



NOTRE COMPÉTENCE

## STRATÉGIE

► **RELEVER  
COLLECTIVEMENT**  
**les ENJEUX de TOUTE**  
**une FILIÈRE**



**Stéphane RIGAUD - Directeur Général**

L'ARIA, c'est l'Association Régionale de l'Industrie Automobile, soit 240 Adhérents. Ses membres sont des Constructeurs automobiles, des Equipementiers de rang 1 à 3, des Giga Factories ainsi que tout l'écosystème amont / aval de l'électromobilité. Je succède à Luc Messien depuis le 1<sup>er</sup> avril 2023. J'ai fait essentiellement ma carrière dans l'industrie automobile depuis plus de 30 ans avec différentes responsabilités industrielles en Europe. Notre Président est Rodolphe Delaunay, Président et CEO de TMMF (Toyota Motor Manufacturing France), notre atout et notre force, c'est que nous sommes tous des Industriels. Les équipes de l'ARIA sont composées de six personnes totalement investies. Nous travaillons ensemble au quotidien pour faire au mieux pour nos Adhérents et promouvoir l'Industrie automobile et l'ensemble des mobilités.

### **Quelle est la vocation aujourd'hui de l'ARIA ?**

La vocation de l'ARIA est la montée en compétences de nos Adhérents. Nous sommes certifiés Qualiopi, ce qui permet de diligenter aux Adhérents des formations qui prennent en compte la montée en compétences, mais également l'accompagnement de projets tels que des aides financières. Nous animons également des Clubs Innovation, Maintenance et RH avec les Industriels. Nous organisons deux afterwork par an. Nous débattons à l'Atelier du FEAL sur des sujets très concrets et nous faisons les visites de sites qui en découlent. N'oublions pas le Palmarès des Apprentis et des Stagiaires avec une remise de prix en juin, qui permet de mettre à l'honneur les Tuteurs et les Apprentis de Bac moins 3 à Bac plus 5.

### **Projet Electro'mob**

Piloté par l'ARIA Hauts-de-France, le projet Electro'Mob est une initiative majeure visant à développer une filière d'électromobilité durable dans les Hauts-de-France, en réponse aux défis de la transition énergétique et de l'évolution de l'industrie automobile vers l'électrification. Ce projet réunit un consortium de 40 partenaires, incluant les principaux constructeurs automobiles implantés dans la région (tels que Renault, Stellantis et Toyota), des acteurs académiques, des institutions et des représentants de la filière automobile (ARIA-PFA). Formation aux nouvelles compétences : dispenser plus de 11 000 modules de formation automobile et former plus de 8 000 personnes d'ici 2030.



### **Membres du Collectif Ambition Mobilités**

Notre Vocation : Innover/performer sur tous les types, moyens et organisations de transports et de mobilités (technologies, digital, usages, formation, métiers...) pour réduire de la manière la plus efficiente, l'impact carbone des mobilités à l'échelle de la région HdF et de son tissu d'entreprises.



### **► Stéphane nous parle du partenariat avec COHESIUM :**

« Notre partenariat avec COHESIUM date de nombreuses années. Nous avons une véritable confiance dans les actions collectives et COHESIUM a accompagné plusieurs dizaines d'entreprises dans leurs retournements stratégiques. **COHESIUM est véritablement reconnu et apprécié par les Adhérents dans l'accompagnement des projets de développement.** Nous avons un partenariat de confiance, et c'est un véritable plaisir partagé avec Etienne et ses Collaborateurs que de travailler ensemble.

### **Pourquoi avoir retenu l'expertise de COHESIUM ?**

Le positionnement de COHESIUM permet

de **répondre à une très large demande** qui est en phase avec l'actualité du moment. Quand une entreprise a une réflexion sur une transition sur électromobilité ou autres filières, faire une étude de marché a du sens. COHESIUM a la capacité de répondre sur un délai très court. Les résultats de l'étude permettent d'aiguiller l'entreprise et évaluer la capacité ou non de prendre ce virage. J'apprécie cette **proximité et réactivité** de COHESIUM qui apporte toujours des réponses concrètes.

### **Quelle est pour vous la valeur ajoutée d'un Cabinet Consultant pour vos Adhérents ?**

La valeur ajoutée d'un Cabinet Consultant pour nos Adhérents, c'est la possibilité de **proposer une expertise ponctuelle et de maîtriser les coûts.** Il n'y a pas de surprise. C'est très simple pour un Adhérent, il a une visibilité sur le retour sur investissement. Nous n'avons pas la compétence en interne,

et nous avons des partenaires expérimentés et de confiance pour cela.

### **Quels sont les atouts et les points forts de COHESIUM ?**

C'est l'agilité, et la pratique des prix en phase avec les attentes des Adhérents ! c'est une des valeurs fondamentales de COHESIUM, **une structure adaptée en termes de compétences et connaissances**, il n'y a pas de « trou dans la raquette ».

### **Qu'attendez-vous de COHESIUM dans le contexte actuel ?**

J'attends de COHESIUM de poursuivre le partenariat malgré un contexte géopolitique instable, malgré la fragilité et la situation plus que complexes à la vue de l'état conjoncturel de la filière, et d'être plus que jamais **mobilisé pour aider nos Adhérents.** »