

Elargissement

Aerospace Technology succède à *A400m Infos*. Ce passage de relais s'inscrit dans le cadre de la prolongation et de l'élargissement de l'action d'accompagnement des PMI d'Aquitaine sur les marchés de l'aéronautique. Après avoir concerné pendant deux ans près de 150 entreprises et permis à la moitié d'entre elles de participer à des consultations, la mobilisation, initiée début 2003 à l'occasion du lancement de l'avion de transport militaire européen, se poursuit.

Les partenaires de cette action ont souhaité sa prolongation jusqu'à fin 2006 afin de voir d'autres entreprises acquérir de nouveaux marchés ou se mettre en situation de répondre aux évolutions prévisibles de l'organisation industrielle dans l'aéronautique. A ce titre, les entreprises non retenues lors des appels d'offres liés à l'A400M peuvent solliciter les chargés d'affaires d'EADS Sogerma Services, Thales et 2ADI. Ils sont à l'écoute de tout ce qui va dans le sens de l'amélioration de l'offre commerciale et de la structuration du tissu industriel régional. Sur simple demande, ils sont en mesure de vous fournir les informations nécessaires sur les grands programmes en cours.

Contact : 05 56 57 44 35 (UIMM Aquitaine) ou www.aerospace-technology.net.

Tableau de bord des marchés

Les informations publiées dans cette rubrique sont accessibles aux PMI Aquitaine.

Renseignements :

contact@aquitaine-industrie.com

La supply chain dans l'aéronautique

La supply chain était le thème d'un débat, entre donneurs d'ordres et sous-traitants, organisé par l'UIMM Aquitaine dans le cadre de la convention d'affaires Aerosolutions. Extraits.

Les participants au débat : Philippe Briaud (directeur projet supply chain Dassault Aviation), Hervé Derain (vice-président détail parts procurement Airbus), Jean-Claude Ganza, (pdg Exameca), Bruno Lopes (directeur général JPR-CAP), Laurent de Montmorillon (responsable achats Messier-Dowty à Bidos).

Définition, périmètre, organisation

" La supply chain recouvre l'ensemble du réseau fournisseurs et des processus permettant la fourniture vis à vis d'un client d'une prestation en qualité et délai." *Laurent de Montmorillon (Messier-Dowty)*

" La performance d'un donneur d'ordres ou sa prépondérance sur le marché est de plus en plus liée à la performance de sa chaîne des fournisseurs" *Philippe Briaud (Dassault)*

" C'est une organisation qui a pour objectif de livrer un produit attendu en quantité désiré à un

endroit précis. Derrière, il y a des critères à respecter : qualité, délais et de moindre coût. Cela veut dire, acceptable par le client et supportable par le fournisseur. Chaque intervenant doit se caler sur un niveau. Donc, c'est travailler dans l'homogénéité". *Jean-Claude Ganza (Exameca)*

L'e-business

" Airbus a constaté que les gens connectés à leur portail avaient une motivation et une ponctualité légèrement plus élevées que ceux encore en dialogue papier." *Philippe Briaud (Dassault)*

" Dix millions de pièces sont livrées tous les ans dans les différentes usines d'Airbus en provenance des fournisseurs. Cela représente à peu près 500 000 lignes de commandes à gérer. Heureusement que *suite au verso*

Du métal au composite

Une réunion technique¹ permettra aux donneurs d'ordres et aux industriels de témoigner sur le marché des pièces en composites et les procédés de fabrication qui peuvent être mis en œuvre dans les entreprises de la métallurgie.

Deux grands thèmes seront abordés :

● La compétition métal-composite

Débat sur le marché des pièces en composites et les opportunités pour la sous-traitance en Aquitaine : études, fabrication, traitement de surface, outillages... Participeront aux échanges : CNB, Composites Aquitaine, Dassault, EADS Space Transportation, Ingéliance, Snecma Propulsion Solide et 2ADI.

Cette table ronde sera précédée d'une présentation des grands marchés d'application et de l'évolution dans les secteurs clés : automobile, ferroviaire, médical et aéronautique avec un point complet sur Airbus, Dassault et Boeing.

● Intégration des procédés dans les entreprises de sous-traitance

Point sur les technologies nouvelles et procédés accessibles aux PMI (injection résine liquide, infusion, estampage...) et sur les spécificités d'usinage des composites par rapport au métal.

" *Du métal au composite* " - Table ronde sur l'intégration des procédés de mise en œuvre et d'usinage des pièces composites dans les entreprises de culture mécanicienne. Degré de maturité des technologies et conditions d'accessibilité.

Sources de compétences et d'accompagnement : interventions d'Innovalis, LG2M, 2ADI, Cetim et Oseo Anvar.

Echanges sur un dispositif d'accompagnement spécifique.

¹ Dates de cette réunion : mardi 21 mars à 14 h 30 à la Maison de l'Industrie à Bruges et mardi 10 mai à Pau.

(suite du recto)

nous avons Sup@irworld et SAP pour nous aider, sinon ce serait ingérable. " *Hervé Derain (Airbus)*

Impact de la supply chain pour les sous-traitants

"Je pense qu'il y a la nécessité d'arriver dans une période de consolidation qui devrait porter ses fruits soit en termes de qualité et de coûts mais aussi de capacité des fournisseurs français à assumer cette phase de croissance dans laquelle nous sommes, fort heureusement, engagés depuis quelques années. " *Hervé Derain (Airbus)*

"Les donneurs d'ordres ont envie d'avoir à faire non pas avec cette myriade de rang 1- rang x mais à des gens qui fassent des prestations plus finies. Mais globalement, il faut passer une augmentation de nombre d'avions en deux ans qui est de l'ordre de + 40 à +50 % quand on regarde les chiffres du Gifas par exemple." *Philippe Briaud (Dassault)*

Intégration dans la supply chain du donneur d'ordres

" Ce qui est important pour un fournisseur ou futur fournisseur est de vraiment savoir quel est son cœur de métier et les points d'excellence à renforcer et à développer. Il faut bien regarder ce qu'il faut faire sur le long terme pour s'inscrire dans une relation client-fournisseur durable. Ce n'est pas le client qui va déterminer pour ses fournisseurs les points à améliorer. Cela fait plutôt appel à la stratégie industrielle de chaque fournisseur, à des exigences et à des capacités autres que la fourniture d'une pièce individuelle. ". *Laurent de Montmorillon (Messier-Dowty)*

" Aujourd'hui, tout est contractualisé. Et à partir du moment où vous avez un contrat sur une durée, il suffit de regarder les évolutions des programmes moteurs ou avions et vous savez ce que vous allez faire[...] Je connais pas beaucoup de sous-traitants qui travaillent à la commande sauf dans certains cas pour des rechanges. " *Jean-Claude Ganza (Exameca)*

Supply chain, R & D, pro-activité...

" On nous demande d'apporter des solutions et d'être créatif. Avant, un fournisseur qui était un sous-traitant devait apporter un savoir-faire. Aujourd'hui on lui demande d'apporter un savoir-faire avec une évolution. Il faut prendre le relais : consacrer une partie à continuer et à développer ce

savoir-faire et faire de la R & D. Pas des propositions sur un bout de papier..." *Jean-Claude Ganza (Exameca)*

" Les grands donneurs d'ordres se recentrent sur leur métier de base qui est de faire des avions, de l'aérodynamique, de construire des chaînes. Petit à petit, ils délestent une partie de leur activité, donc de la recherche en technologie, et se reposent sur une supply base. Encore faut-il, je suis absolument d'accord sur l'analyse, que l'ensemble des fournisseurs puissent assumer cette part de recherche. Mais en tout cas, elle est absolument nécessaire pour l'avenir et la productivité des pièces que l'on va faire fabriquer dans les années qui viennent. " *Hervé Derain (Airbus)*

" Jusqu'à maintenant, nous, tissu de PME, fournissions une pièce. Aujourd'hui, on va beaucoup plus loin, la pièce n'est plus le produit essentiel à notre client, il souhaite avoir tout le service associé à cette fourniture de pièce. Et effectivement, en plus des pièces que nous fournissions déjà, il faut être capable d'accompagner tous nos sous-traitants dans le cadre de cette mise en œuvre de la qualité et de la réduction des coûts au niveau du système d'information généré par ce transfert de compétences. " *Bruno Lopes (JPR-CAP)*

Supply chain et érosion des marges (2 % en 2006 - chiffres Gifas)

La rentabilité des entreprises s'établit en moyenne sur l'année 2003-2004 aux alentours de 6 à 7 % d'EBIT [ndlr : quasi équivalent au résultat d'exploitation dans le système comptable français] sur l'année, ce qui n'est pas suffisant, je le reconnais, mais ce qui n'est pas mal. Airbus a fortement poussé sur des actions de réduction de coûts au travers du programme Route 06... C'est ça ou on ne vend pas nos avions ! Donc, de toute façon, il fallait s'engager dans cette démarche. Celle-ci ne peut pas être une simple démarche du donneur d'ordres vis à vis d'un fournisseur en lui mettant un fusil sur la tempe et disant "Tu me fais moins 4 %, moins 5, moins 12 %...". Elle doit obligatoirement s'accompagner de quelque chose. Soit au travers de la technologie, de transferts, du lean manufacturing et d'actions pour fluidifier l'activité chez nos fournisseurs ou sur des efforts de consolidation de la chaîne de fournisseurs en France. Je ne pense pas que nous ayons beaucoup d'alternatives. " *Hervé Derain (Airbus)*

La presse en parle...

LE TP400-D6 AU BANC D'ESSAI

Premier examen de passage pour le moteur de l'A400M. Le plus puissant turbo-propulseur du monde occidental (turbine TP400-D6 d'EPI Europrop International et hélice FH386 de Ratier-Figeac), a été testé pour la première fois sur les installations de Snecma à Istres le 28 février. Développant 11 000 CV, il entame une campagne d'essais intensifs de performances et de fonctionnement.

Voir la vidéo du 1^{er} essai :

www.masterimage.fr/EPI/video_high.html

AIRBUS PREVOIT UN NET REFLUX DES COMMANDES D'AVIONS EN 2006

Le niveau record de commandes d'avions atteint en 2005 ne sera probablement pas reconduit cette année, selon Airbus qui situe le marché autour de 800 à 850 appareils pour les deux avionneurs mondiaux, après les 2 113 commandes enregistrées l'an dernier par Boeing et Airbus. " Nous serons probablement à environ 400 chacun ", a estimé John Leahy, directeur commercial d'Airbus au salon aéronautique de Singapour. Du côté de Boeing, on anticipe également un net reflux.

Les Echos - Février 2006

L'ALUMINIUM FAIT DE LA RÉSISTANCE

Malgré les avancées spectaculaires des matériaux composites dans l'Airbus A380 et le futur Boeing 787, l'aluminium a toujours son mot à dire dans la course à l'allègement des avions. Le Joint Strike Fighter F-35, le futur avion de combat américain conçu par Lockheed Martin, pourrait bénéficier d'une nouvelle génération d'alliages d'aluminium qui permettrait de réduire de 175 kg le poids de son moteur. Le motoriste Pratt et Whitney et le Ames Laboratory développent un nouvel alliage d'aluminium dont les performances mécaniques améliorées de 40 % permettront d'utiliser moins de matière dans la fabrication de pièces de la partie " froide " du moteur.

L'Usine Nouvelle - Janvier 2006

MESSIER DOWTY EMBARQUE SUR L'A350

La filiale du groupe Safran fabriquera le train principal de l'A350, futur long courrier destiné à concurrencer le Boeing 787. Messier Dowty mettra à profit les progrès réalisés en matière d'allègement pour le 787. Ce contrat rapportera entre 1,5 et 2 milliards d'euros à Safran, selon le nombre d'appareils vendus.

L'Usine Nouvelle - Janvier 2006

Extrait de la revue de presse spécialisée :

www.aquitaine-cci.fr