

# Accord Majeur

63

Lettre du groupe Eurogiciel / Eurogiciel group Newsletter

Société de Services en Accompagnement de Projets  
Service Company in Project Support



## EDITO / EDITORIAL

### SOMMAIRE

#### SUMMARY

Return on data

*Return on data*

P.2

Tizen vient challenger  
Android sur le marché de  
l'électronique Grand Public  
*Tizen is challenging Android in the  
consumer electronics market*

P.3

EUROGICIEL et OPTINVENT  
s'associent autour des  
lunettes intelligentes à réalité  
augmentée 'ORA'  
*EUROGICIEL and OPTINVENT  
team up on ORA augmented  
reality glasses*

P.4

Concours de réalité  
augmentée  
*Augmented reality competition*

P.4

Le Groupe EUROGICIEL  
renforce son image de  
'spécialiste' en misant sur  
une politique de marque forte  
*The EUROGICIEL Group is building  
its image as a 'specialist' by  
focusing on a strong brand policy*

P.4

Interview de Eric ZANIN  
Senior Vice-président,  
Directeur des Opérations  
« Procurement » d'Airbus  
*Interview with Eric ZANIN  
Senior Vice President and Head  
of Procurement Operations  
at Airbus*

P.5

### Le temps t'accule

Tous les médias, tous les hommes politiques nous assènent que nous sommes en crise. Moi, je connais les crises structurelles où nos structures ne répondent plus aux évolutions de l'économie et le démarrage du 'moteur' ne fonctionne plus ; je connais aussi les crises conjoncturelles liées à plusieurs périodes consécutives à croissance négative, une bulle par exemple. Honnêtement, je pense que c'est un changement de contexte, de paradigme, d'époque. Ce n'est pas une crise, c'est un bouleversement, c'est une **rupture**. D'ailleurs, toutes les Entreprises qui ont inventé un modèle disruptif ne sont pas en crise. Les GAFA (Google, Amazon, FaceBook, Apple) sont loin d'être en crise. Et Tesla, l'entreprise faisant des voitures électriques, pour l'instant haut de gamme, est valorisée autant que Renault, Peugeot et Citroën réunis, et pourtant, avec uniquement 0,02 % de parts de marché. Son fondateur, Elon Musk, n'étant pas à son coup d'essai dans les modèles en rupture (PayPal et SpaceX). L'aventure de SpaceX, comme modèle disruptif, est vraiment très intéressante à analyser.

Ce n'est pas une crise que nous vivons mais une rupture. Et ce qui ne va pas, c'est que nous n'arrivons pas à maîtriser le temps. Ces ruptures sont trop rapides pour les politiques, pour les économies traditionnelles, pour notre système bancaire. À la limite, quelle belle opportunité pour les pays émergents qui partent directement sur des bases nouvelles.

Nous sommes donc contraints de plus en plus à composer avec le temps, le temps qui s'accélère, le temps qui se complexifie. Le time to market devient une exigence.

C'est, bien sûr, une guerre du temps et comme toutes les guerres ce sont les plus riches qui gagnent. Notre économie française a-t-elle les moyens de gagner cette guerre ? Je ne prendrai pas position même si je veux y croire ; mais ce ne sera possible qu'à coups de grandes réformes ? Alors, la seconde question est : avons-nous la possibilité de faire de grandes réformes ? ...

Le temps presse. D'ailleurs, le mot "maintenant" a beau être le participe **présent** du verbe maintenir, c'est-à-dire tenir

en mains ; nul ne peut retenir le temps, pas plus qu'une main plongée dans un fleuve ne peut bloquer son flux. Et, qu'on le veuille ou pas, le temps ne peut changer de direction : le temps est fléché vers le **futur**, vers l'avenir... Il est le devenir en train de venir.



Daniel Benchimol  
Président

#### A Race Against Time

*From the media to politicians, everyone is telling us we are in crisis. Personally, I'm aware of structural crises whereby our structures are not able to cope with economic developments and the 'engine' no longer starts. I am also aware of short-term crises linked to consecutive periods of negative growth: a bubble for instance. Frankly, I think it is more a case of a change of context, of paradigm, and of the times. It isn't a crisis, it is an upheaval; it is a **rupture**. For that matter, all of the businesses that have come up with a disruptive model are in crisis. The GAFA (Google, Amazon, Facebook and Apple) giants are far from it. Then there's Tesla. This high-end (for the time being) electric car manufacturer is valued at a level equivalent to Renault, Peugeot and Citroën combined, yet it only holds a 0.02% market share. Tesla's founder Elon Musk is an old hand when it comes to disruptive models (cf. PayPal and SpaceX). The adventure SpaceX went through with its disruptive model in fact warrants serious analysis.*

*We are not facing a crisis, we are facing rupture. And those who do not face it will not stand the test of time. These ruptures are occurring too quickly for our politicians, our traditional economic models, and our banking system to keep up. But at the very least this presents an incredible opportunity for developing countries that are starting out directly on these new foundations.*

*We are therefore increasingly forced to move with the times: times that are rapidly changing and becoming more complex. Time to market has become crucial.*

*This is, of course, a war against time, and as in any war, those with the most to spend come out on top. Is the French economy up to it? I wouldn't like to say. I would like to believe so, but will it be possible without major reform? If not, then the second question arises: are we able to implement this major reform? ...*

# RETURN on DATA

Accroître sa visibilité, anticiper les tendances du marché à venir, modifier rapidement son cap, créer les conditions de l'innovation ; autant d'enjeux actuels auxquels les entreprises font face, et qui ne peuvent être adressés que par un recours massif à de l'information qualifiée. Or, face à un afflux massif de données, quelle peut être la clé de lecture qui permettra à un manager d'orienter ses choix avec réactivité et pertinence ?



Pendant des années, les entreprises se sont concentrées sur une stratégie d'amélioration de l'efficacité de leurs processus, ce qui s'est traduit par un phénomène massif de construction/évolution de leurs systèmes d'information comme levier d'automatisation, et de réduction des temps de cycle de leurs principaux flux métiers. Cette dynamique peine à maintenir le rythme constaté au cours des deux dernières décennies car la marge de progression se réduit mécaniquement.

Cet attachement à l'efficacité verticale, d'optimisation unitaire des métiers clés de l'entreprise, puis transversale de gestion événementielle applicative pour fluidifier les échanges inter-métiers a démontré ses bénéfices, mais la source témoigne de ses premiers signes de tarissement, tant le filon applicatif a été exploité. Les investissements requis, au regard de bénéfices métiers plus étroits, semblent poser la question de la nécessité de faire évoluer son SI dans un contexte où il est fréquent de constater que chaque euro dépensé doit être couvert par une ligne CA dans l'année. Quel bénéfice financier représente un gain de 3 % pour un processus qui maintient depuis quinze ans une courbe d'optimisation similaire ? Probablement trop peu pour qu'on continue de s'y intéresser à terme plus ou moins proche. Plutôt que de poursuivre des objectifs de gains métiers toujours moins évidents, le marché de l'IT témoigne d'une intense activité dans le domaine de la valorisation du patrimoine applicatif, et plus particulièrement de la valorisation

des données. Cette tendance fait écho à une stratégie d'accroissement de l'agilité des entreprises sur leurs marchés. L'Entreprise doit être capable de modifier rapidement son cap, et prendre des décisions structurantes en temps quasi-réel là où un cycle annuel était suffisant il y a quelques années encore.

EUROGICIEL s'est très tôt forgé la conviction que les données sont au cœur des décisions d'une entreprise, et qu'il est nécessaire de leur attribuer un sens métier dans un espace temporel donné pour simplifier les choix structurants auxquels les managers font face. Cette prise de conscience a conduit à la création de l'offre DataSquare, qui vise des finalités claires :

- Maîtriser son patrimoine data
- En comprendre son sens métier
- Exploiter son potentiel

Ces finalités répondent à des objectifs clairs de cartographie du patrimoine data, d'analyse du patrimoine data et de partage du patrimoine data.

À travers son offre DataSquare, EUROGICIEL accompagne les entreprises désireuses de créer de nouvelles opportunités de croissance, sur tous les cycles de vie du projet avec :

■ **Des activités de conseil** sur l'Étude d'opportunité, l'Aide au choix et à l'élaboration de solutions et la construction du dossier projet (budget/jalons/fonctionnalités/organisation)

■ **Des Activités de Maîtrise** d'œuvre avec la Réalisation de prototypes, la Conception d'architectures orientée 'data' et les Mises en œuvre de solutions

■ **Ou des Activités de Maîtrise d'Ouvrage** concernant l'Élaboration d'organisations projets, la Gestion de projet métier et la Conduite du changement.

Par cette nouvelle approche, EUROGICIEL met au service de ses clients ses compétences méthodologiques et techniques, afin de créer les conditions qui leur permettront d'obtenir leur propre **Return On Data**.

# RETURN on DATA

Increase your visibility, anticipate future market trends, quickly change course, and create the conditions required for innovation: these are the challenges facing businesses today and they can only be addressed by making full use of qualified data. However, in the face of such huge quantities of data, what tools are available to help us interpret all of this information and quickly make appropriate business choices?

For years, companies have been focused on strategies to improve the efficiency of their processes, resulting in the wide-scale phenomenon of building and developing information systems in order to achieve greater automation and reduce the cycle time for key business processes. This approach has been struggling to keep up with the pace over the last twenty years because room for growth is reaching its limit.

The attachment to vertical efficiency (individual optimisation of key business functions) followed by horizontal efficiency (event application management to facilitate communication across business units) has shown it has its advantages, but after being exploited to the maximum is starting to run dry. The investment required to achieve even the smallest benefit seems to raise the question that developing information systems must be done in such a way that every euro spent ensures revenue earned over the year. What financial gain does a 3% increase represent in a process that has maintained a similar optimisation curve over the last fifteen years? Probably too little to warrant our attention in the near or distant future.

Rather than continuing to pursue business gains that are increasingly indiscernible, the IT market is bearing witness to intense activity in application asset management, particularly concerning the use of data. This trend echoes a strategy to increase the agility of companies in their particular markets. Companies must be able to quickly change course and make structural decisions in near real-time (while just a few years ago an annual cycle was sufficient).

EUROGICIEL has quickly become convinced that data is the key to decision-making for companies and that it must be interpreted within a set time frame to simplify the structural choices managers are facing.

This new awareness led to the creation of the DataSquare offer which has clear goals:

- To manage data assets
- To understand their business pertinence
- To exploit their potential

These end goals fulfil two distinct objectives in the mapping, analysing and sharing of data assets.

Through the DataSquare offer, EUROGICIEL can help companies that want to create new growth opportunities at any point in the project life cycle, through:

■ **Consultation** through development opportunity research, decision-making guidance and assistance with building project files (budget/milestones/features/organisation)

■ **Project management** through the creation of prototypes, designing system architectures with a data focus and implementing solutions

■ **Contracting** through project organisation development, business project management and change management.

With this new approach, EUROGICIEL provides clients with the methodological and technical skills they need to create the conditions for their own **Return On Data**.

# TIZEN vient challenger Android sur le marché de l'électronique Grand Public

C'est une annonce lancée par le constructeur Samsung au récent Tizen Dev Conference de San-Francisco en juin dernier. Tizen équipe en effet depuis peu des smartphones, télévisions connectées, montres connectées, appareils photos et même un Frigo !



Basé sur Linux, cet Operating System (OS) open-source, orienté vers des plateformes embarquées connectées et sécurisées permet de s'affranchir des environnements propriétaires que sont notamment iOS, Android et Windows-Phone.

Les applications fonctionnant dans l'environnement Tizen sont principalement des applications basées sur une architecture web, HTML5. Une importante communauté s'active à l'écriture et au portage d'applications. Les équipes contribuant à Tizen sont réparties dans de nombreux pays: États-Unis, Chine, Finlande, Grande-Bretagne, Russie, Corée du Sud, ... et la France qui représente aussi un gros contributeur.

EUROGICIEL participe activement depuis 2012 à la construction des nouvelles versions de cet OS pour le compte de la communauté. Les activités assurées par

EUROGICIEL portent essentiellement sur l'amélioration de la sécurité, des environnements graphiques plus performants tels que Wayland ou Crosswalk, et l'ajout des fonctionnalités indispensables, telles que l'aspect multi-utilisateur, important dans un environnement d'habitacle automobile (appelé In-Vehicle Infotainment, ou IVI). Du conducteur aux passagers, chacun des occupants a des besoins très différents d'accès aux informations du véhicule, à Internet, à du contenu multimédia ou à la téléphonie.

EUROGICIEL assure également l'intégration finale, le test automatique et la publication quotidienne de la distribution centrale, cœur de l'architecture, appelée «Common», utilisable sur de multiples cibles.

L'équipe dédiée à Tizen, issue du département open-source d'EUROGICIEL Ingénierie, est la plus importante en dehors



de celle des fondateurs Intel et Samsung, elle est désormais reconnue par la communauté. Ses experts présentent fréquemment leurs travaux lors de conférences internationales comme lors du Fosdem en février dernier à Bruxelles, du Tizen Dev Conference de San-Francisco en juin, au LinuxCon Europe de Düsseldorf et au Tizen Developer Summit de Shanghai en octobre.

L'équipe réalise également des démonstrations des dernières innovations, des POC (Proof of Concept) lors de ces salons ou dans le showroom d'EUROGICIEL à Rennes.

## TIZEN is challenging Android in the consumer electronics market

This is what Samsung announced at the recent Tizen Developer Conference in San Francisco held in June. Tizen has recently been used to power a smartphone, a smart TV, a smart watch, a camera, and even a fridge!

Applications that run in the Tizen environment are mainly based on HTML5 web architecture. A large community is involved in writing and porting Tizen applications. The contributing teams are spread across several countries: the United States, China, Finland, Great Britain, Russia, South Korea, and France is also a major contributor.

Since 2012 EUROGICIEL has been actively involved in building new versions of the OS on behalf of the community. Activities carried out by EUROGICIEL are mainly focused on improving security, creating environments with high performance graphics like Wayland and

Crosswalk and adding essential features like multi-user capacities, which are important in environments like cars (called In-Vehicle Infotainment, or IVI). Drivers and passengers have very different needs in terms of access to information about the vehicle, the internet, multimedia files and the telephone system.

EUROGICIEL also ensures final integration, automatic testing and daily publication from the central distribution centre, a «Common» kernel architecture that can be used on multiple devices.

The Tizen team from the EUROGICIEL Engineering Open Source Department is the largest outside the original Intel and Samsung teams and is recognised in the community for its important work. EUROGICIEL experts frequently present their work at international conferences such as Fosdem in February in Brussels, Tizen Developer Conference in San Francisco in June, LinuxCon Europe in Düsseldorf and Tizen Developer Summit in Shanghai October.

The team also demonstrates its latest innovations and its POC (Proof of Concept) during trade shows and in the EUROGICIEL showroom in Rennes.

## EUROGICIEL et OPTINVENT s'associent autour des lunettes intelligentes à réalité augmentée 'ORA'

Suite à un accord de partenariat avec la jeune firme française OPTINVENT, EUROGICIEL édite le kit de développement logiciel fourni avec les lunettes intelligentes à réalité augmentée ORA. Des lunettes, qui contrairement aux Google Glass, offrent de la réalité augmentée dans le champ visuel de l'utilisateur, les images numériques pouvant se superposer à sa vision sur l'environnement réel.

Le SDK d'EUROGICIEL offre une interface de programmation et des fonctions évoluées telles que la connectivité entre les lunettes et d'autres équipements (smartphones, objets connectés ou périphériques), l'interaction naturelle de l'utilisateur avec les lunettes ou l'exploitation des capteurs embarqués.

Même si ces lunettes numériques se destinent aussi bien à des usages Grand Public que Professionnel, la priorité est donnée aux applications industrielles "2 mains libres" et "augmentation de l'humain professionnel" en situation nécessitant de la mobilité dans de nombreux métiers tels que la construction, la maintenance, la logistique, la santé, etc.).

Afin de répondre aux nouveaux usages, offrir des solutions d'interactions et de disposer de moyens pour réaliser rapidement des applications, EUROGICIEL s'investit dans des travaux de R&D reconnaissance de texte ou symboles, commandes par interaction naturelle voix ou gestes, échanges de flux audio et vidéo pour des solutions déportées ; et a construit un écosystème de briques technologiques et réseau de partenaires. Cela a permis de réaliser les premiers projets dans le contexte de l'usine de futur et des métiers de la logistique. Mais d'autres projets sont en cours de montage dans des secteurs très variés. Pourquoi pas le votre ?

## CONCOURS de réalité augmentée

Le concours sur le « DÉVELOPPEMENT DE LA KILLER APPLICATION POUR LES LUNETTES ORA » ouvert aux salariés du Groupe du 1<sup>er</sup> mai au 30 juin dernier a mis en lumière les compétences et les motivations des collaborateurs autour des lunettes connectées.

Sur les 33 idées innovantes de nos collaborateurs, 3 applications ont été récompensées et laissent envisager pour EUROGICIEL des perspectives de développement sur les nouveaux marchés promis à ces lunettes.



## EUROGICIEL and OPTINVENT team up on ORA augmented reality glasses

After signing an agreement with the young French company Optinvent, EUROGICIEL is now the publisher of the software development kit supplied with ORA smart glasses. Unlike Google Glass, these glasses offer augmented reality vision for users, and digital images can be superimposed on their view of the real environment.

EUROGICIEL's SDK provides a programming interface and advanced features such as connectivity between the glasses and other equipment (e.g. smartphones, connected or remote devices); the ability for the user to naturally interact with the glasses; and the use of built-in sensors.

Even though these digital glasses meet the needs of the general public and professionals alike, priority is given to industrial applications—including hands-free operation and augmented capabilities for professionals—in various fields which require mobility, such as construction, maintenance, logistics and health.

EUROGICIEL is also carrying out R&D on text and symbol recognition, natural voice and gesture commands and audio and video communication with remote users. These developments constitute the first technological bricks necessary for building these glasses in the "factory of the future".

## Augmented reality competition

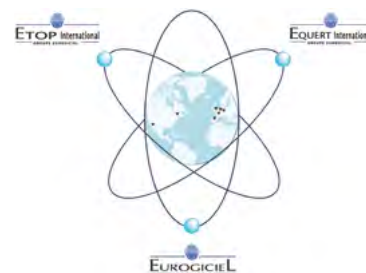
The competition to «DEVELOP THE KILLER APP FOR ORA GLASSES» was open to employees from the Group from 1 May to 30 June and highlighted the skill and motivation of our team members when it comes to smart glasses.

Out of the 33 projects submitted, we selected three applications which give us a glimpse of EUROGICIEL's development potential in the promising new smart glasses' market.

## Le Groupe EUROGICIEL renforce son image de 'spécialiste' en misant sur une politique de marque forte

Afin de consolider la qualité des offres et des expertises de chacune des entités du Groupe EUROGICIEL, les 3 marques se voient renforcées par la nomination de Directeurs Généraux.

Christophe REYBERT pour ETOP International, Stéphane GARO pour EQUERT International et pour la filiale EUROGICIEL Ingénierie le poste de Directeur Général est en cours de recrutement.



Cette nouvelle hiérarchie par 'métier' et non plus par région permettra de pérenniser et consolider l'offre différenciante d'EUROGICIEL.

## The EUROGICIEL Group is building its image as a 'specialist' by focusing on a strong brand policy

To consolidate the quality of its offers and the expertise of each of the EUROGICIEL Group's entities, the three brands will be bolstered by the appointment of three managing directors:

- Christophe Reybert for ETOP International
- Stéphane Garo for EQUERT International
- Yvan Chabanne for EUROGICIEL Engineering

This new hierarchy, based on business line rather than region, will allow us to consolidate EUROGICIEL's distinct offer and make sure it lasts.

Directeur de la publication : Daniel Benchimol  
Rédacteur en chef : Frédérique Mazars  
Relations lecteurs : opinions, informations, abonnements - 05 61 00 79 79  
accord.majeur@eurogiciel.fr

**Eurogiciel SAS :**  
417 L'ocitane, BP 47506,  
31670 Labège cedex  
Tél : 05 61 00 79 79 -  
Télécopie : 05 61 00 52 03  
http://www.eurogiciel.fr  
Imprimerie : Delort  
Dépôt légal : 1<sup>er</sup> trimestre 1994  
ISSN 1257 - 4139



## TONALITÉ PARTICULIÈRE DISTINCTIVE TONE



**Eric ZANIN**,  
Senior Vice-président,  
Directeur des  
Opérations  
« Procurement »  
d'Airbus

INTERVIEW RÉALISÉE PAR  
DANIEL BENCHIMOL  
PRÉSIDENT DU GROUPE EUROGICIEL

*Senior Vice President  
and Head of  
Procurement Operations  
at Airbus*

BY DANIEL BENCHIMOL  
CHAIRMAN OF THE EUROGICIEL GROUP

### Pourriez-vous présenter, votre parcours et votre rôle au sein d'AIRBUS ?

Ingénieur diplômé des Arts et Métiers Paris Tech et titulaire d'un Master de management d'IFG/ICG et de l'INSEAD, j'ai débuté ma carrière dans la Division d'Aérospatiale Airbus comme Ingénieur Structures au sein du bureau d'Etudes en 1980.

Depuis 1981, j'ai exercé différentes positions de responsabilité chez Airbus France (fabrication, contrôle de gestion, planning et logistique) jusqu'en 1992.

En 1992, j'ai rejoint Aérospatiale Satellite Company, comme Vice-président des Opérations. Je suis revenu chez Airbus France en 1997 comme Vice-président du Business Développement, avec le projet principal de développer les sujets nacelles, et ai ensuite été nommé Directeur industriel des chaînes d'assemblage de Toulouse, de 1999 à fin 2004.

De 2004 à février 2007, j'ai dirigé le Département des Achats Internationaux, puis la Coopération Internationale à la Direction de la Stratégie, représentant Airbus dans les différents Boards des filiales internationales.

De février 2007 jusqu'à fin 2008, j'ai pris le poste de responsable de la restructuration industrielle dans l'équipe Power8, responsable du projet « Zephyr » (désinvestissements des usines Airbus), création d'Aerolia et Premium Aerotech, ...)

De Janvier 2009 à juin 2010, on m'a confié la mission de responsable du Développement International et j'ai été en charge du Business Développement au sein de l'organisation Stratégie et Futurs programmes.

Du 1<sup>er</sup> juin 2010 à fin décembre 2012, j'ai rejoint le département Achats en tant que responsable des Achats de Matières Premières et Pièces au sein de la Direction Achats.

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2013 j'occupe le poste de Directeur des Opérations « Procurement »

### Could you introduce yourself and tell us about your career path and your role at AIRBUS?

I graduated from Arts et Métiers ParisTech with a degree in Engineering and I have a Master's Degree in Management from IFG/ICG and INSEAD. I began my career in the Aérospatiale Airbus Division as a structural engineer in the engineering and design department in 1980.

Between 1981 and 1992 I performed various management roles within Airbus France (production, management control, planning and logistics).

In 1992, I joined the Aérospatiale Satellite Company, as Vice President of Operations.

I came back to Airbus France in 1997 as Vice President of Business Development with the main task of developing the nacelle business, and I was then appointed Industrial Director of Assembly Lines for Toulouse from 1999 until the end of 2004. From 2004 to February 2007 I managed the International Procurement Department, then the International Cooperation Department for Strategy, representing Airbus on the various Boards and with the international subsidiaries.

From February 2007 until the end of 2008, I was made head of industrial restructuring in the Power8 team, in charge of the «Zephyr» project (Airbus factory divestiture, creation of Aerolia and Premium Aerotech, etc.).

From January 2009 to June 2010 I was appointed Head of International Development and put in charge of Business Development in the Strategy and Future Programmes organisation.

From 1 June 2010 to the end of December 2012, I joined the Procurement Department as Head of Raw Materials and Parts Procurement.

Since 1 January 2013 I have held the post of Head of Procurement Operations at Airbus. In other words I am in charge of «Supply Chain and Quality» for all air transport products (Aerostructure, Materials, Equipment, Cabin and Propulsion Systems).

d'Airbus, autrement dit responsable de la « Supply Chain and Quality » pour tous les produits avionnables (Aérostructure, Matières, Equipements, Cabine et systèmes propulsifs).

### Quels sont les enjeux majeurs auxquels AIRBUS est confronté aujourd'hui ?

Airbus a la chance de bénéficier d'une industrie du transport dont le marché est en pleine croissance.

Le trafic aérien double tous les 15 ans et les prévisions de croissance de ce trafic annuel est estimée à 4.7 % pour les vingt prochaines années

En conséquence cela se traduit par une demande pour quelque 36,500 avions supplémentaires.

Au vu de ce contexte, nos principaux enjeux sont de continuer à développer les programmes séries, de sécuriser la montée en cadence et la transition vers la série sur le programme A350XWB et enfin de mettre en œuvre notre stratégie de développement incrémentale des produits existants via l'A320neo et le lancement de l'A330neo annoncé au salon de Farnborough.

### Comment vous y préparez-vous ? Et quel est l'avantage compétitif que vous avez par rapport à Boeing (en ce qui concerne la supply chain)

Aujourd'hui nous sommes passés d'un modèle 50 % « Make » / 50% « Buy » sur les programmes séries à un modèle d'environ 80 % « Buy » sur l'A350 XWB.

Au niveau de la supply chain, cela se traduit par une nécessité plus forte de partage des mêmes processus et manières de fonctionner avec nos fournisseurs pour faire face aux enjeux cités précédemment.

Cela passe par le déploiement d'outils de collaboration tels qu'AirSupply (outils partagés par tous les donneurs d'ordres aéronautiques européens avec une ambition d'aller vers des fonctionnalités de gestion des fournisseurs de rang x...).

Il est aussi nécessaire d'avoir un système de mesure de la performance car nous partons du principe que l'on ne peut pas améliorer ce que l'on ne mesure pas.

Nous avons lancé des programmes d'améliorations communs Airbus & Fournisseur comme SQIP (Supply Chain & Quality Improvement Program). L'objectif étant d'améliorer la performance industrielle de la Sup-

ply Chain Airbus, ainsi que des démarches « Lean » avec un accompagnement de nos fournisseurs via le GIFAS et notre propre réseau de « Field Engineers ». Airbus propose également du training à ses fournisseurs et, plus récemment encore, un soutien méthodologique en Project Management.

De plus, en interne Airbus, nous avons lancé ce qu'on appelle des « Key Strategic Initiatives » tels que le « End to End Demand Management » visant à établir un planning robuste et à développer de meilleures pratiques sur les volets approvisionnement et logistique, afin d'optimiser la performance globale de la Supply Chain.

### Quel est l'apport des équipes d'EQUERT International dans vos projets ?

EQUERT international est l'un des acteurs majeurs qui nous accompagne dans notre mission de mise en œuvre de la supply Chain Airbus.

En effet, dans le cadre de notre stratégie BUY sur les sujets Supplier Surveillance, Monitoring & Quality Management, nous avons sélectionné trois partenaires dont EQUERT fait partie.

Sur l'activité Coordination industrielle, EQUERT est leader et a l'exclusivité sur ce sujet pour une durée de trois ans.

EQUERT est un partenaire fiable dans le développement de nouveaux programmes (tels que A320neo et l'A350 XWB).

EQUERT a su également grandir pour mieux servir Airbus notamment en ouvrant un bureau à San Diego aux Etats unis afin de répondre au besoin global de notre Supply Chain en Amérique du Nord (à savoir être au plus près de nos fournisseurs, tout en prenant en compte la variable optimisation de coûts).



### What are the major challenges AIRBUS is facing today?

Airbus is lucky enough to be part of a transport industry that is experiencing rapid growth.

Air traffic doubles every 15 years, and growth in annual traffic is forecast at 4.7% over the next twenty years.

This translates as demand for 36,500 more aircraft.

Against this backdrop, our major challenges will be to continue to develop the series programmes; to ensure that we meet the target production level and transition to a series for the A350XWB programme; and to set our incremental development strategy in motion for our existing products via A320neo and launch A330neo as we announced at the Farnborough Airshow.

### How do you plan to do that? What competitive advantage do you have over Boeing (concerning the supply chain)?

We have moved from a 50/50 Make/Buy model for the series programmes to an 80% Buy model for the A350 XWB.

In terms of the supply chain, this means we really need to be using the same processes and operational methods as our suppliers if we are to successfully respond to the challenges I just mentioned.

This is done by using collaborative tools like AirSupply (a tool shared by all of the key players in the European aerospace industry and which aims to work towards management features for level X suppliers, etc.).

It is also necessary to have a system that measures our performance because we work on the principle that we cannot improve upon something that we cannot measure.

We have launched the Airbus & Suppliers mutual improvement programme as our SQIP (Supply Chain & Quality Improvement Program). The objective is to improve the industrial performance of the Airbus Supply Chain in addition to pursuing a «Lean» approach by supporting our suppliers through the GIFAS and our own Field Engineers network. Airbus also offers training to suppliers and, more recently, support with Project Management methods.

What is more, we have launched what we call Key Strategic Initiatives, such as End to End Demand Management, which aim to establish robust scheduling and encourage best practices in supply and logistics, optimising the overall performance of the Supply Chain.

### How do the EQUERT International teams contribute to your projects?

EQUERT International is one of the key players supporting us in our mission to implement Supply Chain Airbus.

In fact, as part of our BUY strategy in areas of Supplier Surveillance, Monitoring & Quality Management, we have selected three partners, one of whom is EQUERT.

EQUERT is the leader in industrial coordination activities and has had exclusive control of this area for a three-year period.

EQUERT is a reliable partner in the development of new programmes (like the A320neo and A350 XWB).

EQUERT also knows how to grow and provide better service to Airbus, in particular through the opening of the San Diego office in the United States to meet the needs of the Supply Chain in North America (they know how to stay close to our suppliers, while taking into account the cost optimisation variable).