



Table ronde Aéronautique et Défense. BoostAeroSpace assure la continuité numérique de la filière.

Introduction Pierre Faure, VP BoostAeroSpace, Dassault Aviation

Le programme BoostAerospace est un immense succès. Il y a déjà des milliers d'entreprises qui l'utilisent. Cette table ronde présente la genèse de ce programme, avec tout d'abord l'intervention de Jean Ferlus, Président de BoostAeroSpace, qui va présenter la vision, l'ambition et le déploiement de ce programme.

Ensuite Jean Brangé, Directeur associé Boost-Conseil, présentera les standards PLM AP242 et PLM-IF, standards qui favorisent les échanges entre les opérateurs au sein de BoostAeroSpace.

Enfin, nous avons voulu donner la parole aux opérationnels. Nous recueillerons en région (Bordeaux pour la partie aéronautique) les témoignages, et surtout des démonstrations en live, avec tous les risques que cela comporte, démonstrations réalisées par quelques industriels utilisateurs de BoostAeroSpace :

- avec Jean-François Vergé, chef de projet Dassault Aviation, et Laurent Stordeur, Thales, qui feront une démonstration de AirDesign,
- Yannick Menateau, de la direction des opérations industrielles de Thales, qui fera une démonstration d'AirSupply,
- Et Gilles Garrouste, Dassault Aviation, qui nous montrera AirCollab pour la certification dans le cadre de l'ASD (AeroSpace and Defense Industries Association of Europe)

Intervention de Jean Ferlus, Président BoostAeroSpace, Vision, Ambition et déploiement

Je vais vous faire un point de situation sur le programme BoostAeroSpace et je mettrai l'accent sur les déploiements en cours. Le programme se déploie de manière très significative en particulier en France. BoostAeroSpace est devenue une plate-forme d'intégration de l'aéronautique européenne mais aussi française.

BoostAeroSpace en quelques mots : c'est une initiative qui est partie de 5 industriels fondateurs et actionnaires de BoostAeroSpace. On est aujourd'hui sorti du cadre des fondateurs de ces grands donneurs d'ordre (Airbus, Safran, EADS, Thales, Dassault). Le programme est conçu pour toute notre industrie aéronautique.

La vision initiale de BoostAeroSpace, c'est l'intégration numérique, levier de la compétitivité d'une industrie. Elle doit s'organiser au niveau de toute l'industrie.

Initialement chaque donneur d'ordre poussait ses solutions auprès de ses sous-traitants. Ce qui générait deux défauts : l'intégration numérique s'arrêtait au niveau des fournisseurs de rang 1 (il fallait de gros efforts financiers, de maturité de processus, pour être capable de déployer de tels outils ; déploiement de solutions propriétaires qui obligent les partenaires à faire des efforts multiples pour s'intégrer à chaque solution.

La vision BoostAeroSpace, on commence par les 5 fondateurs, on met en place les mêmes outils qu'on développe ensemble, mais surtout, ces outils sont mis à disposition aux partenaires pour que eux continuent l'intégration numérique de manière que les fournisseurs et partenaires d'un même secteur travaillent de la même manière, avec les mêmes outils quel que soit le donneur d'ordre. Ce qui a été développé est mis à disposition de toute notre industrie avec plusieurs promesses. Tout d'abord d'avoir les meilleures solutions aux meilleurs coûts, parce qu'il n'y a pas de coût d'investissement mais qu'un coût d'usage.

Derrière BoostAerospace, il y a 3 services. Un service de Supply Chain Management, qui a été développé par une société allemande qui s'appelle Supplier, un service Collaboratif générique pour toute équipe projet qui a besoin de partager des plannings, des documents, des espaces projets, et puis enfin une partie AirDesign, plus récent, qui est en train d'être déployé en ce moment, qui permet l'échange de données numériques, l'échange autour du produit.

La sécurité a toujours été un des éléments majeurs. Pour collaborer dans un environnement ouvert, il faut garantir la sécurité des données. Certaines données que l'on partage font partie de notre patrimoine. Il faut que l'on se protège de toute perte de ces informations. Et puis on doit garantir entre des partenaires qui sont parfois des concurrents l'étanchéité des données partagées.

Quel est l'historique de BoostAeroSpace ? Le début du projet date de 5 ans. On a eu une aventure en 3 étapes. Dans les années 2009, 2010, les fondateurs ont investi ensemble à parts égales pour développer les services. Sur chacun des services, il y avait un fondateur qui était le lead founder, c'est-à-dire celui qui avait le plus d'expérience dans le domaine, qui ouvrait la voie. A partir de 2011, on a commencé à ouvrir les services, à déployer. Et là, on a créé une société BoostAeroSpace, qui avait 2 objectifs : premièrement, d'assurer la gouvernance des services, c'est une sorte de maîtrise d'ouvrage déléguée ; une deuxième mission qui consiste à promouvoir ces services pour que tous les industriels de la filière nous rejoignent. En 2014, on est entré dans une 3^e phase, les premiers déploiements avaient commencé, on avait atteint une masse critique, et on est passé dans un mode de croisière, et on a changé de business model. Avant on était dans un modèle de partage des coûts, on est passé dans un modèle de paiement à l'usage. De Software as a Service. Ce qui est important, ce qui représente le succès de la vision, c'est que les premiers industriels nous ont rejoint : on a eu d'abord Liber Aerospace, dès 2012, on a eu aussi le GIFAS, en 2013 on a eu MBDA, Zodiac, Daher, en fin d'année Atrium, société allemande. C'est vraiment ce qui représente la réussite.

Avant BoostAeroSpace, il existait une autre aventure aux Etats Unis, qui s'appelait Exostar qui était un peu notre modèle, Exostar aussi fondé avec 5 fondateurs. Ils n'ont jamais réussi après 13 ans à sortir du cadre des fondateurs.

Concernant la gouvernance, celle-ci s'appuie sur trois pôles : les fournisseurs de services, les clients qui achètent ces services, et BoostAeroSpace qui est le troisième pied de ce tabouret et qui en assure l'équilibre, qui assure la gouvernance de ce trio.

Où en est-on du déploiement ? AirSupply, c'est l'outil de Supply Chain Management, c'est l'outil qui permet à un donneur d'ordre d'exprimer ses besoins vers sa supply chain, avec un plan d'approvisionnement glissant, à horizon 18 mois, qui après va passer des commandes fermes, ensuite les fournisseurs vont livrer, en gérant la réception, la pré-réception, puis aussi avec des modes de fonctionnement plus évolués comme la gestion de stock déportée (VMI). On a maintenant plus de 1000 fournisseurs déployés dans le système, dont plus de 400 en France. Mais on a surtout un avantage que l'on retrouve du côté client comme du côté fournisseur : côté client, on est capable d'animer une supply chain avec l'ensemble des fournisseurs avec une expression des besoins qui permet de sécuriser la livraison à l'heure, le ontime delivery. Cet OTD permet de diminuer les stocks de sécurité, ce qui diminue les valeurs d'exploitation ; et du côté fournisseur, je travaille de la même manière avec mes clients. J'ai une expression des besoins qui est communiquée le plus tôt possible, qui me permet de mieux préparer mes livraisons.

On a des fournisseurs qui se retournent vers des clients qui n'ont pas encore déployés AirSupply et qui insistent pour que ceux-ci déploient la solution aussi.

Le déploiement, nous avons 13 ou 14 clients qui ont déployé ou sont en train de déployer. Une première vague avec Airbus et Safran. Une seconde vague avec Thales, ATR, Univers Aerospace, premier client hors fondateur, et puis maintenant nous avons une troisième vague avec UTR, MBDA, Dassault Aviation, etc

Une autre vision de ce déploiement, c'est le nombre de sociétés et de sites qui utilisent AirSupply avec leurs fournisseurs. Et là, on dépasse les 30. En particulier en France, avec des filiales du groupe Safran, Aircell, Labinal, Mecabianto, dans le groupe Airbus, avec Latécoère, Atrium, etc Une empreinte côté client qui est de plus en plus importante, avec même des sites clients qui sont aux Etats Unis, avec Labinal Mexique.

Quand on passe à la vision fournisseur, c'est plus de 1000 fournisseurs qui sont déployés. Et ce chiffre augmente de jour en jour. L' enrôlement des fournisseurs est une mécanique qui avance de façon inexorable. Ce qui est intéressant, c'est de voir que l'on est présent sur les 4 continents, et qu'il y a plus de 400 fournisseurs en France. Cela montre l'importance du tissu industriel aéronautique français dans des programmes qui sont européens.

Du côté Thales, avec la branche Thales Services, nous avons fait AirCollab, c'est prosaïquement du SharePoint sécurisé, qui permet de travailler avec l'ensemble de nos partenaires. Une seule et même plateforme, contenant aujourd'hui plus de 227 projets et 1000 sociétés connectées.

Le déploiement montre une dynamique constante. En un an, le nombre de projets a augmenté de 30%, le nombre de sociétés connectées a doublé. On a 9000 comptes utilisateurs déclarés. L'Europe est bien sûr très prééminente avec près de 8000 comptes et ce qui est intéressant de voir c'est qu'il y a près de 850 comptes en Amérique. On collabore avec le monde entier avec ces outils.

Quelques exemples de l'hétérogénéité des projets : Safran, avec un programme d'aéronef avec ses fournisseurs. Dassault, un outil de collaboration avec ses clients. Thales, grand projet de R&D, avec toute sa communauté de partenaires.

AirDesign, c'est le petit dernier sur la plateforme BoostAeroSpace. Il va nous permettre d'échanger de la documentation technique, échanger la maquette numérique dans un environnement hétérogène, en phase de conception, en phase d'industrialisation, en phase de production. On s'y est pris à deux fois pour développer cet outil. Il est maintenant prêt et on est en train de le déployer. L'application a été développée avec Dassault Systèmes. C'est un outil qui nous permet d'échanger la maquette numérique quel que soit les outils que les donneurs d'ordre ou les partenaires utilisent. On a construit une plateforme avec un orchestrateur qui va diriger l'échange en utilisant une bibliothèque de services qui fera appel à des convertisseurs, à des outils de vérification de la qualité des données, à des outils d'anti-virus, en fonction du programme et du type d'échange que l'on veut faire. Ceci permet de particulariser l'échange au contexte industriel. La bibliothèque de services est évolutive. On rajoute de nouveaux services au fur et à mesure de la personnalisation des échanges spécifiques réalisés entre partenaires. La Business Value, c'est avant tout de pouvoir échanger de manière sécurisée et avec une traçabilité totale sur toutes les étapes entre clients, partenaires et fournisseurs quels que soient les outils propriétaires mis en œuvre. Si une étape se passe mal, le processus est automatiquement relancé. Voilà où on en est sur BoostAeroSpace et on espère que d'autres filières vont suivre notre exemple.

Pierre Faure : juste deux commentaires. AirDesign, c'est le petit dernier mais, stratégiquement parlant, c'est l'une des composantes les plus importantes. Les données de conception, c'est ce qui est majeur, c'est le centre de gravité dans l'industrie aéronautique. Chez Dassault Aviation, on va utiliser intensément AirDesign pour le Rafale, pour migrer plusieurs dizaines de milliers de modèles de la liasse du Rafale¹. Deuxième point, je voudrais ajouter et renforcer que pour le succès de BoostAeroSpace ne s'est pas fait que sur des aspects techniques ou financiers. Ce n'était pas très cher ce que l'on a fait, quelques millions d'euros à l'échelle des gros donneurs d'ordre. Ce n'était pas complexe techniquement. La vraie condition de réussite, c'est la gouvernance, et c'est le jouer collectif, le fait que l'on a tous travailler ensemble en allant dans le même sens. C'est une leçon pour les autres filières. C'est travailler ensemble, bâtir un organe de gouvernance et faire en sorte que cela devienne le standard de la filière industrielle. Les chiffres de déploiement de BoostAeroSpace sont absolument impressionnants, montrant une croissance régulière chaque année, et AirDesign va évidemment suivre la même voie.

Pourquoi on a tenu à vous parler des standards. Parce que la pierre angulaire de BoostAeroSpace, à part la sécurité, c'est les standards. Concevoir l'entreprise étendue sans les standards, cela ne peut pas marcher. Donc les standards c'est capital. Et il se trouve qu'une initiative majeure a été lancée par le GIFAS et qui s'appuie sur l'AFNET pour que la France devienne un pôle d'excellence des standards PLM, ce dont Jean Brangé va vous parler.

Intervention de Jean Brangé, Directeur associé Boost-Conseil. Les standards PLM AP242 et PLM-IF.

Quand on veut travailler ensemble sans standard, c'est assez compliqué. On est obligé de mettre des relations de point à point. Et dans cette situation, il est très difficile de passer au-delà du rang 1. Les gains liés à la standardisation se chiffrent à plusieurs dizaines de milliard par an, plusieurs études ont démontré ce gain potentiel. L'objectif à atteindre est d'appliquer un standard d'échange unique au sein de la filière. BoostAeroSpace a servi de pierre angulaire pour déployer et mettre en œuvre ces standards. Il a besoin de ces standards pour permettre l'interfaçage des différents systèmes propriétaires. Ces standards sont indispensables pour la continuité de la filière. Sans standard, on n'est pas capable d'intégrer numériquement de bout en bout toute la filière.

C'est grâce à ces standards que l'on va pouvoir mettre en œuvre des modes de collaboration homogènes et l'enjeu est de standardiser l'échange, pas les systèmes internes à chaque partenaires. Le processus de collaboration ne change pas. Passer d'une entreprise à une autre est un mode d'échange qui a besoin d'être standardisé : Passer une commande, c'est passer une commande. Ensuite le traitement d'une commande peut être différent si on est chez Airbus ou Latécoère ou Snecma. Ces traitements peuvent être complètement autonomes et différents. La collaboration entre les entreprises, elle, n'a aucune raison d'être différente quelle que soit l'entreprise avec laquelle on travaille.

La performance de la filière est liée à la standardisation du mode de collaboration entre les entreprises. Les grands donneurs d'ordre ont recherché à imposer leur mode de collaboration à leur sous-traitants. Boeing, Airbus, Daimler, Peugeot ont cherché à imposer un mode de collaboration à leurs fournisseurs. Si les fournisseurs doivent s'adapter à plusieurs clients, c'est beaucoup plus complexe. Il y a besoin d'avoir sur certains standards clés un leadership et de positionner nos besoins face aux besoins des concurrents au niveau de la filière complète.

Ce que BoostAeroSpace a montré, c'est que les standards n'existent pas s'ils ne sont pas implémentés. Définir un standard, c'est plusieurs milliers de pages de papier. L'AP242, c'est 3000 pages. Le papier ne sert à rien. Ce qu'il faut, c'est implémenter le standard dans des outils. C'est pour cela que l'on a besoin de faire la promotion du standard de manière à ce que les Dassault Systèmes, PTC, et autres éditeurs de logiciels implémentent ces standards.

C'est complexe et cela demande beaucoup de temps pour faire avancer les développements de chaque logiciel. Avec BoostAeroSpace, la disponibilité de la plateforme fait que le standard est de suite disponible pour l'ensemble des utilisateurs, donc disponible pour l'ensemble des acteurs de la filière. Le jour où on met en place le portail, tout le monde est obligé de se connecter au standard. Ce n'est pas la même chose quand on est sans plateforme. C'est chaque contrat de collaboration qu'il faut négocier avec chaque partenaire. Et c'est beaucoup plus long à déployer.

Donc là, BoostAeroSpace a joué un rôle majeur, à la fois sur la promotion du standard sur le plan technique, mais aussi au niveau de la best practice. Maintenant la supply chain d'Airbus est déployée, la plateforme d'échange de la maquette numérique se déploie, et cela touche l'ensemble de la filière. C'est donc majeur d'avoir cette plateforme disponible.

Voici les 3 standards ou famille de standards sur lesquelles nous avons travaillé pour BoostAeroSpace :

- Le standard supply chain avec BoostAero-XML qui est déployé et pour lequel l'AFNET joue un rôle important. Samy Scemama est l'un des principaux contributeurs à ce standard et l'AFNET

gère au quotidien pour BoostAero International un certain nombre de travaux autour de ce standard.

- Le standard Step AP242 qui a été initié au départ par BoostAeroSpace. On avait réfléchi pendant presque un an dans le projet SEINE pour choisir le standard et la conclusion a été qu'on avait besoin d'un standard commun qui marche pour l'aéronautique et l'automobile, et qui ne soit pas seulement le standard de BoostAeroSpace. Donc c'est ce que l'on a fait, et c'est un projet qui a duré plusieurs années et qui a abouti à ce standard qui est publié depuis hier ! L'AP 242 édition 1 est maintenant disponible. C'est un standard commun international aéro et auto.
- Sur la sécurité, on a les standards SAML et TSCP que l'on utilise pour mettre en place l'infrastructure de sécurité.

Pourquoi et comment on travaille sur les standards ? L'AFNET est un membre actif de la SDSC qui est un organisme de pilotage et de gouvernance pour définir les standards qui seront stratégiques pour l'industrie aéronautique européenne. On surveille en permanence tout ce qui se passe dans le monde des standards. On identifie les besoins que l'on a et on regarde s'il y a des standards qui existent et qui couvrent le besoin, on regarde quand ils n'existent pas s'il y a besoin de les développer. Et en fonction de la maturité des standards, on les adopte et on émet des recommandations d'utilisation. On essaye de faire en sorte que les vendeurs les implémentent et que les industriels les utilisent. Il y a là tout un travail de promotion que fait l'AFNET en organisant des conférences. Nous allons organiser l'année prochaine une conférence sur l'AP 242.

C'est très important de faire connaitre et de faire implémenter les standards par les industriels. Surtout de savoir, d'observer tout ce qui se passe pour ne pas réinventer la roue et minimiser nos efforts pour maximiser nos résultats.

Dans l'écosystème des standards, il y a les industriels du monde de l'aéronautique et de l'automobile, et les associations représentant leurs filières, l'AIA, le VDA, Gallia, et aussi d'autres associations similaires dans différents pays européens. Ces gens-là vont s'appuyer sur des organismes au niveau national, type AFNOR, le DIN, qui sont censés représenter leur voix au niveau des industries auprès des standards internationaux. Et il y a des opérationnels prostep, fides, etc et des compagnies (mbda, etc), des gens qui développent les standards et les implémentent.

On a besoin de pousser les standards au niveau continental, dans les grandes régions du monde, et on a besoin de le faire aussi au niveau international. Ce dont on s'est rendu compte, c'est qu'il nous manquait quelque chose, un étage dans l'aéronautique. En France on était arrivé à bien travailler avec le GIFAS, mais quand on voulait porter nos visions et nos besoins au niveau international, il nous manquait l'étage européen. On avait bien un organe de gouvernance mais il n'y avait pas une structure opérationnelle pour porter à cet échelon. Après plusieurs années d'études, il a été décidé que l'AFNET soit le porteur de projets de standardisation au niveau européen pour l'industrie aéronautique. Donc les projets que l'on mène et que l'on va mener prennent de facto une dimension européenne, par exemple l'AP242 édition 2, le PLM-IF (Implementor forum), sont des projets qui sont pilotés par l'AFNET. L'AFNET va travailler, va collecter des fonds et des expertises et les mettre à disposition des industriels et sera dans le comité de pilotage et fera remonter l'information au niveau européen pour défendre les intérêts européens, les intérêts d'Airbus par rapport à Boeing par exemple.

On travaille aussi avec Gallia et on va essayer de faire la même chose du côté de l'automobile, sauf que là, on entre en compétition avec nos homologues allemands qui ont la même infrastructure.

Donc là on sera plus un acteur en France, versus l'Allemagne.

Actuellement, nous avons deux grands projets. Le management et la réalisation de l'AP 242 édition 2. Et l'Implementor Forum qui permet de garantir que les standards qu'on développe sont implémentables dans les solutions industrielles.

Donc deux projets, deux grands programmes, pilotés par l'AFNET, et pour lesquels nous avons plusieurs industriels parties prenantes, le GIFAS, Airbus, Dassault Aviation, et maintenant on attend le ralliement de Thales, Safran, Renault, la PFA, tous les autres pour nous rejoindre et travailler ensemble dans la même direction.

Comment on voit évoluer les choses dans le futur. Ce qui est important c'est que les standards doivent pouvoir être implémentés par les grands éditeurs, les grands intégrateurs. Le budget cette année du programme de l'AP 242 est de 125K€, financé par GIFAS, Airbus et Dassault Aviation. Et on cherche pour l'année prochaine 286K€ pour contribuer aux travaux de l'édition 2. Sur le PLM-Implementor Forum, l'objectif est de mettre en place une plateforme d'interopérabilité pour tester les standards. On prévoit l'année prochaine un benchmark sur l'AP 242 édition 1 pour tester les solutions des grands éditeurs. Nous avons besoin de 140K€ l'an prochain pour réaliser cette plateforme. Aujourd'hui on a utilisé 45K€ pour préparer la mise en œuvre du benchmark. Et on a besoin de l'ensemble des industriels pour continuer à travailler là-dessus. C'est Airbus et Gifas qui ont été les gros initiateurs, qui ont impulsé. Maintenant, il faut transformer l'essai !

Pierre Faure : on a passé un peu de temps sur les standards, mais vous voyez que c'est quelque chose de capital. Nous avons une chance énorme en France, c'est que nous avons une entreprise qui s'appelle Airbus et qui tire l'ensemble de l'industrie aéronautique. Non seulement il finance en cash, il finance au travers du GIFAS, et in finance en ETP (équivalent temps plein), à la fois dans l'AP242 mais aussi dans le projet SIP de l'IRT SystemX (partenariat public-privé) qui est le bras armé de tout cela. Messieurs de l'automobile, du ferroviaire et du nucléaire, mettons-nous dans la roue d'Airbus, dans le « réacteur » d'Airbus, on a la chance d'avoir une entreprise exceptionnelle en France qui nous tire tous pour le plus grand intérêt de l'ensemble de l'industrie française. Respect. Je vais donner la parole à Jean-François Verger, de Dassault Aviation et Laurent Stordeur, de Thales, qui vont présenter une démonstration d'AirDesign.

Intervention de Jean-François Verger et Laurent Stordeur, démonstration d'AirDesign

Ce qui existe sur AirDesign, c'est la partie qui existe sur le cloud, un gestionnaire de transport, un orchestrateur, une bibliothèque de services, ouverte à l'inclusion de nouveaux services en fonction des besoins des industriels, la capacité de se connecter à l'application soit par un navigateur, soit par intégration avec son système d'information via une gateway. La vision de l'avenir, pour plus entrer dans une maquette PLM numérique, avoir des notions de subscription et de synchronisation. A partir de CATIA, je vais générer un morceau de la maquette numérique (un TDP), un package qui contient l'ensemble de la structure sélectionnée. Je vais me connecter au web portal avec un certificat d'authentification forte. Je vais uploader le package. Il va être traité et converti en Step, parce que Thales le veut au format Step. Et puis derrière, je vais avoir un processus d'acknowledgement qui m'avertira que Thales a bien reçu le package conforme à ce qu'il attendait.

Pierre Faure : Deux commentaires. Le format de conversion a été Step parce que c'est le format utilisé par Thales. La plateforme AirDesign peut aussi convertir en JT. Deuxième commentaire, nous sommes passés en mode web portal. Ce mode peut être mis en œuvre en quelques jours. C'est extrêmement rapide. Le mode gateway pour une intégration avec le système d'information demande quelques semaines pour mettre en place toute la connexion. C'est aussi beaucoup plus puissant parce que cela permet d'automatiser. Chez Dassault Aviation, on va utiliser AirDesign pour le Rafale1 et on veut viser le mode gateway et avec une fonction qui est le dashboard affichant la traçabilité totale de tous les échanges, pour assurer le suivi. Deuxième commentaire, nos projets ont très souvent besoin de AirDesign et AirCollab. AirDesign est utilisé pour transférer des pièces. Par contre AirCollab est utile pour collaborer autour de la conception des pièces en Catia, chez Dassault Aviation, on utilise AirCollab. Comme dans BoostAeroSpace, on a un Single Sign On, on a une authentification unique pour les deux produits. C'est un atout très fort. Et on souhaite étendre aussi le SSO à AirSupply. AirCollab est un outil transverse. Il sert à la fois pour les utilisateurs du design, pour les bureaux d'études, mais aussi pour les gens de la supply chain qui utilisent AirSupply.

On va basculer à Bordeaux et donner la parole Gilles Garouste pour une démonstration de AirCollab.

Intervention de Gilles Garouste, Dassault Aviation, participant aux associations ASD et GIFAS, démonstration d'AirCollab.

Dès la création d'AirCollab il y a deux ans et demi, on a utilisé AirCollab dans le cadre des associations professionnelles de façon à améliorer le partage de l'information entre les entreprises membres de ces associations de manière à présenter des positions consolidées auprès des pouvoirs publics. L'ASD représente le secteur de l'aéronautique et de la défense au niveau européen. Elle est composée de 27 associations nationales et 16 sociétés internationales.

L'ASD utilise AirCollab pour communiquer sur des projets de réglementation, les position papers, et recueillir dans l'outil les commentaires des membres sur ces projets. On met aussi les listes de contacts dans l'espace collaboratif. On utilise aussi le calendrier pour placer des rendez-vous intéressants tous les membres. Et les annonces pour pousser des nouvelles informations sur la réglementation. Les membres peuvent aussi s'abonner pour recevoir dans les boites mail les nouveautés, les parutions, les documents qui viennent d'être ajoutés au site.

Ce projet pilote lancé depuis 2 ans et demi a permis à la nouvelle direction de l'association de décider de passer à AirCollab pour généraliser son emploi.

Le but est de faire communiquer entre les groupes, les commissions au niveau européen. Le mot d'ordre à l'ASD est de passer les murs. Avec AirCollab, c'est la vie réelle de l'association.

Intervention de Yannick Menanteau, Thales Avionics, démonstration d'AirSupply.

L'intérêt principal d'AirSupply est l'harmonisation des processus de supply chain pour l'ensemble des donneurs d'ordre. Un des premiers avantages en termes d'efficacité métier. Les principaux processus déployés par Thales Avionics sont la collaboration sur les prévisions et le plan d'approvisionnement, les appels à livraison, la visibilité sur les réceptions. L'intérêt pour l'ensemble des acteurs, c'est la synchronisation en temps réel de l'ensemble des informations. Cela a contribué fortement la performance fournisseur, notamment la ponctualité. Et cela nous a permis en interne de gagner en compétitivité sur la fonction approvisionnement. On réduit les cycles, on intègre directement tous les flux d'information dans les systèmes d'information ce qui permet de monter dans l'échelle de la valeur vis-à-vis de nos fonctions approvisionnement. Travailler sur les exceptions, sur les alertes, et non plus sur les tâches classiques, à faible valeur ajoutée et qui sont automatisées (j'envoie la commande, etc). Le numérique c'est bien, le portail de collaboration c'est bien, cela n'empêche pas qu'il faut s'appeler, il faut échanger, on a besoin de se parler pas seulement pour dire qu'on est en retard mais aussi pour dire qu'on est à l'heure. L'intérêt d'AirSupply est de nous aider à identifier les points durs et de standardiser les échanges entre les ERP des partenaires.

Notre premier déploiement l'a été en tant que fournisseur d'Airbus et non pas en tant que client. Cette première expérience nous a facilité notre déploiement vers nos propres fournisseurs. Le premier effort de connexion est capitalisé pour faciliter la mise en place d'autres connexions à d'autres partenaires et sous-traitants.

L'autre avantage de l'application, c'est le support et services. Elle est worldwide, elle est multi langues, elle est 7/7 24/24.

Les grandes parties d'AirSupply sont les fonctions de collaboration autour de la prévision, une partie de collaboration autour des commandes. Des fonctionnalités sur les avis d'expédition que nous n'avons pas encore déployée chez Thales Avionics parce que nous avons encore cette procédure dans notre ERP interne. Enfin, nous avons déployé la partie visibilité sur les réceptions et leur conformité.

Pierre Faure : La supply marche très bien. Toute la supply du groupe Airbus passe par cet outil. C'est un outil de travail au quotidien. Sur la plateforme BoostAeroSpace, on travaille aussi sur le

développement d'un AirServices pour la fonction Customer Services. AirCollab a au départ été un outil de publication mais il est devenu lui aussi un outil de travail au quotidien des équipes de Gilles, mais aussi des équipes PLM, des équipes Supply Chain. Les portails fournisseurs utilisent AirCollab pour transmettre des documents. C'est vraiment maintenant une solution mature, une culture, une portabilité parce qu'avec le même outil vous pouvez travailler avec tous vos fournisseurs et tous vos clients, ce qui est un gain colossal. Et cela se compte en dizaine de pour cent, ce n'est pas un gain à la marge.