

Programme

Première réunion d'échanges

La première réunion d'échanges aura lieu le 1^{er} Décembre 2014 dans les locaux de MBDA au Plessis Robinson à 9h00, dont voici les thèmes à l'ordre du jour :

- Les perspectives du marché export de la sécurité maritime
- le potentiel du marché de l'Afrique Sub-Saharienne
- Solutions de simulation pour la formation des opérateurs
- Les systèmes de surveillance électronique dans le domaine de la sécurité maritime

Un déjeuner est prévu à la suite de ces interventions.

Les prochaines réunions seront organisées trimestriellement. Les membres du club seront invités à intervenir afin de partager leurs expériences sur des thèmes « Pays / Produits ».

MBDA :

Partenaire de premier rang des Marines mondiales depuis plus de trente ans, MBDA a renforcé son offre de systèmes de défense et de sécurité maritime - systèmes missile, C2 (CWSP), batteries côtières - pour répondre aux demandes exprimées par ses clients Export.

Leader mondial dans le domaine des missiles et systèmes de missiles et première société européenne de défense totalement intégrée, MBDA fournit des solutions innovantes qui répondent aux besoins opérationnels présents et futurs à plus de 90 forces armées clientes à travers le monde.

Contacts :

MBDA France

Sales and Business Development

1 avenue Réaumur
92358 Le Plessis-Robinson cedex - France
Tel. + 33 (0) 1 71 54 10 00
Fax + 33 (0) 1 71 54 00 01
salesenquiries@mbda-systems.com

Bénédicte Rault

Tél. : 01 71 54 24 89
benedicte.rault@mbda-systems.com

Christophe Leduc

Tél. : 01 71 54 21 25
christophe-leduc@mbda-systems.com

www.mbda-systems.com



**AMÉLIORER
LES PERFORMANCES
DES PME / ETI DANS LE
DOMAINE DE LA SÛRETÉ
MARITIME**



De la protection des infrastructures portuaires, en passant par la surveillance des côtes, la lutte contre la piraterie ou encore la défense des plateformes offshore, le marché de la sûreté maritime est vaste, complexe et en pleine mutation compte tenu des nouvelles menaces et tensions géopolitiques mondiales.

Sur ce marché en pleine croissance, amené à représenter plusieurs dizaines de milliards d'euros sur les prochaines années, l'offre Européenne est plutôt fragmentée avec des acteurs de niche et des systémiers, des entreprises de taille intermédiaires et de grands donneurs d'ordre.

Compte tenu de cet environnement complexe et afin d'améliorer les performances à l'export des PME / ETI dans le domaine de la sûreté maritime, MBDA lance, à l'occasion du salon EURONAVAL, le Club CORSAIRE.

Ce club aura pour vocation de réunir des industriels Français ou Européens, en particulier des PME et ETI, présents sur le marché de la sûreté maritime à l'export, des équipementiers aux chantiers navals.

Les objectifs du Club Corsaire :

- Échanger, de façon informelle, des informations commerciales et marketing entre équipementiers et maitres d'œuvre de ce secteur afin d'organiser et de coordonner nos actions à l'export.
- Permettre aux équipementiers (en particulier les PME et ETI) de mieux faire connaître leur offre aux grands donneurs d'ordre et chantiers navals et développer des synergies à l'Export.

