
MASTERCLASS DE L'INDUSTRIE AERONAUTIQUE

Développer les nouveaux leviers de rentabilité pour la filière aéronautique

17/10/2017 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- La 17e édition du rendez-vous de la filière aéronautique
- Constructeurs, équipementiers, fournisseurs.... plus de 100 décideurs réunis chaque année !
- Usine du futur, compétitivité, internationalisation... : tour d'horizon des défis de la croissance

Conférence animée par la rédaction de L'Usine Nouvelle - Programme pouvant être soumis à modification

Accueil des participants

ALLOCUTION D'OUVERTURE

Comment la filière aéronautique se restructure-t-elle face aux nouveaux défis

- Etat des lieux : la différence de situation entre les grandes activités de la filière (aviation civile, aviation d'affaire, hélicoptères...)
- Analyse : décrypter les différents niveaux de marge des acteurs de la filière
- Consolidation : faire émerger des géants mondiaux, et accompagner les ETIs pour augmenter la résilience de la supply-chain

INDUSTRIE DU FUTUR : DIFFUSER LES TECHNOLOGIES DIGITALES SUR TOUTE LA SUPPLY-CHAIN POUR OPTIMISER LA PRODUCTION ET ACCOMPAGNER LE RAMP-UP

MASTERCLASS INDUSTRIE DU FUTUR & PME : Innovation, export... la success story de JPB SYSTEME

- Comment optimiser la production pour assurer les OTD & OTQ demandés par les donneurs d'ordre
- Rentabilité : utiliser l'automatisation pour se différencier et rivaliser avec les pays « low cost »
- Retour sur le développement d'une ligne de production autonome et ultra flexible
- Quels challenges et difficultés rencontrés par les PME dans l'implémentation des nouveaux outils de production
- ANIMATION : JPB SYSTEME vous proposera de visiter son usine pendant la journée via un casque de réalité virtuelle

MASTERCLASS INDUSTRIE DU FUTUR & INGENIERIE INDUSTRIELLE : Accompagner la filière pour la transition digitale des outils de production

- Comment choisir les bons partenaires pour développer un projet industriel innovant ?
- Internet des objets, data mining, réalité augmentée... quelles innovations digitales pour quels usages ?
- Cas d'école : retour sur la tablette connectée au service de l'inspection qualité dans l'aéronautique.

TABLE RONDE TABLE RONDE CYBERSECURITE & INTELLIGENCE ECONOMIQUE : comment sauvegarder le patrimoine scientifique et technique de la filière

- Quelle vulnérabilité de la filière aéronautique
 - Supply-chain & cyberattaques : les clés de la sécurisation de l'amont de la filière et les accompagnements possibles
 - Mettre en place une stratégie de cybersécurité dans le cadre de « l'entreprise étendue » et de l'usine connectée
-

DEVELOPPER SON ACTIVITE DANS LES NOUVEAUX MARCHES

TABLE RONDE Asie : profiter des offset pour se développer dans le nouveau « centre mondial » de l'aéronautique

- Comment suivre les donneurs d'ordre sur leurs nouveaux lieux de production
 - Développer ses parts de marché en avec les clients internationaux
 - CAAC : les nouvelles certifications des produits aéronautiques étrangers fabriqués en Chine
-

MASTERCLASS Diversification commerciale : réduire sa dépendance vis-à-vis des donneurs d'ordre

- Santé, énergie, transports... sur quels autres marchés développer son expertise technique
 - Interclustering : développer des partenariats pour favoriser l'innovation
-

Cocktail déjeunatoire & Networking

TABLE RONDE USA, Canada & Mexique : s'implanter chez les donneurs d'ordres nord-américains

- Quelle organisation du marché en Amérique du Nord et quelles opportunités pour les PME européennes
 - Comment développer des stratégies de croissance externe dans ces marchés
-

SERVICES : DEVELOPPER LA MARGE EN RENOUVELLANT LES BUSINESS MODELS

MASTERCLASS Open innovation : la stratégie du AIRBUS BIZLAB pour développer les business models en s'entourant des startups

- Quels outils mettre en place pour créer la collaboration entre un grand groupe et une startup
 - Les challenges internes rencontrés lors de la création du AIRBUS BIZLAB
 - Retour d'expérience : présentation de LEXIGONE et de sa collaboration avec Airbus
-

MASTERCLASS Après-vente : comment les acteurs historiques se lancent à l'assaut des services

- Maintenance, formation, connectivité, cabines... le plan d'Airbus pour devenir un acteur majeur des services de la filière aéronautique
 - Satair, Navblue, SIAEC... la stratégie de croissance externe d'Airbus sur le marché des services
 - Faire face à Boeing Global Services et à la concurrence qui s'intensifie
-

Fin de journée

Avec la présence exceptionnelle de

- FREDENUCCI Anne-Charlotte, Présidente, GROUPE AMETRA
-

- GUTIERRES Bruno, Head of Airbus BizLab, **AIRBUS**
 - MARC Damien, PDG, **JPB SYSTEME**
 - MARTINEZ Laurent , Head of Business Unit “Services by Airbus”, **AIRBUS**
 - THOMA Tony, Directeur de la Stratégie, du Marketing et du M&A, **DAHER**
-

Qui participe à cet événement

- Constructeurs, équipementiers, fournisseurs de rang 1 à n