

ÉTUDE DE CAS

AIRBUS

SUP@IRWORLD, UN NOUVEAU MONDE
ÉLECTRONIQUE POUR AIRBUS ET SES FOURNISSEURS



WWW.CSC.FR/CLIENTS

LES COMPAGNIES AÉRIENNES ONT PARTICULIÈREMENT SOUFFERT DES CONSÉQUENCES DES ATTENTATS DU 11 SEPTEMBRE 2001, DE LA GUERRE EN IRAK ET DE L'ÉPIDÉMIE DUE AU VIRUS SRAS EN ASIE. ELLE-MÊME CONFRONTÉE À CE CONTEXTE DÉFAVORABLE, AIRBUS A POURTANT RENFORCÉ SES POSITIONS SUR LE MARCHÉ EN DÉPIT D'UNE DEMANDE ORIENTÉE À LA BAISSÉ.



AIRBUS

SUP@IRWORLD, UN NOUVEAU MONDE ÉLECTRONIQUE POUR AIRBUS ET SES FOURNISSEURS

LES COMPAGNIES AÉRIENNES ONT PARTICULIÈREMENT SOUFFERT DES CONSÉQUENCES DES ATTENTATS DU 11 SEPTEMBRE 2001, DE LA GUERRE EN IRAK ET DE L'ÉPIDÉMIE DUE AU VIRUS SRAS EN ASIE. ELLE-MÊME CONFRONTÉE À CE CONTEXTE DÉFAVORABLE, AIRBUS A POURTANT RENFORCÉ SES POSITIONS SUR LE MARCHÉ EN DÉPIT D'UNE DEMANDE ORIENTÉE À LA BAISSÉ.

Ce résultat remarquable a été favorisé par une initiative qui aurait été courageuse même en période de croissance du marché : le lancement d'un grand projet d'intégration et de reconfiguration visant à rationaliser la chaîne logistique multinationale de l'entreprise. Ce projet a abouti à une solution Web unique pour tous les fournisseurs d'Airbus, avec à la clé une collaboration bien plus efficace et des coûts largement réduits.

RÉDUCTION DES COÛTS ET AMÉLIORATION DES PERFORMANCES

L'essentiel des coûts d'une entreprise comme Airbus étant lié aux achats, cette fonction est visée en priorité par toute initiative de réduction des coûts. Airbus souhaitait toutefois ne pas se contenter d'une telle action, c'est pourquoi l'entreprise a choisi de travailler avec CSC pour concevoir et mettre en œuvre la solution «Sup@irWorld» (contraction de l'anglais «Suppliers and Airbus World»), dans le but de réaliser des gains d'efficacité opérationnelle sur le long terme, tant pour Airbus que pour ses fournisseurs.

Sup@irWorld couvre quatre domaines particulièrement liés, qui relèvent de quatre postes majeurs de la relation fournisseurs : la sélection des fournisseurs, l'achat électronique de produits non embarqués, la collaboration électronique sur les produits embarqués, et la gestion de la base de données des achats.

«SUP@IRWORLD SOURCING»

Le module de sélection des fournisseurs («Sourcing») permet aux fournisseurs actuels et potentiels de se faire référencer chez Airbus et d'informer les acheteurs sur leurs produits et leurs capacités. Fournisseurs et acheteurs peuvent également échanger des informations sur les besoins et les solutions via une connexion sécurisée. Ce processus visant le «zéro papier» a d'abord permis de faire gagner du temps et de l'argent à toutes les parties impliquées. Il a également entraîné la participation d'un plus grand nombre de fournisseurs aux appels d'offres. (NDLR : CSC n'a pas collaboré à la réalisation de ce module).

«SUP@IRWORLD BUYSIDE»

Le module d'achat électronique, baptisé «BuySide», gère les achats de marchandises et de services non embarqués, de la demande initiale à l'autorisation finale de paiement. En simplifiant et en normalisant les processus d'achat, «BuySide» a permis de réduire de façon substantielle les coûts administratifs et les délais d'achat. Les acheteurs commandent à partir de catalogues électroniques créés et maintenus à jour par les fournisseurs, et hébergés gratuitement par Airbus. Cette automatisation a fait passer le délai de traitement d'une commande de cinq jours à deux heures et le délai de livraison de 72 à 24 heures. Et ce n'est pas le seul gain obtenu grâce à «BuySide». Pour permettre l'automatisation des achats, il

s'est avéré nécessaire de définir des conditions et clauses propres aux achats électroniques. De ce fait, les achats effectués sont automatiquement conformes à 100% aux conditions contractuelles d'EADS, qui détient 80 % d'Airbus.

«SUP@IRWORLD ESUPPLYCHAIN»

Ce module permet à Airbus et à ses fournisseurs de produits embarqués de collaborer tout au long du cycle de leur chaîne logistique. Ils peuvent échanger en temps réel des informations relatives aux commandes prévisionnelles, aux commandes passées, aux aspects logistiques, à la réception et au stockage des marchandises et des factures. Airbus peut ainsi désormais notifier immédiatement à ses fournisseurs tout changement dans les spécifications ou les quantités, de telle sorte que les achats s'adaptent rapidement aux changements au niveau de la production. Airbus peut aussi suivre l'expédition des marchandises après leur départ de chez le fournisseur. Ce dernier doit également s'engager sur le planning des livraisons ou proposer un plan de secours.

Le premier bénéfice de ces échanges d'informations et de suivi des expéditions en temps réel est une réduction des stocks, mais ce n'est pas le seul.

L'horizon prévisionnel plus précis et le suivi des flux logistiques réduit également le risque inverse, celui que les ruptures d'approvisionnement et les retards de livraison font subir au processus de

RÉSULTATS

GAINS D'EFFICACITÉ
OPÉRATIONNELLE SUR
LE LONG TERME

RÉDUCTION DES COÛTS
ADMINISTRATIFS

RÉDUCTION DES DÉLAIS
D'ACHAT

RÉDUCTION DES DÉLAIS DE
TRAITEMENT DE COMMANDE

RÉDUCTION DES STOCKS

RÉDUCTION DES RISQUES
DE RUPTURE

COLLABORATION
RENFORCÉE ENTRE
ACHETEUR ET FOURNISSEUR

L'approbation du comité directeur d'Airbus a été obtenue en présentant un «business case» extrêmement convaincant. À un moment où l'entreprise cherchait à réduire ses coûts, l'équipe a été capable de démontrer que le projet permettrait non seulement de faire des économies mais aussi d'améliorer les performances.



A PROPOS D'AIRBUS

Airbus est l'un des principaux avionneurs mondiaux, que son orientation client, son savoir-faire commercial, son leadership technologique et son efficacité en production ont propulsé sur le devant de la scène. Aujourd'hui, avec un chiffre d'affaires de **20 milliards d'euros** en 2004, Airbus draine régulièrement la moitié de l'ensemble des commandes d'avions civils.

AIRBUS, DONT LE SIÈGE SOCIAL SE TROUVE À TOULOUSE, EST UN PARTENARIAT ENTRE EADS (80%) ET BAE SYSTEMS (20%). C'EST UNE ENTREPRISE D'ENVERGURE VÉRITABLEMENT INTERNATIONALE, QUI EMPLOIE QUELQUE 50.000 PERSONNES. AIRBUS REPOSE ÉGALEMENT SUR LA COOPÉRATION INDUSTRIELLE ET DES PARTENARIATS AVEC DE GRANDES SOCIÉTÉS DE PAR LE MONDE, AINSI QUE SUR UN RÉSEAU DE QUELQUE 1.500 FOURNISSEURS RÉPARTIS DANS UNE TRENTAINE DE PAYS.

production. Cette réduction du risque bénéficie en aval à Airbus, assuré de respecter ses propres délais de livraison des avions à ses clients.

«SUP@IRWORLD FOUNDATION»

En consolidant 70 bases de données distinctes provenant des sites français, allemands, britanniques et espagnols d'Airbus, ce module «Foundation» fournit pour la première fois à l'entreprise une vue globale et complète de ses fournisseurs. Cette base constamment actualisée offre des informations croisées sur la nature et la qualité des produits et services fournis, sur l'historique des achats, des états complets et une fenêtre sur le processus d'approbation des fournisseurs et de leurs produits. Ces services, comme le nom du module le suggère, constituent les pierres angulaires sur lesquelles s'appuient les fonctionnalités des modules «BuySide» et «eSupplyChain». Sup@irWorld dote ainsi le constructeur d'un outil unique de liaison avec ses fournisseurs.

Pour la première fois, l'entreprise se comporte comme une seule entité intégrée dans le cadre de sa fonction achats et présente un seul visage à ses fournisseurs.

UN TRAVAIL DE PROMOTION POUR CONVAINCRE DE L'INTÉRÊT DU PROJET

Même dans un environnement économique enthousiaste, il aurait été difficile d'obtenir un financement pour un projet informatique de

l'envergure de Sup@irWorld. Pourtant, l'équipe Airbus-CSC a obtenu le feu vert dans une période difficile pour le marché de l'aéronautique.

Cette approbation du comité directeur d'Airbus a été obtenue en présentant un dossier («business case») extrêmement convaincant : une tactique constamment recommandée aux responsables informatiques du monde entier dans tous les secteurs, mais rarement menée à bien. À un moment où l'entreprise, comme toute l'industrie aéronautique, cherchait à réduire ses coûts, l'équipe a été capable de démontrer que le projet permettrait non seulement de faire des économies mais aussi d'améliorer les performances. Son dossier a convaincu le président et le comité directeur d'Airbus de faire de Sup@irWorld un projet prioritaire.

Il restait à persuader les acheteurs et les fournisseurs qu'il était dans leur intérêt de changer de processus et d'outils. Il fallait donc surmonter l'attachement fort et naturel de ces acteurs souvent locaux à leurs façons de fonctionner et à leurs propres outils informatiques. L'équipe leva les réticences qui pouvaient exister en interne en montrant aux informaticiens comme aux collaborateurs fonctionnels que l'harmonisation au niveau européen des processus métiers et des systèmes leur permettrait d'aider Airbus à acquérir un avantage concurrentiel. Quant aux fournisseurs, l'équipe les a fait adhérer à la cause en les faisant participer à des

projets pilotes, et en faisant la promotion de Sup@irWorld lors de salons et de manifestations bien ciblées.

SUP@IRWORLD PREND DE L'ALTITUDE

Sup@irWorld est déjà opérationnel en France, en Allemagne, au Royaume-Uni et en Espagne

(pour le module «Buyside» uniquement). Il est prévu de connecter 400 fournisseurs de produits embarqués au module «eSupplyChain» d'ici la fin 2004, et 800 fournisseurs pour la fin 2006.

50 fournisseurs de produits non embarqués seront également connectés au module «Buyside» d'ici la fin 2004 et 50 autres le seront pour la fin 2005.

L'approche et la technologie ayant présidé à la réalisation de Sup@irWorld font d'ailleurs déjà référence. CSC se tourne maintenant vers un certain nombre de fournisseurs d'Airbus en leur proposant de les aider à répondre aux exigences d'Airbus et à améliorer leurs performances.



EMEA South & West Region

Regional Head Office

Immeuble Balzac - 10, Place des Vosges
92072 Paris La Défense Cedex
+33 1 55 70 70 70

France

Axe Liberté - 14, Place de la Coupole
94227 Charenton Cedex
+33 1 43 53 57 57

Aéropole - Bâtiment 5
5, Avenue Albert Durand
31700 Blagnac
+33 5 67 69 89 00

Belgium

Hippocrateslaan 14
B-1932 Sint-Stevens-Woluwe
+32 2 714 7111

Luxembourg

Bâtiment Goldbell - Tour C 5, Rue Eugène
Ruppert L-2453 Luxembourg
+352 248 341

Spain

Av. Diagonal, 545, Pl.6 Edifici L'Illa
08029 Barcelona
+34 93 493 09 00

Italia

Centro Direzionale Milanofiori
Stada 3, Palazzo B1 20090 Assago (MI)
+39 0257775.1

Portugal

Lagoas Park - Edificio 1,3°
2740-264 Porto Salvo
+35 1 2100 40 800

Corporate headquarters

America

3170 Fairview Park Drive Falls Church, VA.
22042 United States
+1 703 876 1000

Europe, Middle East, Africa

Royal Pavilion
Wellesley Road Aldershot
Hampshire GU1 1PZ
United Kingdom +44 1252 534000

Australia/New Zealand

460 Pacific Highway
St. Leonards NSW 2065 Australia
+61 2 9901 1111

Asia

139 Cecil Street
#08-00 Cecil House Singapore 069539
Republic of Singapore +65 221 9095

A propos de CSC

CSC a pour mission d'être un des leaders mondiaux dans la mise en œuvre de solutions et de services pour les entreprises fondées sur des technologies de pointe.

Grâce à sa large gamme de compétences, CSC fournit à ses clients des solutions sur mesure pour gérer la complexité de leurs projets afin de leur permettre de se concentrer sur leur cœur de métier, collaborer avec leurs partenaires et clients, et améliorer leurs performances opérationnelles.

CSC met un point d'honneur à comprendre les problématiques de ses clients et mobilise ses experts, forts d'une longue expérience de leurs métiers et de leurs secteurs d'activité, pour collaborer avec leurs équipes. Totalement indépendant à l'égard de tout fournisseur, CSC livre ainsi des solutions qui répondent au mieux aux besoins spécifiques de chaque client.

Depuis plus de 45 ans, des clients, tant privés que publics, confient à CSC l'externalisation de leurs processus de gestion et de leur informatique, ainsi que l'intégration de leurs systèmes. Partout dans le monde, ils témoignent également de leur confiance en sollicitant les collaborateurs de CSC pour des missions de conseil.

La société est cotée à la Bourse de New York (NYSE) sous le symbole "CSC".

For further information concerning this publication or CSC's solution,
contact the communication and marketing department : +33 1 55 70 70 70