

DOSSIER 11

SOCIETE UTILISATRICE	
Nom de la société :	AIRBUS – AIRBUS SCS (Flight Hour Services)
Secteur d'activité	Construction Aéronautique – Aftermarket support opérationnel
Chiffre d'affaires annuel	AIRBUS 2014 CA : 42.2 milliards d'euros FHS 2014 CA : 180 millions d'euros
Effectif	AIRBUS 63,000 – AIRBUS FHS 200
Nom et fonction du représentant (signataire du document)	Pierre-Yves REVILLE Vice President Services Solutions
N° de téléphone	
e-mail	
SOCIETE PARTENAIRE	
Nom du partenaire (qui a fourni tout ou partie de la solution)	PTC
Nom du représentant (signataire du document)	Frederic DOUTRIAUX
N° de téléphone	
e-mail	
PROJET réalisé en 2014	
1. Problématique	Airbus FHS est une division d'Airbus Customer Services dédiée au support opérationnel intégré des flottes des clients comprenant la mise à disposition d'équipements, leurs réparations et la maintenance de l'avion. Afin de supporter la croissance importante de l'activité FHS exposée à un environnement complexe et concurrentiel, l'entreprise doit industrialiser son processus de planification des stocks pour optimiser les coûts tout en respectant les exigences clients de disponibilité des avions (A320, A330, A380 et A350). Une solution logicielle avancée est donc indispensable. Elle doit permettre de gérer et d'optimiser le stock dans un environnement propre à la pièce de rechange aéronautique en intégrant de multiples paramètres techniques et adaptée aux besoins et caractéristiques propres à chaque client.
2. Solution mise en œuvre (type d'organisation, de logiciel, d'équipements, autres...)	La stratégie de déploiement d'Airbus FHS au sein d'Airbus s'est rapidement imposée : approche projet en mode plateau totalement autonome et décisionnelle dans tous les secteurs clefs de fonctionnement d'une entreprise. Les atouts d'une organisation très dynamique, réactive et agile. Le projet en lui-même : équipe montée en avril 2014 avec un chef de projet dédié et rattaché à l'activité FHS. Forte collaboration entre Airbus FHS, Airbus IT et PTC. Visibilité permanente du top management. La solution déployée au sein d'Airbus FHS est PTC Service Life Cycle Management.
3. Objectif	<ul style="list-style-type: none"> - Supporter la croissance, répondre aux exigences clients tout en maîtrisant les coûts (diminuer les ruptures, augmenter la rotation des stocks) - Améliorer les prévisions à l'aide d'algorithmes permettant la segmentation des pièces, la prise en compte de demandes erratiques et aléatoires, en les enrichissant avec des facteurs comme l'utilisation réel des avions, la fiabilité calculée des équipements et la gestion des nouveaux standards. - Intégrer les spécificités de l'activité que sont les configurations des avions en service, la gestion des hausses et des diminutions de flottes, la modélisation des comportements clients, la prise en compte et le calcul du volant de pièces réparables. Assurer une redistribution optimisée des stocks en intégrant la notion de stock « mutualisé » et « dédié » sur un réseau logistique multi-échelon. - Améliorer l'estimation des budgets achats ou réparations et offrir davantage de visibilité aux partenaires d'Airbus: fournisseurs, réparateurs, logisticiens. - Capitaliser, centraliser et fiabiliser les données cumulées depuis le démarrage de l'activité Airbus FHS (2008). - Détecter puis isoler les surplus de stock, utiliser la solution comme aide à la vente sur des demandes ad-hoc et de la prospection ciblée.

4. Description de l'application (20 lignes maxi)	La solution de PTC est un logiciel de prévision, d'optimisation et planification des stocks de pièces de rechange, multi-échelon, capable d'intégrer différents SLAs (objectif de disponibilité système et pas uniquement pièce). Elle permet de gérer les commandes par exception et d'arbitrer entre transfert de pièces d'un site à l'autre, achat ou réparation. La solution permet aussi de suivre la performance de la supply chain par la mise en place de tableaux de bord évolutifs.
5. Périmètre de l'application (fonctions, pays, sites, populations... concernés)	Utilisation de l'outil par les équipes FHS à Toulouse. Gestion de 221,000 pièces installées sur plus de 170 appareils pour 11 compagnies aériennes avec 1000 demandes et 5,000 mouvements de pièces par mois. Le logiciel intègre l'ensemble du réseau logistique avec des entrepôts situés en Angleterre, Malaisie, Singapour, Inde et bientôt Hong-Kong.
6. Date de mise en œuvre	Démarrage du projet en AVR-14 pour une entrée en service en NOV-14.
7. Durée de la mise en place	8 mois – très ambitieux pour une entreprise comme Airbus.
8. Nombre d'utilisateurs concernés	Plus de 15 personnes en OCT-15 – 5 spécialistes pool, 3 opérationnels, 3 spécialistes réparations, 4 chargés de support aux ventes
9. Difficultés rencontrées et réponses apportées	<ul style="list-style-type: none"> - Déployer l'outil en un minimum de temps en cultivant un dynamisme projet fort et en boostant le circuit décisionnel. - Modéliser la réalité du métier et répondre de manière exhaustive aux attentes des différents interlocuteurs via une mobilisation forte des experts avec presque 50 jours d'ateliers. - Assurer une bonne coordination des équipes métier, IT, consultants en assurant un suivi minutieux des sous-projets (Modélisation, Interface, Données, Infrastructure)
10. Résultats obtenus (qualitatifs <u>et</u> quantitatifs)	<p>Davantage de précision et de réactivité dans la détermination des niveaux de stock (fréquence de rafraîchissement hebdomadaire). Les résultats obtenus permettent d'isoler 10% de surplus qui a intégré le circuit de revente (plus d'une quinzaine de millions d'euros – prix catalogue fournisseur).</p> <p>Les opérations bénéficient maintenant d'un outil de suivi et de reporting avancé permettant de faciliter la prise de décision et d'aborder la chaîne logistique dans sa globalité.</p> <p>Le déploiement de l'outil est également très structurant pour l'organisation avec la mise en place de procédures fortes pour garantir la fiabilité des données.</p>
11. R.O.I. estimé	Moins de deux ans selon le business case, très performant selon les standards de l'aéronautique. Les premiers résultats observés après 1 an d'utilisation valident nos hypothèses.
12. Perspectives d'évolution	Plusieurs axes d'évolutions déjà identifiés : Capacité à capitaliser sur les coûts de réparations. Capacité, à terme, à gérer et optimiser les équipements faisant l'objet d'une politique d'entretien spécifique.
13. En quoi cette solution est-elle innovante ?	Cette solution intègre de nombreuses fonctionnalités innovantes mises au point durant l'implémentation de la solution. Recherche poussée de l'effet pool pour les réparables, calcul avec une granularité fine de la fiabilité des équipements (calcul global, calcul au niveau client), considération de la performance individuelle des stations de réparations.
14. En quoi le projet a-t-il impacté les performances de l'entreprise ?	Amélioration du niveau de service client, de la réactivité, diminution du stock existant et diminution des incréments (nouveau stock). Augmentation de la marge opérationnelle de l'activité.
15. Le projet a-t-il une dimension développement durable ? (Si oui, précisez)	Réduction de l'empreinte CO2 liée à une diminution des événements de transports aériens. Réduction du transport car moins de commandes urgentes et la redistribution des stocks intègre la proximité des clients et des réparateurs.