

COMMENT PROFITER DE L'EMBELLIE DU MARCHÉ AUTOMOBILE

- ▶ JEUDI 18 JANVIER 2018
- ▶ CENTRE D'INNOVATION DE L'UTC, COMPIÈGNE

Merci de confirmer votre présence à l'aide de ce coupon réponse par e-mail : vplantard@ariahdf.fr

par courrier :

Pôle Automobile Hauts-de-France
Technopôle Transalley
180 rue Joseph-Louis Lagrange
59308 Valenciennes cedex

ou sur le site : www.poleautohdf.fr
▶ avant le 10 janvier 2018

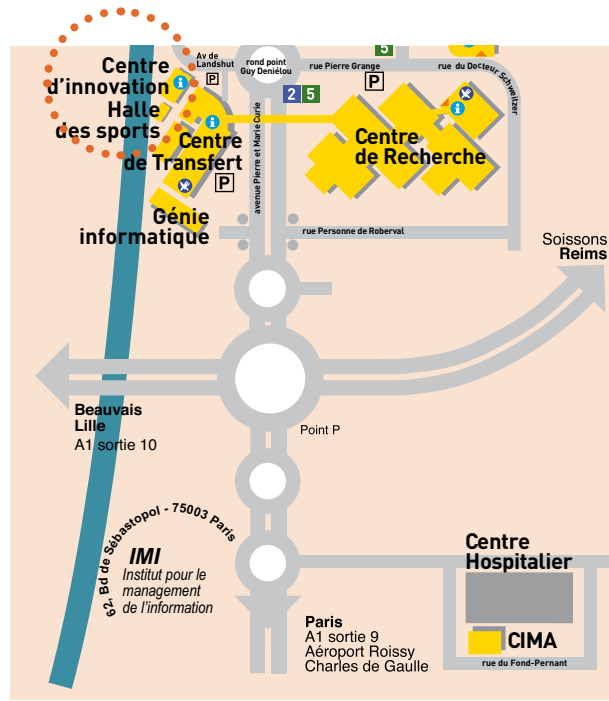
Nom.....Prénom.....
Titre.....
Société.....
Adresse.....
Téléphone.....
E-mail.....

- Je participerai à la visite de la plateforme « véhicules intelligents »
 Je serai présent(e) au cocktail

Je participerai aux ateliers (merci de cocher les deux ateliers choisis) :

- STRATÉGIE D'ALLIANCE STRATÉGIE DE CROISSANCE EXTERNE
 POSITIONNEMENT À L'INTERNATIONAL USINE DU FUTUR
 STRATÉGIE DE CROISSANCE INTERNE MARKETING DIGITAL

- Je ne serai pas présent(e) mais souhaite être contacté(e)



- ▶ **ADRESSE :** Centre d'Innovation de l'UTC
57, avenue de Landshut
60200 Compiègne
Coordonnées GPS : 49°40'14.93" N / 2°79'68.30" E

- ▶ **INSCRIPTION GRATUITE MAIS OBLIGATOIRE.**
Renvoyez le coupon détachable ci-contre, ou cliquez sur www.poleautohdf.fr/journee-industriels-automobile/

En partenariat avec :



Événement labellisé PFA



Une journée dédiée aux industriels de la filière Automobile régionale

- ALLIANCE ?
CONQUÊTE DE L'INTERNATIONAL ?
STRATÉGIE PRODUIT ? NUMÉRISATION ?
ROBOTISATION ?...**

COMMENT PROFITER DE L'EMBELLIE DU MARCHÉ AUTOMOBILE

- ▶ JEUDI 18 JANVIER 2018
- ▶ CENTRE D'INNOVATION DE L'UTC, COMPIÈGNE

PÔLE
HAUTS-DE-FRANCE
AUTOMOBILE

INVITATION

PROGRAMME

▶ 10H00

Accueil café

▶ 10H30-12H00

Visite de la plateforme « Véhicules Intelligents » du Laboratoire Heudiasyc.

▶ 12H00-13H00

Cocktail.

▶ 13H00-13H15

Mot d'accueil de **Philippe COURTIER**, Directeur de l'UTC.

▶ 13H15-14H00

« Situation économique et financière des entreprises régionales de l'industrie Automobile comparée à celle de l'industrie française »
Stéphane LATOUCHE, Directeur Régional Hauts-de-France de la Banque de France.

▶ 14H00-15H00

« Faurecia : Transformation & Stratégie d'Alliance »
Samuel COCHON, Vice-Président achats Faurecia Interior Systems.

▶ 15H00-17H00 ATELIERS INTERACTIFS

Voir programme page centrale

▶ 17H30

Mot de clôture de **Luc MESSIEN**, Directeur du Pôle Automobile Hauts-de-France.



ATELIERS INTERACTIFS

▶ STRATÉGIE D'ALLIANCE

Comment réussir à s'associer avec les bons partenaires pour ensemble capter de nouveaux marchés.

Etienne ROUSSEL, Dirigeant du Cabinet COHESIUM, et **Patrice JUILLIEN**, Directeur du Pôle ALLIANCEO.
Témoignage : François-Xavier JETTE, Président de MECAJET et Fondateur de l'Alliance INTEGRAL Industries.

▶ COMMENT SE POSITIONNER À L'INTERNATIONAL: REGARDS CROISÉS

David DECROCK, Chargé d'affaires chez Nord France Invest.
Amélie ESPEROU, Conseillère en développement international chez CCI International Hauts-de-France.

▶ STRATÉGIE DE CROISSANCE EXTERNE

Racheter un confrère ou poursuivre la croissance interne, quelle stratégie retenir ?
Dominique SALLEZ, cabinet DSW.

▶ STRATÉGIE DE CROISSANCE INTERNE

Croissance, rentabilité, trésorerie, investissements : le regard d'un expert dans une conjoncture plus favorable à la croissance du chiffre d'affaires.
Stéphane WIBAUX, cabinet DSW.

▶ L'USINE DU FUTUR

Quelles opportunités de performance apportées par ces nouvelles technologies?
Philippe CONVAIN, Président du comité opérationnel Usine du Futur à la PFA, directeur Digital Manufacturing, Plastic Omnium Auto Inergy Division.

▶ STRATÉGIE DE MARKETING DIGITAL

Le digital au service du développement commercial
Laurent STOCK, Directeur de l'agence Co-sulting.

ILS TÉMOIGNENT

« La société Delzen, implantée en France et en Slovaquie, est spécialisée dans le découpage-emboutissage et l'assemblage de fonctions techniques métalliques pour l'automobile. Delzen se diversifie aujourd'hui vers d'autres métiers (chimie, injection, thermoformage, textiles, mécatronique), par autofinancement ou alliance d'entreprises, pour répondre aux nouvelles exigences. L'enjeu technologique se déplace et nous saurons y répondre compétitivement. »

Delzen

« Nous avons développé, avec certains de nos fournisseurs, des partenariats gagnants – gagnants, tant sur le plan commercial que technique ; basés sur le collaboratif et l'entraide. Il est toujours plus efficace de chasser en meute ! »

Spac

« Suite à un risque de perte de marchés nationaux, nous avons décidé en 2012, suite à une sollicitation d'un client, d'ouvrir un site de production en Turquie. Depuis, notre CA progresse de plus de 50% par an, avec une extension en 2018 de plus de 4000 m2 et un renforcement de notre présence chez ce client en Turquie mais aussi en France. »

Gallez Industrie

« L'entreprise Mecajet, orientée initialement vers le ferroviaire, s'est lancée dans la diversification en créant et fabricant un véhicule de surveillance des espaces publics et privés. Cette orientation nouvelle devrait contribuer à développer notre savoir-faire et à nous positionner sur de nouveaux marchés en « Work package ». »

Mecajet