

MARCHE n° 2016-008

REGLEMENT DE CONSULTATION

CAHIER DES CLAUSES ADMINISTRATIVES PARTICULIERES

CAHIER DES CLAUSES TECHNIQUES PARTICULIERES

MADEELI

Le Belvédère – 3^{ème} étage
11, boulevard des Récollets
CS 97802
31078 Toulouse cedex 4

Objet de la consultation :

Réalisation du journal « AEROMART NEWS »

Date d'envoi de la demande : **31 Mars 2016**

Date limite de remise des offres : **Mardi 17 Mai 2016 – 9h00**

Les dossiers reçus après la date de remise des offres seront retournés à leur expéditeur

REGLEMENT DE CONSULTATION (RC)

SOMMAIRE

1.	Objet du marché
1.1	Description
1.2	Forme du marché
1.3	Lieu d'exécution des prestations
2	Conditions de la consultation
2.1	Procédure
2.2	Durée de validité du marché
2.3	Modalités d'établissement du marché
2.4	Délai de validité des offres
2.5	Conditions financières
2.6	Renseignements complémentaires
3	Présentation et envoi des offres
3.1	Pièces constitutives de la proposition
3.2	Envoi des offres
3.3	Date de remise des offres
4	Variantes
4.1	Planification
5	Clauses particulières
5.1	Obligations
5.2	Obligations fiscales et sociales
5.3	En cas de groupement
5.4	Sous-traitance
6	Critères d'attribution
7	Contenu du dossier de consultation

L'attention du candidat est attirée sur le fait que le présent marché concerne des prestations pour lesquelles Madeeli est attachée à respecter des objectifs ambitieux de réduction des coûts. Ainsi, à la réponse formelle à l'expression du besoin du client, toute proposition innovante visant à réaliser des économies potentielles, notamment dans le produit, l'organisation des travaux et le contenu des travaux, pourra être présentée

Le candidat listera et cotera financièrement ces propositions de réduction des coûts.

Présentation de Madeeli

MADEELI, l'agence du développement économique, de l'export et de l'innovation en Midi-Pyrénées s'organise autour de trois axes :

- D'une part, **au bénéfice des entreprises et des filières régionales** ; L'Agence accompagne les entreprises régionales et leur propose des outils, méthodes, contacts qualifiés et solutions concrètes pour les accompagner dans leurs projets. L'Agence joue également un rôle de structuration et d'animation des filières, et conduit des programmes d'accompagnement de démarches collectives.
- D'autre part, **au bénéfice des territoires** ; l'Agence œuvre au développement de l'ensemble des territoires de la région et engage des actions sur les bassins d'emplois afin d'assurer l'attractivité des territoires.
- Et enfin **vis-à-vis des partenaires et des réseaux** avec lesquels elle recherche la complémentarité et le partenariat, soit en tant que chef de file en organisant et animant les réseaux, soit en tant que partenaire d'une action thématique donnée.

1 – Objet du marché

1.1 Description

La présente consultation a pour objet la réalisation d'AEROMART NEWS, journal d'AEROMART Toulouse, dont les éléments techniques sont détaillés dans le CCTP ci-après.

L'objectif du contrat est à obligation de résultat suivant différents critères tels que qualité, délai, réactivité et aux moyens et compétences mis en œuvre.

Les prestations attendues sont définies dans le Cahier des Clauses Techniques Particulières.

1.2 Forme du marché

Le marché est à procédure adaptée.

1.3 Lieu d'exécution des prestations

Les prestations s'effectueront dans les locaux du prestataire ou de Madeeli.

2 Conditions de la consultation

2.1 Le mode de passation utilisé est : **Marché A Procédure Adaptée.**

2.2 Durée de validité du marché

Le marché est prévu pour la durée de l'événement (11^{ème} édition d'AEROMART), éventuellement reconductible deux fois par avenant suite à la validation par Madeeli du nouveau concept pour les 12^{ème} et 13^{ème} éditions et de son chiffrage financier.

2.3 Modalités d'établissement du marché

Le marché entrera en vigueur à compter de sa notification par MADEELI.

2.4 Délai de validité des offres

Le délai de validité de l'offre est fixé à 8 mois à compter de la date limite de remise de l'offre. Dans le cas où il ne serait pas donné suite à la consultation, le candidat ne pourra prétendre à aucune indemnisation.

2.5 Conditions financières

Les modalités de financement et de paiement seront détaillées à la notification du marché. Le candidat indiquera dans sa proposition technique et commerciale ses souhaits d'acomptes

La monnaie de compte est l'euro.

En matière de financement, MADEELI est disposée à examiner toutes propositions de financements innovants permettant de réduire les prix.

2.6 Renseignements complémentaires

Des renseignements complémentaires pourront être obtenus auprès de :

Type de renseignements	Nom	Téléphone	E-mail
Administratif	Marc Bigot / Madeeli	05 34 40 41 06	marc.bigot@madeeli.fr
Technique	Marie-Laure Ichanjou / Madeeli	05 61 12 57 13	marie-laure.ichanjou@madeeli.fr
Technique	Marie-Alice Gilles-Courbin : CCI Toulouse	05 62 57 66 42	ma.gilles-coubrun@toulouse.cci.fr

Toute demande de renseignement sera tracée par un e-mail adressé à l'acheteur.

3 Présentation et envoi des offres

La proposition sera rédigée en langue française et l'unité monétaire utilisée sera l'Euro.

Les prix seront présentés en Hors Taxes et en TTC.

La proposition financière devra faire apparaître tous les éléments ayant servi au calcul des prix proposés et les coûts détaillés, avec notamment pour chaque prestation type, le détail suivant :

- répartition du montant de chacune des prestations pour chaque co-traitant ou sous-traitant à paiement direct,

- ...

Le prix proposé intègrera les temps de rencontres préalables et en cours de mission entre le titulaire et MADEELI ainsi que tous les frais annexes (déplacement, hébergement, ...).

Les prix sont réputés comprendre toutes les charges fiscales ou autres, frappant obligatoirement les prestations, les frais afférents au conditionnement, au stockage, à l'emballage, à l'assurance et au transport jusqu'au lieu de livraison, ainsi que toutes les autres dépenses nécessaires à l'exécution des prestations, les marges pour risque et les marges bénéficiaires.

3.1 Pièces constitutives de la proposition.

La proposition comprendra obligatoirement :

- Déclaration du candidat DC1 et DC2 (lien de téléchargement : <http://www.economie.gouv.fr/daj/formulaires-declaration-candidat-dc1-dc2-dc3-dc4>)
- Le Cahier des Clauses Administratives Particulières (CCAP) et le Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP) datés et signés d'une personne ayant pouvoir à engager la société.
- La présentation de l'équipe projet, du calendrier et de la méthodologie de réalisation
- Des propositions d'articles
- Eventuellement une nouvelle maquette ou une maquette réadaptée (dans ce cas, prévoir dans le devis les deux possibilités : reprise de l'ancienne maquette et création d'une nouvelle maquette)
- Un devis de réalisation détaillé poste par poste en prix HT et TTC

3.2 Envoi des offres.

Les propositions devront être adressées par message électronique à Madeeli et à la CCI de Toulouse au plus tard pour le **Mardi 17 mai 2016 à 9h00** à :

MARIE-LAURE ICHANJOU, MADEELI

Tel : 05 61 12 57 12 - e-mail : marie-laure.ichanjou@madeeli.fr

et à :

Marie-Alice GILLES-COUBRUN, Chambre de Commerce et d'Industrie de Toulouse

Tél : 05 62 57 66 42 - e-mail : ma.gilles-coubrun@toulouse.cci.fr

3.3 Date de remise des offres.

Les offres devront parvenir à MADEELI pour la date figurant en première page du présent règlement de la consultation.

Le pli qui sera remis ou dont l'avis de réception serait délivré après la date et l'heure limites précitées ne sera pas retenu et renvoyé à son auteur.

4 Variantes

Le futur marché, objet de cette consultation, s'inscrit dans une démarche d'amélioration du rapport coût/disponibilité, que MADEELI entend mettre en œuvre.

Le futur marché doit permettre :

- Une large ouverture aux propositions d'axes de progrès, d'innovation, de réduction des coûts de la part du candidat,
- L'incitation à la réduction des délais,
- La mise en place de processus réactifs, tenant compte des besoins opérationnels des besoins.

Considérant les objectifs ci-dessus, les variantes sont autorisées en plus de l'offre répondant à la consultation basée sur le CCTP.

Le candidat cotera obligatoirement et de manière détaillée, les variantes proposées qui devront couvrir la totalité du besoin.

- 4.1 Planification
Les prestations attendues sont détaillées dans le CCTP
Le planning sera élaboré en concertation avec le titulaire lors des premières réunions de cadrage.
- 5 Clauses particulières
- 5.1 Obligations
Le candidat devra s'engager à répercuter auprès de ses sous-traitants, les obligations et contraintes liées au présent marché.
- 5.2 Obligations fiscales et sociales.
Conformément aux articles D.8222-5 ou D.8222-7 et D.8222-8 du code du travail relatif à la lutte contre le travail dissimulé, le titulaire du marché fournira les attestations prouvant sa régularité vis à vis des obligations sociales et fiscales. Ces attestations sont à produire tous les 6 mois jusqu'à la fin de l'exécution du contrat.
- 5.3 En cas de groupement.
Les pièces mentionnées au paragraphe 3.1 devront être obligatoirement fournies pour chaque entreprise du groupement.
Pour les entreprises présentant leur offre sous forme de groupement, un des prestataires sera désigné dans l'acte d'engagement comme mandataire du groupement.
En cas de groupement solidaire, l'acte d'engagement sera un document unique qui indique le montant total du marché et l'ensemble des prestations que les membres du groupement s'engagent solidairement à réaliser.
Les offres seront signées soit par l'ensemble des entreprises groupées, soit par le mandataire s'il justifie des habilitations nécessaires pour représenter ces entreprises au stade de la passation du marché (copie des habilitations à fournir).
- Il est interdit aux candidats de présenter plusieurs offres en agissant à la fois :
- En qualité de candidats individuels et de membres d'un ou plusieurs groupements ;
 - En qualité de membres de plusieurs groupements.
- 5.4 Sous-traitance.
Le titulaire d'un marché public peut sous-traiter l'exécution de certaines parties de son marché à condition d'avoir obtenu de MADEELI l'acceptation de chaque sous-traitant et l'agrément de ses conditions de paiement.
Cette obligation de déclaration vaut également en cas de recrutement de sous-traitants en cours d'exécution du marché.
- Le candidat devra préciser la nature des prestations dont la sous-traitance est prévue, la dénomination sociale et l'adresse du sous-traitant proposé.
Le candidat fournira 3 devis pour chaque prestation sous-traitée et ses critères de sélection.
Si le candidat ne peut fournir les 3 devis, il fournira la preuve de ses demandes auprès des sous-traitants (courrier, e-mail).
- Le candidat remettra également une déclaration du sous-traitant indiquant qu'il ne tombe pas sous le coup d'une interdiction d'accéder aux marchés publics et qu'il a satisfait à ses obligations sociales et fiscales.
- 6 - Critères d'attribution
Le marché sera attribué au candidat présentant l'offre économique la plus avantageuse en fonction des critères suivants :
- Qualité technique et méthodologique de l'offre globale (60 %)
- Qualité de l'équipe proposée (30%)
 - Originalité et impact du projet proposé (30%)
- Prix des prestations (40%)
- MADEELI se réserve le droit d'organiser une audition dans ses locaux du ou des candidats dont les offres ont été présélectionnées.
- MADEELI se réserve la possibilité de négocier avec les candidats ayant remis une offre régulière.

- 7 Contenu du dossier de consultation
- *Le présent règlement de consultation (RC)*
 - *Le Cahier des Clauses Administratives Particulières (CCAP)*
 - *Le Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP).*

Le Règlement de Consultation, le Cahier des Clauses Administratives Particulières et la Cahier des Clauses Techniques sont mis à disposition par voie électronique aux adresses suivantes :

<http://www.madeeli.fr/marches-et-consultations/>

CAHIER DES CLAUSES ADMINISTRATIVES PARTICULIERES (CCAP)

SOMMAIRE

1. Documents contractuels régissant le marché
 2. Objet – Prix – Montant
 - 2.1 Objet du marché
 - 2.2 Désignation des prestations
 3. Caractère des prix
 - 3.1 Contenu des prix
 - 3.2 Forme et type des prix
 - 3.3 Variations des prix
 4. Conditions de paiement
 - 4.1 Application de la TVA
 - 4.2 Avance
 - 4.3 Modalités de règlement
 - 4.4 Facture
 - 4.5 Règlements
 5. Délais – Livraison - Documentation – Pénalités
 - 5.1 Délais
 - 5.2 Livraison
 - 5.3 Documentation
 - 5.4 Formation
 - 5.5 Pénalités pour retard
 6. Conditions d'exécution
 - 6.1 Responsabilité du titulaire
 - 6.2 Confidentialité
 - 6.3 Propriété intellectuelle
 - 6.4 Normes
 - 6.5 Communication
 - 6.6 Assurances
 - 6.7 Règles de sécurité
 7. Garanties
 - 7.1 Garanties techniques
 8. Infraction à la législation sociale et fiscale
 9. Résiliation
 10. Litiges – Tribunaux compétents
-

1. – Documents contractuels régissant le marché

Le marché est régi par les documents contractuels suivants :

- Le cahier des clauses administratives générales
- Le cahier des clauses techniques
- Le règlement de consultation

2. Objet – Prix – Montant

2.1 Objet du marché

Le présent cahier des clauses administratives générales détermine les conditions dans lesquelles doit être exécuté le présent marché dont l'objet est mentionné sur la première page de l'acte d'engagement et le détail des prestations précisé dans l'annexe financière annexée à cet engagement.

2.2 Désignation des prestations

Le titulaire s'engage à réaliser les prestations aux conditions de prix figurant dans sa proposition.

3. Caractère des prix

3.1 Contenu des prix

Le prix des prestations définies ci-dessus comprend tous les frais afférents aux opérations suivantes :

- o aux assurances nécessaires au titulaire dans le cadre du marché,
- o aux garanties définies à l'article 7 ci-après
- o aux opérations de contrôles et d'essais

Tous les autres frais supplémentaires non précisés restent à la charge du titulaire du marché.

3.2 Forme et type des prix

Les prix seront fermes, non actualisables et établis aux conditions économiques du mois de Mars 2016

3.3 Variation des prix

Les prix devront être garantis jusqu'au jour de livraison.

4. Conditions de paiement

4.1 Application de la TVA

Les prestations livrées au titre du présent marché sont assujetties à la taxe sur la valeur ajoutée au taux normal en vigueur lors du fait générateur. La taxe sur la valeur ajoutée est exigible à la livraison pour tous les postes.

4.2 Facturation

Dans le cadre de ce marché, MADEELI ne pratiquera pas le paiement direct des sous-traitants. Les factures de sous-traitance présentées par le titulaire seront obligatoirement accompagnées de la copie d'une pièce justificative de la prestation sous-traitée (facture du sous-traitant au titulaire).

4.3 Modalités de règlement

Toute demande de paiement doit être adressée à Madeeli - 11 boulevard des Récollets - CS 97802 - 31078 Toulouse cedex 4

Si du fait du titulaire (adresse incomplète ou non conforme, etc ...), les demandes de paiement ne sont pas adressées à Madeeli, la date de réception à prendre en compte comme point de départ du délai du paiement, est celle de la réception effective de la demande par le service habilité.

Cette demande de paiement sera faite par tout moyen permettant de donner une date certaine

4.4 Facture

La facture doit respecter les formes suivantes :

- Etre établie sur papier en-tête,
- Rappeler le numéro du marché ainsi que ceux du ou des bordereaux d'expédition
- Rappeler la raison sociale exacte du titulaire, sa forme juridique, ses numéros d'inscription au Registre de commerce, d'identification INSEE et la domiciliation des paiements (identique à celle figurant sur le marché)
- Reproduire la désignation de la fourniture telle qu'elle figure au tableau de commande Elle doit également faire apparaître nettement sans aucune altération :
- le ou les taux de TVA et leur répartition éventuelle sur les différents postes du tableau de commande
- Le montant global HT, la TVA et le montant TTC

Toute facture incomplète ou incorrecte fera l'objet d'un rejet et entrainera une suspension du délai de paiement.

4.5 Règlements

Le règlement des prestations s'effectuera par chèque ou virement dans les 30 jours à réception de facture et vérification du service réalisé.

5. Délais – Livraisons – Pénalités

5.1 Les délais fixés dans l'acte d'engagement, s'entendent à compter de la date de notification du marché.

5.2 Livraison : Un document attestant de réalisation de la prestation (compte rendu, bon de livraison, feuilles de présence, ...) accompagnera la demande de paiement.

5.3 Documentation

Sans objet

5.4 Formation

Sans objet

5.5 Pénalités pour retard

Sans objet

6. Conditions d'exécution

6.1 Responsabilité du titulaire

Le titulaire a la responsabilité de mettre en œuvre une organisation, des méthodes et des moyens lui permettant de garantir la qualité des produits livrés ainsi que leur conformité aux exigences au présent marché. Le titulaire est responsable de la qualité des prestations qu'il fournit.

6.2 Confidentialité

Le titulaire qui, à l'occasion de l'exécution du marché, a reçu de MADEELI, à titre confidentiel, des renseignements, documents ou d'éléments de toute nature, est tenu de maintenir la confidentialité attachée à cette communication.

Il ne doit divulguer aucune information qui résulte de l'exécution du marché ou pourrait parvenir à sa connaissance à l'occasion de celui-ci.

Il doit sans délai avertir MADEELI de toute violation à l'obligation de confidentialité ci-dessus.

Le titulaire doit informer ses sous-traitants des obligations de confidentialité et des mesures de sécurité qui s'imposent à lui pour l'exécution du marché. Il doit s'assurer du respect de ces obligations par ses sous-traitants.

6.3 Propriété intellectuelle

Le titulaire garantit être détenteur de tous les droits de propriété intellectuelle relatifs aux créations qu'il serait amené à utiliser dans le cadre de la réalisation de la prestation ou avoir régularisé contractuellement l'utilisation et l'exploitation de droits de propriété intellectuelle dont il ne serait pas titulaire.

Le titulaire s'engage à céder à titre exclusif à MADEELI l'intégralité des droits patrimoniaux des œuvres réalisées à la demande de MADEELI et notamment les droits de reproduction, de représentation, d'adaptation pour tout support ou tout média (y compris Internet).

Le titulaire garantira à MADEELI la jouissance paisible des droits cédés notamment dans l'hypothèse où la création serait totalement ou partiellement le fait d'un ou de plusieurs de ses salariés.

La cession des droits de propriété intellectuelle est réalisée à titre exclusif au profit de MADEELI, laquelle n'aura néanmoins aucune obligation d'exploiter lesdits droits.

MADEELI aura l'entière liberté de protéger chacune des créations à son nom par un titre de propriété industrielle.

Le titulaire garantit MADEELI contre toutes les revendications des tiers relatives à l'exercice de leurs droits de propriété intellectuelle, de leurs droits voisins, de leurs droits de la personnalité, à l'occasion de l'exécution des prestations et de l'utilisation de leurs résultats, notamment pour l'exercice du droit

6.4 Normes

Les prestations doivent satisfaire aux exigences des normes en vigueur à la date de notification du marché.

6.5 Communication

Le titulaire est autorisé à faire valoir pour sa propre communication la mission et les réalisations confiées par le client.

6.6 Assurances

Le titulaire du marché doit contracter les assurances permettant de garantir sa responsabilité à l'égard de MADEELI et des tiers, victimes d'accidents ou de dommages causés par l'exécution des prestations.

Il doit justifier, dans un délai de quinze jours à compter de la notification du marché et avant tout début d'exécution de celui-ci, qu'il est titulaire de ces contrats d'assurances, au moyen d'une attestation établissant l'étendue de la responsabilité garantie.

6.7 Le titulaire du marché qui réaliserait l'objet du marché dans les locaux de MADEELI, respectera les consignes de sécurité qui lui seront communiquées.

7. Garanties

Sans objet

8. Infraction à la législation fiscale - Lutte contre le travail illégal

8.1 Sous peine de résiliation de plein droit du marché à ses torts exclusifs, le titulaire affirme que lui-même et ses sous-traitants ne tombe(nt) pas sous le coup de l'interdiction de participer aux marchés d'organismes publics frappant ceux font l'objet d'une condamnation pour infraction au code général des impôts ou au code du travail.

8.2 Le titulaire déclare sur l'honneur que le travail réalisé est effectué avec des salariés employés régulièrement au regard des articles L620.3, L143.3 et L143.5 du code du travail et qu'il s'acquitte de ses obligations au regard de l'article L. 324-10 du code du travail réprimant le travail illégal.

Le titulaire s'engage à obtenir les mêmes déclarations de la part de ses sous-traitants.

9. Résiliation

MADEELI peut résilier le marché aux torts du titulaire en cas d'inexactitude ou des documents prouvant sa régularité vis à vis des obligations sociales et fiscales et de l'absence de fourniture de ces documents après demande expresse de MADEELI.

10. Litiges - Tribunaux compétents

En cas de controverse ou réclamation entre les parties au sujet du présent contrat, les parties tenteront, dans un délai de 30 jours calendaires à partir de la naissance du litige, de régler ledit litige à l'amiable. En cas de litige persistant, le tribunal compétent sera le Tribunal Administratif de Toulouse.

CAHIER DES CLAUSES TECHNIQUES PARTICULIERES (CCTP)

Préambule : suite à la fusion des Régions Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon, l'appellation Région Languedoc Roussillon Midi Pyrénées est temporaire. Le nom définitif et le logo de la nouvelle Région devraient être connus le 1^{er} octobre 2016.

1 - Présentation de la manifestation

La 11^e édition d'Aeromart 2016 se déroulera en deux temps :

- le 29 novembre, au centre de congrès Pierre-Baudis : l'Aeromart Summit, conférences de haut niveau sur la supply chain. Ces conférences sont organisées en collaboration avec le pôle de compétitivité mondial Aerospace Valley.
- les 30 novembre et 1^{er} décembre, au Parc des Expositions (halls 5 et 6), **la convention d'affaires internationale des industries aéronautiques et spatiales**. Il ne s'agit pas d'un salon, mais de B2B entre acheteurs et vendeurs : donneurs d'ordre et sous-traitants se rencontrent au cours de rendez-vous d'affaires préprogrammés pour échanger et faire des affaires.

Organisée par Madeeli, l'Agence régionale du développement économique, de l'export et de l'innovation, et la Chambre de Commerce et d'Industrie de Toulouse, AEROMART reçoit le concours financier des partenaires suivants :

- Région Midi-Pyrénées,
- Chambre de Commerce et d'Industrie de Toulouse,
- Toulouse Métropole.

La commercialisation de la convention est assurée par ABE, leader européen de l'organisation de conventions d'affaires, qui a également en charge le montage de l'ensemble des stands.

Chiffres-clés édition 2014 :

- 2 000 participants
- 1 200 entreprises
- 14 000 rendez-vous organisés en deux jours
- 34 pays représentés.

2 - Les 20 ans d'Aeromart Toulouse

Lors de l'édition 2016, nous fêterons les 20 ans d'Aeromart Toulouse, avec les événements officiels suivants :

Soirée de gala (29 novembre)

Une soirée de gala sera organisée à Aeroscopia pour fêter les 20 ans.

Inauguration (30 novembre à 11h00) : horaires à confirmer

9h30 – 10h30 : visite inaugurale de la convention d'affaires

10h30 – 11h30 : conférence de presse sur le stand des partenaires

11h30 - 12h30 : remise des trophées par les quatre organisateurs et financeurs

La conférence de presse et la remise des trophées se tiendront sur l'espace « Partenaires »

Cocktail des participants (30 novembre à 18h30) : horaires à confirmer

Les participants à la convention d'affaires seront invités à un cocktail sur l'espace « Partenaires »

3 - Présentation du journal d'AEROMART

OBJECTIF ET CONTENU

Comme pour les éditions précédentes (il s'agira de la 9^e édition du journal, initié en 2000), AEROMART NEWS, journal « aéronautique et spatial », sera distribué aux participants le matin du 2^e jour de la convention d'affaires (le

1^{er} décembre 2016, au Parc des expositions). Il sera également utilisé à l'issue de la manifestation pour la promotion de l'édition 2016.

L'édition de ce journal a pour objectif :

- de créer une animation sur le salon
- de laisser un support susceptible d'être conservé par les participants (« je suis dans le journal, je le garde en souvenir »)
- de promouvoir la région et les sous-traitants régionaux auprès de donneurs d'ordre français et étrangers ou des investisseurs potentiels ainsi que les actions des organisateurs et partenaires dans le domaine aéronautique et spatial.

Rubriques et articles à prévoir dans le journal (non exhaustif) :

- En Une, un article sur le succès d'AEROMART 2016, chiffres-clés à l'appui
- Un édito co-signé ou une interview croisée du président de Madeeli et du président de la CCI de Toulouse,
- Un article sur le potentiel aéronautique et spatial de notre région et sur la stratégie régionale dans le domaine, avec interview de Carole Delga, Présidente de la région Languedoc Roussillon Midi Pyrénées
- De nombreuses brèves : interviews de participants sur le déroulement d'AEROMART, comptes-rendus d'ateliers et de conférences (en particulier les conférences d'AEROMART SUMMIT du 29 novembre 2016 au centre de congrès Pierre Baudis), portraits d'entreprises participantes et/ou de décideurs du secteur aéronautique et spatial, etc.
- Actualité régionale aéronautique et spatiale : Toulouse Montaudran Aerospace, etc.

Caractéristiques techniques

Format tabloïd fermé (L 27,5 cm X H 38 cm), 8 pages, quadri recto/verso.

Charte graphique : la charte graphique du journal devra être proche de celle d'Aeromart Toulouse 2016.

De nombreuses photos seront réparties sur tout le journal, avec un rapport texte/photos de 50/50. Ces photos, qui devront recréer l'ambiance de la manifestation, pourront illustrer des articles ou brèves. Elles pourront aussi être accompagnées d'une légende détaillée de 3 à 4 lignes ou, dans le cas d'une interview, d'un témoignage de même longueur.

Le journal sera bilingue anglais/français. Attention : le journal sera rédigé principalement en anglais, avec un petit résumé en français (proportion 2/3 – 1/3). **Veiller à choisir un traducteur qui maîtrise la terminologie aéronautique.**

Tirage : 1500 ex, papier PEFC Condat silk 150 g

En première page, le journal comportera les logos suivants, avec les mentions :

- o *An event organized and financed by / Une manifestation organisée et financée par* : logos (dans cet ordre) : Madeeli et CCI de Toulouse
- o *With financial support from / Avec le soutien financier de* : logos (dans cet ordre) : Languedoc Roussillon Midi Pyrénées et Toulouse Métropole
- o *General organization / Commissariat Général* : logo ABE
- o *An event / Un événement* : logo Aerospace Valley
- o *Press partners / Partenaires presse* : logos des partenaires presse le cas échéant

Définition de la mission du prestataire

Les agences consultées devront être en mesure de fournir un produit « clé en main ».

- proposition de nouveau rubriquage du journal ou maintien des rubriques de l'édition 2014
- choix et coordination de l'équipe jugée nécessaire pour la réalisation du journal : journaliste de langue maternelle anglaise, rédacteur en français, photographes, secrétaire de rédaction, graphiste, imprimeur, etc.
- conception d'une maquette, reprise ou adaptation de la maquette 2014
- exécution technique
- suivi de réalisation
- rédaction d'articles en anglais et résumés en français en amont
- interviews et reportages photos le 1^{er} jour et le 2^e jour : une partie de la journée du 29 novembre 2016 au centre de congrès Pierre Baudis, soirée du 29 novembre à Aeroscopia (photos), 30 novembre toute la journée jusqu'au cocktail de 18h30/19h30 au Parc des Expositions
- rédaction d'articles en anglais et français le 30 novembre

- impression dans la soirée du 30 novembre au soir
- livraison du journal le 1^{er} décembre à 9h00 pour distribution immédiate sur la convention d'affaires au Parc des expositions.

Brief photographes

Le devis des photographes, inclus dans le devis total du journal, devra prévoir la cession des droits et la possibilité, pour les organisateurs et partenaires, d'utiliser les photographies pour la promotion d'AEROMART, presse comprise. Trois cédéroms de photos en haute définition devront être livrés aux organisateurs (Madeeli, CCI de Toulouse, ABE) dès la fin de l'événement.

Photos à prévoir :

Le 29 novembre (centre de congrès Pierre Baudis)

- mot d'accueil par la présidente d'Aerospace Valley
- photo des conférences : l'intervenant + l'assemblée
- photos d'ambiance : pots, signalétique à P. Baudis, etc.

Le 29 novembre (Aeroscopia)

- interventions officielles de début de soirée
- photos d'ambiance

Le 30 novembre (parc des expositions)

- Le « cœur » de métier de la manifestation :
 - o **de nombreux boxes de rendez-vous mettant en scène des personnes en discussion (entreprises régionales des 13 départements de la région, entreprises étrangères)** : pavillons étrangers, alignement de stands étrangers pour montrer le côté international de la convention d'affaires
 - o quelques ateliers
 - o le « Green Village »
 - o l'espace « Partenaires »
 - o des portraits de personnes interviewées (donneurs d'ordre français et étrangers)
 - o les délégations étrangères (une photo de chaque délégation)
 - o l'ambiance des pauses café, du déjeuner et du commissariat général (équipe ABE, CCI de Toulouse et Madeeli)
- Les manifestations officielles :
 - o la conférence de presse inaugurale
 - o la remise des trophées
 - o la visite des stands par les élus (photos de chacun des élus représentant les organisateurs et partenaires)
 - o la soirée de gala
- etc. (en fonction du sujet des articles arrêtés).

Attention : les organisateurs doivent pouvoir disposer de photos de stands en dehors de la visite des élus.

Annexes :

AEROMART NEWS 2014

15,000
B2B meetings

45 countries

2,500
PARTICIPANTS

1,300 Companies

AEROMART
TOULOUSE
2-4 DECEMBRE N
AEROMART SUMMIT 2 DECEMBRE
10th EDITION

AEROMART

#TOULOUSE #2014

NEWS

SUCCESS ☆

MORE THAN EVER AT THE HEART OF AEROSPACE

AEROMART PLUS QUE JAMAIS
AU CENTRE DU MONDE AÉRONAUTIQUE



This is already the 10th time the world's prime movers in the aerospace arena—manufacturers, engine suppliers, subcontractors and service providers—have made their way to Midi-Pyrenees for Aeromart Toulouse, now a fixture in the industry calendar. As at previous editions, all of the global international players are in attendance, making our business convention the biggest B2B event of its kind. Alongside the sector's leading lights—Airbus, Alenia Aermacchi, ATR, Avic, Boeing, Bombardier, the French space agency CNES, Dassault Aviation, Embraer, Honeywell, Rolls Royce, Sabca, Safran, Sukhoi, Thales and UAC—no fewer than 1,300 companies from 45 countries have come together for pre-scheduled meetings to talk, find information, take part in workshops and attend conferences.

A proven concept

If proof of the event's growing international appeal were needed, two new countries, South Korea and Vietnam, are present this year for the first time. With strong growth in world air traffic and long-term development prospects looking good across the sector, Aeromart's original concept combining business and long-term vision appears increasingly to be a winner. >>

AMBITION

ENCOURAGING SUPPLIERS TO ACHIEVE INDUSTRIAL EXCELLENCE

FOURNISSEURS : ALLEZ VERS L'EXCELLENCE INDUSTRIELLE !

One thing that all aviation contractors agree on is that "while we have a responsibility toward our suppliers, we are also exacting," says Stéphane Campion, in charge of series-production programmes at Aerolia. "Their operational performance needs to be good before they can become our partners, and we also welcome consolidation initiatives." Aerolia, which expects revenues on the order of €1 billion in 2014, outsources 75% of its activities. The aerostructures firm's ambitious aim is to expand its supply chain across the globe. "We've got partners to join us in Tunisia, where we already have a facility, and we're currently in discussion with our top suppliers to accompany us in Casablanca, Morocco," announces Stéphane Campion. Aerolia has 3,500 employees around the world. The company is spearheading a number of industry improvement programmes, such as the Industrial Performance operation led by GIFAS, the French aerospace industries association.

For ATR, ramp-up of production calls for close coordination of suppliers. "ATR currently has 1,100 employees and as many people working at subcontractors in Midi-Pyrenees alone," says the aircraft manufacturer. "Through collaborative platforms like Air Supply, buyers and suppliers can coordinate in optimal fashion, while ensuring better visibility across the supply chain for more efficient delivery of parts and equipment." At Airbus, meanwhile, the 5th SME supplier forum on 8 September provided the opportunity to review programmes. This year's forum innovated by inviting ATR to talk about its vision of its own programme. "We emphasized our industrial challenges and the need to maintain the cadence for the ramp-up of the A350XWB and A320NEO, and we assured the supply chain of our support and engagement through tools like Aerofund for funding and operations with the Industrial Performance project," affirms Didier Katzenmayer, Head of Industrial Affairs at Airbus Operations SAS.

Les donneurs d'ordres sont unanimes. « Nous sommes responsables envers nos fournisseurs mais aussi exigeants », avance Stéphane Campion, directeur des programmes série chez Aerolia. Aerolia sous-traite 75 % de son activité. Son objectif : développer sa supply chain dans le monde. Pour ATR, la montée en cadence demande une grande coordination des fournisseurs. Pour Airbus, le 5^e Forum Fournisseurs PME-ETI a permis de faire un tour d'horizon des programmes. « Nous avons insisté sur nos enjeux industriels, la nécessité de tenir le rythme sur la montée en cadence et assuré la supply chain de notre soutien », affirme Didier Katzenmayer, directeur aux Affaires Industrielles d'Airbus Operations SAS.

AN EVENT ORGANIZED AND FINANCED BY
UNE MANIFESTATION ORGANISÉE ET FINANÇÉE PAR



WITH FINANCIAL SUPPORT FROM
AVEC LE SOUTIEN FINANCIER DE



GENERAL ORGANISATION
COMMISSARIAT GÉNÉRAL



AN EVENT
UN ÉVÉNEMENT



>> Since proceedings got underway on Tuesday, participants have found all of the accustomed ingredients that have made Aeromart Toulouse such a success, with the usual face-to-face business meetings and the Aeromart Summit on innovation and procurement and supply chain policies, or the Green Village devoted to advances in green technologies. But this anniversary edition has also lined up some great new features, like the Advanced Manufacturing Village and the pavilion devoted to firms employing personnel with disabilities. We hope you enjoy this last day networking with your customers and suppliers, and we hope to see you here again in 2016 for an even more exceptional event to mark its 20th anniversary.

C'est déjà la 10^e fois que l'ensemble des acteurs mondiaux de la filière aéronautique et spatiale - constructeurs, motoristes, sous-traitants, fournisseurs de services - se retrouvent en Midi-Pyrénées pour cette manifestation devenue incontournable d'Aeromart Toulouse. Comme lors des éditions précédentes, tous les grands donneurs d'ordre internationaux ont répondu présent, contribuant à en faire le premier événement mondial B2B de l'industrie aéronautique. Groupe Airbus, Alenia Aermacchi, ATR, Avic, Boeing, Bombardier, le CNES, Dassault Aviation, Embraer, Honeywell, Rolls Royce, Sabca, Safran, Sukhoi, le Groupe Thales, UAC : à côté des leaders du secteur, pas moins de 1300 entreprises issues de 45 pays participent à la convention d'affaires. Deux nouveaux pays, la Corée du Sud et le Vietnam, sont représentés pour la première fois. Dans un contexte de forte croissance du trafic aérien mondial et de perspectives durables de développement, le concept original d'Aeromart, mêlant business et prospective, s'affirme plus que jamais gagnant. Depuis mardi, les participants ont retrouvé les ingrédients qui ont fait le succès de la formule - rendez-vous d'affaires, Aeromart Summit, Green Village - mais aussi de belles nouveautés, comme l'Advanced Manufacturing Village et le pavillon dédié au handicap. Nous vous souhaitons de profiter pleinement de cette dernière journée et nous espérons vous retrouver en 2016 pour un cru encore plus exceptionnel, à l'occasion des vingt ans de la manifestation.

INNOVATION

THE FACTORY OF THE FUTURE IS ALREADY HERE

L'USINE DE DEMAIN EST DÉJÀ LÀ



The main new feature at this year's Aeromart is the Advanced Manufacturing Village, which explores the eminently strategic issue of innovative production processes and organizational models. For the Toulouse Chamber of Commerce and Industry, "the factory of the future is already on the rails as SMEs integrate the digital technologies that will make it a reality." The companies exhibiting here have developed specific know-how paving the way for the factory of the future, which will be digital, connected, agile, human-centric and eco-friendly. Among them is the Fives Group, an expert on these matters with a two-hundred-year legacy that has set up an observatory to think outside the box about this new industrial revolution. As a testament to the quality of its work, Fives has been selected by the French Ministry of the Economy to co-lead the national "factory of the future" industrial recovery plan, for which the roadmap was unveiled last spring.

L'Advanced Manufacturing Village met en avant des entreprises qui ont développé un savoir-faire spécifique dans le domaine de l'usine du futur, qui sera à la fois digitale et connectée, agile, centrée sur l'humain et respectueuse de son environnement. Parmi celles-ci, le Groupe Fives, qui copilote le plan national « Usine du futur », dont il a dévoilé la feuille de route au printemps dernier.

EDITORIAL

A KEY RENDEZVOUS FOR AEROSPACE AND THE MIDI-PYRENEES REGION

UN RENDEZ-VOUS INCONTOURNABLE POUR L'AÉRONAUTIQUE ET MIDI-PYRÉNÉES

This year, Toulouse, the global civil aviation capital, is once again playing host for three days to the prime global movers in the aerospace sector. A few figures suffice to gauge the impact of this event since its inception in 1996. With more than 2,500 participants—80% of them from abroad—and some 15,000 face-to-face business meetings between buyers and sellers, Aeromart Toulouse is today the world's premier B2B event for the aerospace industry.

For the 1,300 or so firms present, it is a unique occasion to talk, network, look ahead and envision future market constraints and opportunities, at a time when production capacity must keep pace with growth in air traffic and our companies



Bernard Plano
Président de Midi-Pyrénées Expansion

Alain Di Crescenzo
Président de la CCI de Toulouse

are positioning themselves to lead efforts to modernize the sector. Aeromart also turns the spotlight on the unique ecosystem that has emerged in our region, which sustains more than 130,000 jobs in Southwest France. As such, it showcases the excellence of the region's

companies, provides a forum for discussing future challenges facing the sector and boosts the region's appeal—which is exactly why Midi-Pyrenees Expansion and the Toulouse Chamber of Commerce and Industry have been co-organizing this major event for nearly 20 years.

Cette année encore, Toulouse, capitale mondiale de l'aéronautique civile, accueille trois jours durant les principaux décideurs mondiaux du secteur. Avec plus de 2500 participants, issus à 80% de pays étrangers, et 15 000 rendez-vous d'affaires, Aeromart s'est imposé comme le premier rendez-vous B2B mondial de l'industrie aéronautique et spatiale. C'est pour les quelque 1 300 entreprises présentes une occasion exceptionnelle d'échanger, de nouer des contacts fructueux et de réfléchir à ce que seront les marchés de demain, dans un contexte où les capacités de production doivent suivre l'évolution du trafic aérien et où nos entreprises se positionnent à l'avant-garde de la modernisation de la filière. Aeromart met aussi en lumière l'écosystème unique qui s'est constitué sur notre territoire, avec plus de 130 000 emplois dans le grand Sud-Ouest. A la fois vitrine de l'excellence régionale, plate-forme d'échange et de réflexion et accélérateur de l'attractivité du territoire : c'est exactement dans cet esprit que Midi-Pyrénées Expansion et la CCI de Toulouse co-organisent depuis bientôt 20 ans cet événement majeur.

PARTNERSHIP

AMI METALS OPENS NEW FACILITY CLOSE TO FIGEAC AERO

AMI METALS S'IMPLANTE CHEZ FIGEAC AERO



"The long-term contract we signed with Figeac Aero earlier this year is very important to us", says Will Clare, Senior Director Business Development for AMI Metals. This American company, that provides metallic plate, sheet, bar, forgings and extruded profiles to the global aerospace industry, will move into a brand new facility in Figeac in January 2015. "Figeac Aero has chosen to outsource to AMI Metals the management of its raw materials: demand planning, purchasing, storage, first stage processing and JIT delivery", he explained. Around 30 employees will be based in Figeac. "Moreover, this site will be AMI's base to support its other customers in France and also in other countries such as Spain." The AMI Metals' facility in Figeac has been accompanied by Midi-Pyrénées Expansion's services.

La société américaine prendra en charge la gestion des matières premières de Figeac Aero. AMI Metals intégrera en janvier une usine à Figeac, qui accueillera à terme 30 personnes et servira de base pour livrer ses autres clients en France et à l'export. Pour son implantation, AMI Metals a été accompagné par MPE, tant au niveau de l'agence toulousaine que de son antenne à Decazeville.



@bc_publications #Aeromart #Toulouse Déjà un monde fou à l'entrée du Parc des expositions pour cette 10^e édition. Affluence record en vue !

@AerospaceValley @AirbusGroup&@AerospaceValley lanceront à #aeromart ce 3 décembre à 14h un appel à idées européen en lien avec la performance environnementale

VIEWPOINT

AEROMART, 1^{ER} RENDEZ-VOUS DE LA COMMUNAUTÉ AÉRONAUTIQUE MONDIALE

AEROMART, THE NUMBER ONE FORUM FOR THE GLOBAL AEROSPACE COMMUNITY



Martin Malvy
Ancien ministre, Président de la Région Midi-Pyrénées
Former minister, President of the Midi-Pyrénées regional council

Avec 2 500 participants représentant 45 pays, le succès de cette 10^e édition conforte la place de la convention d'affaires et renforce le leadership de notre région et de notre filière industrielle. Midi-Pyrénées reste en effet le principal site européen de l'aéronautique et du spatial avec 72 000 emplois directs, auxquels s'ajoute un tissu de plus de 850 entreprises, sous-traitants et fournisseurs. C'est logiquement ici que l'on imagine l'avion de demain et que l'on invente les modes de production du futur, autant d'avancées présentées dans un village dédié. Aeromart sera bien sûr l'occasion d'évoquer la conjoncture exceptionnelle du secteur aéronautique, les succès commerciaux d'Airbus, les performances du Pôle Aerospace Valley ou encore les perspectives de croissance de la flotte mondiale. La filière est confrontée cependant à plusieurs défis : répondre à l'augmentation des cadences de production et faire face à l'arrivée de nouveaux constructeurs sur le marché. Pour accompagner les entreprises régionales et accroître leur compétitivité, la Région multiplie les initiatives notamment à Montaudran Aerospace - le plus grand campus européen dédié à l'aéronautique -, la création de l'Institut de Recherche Technologique St-Exupéry ou encore l'appel à projets collaboratifs AEROSAT dans les domaines de l'aéronautique, de l'espace et des systèmes embarqués.

With 2,500 participants from 45 countries, this 10th Aeromart business convention has firmly established its reputation and confirmed the leadership of our region and industry. Midi-Pyrenees is the main European aerospace hub, supporting 72,000 direct jobs and a base of over 850 businesses, subcontractors and suppliers. It is the logical location for envisioning tomorrow's aircraft and production processes. Aeromart has underlined the aerospace sector's rude health, the commercial successes of Airbus, the achievements of Aerospace Valley and the global fleet's growth prospects. But the sector faces challenges with rising production rates and new manufacturers entering the market. The regional council is backing initiatives to boost competitiveness, notably the Montaudran Aerospace campus, the St-Exupéry technology research institute and the AEROSAT call for projects in aerospace and embedded systems.

MANAGEMENT

NEW TEAM TAKES CHARGE AT ATR

NOUVELLE GOUVERNANCE POUR ATR

The world's number one regional aircraft manufacturer came to this year's Aeromart with a new team at the controls: Patrick de Castelbajac was appointed CEO in June and Laurence Rigolini Corporate Secretary with responsibility for institutional relations, communications, general services and environment in October. ATR has sustained strong growth in recent years, particularly in the Asia-Pacific market, where it announced in November an order from Lion Air for 100 aircraft, the largest order ATR has ever booked. The Toulouse-based manufacturer, present in the show's Green Aviation and Advanced Manufacturing villages, appreciates Aeromart as an opportunity to see all of its suppliers and meet new partners in one place.

ATR a abordé Aeromart avec une gouvernance renouvelée : Patrick de Castelbajac est le nouveau président exécutif et Laurence Rigolini a été nommée secrétaire générale. L'entreprise, présente sur le Green Aviation Village et sur l'Advanced Manufacturing Village, apprécie de retrouver à Aeromart l'ensemble de ses fournisseurs et de rencontrer de nouveaux partenaires.

FOCUS

AERONAUTICS IN MIDI-PYRENEES



TIMELINE



TURKEY
Turkish Aerospace Industries - Halil Atilla
"We're here at Aeromart to network and make contacts."



FRANCE
Nicolas Vetel - CRIT MATÉRIAUX "Being based in Rochefort, we need visibility for our business in the Toulouse region."



CANADA
Bombardier - Sharon Trainor, Supply "This type of convention is a great way to meet suppliers we wouldn't otherwise get to talk to."



USA
Mark Mikołajczyk, President, Craig Technologies - Cape Canaveral
"We're here to develop our customer relations."

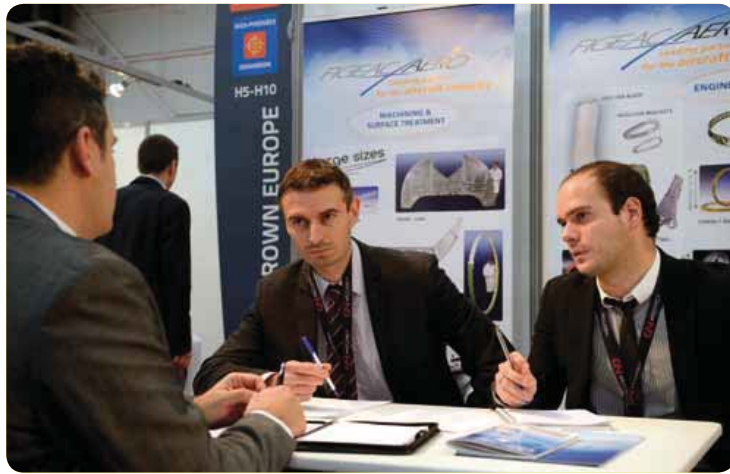


USA
Hugo L. Fortes - ASG (Avionics Support Group) - Miami
"We heard about the show through ATR, one of our partners in France."

SUCCESS ↗

FIGEAC AERO EXPECTING 25% GROWTH

25 % DE CROISSANCE POUR FIGEAC AERO



The small-and-large-parts supplier based in the Lot department of Southwest France just keeps on growing. After posting consolidated revenues of €165 million for the year ended March 2014, the 1,600-strong firm—with 960 employees in Midi-Pyrenees—is aiming for €205 million by next March, with projected growth of 20-25%. “The secret of our growth? The ramp-up of aircraft programmes and the factory we acquired in Wichita (U.S.A.) in May,” explains communications officer Nicolas Geneteaud. This U.S. facility today employs 60 people, 20 more than when Figeac Aero bought it. The firm’s international expansion strategy also encompasses a plant in Mexico, for which it is currently prospecting. The idea is to have a centre of excellence on the American continent in the United States and a production unit in a low-cost zone

like Mexico to sharpen its competitive edge, mirroring the set-up in Europe where headquarters in Figeac acquired a production unit in Tunisia in 2011. 2014 was also an excellent year for Figeac Aero’s order book, as this summer it won a \$60-million contract to supply two large fuselage floor structures for the A350. But the contract of the century is without doubt the one it secured from Snecma in October, worth \$500 million over ten years, to supply high-precision parts for the manufacturer’s new LEAP engines. “These high-tech parts with a two-metre span offer huge capacity,” enthuses Nicolas Geneteaud. “The market for aerospace suppliers is showing strong growth as manufacturers outsource more and more work,” he concludes. “And this trend is being fuelled by emerging markets and increased fleet investments by airlines.”



1,600 EMPLOYEES, 960 IN MIDI-PYRENEES
1 600 SALARIÉS, 960 EN MIDI-PYRÉNÉES



CONSOLIDATED REVENUES OF €165 MILLION
CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ : 165 MILLIONS D'EUROS

Le fournisseur lotois de pièces de petites et grandes dimensions n'en finit pas de grandir. Après un chiffre d'affaires consolidé de 165 millions d'euros clôturé en mars 2014, le groupe de 1 600 salariés (dont 960 en Midi-Pyrénées) envisage d'atteindre 205 millions d'euros en mars 2015. « Les raisons de notre croissance ? La montée en puissance des programmes aéronautiques, et l'usine de Wichita (Etats-Unis) que nous avons achetée en mai 2014 », explique Nicolas Geneteaud, responsable communication. Cette stratégie de déploiement à l'international prévoit également une future implantation au Mexique, en cours de prospection. En 2014, Figeac Aero a emporté un contrat de 60 millions de dollars concernant deux planchers de grandes dimensions destinés à l'A350 et un autre auprès de Snecma pour fournir des pièces de haute précision qui seront intégrées dans les nouveaux moteurs Leap, pour un montant de 500 millions de dollars sur dix ans.

SUMMIT ☆

AEROMART SUMMIT EXPLORES AEROSPACE CHALLENGES

L'AEROMART SUMMIT EXPLORE LES DÉFIS DE LA FILIÈRE



As for previous editions of Aeromart, the business convention was preceded on Tuesday by a one-day summit providing an opportunity for thought and discussion about key challenges and the organization of the aerospace supply chain. The morning session, opened by Aerospace Valley chair Agnès Paillard, focused on the challenges the aerospace sector will face in the years ahead, including

electric aircraft and, to pave the way for the factory of the future, innovations in robotics and additive manufacturing. “Numerous initiatives have been launched at regional, national and European levels,” said Agnès Paillard by way of introduction. She also recalled that the Aerospace Valley global cluster is supporting development of SMEs’ core business as well as their diversification into sectors outside aerospace, like healthcare, energy and intelligent transport. Then, speaking in her capacity as Vice-President of R&D Projects Management and Institutional Relationships at Airbus, she talked about the E-Fan all-electric aircraft that completed its first flight in April. During the afternoon session, several big manufacturers—Airbus, Safran, Turkish Aerospace Industries, ATR, Latécoère and Alenia Aermacchi—presented their procurement and supply chain policies.

Comme chaque édition, la convention d'affaires était précédée, mardi, par une journée de réflexion et d'échanges sur les grands enjeux de la filière et l'organisation de la supply chain aéronautique. La matinée, inaugurée par Agnès Paillard, présidente d'Aerospace Valley, était consacrée aux défis majeurs des prochaines années : avion électrique et, dans le cadre de l'Usine du Futur, les innovations liées à la robotique, à l'impression 3D. Dans l'après-midi, plusieurs grands donneurs d'ordre ont présenté leur politique achat et approvisionnement : Airbus, Safran, Turkish Aerospace Industries, ATR, Latécoère, Alenia Aermacchi.

GUEST ♥

ITALY PRESENT IN FORCE
L'ITALIE PRÉSENTE EN FORCE

The biggest delegation at Aeromart this year is from Italy, with several major contractors in attendance, notably Finmeccanica Global Services, Alenia Aermacchi and Superjet International SpA. Italian clusters are also at the event, with Torino Piemonte Aerospace, Apulia Aerospace District, Lombardia Aerospace Cluster and Regione Campania. In all, 65 Italian exhibitors are here, 71 counting the contractors. “We came accompanied by 24 firms from our region,” says Sergio Mazzarella, head of regional productive systems at Regione Campania, a region in the south of Italy where some 180 aerospace companies are based. The region is also working with Midi-Pyrenees through the European Aerospace Cluster Partnership. Meet the Italian delegation at the special cocktail reception at 11.30 on the “Welcome to Toulouse & Midi-Pyrenees” stand.

La plus grande délégation à Aeromart vient d'Italie. Plusieurs grands donneurs d'ordre sont présents, dont Finmeccanica Global Services, Alenia Aermacchi et Superjet International SpA. Les clusters ont également fait le déplacement, de Torino Piemonte Aerospace à Apulia Aerospace District, en passant par Lombardia Aerospace Cluster et Regione Campania. « Nous sommes venus avec 24 entreprises de notre région », annonce Sergio Mazzarella, head of regional productive system de Regione Campania, une région qui réunit 180 entreprises aéronautiques et qui est impliquée dans des échanges avec Midi-Pyrénées au sein de l'European Aerospace Cluster Partnership. Vous pourrez rencontrer la mission italienne au cocktail Délégations à 11h30 sur le stand « Welcome to Toulouse & Midi-Pyrenees ».

“WE WANT TO GIVE OUR COMPANIES OPPORTUNITIES TO HAVE BUSINESS MEETINGS HERE, IT IS THE BEST PLACE TO PROMOTE ALL THESE SMEs.”

REGIONE CAMPANIA, HEAD OF REGIONAL PRODUCTIVE SYSTEM – SERGIO MAZZARELLA

« NOUS VOULONS DONNER À NOS ENTREPRISES L'OPPORTUNITÉ D'AVOIR DES RENDEZ-VOUS D'AFFAIRES. C'EST LE MEILLEUR ENDROIT POUR PROMOUVOIR TOUTES CES PME. »



@objectifnews #Aeromart, @martinmalvy et A.Di Crescenzo s'envolent ensemble (dans un simulateur de vol). #Toulouse @CCI31

CCI de Toulouse @CCI31 #AEROMART Félicitations à nos lauréats : Le Piston Français, @UTCAeroSystems, @excent_group et Figeac Aéro !

EXCELLENCE MAPAERO PAINTS
AN INNOVATIVE PALETTE

MAPAERO, UNE PALETTE INNOVANTE



For Mapaero, the pioneer of water-based paints for aerospace, Aeromart is a much-awaited event, notably "to touch base with our regular customers and win new business," explains CEO Eric Rumeau. Mapaero allies leading-edge technology with good environmental stewardship. "Our paints are used on all Airbus aircraft and we're working with new

manufacturers like Bombardier, Embraer and Dassault. We also offer another range of paints for cabins and cockpits, which is also water-based and qualified by Airbus and numerous other manufacturers including Boeing." Based in Pamiers, Southwest France, Mapaero has 90 employees and generated €20 million in revenues in 2013.

Pionnier des peintures à l'eau appliquées à l'aéronautique, Mapaero attend beaucoup d'Aeromart, notamment de « faire le point avec nos clients habituels et conquérir de nouveaux marchés », explique son directeur général, Eric Rumeau. « Nos peintures sont utilisées sur toute la gamme d'Airbus, et nous avons séduit de nouveaux constructeurs. Nous proposons une deuxième gamme de peintures pour l'intérieur des cabines et des cockpits. »

TRAIL BLAZER FUSIA LEADS THE WAY IN METAL AM
FUSIA, LEADER DE L'IMPRESSION 3D MÉTAL EN MIDI-PYRÉNÉES

A spin-off from Toulouse-based machining firm Estève, Fusia has been developing its metal additive manufacturing (AM) business since 2011 in Revel, making structural, engine and fluid control parts for Airbus, Safran, Thales and Liebherr Aerospace. In July this year, Fusia France created Fusia Impression 3D Métal Inc. in Montreal. "Fusia has no competing suppliers in Quebec," explains the company's chairman Cyrille Chanal, who moved there with wife Christine, Fusia's CEO. Three research projects have already been launched with Bell Helicopters, Pratt & Whitney and Bombardier. "We're also looking at acquiring a small local machining specialist."

Fusia se développe sur la niche de l'impression 3D métal pour Airbus, Safran, Thales et Liebherr Aerospace. En juillet 2014, Fusia Impression 3D Métal Inc a été créée à Montréal. Trois projets de recherche ont déjà été lancés avec Bell Helicopters, Pratt & Whitney et Bombardier.

SKILLS COMMITTED TO JOBS AND TRAINING
DES ACTEURS ENGAGÉS POUR L'EMPLOI ET LA FORMATION

To keep pace with evolving aviation markets, firms need to identify and nurture the required skills at all levels of the supply chain. The region's institutional stakeholders have fully grasped the importance of this challenge and are offering a range of support tools for businesses to make the region more attractive. See what they are doing in the jobs and training pavilion.

Le pavillon Emploi-formation présente les outils d'accompagnement proposés aux entreprises par les acteurs institutionnels de la région :

- > pour la partie Emploi : la Région Midi-Pyrénées, les CCI de Toulouse et Midi-Pyrénées, MPE, Aerospace Valley, l'APEC, Pôle Emploi, le Pôle Défense Mobilité,
- > pour la partie Formation : Aerocampus Cluster Aquitaine, Apprentis d'Auteuil, CESI, ENSAM, EUROSAE, INP Formation continue, INSA, ISAE et TBS.

TIMELINE 

FRANCE

Le Piston Français (Winning Industrial Strategy Trophy) Thomas Corbel Chairman & CEO "Locating to Midi-Pyrenees was a strategic decision to be closer to our customers in the region."



FRANCE

Yann Barbaux - Head of Innovation - Airbus "With Aerospace Valley, we're launching a call for ideas on environmental performance."



ITALY

Angelo Della Sala - Laer Sarl - Sales "Face-to-face contact is much better than just communicating by e-mail."



FRANCE

ESAT Descartes - Magali Barthélémy - Managing Director "We're here at Aeromart to develop our customer portfolio and highlight what we're doing in the medico-social field."



MEXICO

Sandra Sierra - Central America Aerospace Cluster "Aeromart gives us the chance to take the pulse of the aerospace market."

AWARDS ☆

AEROLIA PURSUES WIN-WIN RELATIONSHIP WITH PARTNERS

AEROLIA, UNE RELATION GAGNANT-GAGNANT AVEC SES PARTENAIRES



The Aerolia Supplier Awards are designed to nurture the firm's win-win relationship with its supply chain. This year, Syscomax and Aéroport de Montréal won awards in the Best Industrial Partner category, while Hexcel, the world leader in carbon fibre, was named Best Research & Technology Partner. German firm P3 Voith received the prize for Best Engineering Services Partner, while Chinese company SAMC (AVIC Group) won the Best Work Package Partner award. Lastly, Aerolia gave a special mention to Montauban firm Farella, which specializes in lathe parts and complex elementary parts. It won the award in the Best Detail Part Partner category. The awards were judged using a scoring system conceived by the purchasing, operations and engineering teams.

Pour mettre en valeur sa supply chain, Aerolia a créé les Aerolia Supplier Awards. Syscomax et Aéroport de Montréal ont été récompensés dans la catégorie Best Industrial Partner, Hexcel dans la catégorie Best Research & Technology Partner. P3 Voith a reçu l'Award du Best Engineering Services Partner, SAMC (Groupe AVIC) celui du Best Work Package Partner. Farella a été primé comme Best Detail Part Partner.

PIONEER ✪

INTERNET OF THINGS OFFERS MUCH PROMISE FOR AEROSPACE

INTERNET DES OBJETS : DES PERSPECTIVES PROMETTEUSES DANS L'AÉRONAUTIQUE

SIGFOX, created in 2009 in Toulouse by Ludovic Le Moan, operates the first international network devoted to the Internet of Things (IoT) and machine-to-machine communications (M2M). The fast-expanding firm is already active in a number of European countries and is in the process of establishing itself in the United States, with the aim of covering 60 countries in less than five years. With its low-throughput, ultra-narrow-band (UNB) technology, SIGFOX has paved the way for low-cost, low-energy global connectivity, which has many applications likely to benefit



the aerospace sector. Several projects are being studied, in civil aviation with Airbus and in satellites with Airbus Defence and Space.

Sigfox opère le premier réseau international dédié à l'Internet des objets et aux communications machine-to-machine (M2M), déjà actif dans plusieurs pays européens et en cours de déploiement aux Etats-Unis. Les applications sont multiples et intéressent directement l'aéronautique et le spatial. Plusieurs projets sont à l'étude, dans le domaine de l'aviation civile avec Airbus, et dans celui des satellites avec Airbus Defence and Space.



ALL OF AEROMART ON YOUR SMARTPHONE

TOUT AEROMART DANS VOTRE SMARTPHONE

You can download the official AEROMART app for free and gain access to a whole load of useful information, including a detailed floorplan, list of participants, full programme, scheduled meetings, photos, videos and more. Scan this code with your smartphone or go to the Useful Information page of the website: www.bciaerospace.com/toulouse

L'application AEROMART donne accès à de nombreuses informations pratiques : plan détaillé de la manifestation, liste des participants, programme complet, planning de rendez-vous, photos, vidéos... Flashez ce code ou rendez-vous sur le site internet : www.bciaerospace.com/toulouse rubrique « infos pratiques »



GUEST ♥

TURKISH AEROSPACE TAKES OFF
LE SECTEUR AÉRONAUTIQUE TURC EN PLEIN ESSOR

Turkey is well represented in the aisles of the Parc des Expositions. "Toulouse is Airbus, so it was important for us to be here," says Hilal Unal Turkan, the coordinator of the Ossa Cluster, which counts 143 companies and 3,600 employees. At Aeromart for the second time, Ossa organized 20 meetings, while

for Turkish Aerospace Industries (TAI) this year's event was a first. "We're here at Aeromart to network and make contacts," explains Hilal Atilla, TAI's representative. The Turkish aerospace giant is pursuing its development in the civil and military markets and has doubled its workforce to nearly 4,600 in less than 10 years.



"WE HOPE THESE MEETINGS WILL LEAD TO FIRM CONTRACTS IN THE COMING MONTHS."

HILAL UNAL TURKAN, OSSA CLUSTER COORDINATOR

« NOUS ESPÉRONS QUE CES RENDEZ-VOUS VONT DÉBOUCHER SUR DES CONTRATS FERMES DANS LES PROCHAINS MOIS. »

La Turquie est bien représentée à Aeromart. « Toulouse, c'est Airbus, et il était important pour nous d'être ici », insiste Hilal Unal Turkan, coordinatrice du Cluster Ossa, qui regroupe 143 entreprises et 3 600 salariés, dont c'est la deuxième participation. En revanche, c'est une première pour Turkish Aerospace Industries. « Nous sommes à Aeromart pour étoffer notre carnet d'adresses », explique Hilal Atilla, représentant de l'entreprise. En plein développement, TAI a multiplié par deux le nombre de ses salariés en moins de dix ans. Ils sont aujourd'hui près de 4 600.



@aerospaziocampa Una presenza campana abituale agli eventi internazionali
A.Abeta ad #Aeromart #Tolosa

@CCI31 #aeromart Alain Di Crescenzo : «@Toulouse est aujourd'hui l'épicentre stratégique de la filière aéronautique»

AWARDS ☆

AEROMART TROPHIES HONOUR REGIONAL SUPPLY CHAIN

TROPHÉES AEROMART : LA SUPPLY CHAIN RÉGIONALE À L'HONNEUR



Four firms received Aeromart Trophies yesterday. UTC Aerospace Systems Europe, represented by CEO Patrick Galopin, was awarded the International Investment prize. The U.S. firm has 480 employees in Colomiers and Toulouse. In September it opened a new facility in Colomiers dedicated to the A350XWB programme. The Winning Industrial Strategy award went to Le Piston Français (LPF),

a precision mechanics specialist firm based in Blagnac. Excent France, a tier 1 supplier of design and build engineering solutions to Airbus, won the prize in the Dynamism, Growth and Market Adaptation category. Lastly, the Aeronautics and Region trophy went to Figeac Aero, based since 1989 in Figeac, Southwest France, which generates 80% of its revenues from aerostructures.

Les Trophées Aeromart ont été remis hier. Les lauréats sont UTC Aerospace Systems Europe dans la catégorie Investissement international ; le Groupe LPF (Le Piston Français) pour sa Stratégie industrielle offensive ; Excent France (Dynamisme, croissance et adaptation au marché) ; Figeac Aero (Aéronautique et territoire).

GREEN 🌿

PYRENIA INDUSTRY CAMPUS FOCUSES ON AVIATION

PYRENIA : UN CAMPUS INDUSTRIEL À VOCATION AÉRONAUTIQUE

Once again this year, the Green Aviation Village, sponsored by Airbus and ATR, is hosting firms that are mobilizing their efforts to reduce the environmental footprint of aviation. As air traffic continues to grow, green technologies are obviously becoming increasingly important and the firms

that have chosen to locate their facilities at the Pyrenia regional business park in Tarbes are taking up the challenge. This 190-hectare aerospace industry campus, adjoining Tarbes-Lourdes-Pyrénées airport (400,000 passengers a year), has a 3,000-metre runway able to take all types of aircraft up to the A380. "Environmental excellence is the backbone of our project," says Pascal Le Houeller, the business park's director, "as shown by the success of aircraft strip-down activities here, which enable 90% of an aircraft's weight to be recycled," he adds. "To achieve that, we use an original and environmentally friendly process," insists Philippe Fournadet, Chairman & CEO of Tarmac Aerosave, the European leader in aircraft storage, maintenance and recycling. The team at the Pyrenia business park is now looking to move to the next level. "There's room here for new partners on the campus," asserts Pascal Le Houeller. "We want manufacturers engaged in developing greener aviation technologies to benefit from the momentum we've created."



Le Green Aviation Village accueille des entreprises qui agissent pour limiter l'impact environnemental de l'aéronautique. Un défi partagé par les entreprises de la ZIR (Zone d'activité d'Intérêt Régional) Pyrenia de Tarbes. « C'est la colonne vertébrale de notre projet, explique Pascal Le Houeller, son directeur. Pour preuve, le succès de l'activité de démantèlement d'avions qui permet de recycler jusqu'à 90% de la masse de l'appareil. » Pascal Le Houeller veut aller plus loin : « Nous souhaitons que les industriels engagés dans le développement des technologies autour de l'avion plus vert et plus écologique s'inscrivent dans notre dynamique. »

@ATRaircraft Laurent Besombes, ATR Head of Purchasing speaking about Procurement Policy at #Aeromart #Toulouse 2014! #ATR72 #avgeeks

@Midipyr_Eco @AEROLIA best work package partner #aeromart @Toulouse #AVIC @china

TIMELINE ⌚



RUSSIA/FRANCE

Tucana Engineering - Galya Brovko, CEO

"This first time at Aeromart is important for us, as we recently located here in the region, with support from MPE. We're looking to introduce ourselves to the international aerospace sector and show what we can do."



BRAZIL

Karin Lin - Embraer - Business Supply-Chain

"Aeromart is the ideal platform to develop our resources."



FRANCE

Eric Roubinet - Sales manager - Groupe Aermi, Mérignac (Gironde)

"We're always on the look-out for new customers."



JAPAN

Toshikazu Uchida - Uchida Co - President

"We would be really proud to win a contract with Airbus. It would be a crowning achievement for us."



FRANCE

Florence Piton - Sylob - Head of Marketing and Business Development

"We launched our Sylob Aero ERP product at the 2012 Paris Air Show. We're here to promote our solution to subcontractors and raise its profile."

AEROMART TOULOUSE REFLECTS THE BUZZ OF THE BOOMING AEROSPACE SECTOR



THANK YOU TO ALL THE PARTICIPANTS
AND SEE YOU IN 2016 FOR THE 20TH
ANNIVERSARY EDITION

