

La Convention d'Affaires des Industries
Pharmaceutique, Chimique et Pétrochimique

PCH Meetings

Nouveauté 2012 : Efficacité énergétique et fiabilisation
des process, des équipements et des bâtiments.



8^{ème}
édition

27 - 28 mars 2012 - LYON Espace Tête d'or

LYON, CARREFOUR DE L'EUROPE ET 1^{ER} BASSIN DE L'INDUSTRIE CHIMIQUE EN FRANCE

www.pchmeetings.com



PCH Meetings

Fort du succès de l'édition de mars 2011 (la Suisse était le pays à l'honneur), ABE a décidé de mettre en avant pour la 8^{ème} édition de PCH Meetings une nouvelle thématique transversale qui touche et va toucher un nombre croissant de professionnels des industries pharmaceutique, chimique et pétrochimique : l'efficacité énergétique et la fiabilisation des process, des équipements et des bâtiments.

Dans un contexte d'augmentations de la demande en énergie, des prix des matières premières, des contraintes réglementaires et d'une concurrence des pays émergents, les industriels français et européens sont dans l'obligation de mettre en oeuvre des solutions innovantes d'efficacité énergétique qui permettent de faire mieux et plus avec moins de ressources engagées. C'est tout l'appareil de production qu'il faut adapter pour anticiper ces défis et chasser les « gaspillages » pour être plus compétitif.

Notre ancrage à LYON demeure car ce virage énergétique a déjà été intégré et se poursuit au cœur de ce 1^{er} bassin industrie chimie en France. Nos « ambassadeurs industriels et exposants suisses » participants de l'édition 2011 trouveront aussi dans cette nouvelle édition 2012 des sources de développement et de collaborations sur ce thème porteur de l'efficacité énergétique.

PCH Meetings est un événement à taille humaine qui privilégie la qualité et la personnalisation du contact : des rendez-vous pertinents, ciblés et efficaces qui vous font gagner plus que du temps. L'organisation exclusive de rendez-vous entre fournisseurs et donneurs d'ordres, ainsi que la méthodologie de la convention d'affaires, garantissent des entretiens à haute valeur ajoutée.

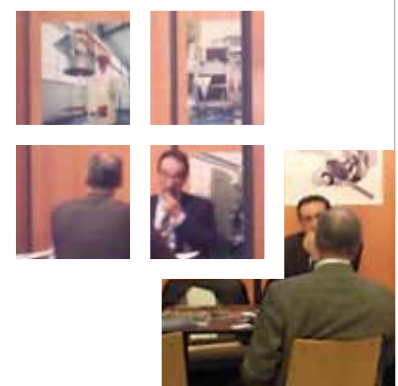
Les domaines de compétences des fournisseurs :

- **Production - Process :**
équipements (chaudronnerie et tuyauterie, agitateurs, compresseurs, pompes, laveurs, mélangeurs...), suivi de production (gestion de flux, informatique de pilotage...), procédés (compactage, agitation, centrifugation, cristallisation...), analyse/mesure/régulation
- **Emballage - Conditionnement - Logistique :**
machines et équipements d'emballage, sécurité et traçabilité, conditionnement, transport, stockage, traitement des matières premières (thermoformage, moulage...)
- **Conduite de projets - conseil - expertise - formation :**
audit/ingénierie, qualité/certification, affaires réglementaires, contrôle, sécurité (risque industriel, sûreté de fonctionnement...), conseil spécialisé (analyse et décision d'investissement, mises aux normes, amélioration de la performance...)
- **Environnement de production :**
ingénierie propreté (bâtiments, salles blanches, flux laminares...), environnement (traitement de l'air, de l'eau, des déchets, des COV, des effluents...)

Les donneurs d'ordres ont des fonctions de :

Directeur d'Usine,
Directeur Industriel,
Directeur Achats,
Directeur / Responsable Technique,
Pharmacien Responsable,
Responsable Emballage,
Directeur / Responsable
Production- Procédés,
Directeur / Responsable
Bureaux d'Etudes,
Responsable Travaux Neufs,
Responsable Maintenance..

... dans les industries
pharmaceutique,
chimique et
pétrochimique.



Les 27 - 28 mars 2012
Lyon, Espace Tête d'or

Mode d'emploi des Rendez-Vous d'affaires :

1. En quelques minutes **vous remplissez le dossier d'inscription en ligne** avec une description de vos compétences, technologies, domaines d'application ; ou des savoir-faire que vous recherchez.

2. Trois semaines avant l'événement, **vous avez accès au catalogue en ligne** qui détaille le profil de tous les participants, vous sélectionnez ainsi les interlocuteurs que vous souhaitez rencontrer et les conférences.

3. Notre équipe établit pour vous **un planning de rendez-vous** et conférences en fonction de vos critères de choix et de vos disponibilités. Vous pouvez consulter ce planning personnalisé en ligne et ainsi préparer vos rendez-vous en amont.

Les conférences

(autour de 17 conférences sur les 2 jours)

Elaborées en fonction des thèmes de réflexion que vous communiquez, elles sont animées par des professionnels (fournisseurs et décideurs) et ont pour but de vous permettre de parfaire vos connaissances sur un sujet précis et de faciliter vos échanges avec vos homologues.

Plusieurs conférences seront spécialement destinées à l'efficacité énergétique et à la fiabilisation des process, des équipements et des bâtiments. D'autres thèmes seront aussi développer (REACH, Chimie verte, ...).

Vous souhaitez intervenir ou nous sensibiliser sur un sujet ?

Contactez

+33 (0)1 41 86 49 37 - pchmeetings@advbe.com

La participation aux conférences est prise en charge par votre entreprise dans le cadre de votre budget formation (éligible au DIF) abe dispose d'un numéro d'agrément formation : 11 92 175 07 92



Des moyens mis à votre disposition pour valoriser votre participation

Les actions de marketing régulières

Nous faisons part de vos compétences et mettons en avant votre savoir faire auprès des donneurs d'ordres. Vous profitez ainsi de cet effet de levier lors de la préparation de la convention.

Communication spécifique auprès de la presse spécialisée

Communiqué de presse, pages de publicité, publi rédactionnel sur l'événement, présence de journaliste sur place.

Les invitations VIP

Ces invitations sont destinées à vos clients ou prospects en France ou à l'étranger. Vous travaillez ainsi votre image de marque et montrez par la même occasion votre implication dans les secteurs concernés.

Le site Pch meetings

Afin de communiquer très en amont, votre société est mise en avant sur le site internet PCH Meetings. Des liens directs vous permettront d'optimiser votre présence auprès des donneurs d'ordres qui le visitent.

Des opportunités de sponsorings

Si vous souhaitez gagner encore plus en visibilité auprès des fournisseurs et des décideurs industriels (nous contacter).

Une méthode qui a fait ses preuves...

auprès des décideurs et des porteurs de projets :



(Quelques témoignages, édition de mars 2011)

Côté donneurs d'ordres

■ **SANOVI PASTEUR** (Lyon, France)

Formule compacte, combinant conférences, stands d'exposition et rendez-vous d'une manière modulable.

■ **RHODIA** (Lyon, France)

Excellente efficacité temps passé / contacts pertinents pris.

■ **LUBRIZOL** (France)

Très bonne organisation, très bien ciblé accueil chaleureux, professionnalisme.

■ **CRODA** (France)

J'ai rarement participé à un forum aussi bien organisé et de qualité: respect du timing, qualité de l'accueil, des entreprises participantes et de l'équipe organisatrice.

■ **CEA** (France)

Opportunité de discuter avec des clients/fournisseurs en BtoB dans mes domaines d'intérêt.

■ **IPSEN** (France)

Organisation excellente qualité et renom des sociétés participantes correspondant à mes attentes.

■ **HUNTSMAN** (Suisse)

Le fait que ce Meeting soit de taille raisonnable nous permet de discuter avec les intervenants sans trop de stress. Une ambiance conviviale pouvait se faire ressentir ce qui est vraiment positif dans un milieu scientifique.

■ **LES INDUSTRIES MEDICO-CHIRURGICALES** (Algérie)

C'est une excellente initiative car elle permet la rencontre directe entre ceux qui proposent des services et ceux qui les demandent. Elle permet aussi de découvrir de nouveaux fournisseurs et de déceler les nouvelles tendances du secteur.

■ **UCB Farchim sa** (Suisse)

Excellente organisation concernant la planification des rendez-vous et conférences.

Côté exposants

■ **MAHLE FILTRATION INDUSTRIELLE** (France)

Des rencontres permettant un contact avec des clients ou des prospects ayant de réels projets.

■ **WATSON MARLOW** (France)

Les donneurs d'ordres concernés et avec des projets.

■ **STERIS** (France)

Liens directs avec les personnes clés sur différents projets et excellent moyen de « réseauter » dans le secteur concerné.

■ **AICOS Technologies SA** (Suisse)

Le concept des rendez-vous pré-programmés s'avère d'autant plus efficace que l'organisateur s'efforce de faire respecter le planning.

■ **ROUSSELET ROBATEL**

Présence intéressante de sociétés suisses.

■ **CAD Schroer** (France)

On n'y rencontre que des donneurs d'ordres qui ont des projets. La convivialité favorise les discussions franches et ouvertes.

■ **THERMON** (France)

Manifestation féconde à l'appréciation des tendances des affaires et à la prise de connaissance de projets concrets à court et moyen termes.

■ **AGGREKO**

Lieu de rencontres des donneurs d'ordres : PCH Meetings, un moyen de les rencontrer et de les sensibiliser à nos services. Espace/temps original pour échanger avec les donneurs d'ordres sur les aspects de leur métier.

■ **MESA**

Les donneurs d'ordre viennent avec des projets - très peu de personnes en vieille technologie - C'est du concret !



Votre contact

Omar Dahbi

Directeur de projets

+33 (0)1 41 86 49 37

odahbi@advbe.com

advanced business events est née du rachat par son management des branches Aéronautique-Espace-Défense, Chimie-Pharmacie-Cosmétique, Energie-Environnement, Industrie & Technologies, Packaging-Process Agroalimentaire, des sociétés Adhesion Group et de Business Convention International - BCI.

Avec un portefeuille de 80 000 clients depuis 1984, nous avons déjà réalisé près de 1000 événements dans les domaines précités. **advanced business events** est un leader incontournable dans l'organisation de conventions d'affaires ou « one to one meetings », conférences et congrès dédiés aux professionnels. Par le biais de notre système de rendez-vous pré-programmés, nous mettons à votre disposition des outils personnalisés et sur mesure afin de vous permettre d'identifier, d'appréhender, de comprendre et de conquérir de nouveaux marchés.