notre connaissance des fournisseurs potentiels tant pour la production que pour les services. Nous travaillons déjà avec Latécoère et d’autres fournisseurs de la région.”

“This is my first Aeromart, but it’s a regular part of Embraer’s procurement operations. We want

to improve our knowledge of suppliers’ production and service potentials. We already work with regional suppliers, including Latécoère.”



Christian Faure,
Business Unit Manager

ASSYSTEM

“Nous avons déjà participé trois fois à Aeromart. Notre objectif est double : détecter de nouvelles opportunités chez de nouveaux clients ou chez nos clients actuels. Ensuite, la convention nous permet de faire un point de suivi avec nos partenaires.”

“We’ve come to Aeromart three times already. Our aim here is twofold: detect new opportunities with new or existing clients, and follow-up on current business with our partners.”

ONERA

“En tant que centre de recherche, nous profitons de ce type de convention pour mieux connaître les fournisseurs de la région. Nos recherches s’orientent surtout vers des bureaux d’études, des sous-traitants dans la chaudronnerie capables de répondre à des besoins notamment en matière de prototypage”, explique Philippe Pujol, direction achats.

“As a research center, we take advantage of this type of convention to get to know our suppliers in the region better. We look particularly for design offices or sheet-metal works to meet our prototyping needs,” says Philippe Pujol, Procurement Manager.

FALGAYRAS S.A

“Notre PME a déjà participé à Aeromart. C’est pour nous une occasion de rencontrer des acteurs que nous ne voyons pas le reste de l’année. Aeromart nous permet d’avoir la grande majorité des donneurs d’ordres présents sur deux jours. Nous discutons avec nos clients actuels, mais c’est aussi un moyen de faire du développement commercial.”

“We’ve already participated in Aeromart. It gives us an opportunity to meet players we don’t see the rest of the year, and puts us in contact with prime contractors. We talk to current clients, but also meet potential new ones.”



Christophe Falgayras,
PDG
CEO

LATELEC

“La filiale du groupe Latécoère, spécialiste du câblage embarqué, est présente depuis la première édition d’Aeromart en 1996. C’est une occasion de revoir tous nos clients, de retrouver toute la communauté aéronautique, ce qui nous permet d’échanger sur les programmes en cours. Nous apprécions la dimension internationale grandissante d’Aeromart qui correspond bien à nos attentes”, explique Patrick Boireau, responsable commercial.

“We’ve attended every Aeromart since 1996. It’s an opportunity to reconnect with our clients, and the aeronautics community, and get up to date on current programs. We appreciate Aeromart’s growing international dimension that meets our expectations,” says Patrick Boireau, Marketing Manager.

Interview



Martin Malvy,
ancien Ministre,
président
de la Région
Midi-Pyrénées
former
Government
Minister,
President of the
Midi-Pyrenees
Region

Midi-Pyrénées déploie sa stratégie aéronautique

Midi-Pyrenees - Deploying our Aeronautics Strategy

Aeromart, que nous co-organisons, s’inscrit bien dans notre stratégie de soutien et de développement de Midi-Pyrénées. Le Conseil Régional entend apporter un appui immédiat aux PME régionales. C’est dans ce sens que j’ai demandé au gouvernement et à la commission européenne de prendre en compte onze propositions afin de soutenir ce tissu vital pour notre région. Par exemple, assouplir les modalités d’intervention d’Aerofund, élargir les mesures de rééchelonnement de la dette ou étendre les avances remboursables aux PME. À plus long terme, nous nous engageons fortement dans le cadre du Plan Ader 2. Nous avons déjà aidé les PME à hauteur de 45 M€ depuis 2000. Seize entreprises ont aussi bénéficié de 10 M€ d’avances remboursables. L’objectif est clair : aider les PME régionales à être plus fortes face aux nouvelles orientations des donneurs d’ordres quels qu’ils soient, notamment dans les nouveaux matériaux. Nous avons d’ailleurs lancé un plan composites afin d’accompagner les fournisseurs dans ce virage technologique. Enfin, sur un marché toujours plus global, nous accompagnons nos PME à l’international en les aidant à être présentes sur les grands salons mondiaux : Le Bourget, Farnborough et lors de délégations au Québec et demain en Chine.

Aeromart, which we co-organize, clearly reflects the Region’s support and development strategy for SMEs, paralleling our proposals to the government and the EU to support this vital sector. We have invested €45 M since 2000. 16 companies have received €10 M in reimbursable advances. We seek to strengthen regional SMEs’ capacity to adapt to prime contractors’ new orientations, particularly in new materials, as our composites plan demonstrates. In an increasingly global market, we help SMEs participate in international events: Paris Air Show, Farnborough, and delegations to Québec and China.

Latécoère, une nouvelle politique d’achat

A New Procurement Policy

Latécoère est devenu un fournisseur clef d’Airbus, d’Embraer, de Bombardier et de Boeing. Pour Philippe Martin, Aeromart est l’occasion de rencontrer de nouveaux fournisseurs et “aussi un lieu d’échange où nous pouvons informer nos fournisseurs sur notre future stratégie. Durant deux jours, nous faisons passer des messages”. Latécoère se prépare déjà à la nouvelle organisation d’approvisionnement qu’Airbus s’apprête à mettre en place. “Nous allons modifier notre stratégie vis-à-vis de la sous-traitance. Nous sommes prêts à élargir notre cible de fournisseurs en fonction de notre donneur d’ordres qui souhaite augmenter la taille des work packages. Aujourd’hui, 40 % de nos achats proviennent de l’étranger. Cette internationalisation se poursuivra directement en sélectionnant des fournisseurs étrangers et indirectement, en incitant nos sous-traitants à s’installer à l’étranger”.

Latécoère has become a key supplier to Airbus, Embraer, Bombardier and Boeing. Aeromart gives the equipment builder an opportunity to meet new suppliers, and “a two-day forum to brief subcontractors on our future strategy.” Latécoère is preparing for the procurement reorganization that Airbus is about to implement. “As we modify our policy, we may widen our supplier target depending on our prime contractor. 40% of our purchases come from abroad and globalization will continue directly by choosing foreign suppliers, and indirectly by encouraging our suppliers to set up abroad.”

Philippe Martin,
directeur des achats
Latécoère
Vice President
Purchasing



Aeromart vise la Chine

En 2007, une édition spéciale d'Aeromart sera organisée pour la première fois sur le continent asiatique. Les 17 et 18 septembre 2007, la convention d'affaires s'installera à Pékin. Sur le modèle développé à Toulouse, la convention proposera des rendez-vous d'affaires, des ateliers et des conférences. Une opportunité unique pour permettre aux PME de découvrir, appréhender et comprendre le marché asiatique de l'aéronautique. "Les PME ne seront pas lâchées sans filet, elles s'inscriront dans le sillage des grands donneurs d'ordres qui seront également présents" précise Stéphane Castet, de la société organisatrice BCI. Une centaine d'entreprises européennes sont attendues aux côtés de 80 entreprises chinoises et d'une cinquantaine de sociétés du reste du monde. Aeromart China précèdera le salon Aviation Expo de Pékin, afin de viser tout le marché asiatique : de la Chine à l'Inde en passant par Singapour.

Aeromart in Beijing. On September 17-18, 2007, Aeromart will take place for the first time in Asia, right before the China Aviation Expo. Based on the Toulouse model, the convention will offer business appointments, workshops and conferences, giving regional suppliers a unique opportunity to discover the Asian aeronautics market.

Groupe de travail secteur Aéronautique

Face à un marché aéronautique en pleine mutation, la Chambre de Commerce et d'Industrie de Toulouse a pris l'initiative de réunir l'ensemble des organismes représentant les entreprises en Midi-Pyrénées au sein d'un groupe de travail afin :

- d'identifier et de prendre en compte les préoccupations des entreprises intervenant sur le secteur aéronautique,
- d'évaluer au plus près les effets à court et moyen terme de l'évolution du contexte industriel international,
- d'engager une démarche concertée et coordonnée pour accompagner et soutenir les entreprises face aux enjeux de demain. **Contact :** mutations-industrie@toulouse.cci.fr

Aeronautics Working Group. The CCIT has created an industry working group to:

- Identify concerns of Midi-Pyrenees aeronautics companies
- Evaluate effects of evolutions in the global industry
- Coordinate an approach to support companies facing tomorrow's challenges.

Contact: mutations-industrie@toulouse.cci.fr

Club Stratégie Achats

Créé à l'initiative de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Toulouse, le Club Stratégie Achats réunit les responsables achats des donneurs d'ordres industriels de Haute-Garonne, tous secteurs d'activité confondus. Véritable lieu d'échange d'expériences entre acheteurs, le Club Stratégie Achats a pour mission d'informer les PMI locales des orientations stratégiques des donneurs d'ordres en matière de sous-traitance afin de contribuer au développement du tissu économique local.

Contact : mutations-industrie@toulouse.cci.fr

ATELIERS 30 NOVEMBRE 2006

16 h 00 - 16 h 50 Le Club Stratégie Achats et ses finalités

14 h 15 - 15 h 00 La gestion du risque de change

Purchasing Strategy Club. This CCIT initiative groups the procurement managers of local prime contractors in all industrial sectors to inform SMEs of corporate strategic orientations toward suppliers to help stimulate the local economy. **Contact:** mutations-industrie@toulouse.cci.fr

WORKSHOPS November, 30th 2006

16:00-16:50 Club Stratégie Achats and its goals

14:15-15:00 Exchange risks management

Bourget 2007 : 4^e participation de Midi-Pyrénées et d'Aquitaine

L'édition 2007 du salon du Bourget concrétisera la 4^e participation consécutive de Midi-Pyrénées au célèbre salon et la septième coopération avec la région Aquitaine qui a débuté à Farnborough 2000. Du 18 au 24 juin prochain, les régions Midi-Pyrénées et Aquitaine seront présentes sur un stand de 1000 m² en partenariat avec Aerospace Valley. Une cinquantaine de PME des deux régions seront amenées sur le salon avec les Chambres Régionales de Commerce et d'Industrie de Midi-Pyrénées et d'Aquitaine. Un programme d'événements insistera sur la dimension internationale du pôle et la promotion des territoires des deux régions.

Aquitaine and Midi-Pyrenees at 2007 Paris Air Show. 2007 will mark Midi-Pyrenees' 4th consecutive Paris Air Show and its 7th joint attendance with Aquitaine since Farnborough 2000. Aquitaine and Midi-Pyrenees will share a stand with Aerospace Valley. 50 local SMEs will attend, accompanied by the Chambers of Commerce and Industry of the two regions.

SUR LE LIT

La Chine et l'Inde, pays aéronautiques émergents

China and India - Threat or Opportunity?

Preuve que le sujet intéresse les PME de la région Midi-Pyrénées, la salle d'assemblée du Conseil régional affichait complet hier soir pour la conférence sur les pays aéronautiques émergents. En ouverture, Martin Malvy a constaté : "Les règles du jeu changent. La mutation industrielle de l'aéronautique est en marche et nous sommes bien décidés à accompagner nos entreprises régionales dans ces changements". La Chine et l'Inde sont les deux grands acteurs de cette mutation. "D'ici à vingt ans, la Chine aura besoin de 3 000 nouveaux avions, l'Inde de 1 000", a rappelé Éric Zanin d'Airbus. Mais ces deux pays continents n'ont pas vocation à rester de simples clients de l'Occident et ambitionnent de développer leur propre industrie aéronautique. L'Empire du milieu consolide ce secteur via Avic 1 et Avic 2, dont les sociétés filiales ont développé de véritables savoir-faire. Des compétences qu'Airbus met de plus en plus à contribution en leur confiant une part croissante de sous-traitance. "Ce n'est pourtant pas une menace mais plus une opportunité pour les fournisseurs de Midi-Pyrénées. Nous les accompagnerons dans leur volonté de conquête de ces marchés" a assuré Claude Terrazoni. C'est ce qu'a déjà commencé à faire Laselec, spécialisée dans le marquage des câbles électriques. "Nous sommes présents en Inde depuis fin 2004 et si c'était à refaire, je le referai" a souligné Marie-Line Cléménçon-Laval. Même constat de réussite pour Forest Liné, spécialiste des machines-outils qui a développé une longue expérience du business avec les Chinois. Et tant la Chine que l'Inde se montrent accueillants : "J'espère que Toulouse prendra le leadership de cette mutation industrielle et que ses entreprises bénéficieront



de leur future installation en Inde" a lancé Kota Harinarayama. China and India's presence at Aeromart aptly reflects their emergence in global aeronautics. Wednesday's debate explored their future impact. With an estimated market of 4,000 civil aircraft in India and China in the next 20 years, these key countries offer opportunities, though their competitive potential worries some European suppliers. The experience of regional firms in these markets suggests that keys to success include patience with unfamiliar procedures, working



with in-country contacts to smooth obstacles, and the same kind of sales skills that bear fruit in Europe. The Chinese and Indian representatives both stressed their nations' strengths; with strong growth and quality human resources as key advantages, and expressed their eagerness to welcome western partners. Speakers concurred that the opportunity exceeded the threat and that regional suppliers can benefit from the experience and guidance of primes who have already been there – Airbus, for example.

Moderator: Gérard Jouany, Aeronautics Journalist, LCI
 Debate Panel: Pierre Condom, Editor-In-Chief AIR & COSMOS - Xun Wu Zhou, Vice President Marketing & Foreign Trade Department, AVIC 1 (China) - Kota Harinarayana, Director, National Aerospace Laboratories (India) - Éric Zanin, Vice President Business Management International Cooperation, AIRBUS SAS - Claude Carbon, General Manager, FOREST LINE - Marie-Line Cléménçon-Laval, Marketing and Sales Manager, LASELEC SA.

repères

Midi-Pyrenees: The region where your projects take off

Aeronautics

- 53,000 jobs
- World leader in the market for 100-seater and larger commercial aircraft
- The presence of major decision makers: Airbus (headquarters and assembly lines of the A300, A310, A320, A330, A340, and A380, more than 16,000 people), EADS Socata, ATR, Liebherr Aerospace, Ratier-Figeac (UTC Group), Latécoère, Thales, Air France Industries, Lisi Aerospace, Rockwell Collins, Safran Group, etc.

- European leader in design, development, integration, satellite station acquisition & keeping, telecommunications via satellite, Earth observation (oceanography, meteorology, and climatology)
- World leader in space altimetry, remote sensing, data collection, localization and navigation
- The presence of major decision makers: CNES Toulouse Space Center (1,800 people), Alcatel Alenia Space, Astrium, Meteo France, Thales, Spot Image, CLS, Intespace, etc.

Space in Midi-Pyrenees

- 12,000 jobs
- 1/4 of the employees in the space sector in Europe
- Headquarters of the Galileo concessionaire

Top French Region in Aerospace Research, Testing, and Education

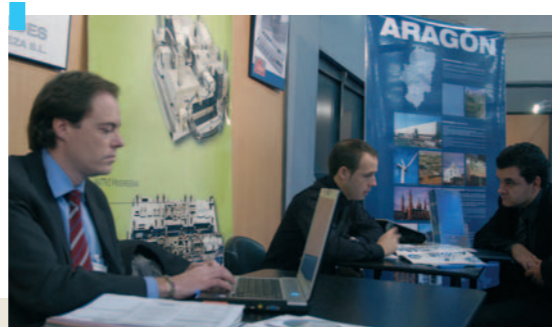
- 3 out of 4 aerospace engineering schools in France
- 30% of the French R&D personnel (5,000 researchers)

délégations



Chine China
La Chine, qui participe pour la deuxième fois à Aeromart, est intervenue lors du grand débat sur les pays émergents. China participated in Aeromart for the second time, while a Chinese speaker joined the plenary debate on emerging aeronautics countries.

Espagne Spain
La péninsule ibérique est fortement représentée : 27 entreprises, notamment des régions Aragon, Séville, Saragosse, Pays Basque... The Iberian Peninsula is fully represented, with the regions of Aragon, Seville, Zaragoza and the Basque countries...



Italie Italy
L'industrie aéronautique italienne est représentée par 29 entreprises, dont Finmeccanica et ses filiales. 29 companies represented the Italian aeronautics industry, along with Finmeccanica and its subsidiaries.



Allemagne Germany
22 entreprises allemandes participent, avec pour la première fois Airbus Deutschland. 22 German companies attended, including Airbus Deutschland for the first time.



Inde India
Le pays continent qui était au cœur du débat à l'Hôtel de Région, est représenté par 6 entreprises. The Indian subcontinent, which was the topic of the plenary debate, is represented by 6 companies.

Royaume-Uni United Kingdom
Avec 30 entreprises, le Royaume-Uni est le premier pays représenté. The United Kingdom is the best represented country, with 30 companies attending.



Russie et Ukraine Russia and Ukraine
13 sociétés russes ont fait le déplacement. L'Ukrainien Antonov signait sa première participation. 13 Russian companies attended Aeromart. Antonov from Ukraine attended for the first time.



Aeromart, première convention d'affaires en Europe. Arriving at Europe's leading business convention.

10 000 rendez-vous d'affaires, un planning chargé pour chacun des participants. 10,000 serious deal-making sessions on the Aeromart floor.

Aeromart

Les instantanés de la 6^e édition d'AEROMART



La Comat en plein rendez-vous. COMAT at work.



Le dîner des donneurs d'ordres a réuni 110 participants du monde entier à l'Hôtel d'Assezat. The dinner at Hotel Assezat brought together 110 prime contractors from around the world.



en direct

Visite de la collection de la Fondation Bemberg par la délégation chinoise.
The Chinese delegation at the Bemberg Foundation.



Claude Terrazzoni, Jean-Louis Chauzy, Martin Malvy avec Jean-Pierre Razat de la société Mécahers.
Claude Terrazzoni, Jean-Louis Chauzy, and Martin Malvy, with Jean-Pierre Razat of Mécahers.



Alain Di Crescenzo, PDG d'IGE+XAO, a ouvert le dîner au titre de la CCI de Toulouse.
Alain Di Crescenzo, CEO of IGE+XAO welcomed guests to the prime contractors' dinner.



Jean-Philippe Hanff et Claude Ducert de Midi-Pyrénées Expansion, avec Jean-Marc Thomas, président d'Airbus France.
Jean-Philippe Hanff and Claude Ducert of MPE with Jean-Marc Thomas, President of Airbus France.

Les ateliers ont attiré un public nombreux et attentif.
The workshops drew numerous participants.



AU CŒUR d'Aeromart

Un rendez-vous incontournable
On the Floor at Aeromart



Olivier Carrion, Responsable commercial Marketing Manager

COMAT

"Aeromart nous permet de nous développer au plan national mais aussi international. Nous profitons de ce rendez-vous pour faire connaître nos compétences et notre savoir-faire au-delà des frontières ce qui est assez dur pour une PME régionale. Nous parvenons à initier des contacts avec des donneurs d'ordre souvent difficiles à atteindre". Comat est spécialisée dans les équipements embarqués dans le domaine spatial. "Aeromart gives us openings on the national and international level. We can demonstrate our skills and know-how beyond national borders, and contact prime contractors who are otherwise inaccessible."

LATECIS

"Nous en sommes déjà à notre sixième participation à Aeromart ! C'est une occasion unique de maximiser les contacts en 48 heures. Nous rencontrons nos clients bien sûr, mais nous découvrons aussi de nouveaux prospects qui peuvent se transformer en clients après la convention", Serge Jardel, Responsable commercial. "This is our sixth Aeromart! It's a unique opportunity to maximize our contacts in 48 hours. We meet our clients, of course, but also see new prospects who may become clients after the convention," Serge Jardel, Sales Manager.

