



Corse Composites Aéronautiques s'appuie sur le pilotage de projets Achats d'Oxalys pour accélérer la coopération et l'innovation fournisseurs

Corse Composites Aéronautiques (C.C.A) est reconnu comme l'un des spécialistes du développement de pièces complexes en matériaux composites, à destination de l'aéronautique. Créée en 1983 et basée sur l'île de Beauté à Ajaccio, l'entreprise s'appuie sur l'expertise acquise sur les familles de produits autour desquelles elle s'est spécialisée : les trappes de train d'atterrissage avant, les éléments de voilures ou de fuselage appelés « Karmans / Fairings » ou encore les pièces de révolution de type « barrels » pour les nacelles moteurs.

Certifié Nadcap Composites depuis 2015, est présent sur la plupart des programmes aéronautiques innovants et compte parmi ses clients les principaux acteurs aéronautiques. L'entreprise se positionne en qualité de **partenaire de rang 1 des principaux avionneurs**, sur des projets en sous-traitance globale (Risk Sharing Partner). « *L'aéronautique est un artisanat de luxe qui tend à se standardiser mais qui reste un métier avec un savoir-faire manuel et une faible robotisation - moins de 50%* » précise Jean-Daniel Piétri, responsable Achat de l'entreprise.



30 années d'expérience

26 millions € d'achats par an

100 fournisseurs «avionnables»

3 familles de produits «care business»



Les enjeux

- Gérer le sourcing en mode Projet
- Renforcer la collaboration entre les parties prenantes
- Garantir la performance économique et opérationnelle
- Maximiser la valeur ajoutée des collaborateurs dans le cycle achats
- Optimiser les opérations de re-sourcing/transferts vers de nouvelles sources d'approvisionnements



La solution

- Digitaliser les processus de sélection des achats
- Outiller les processus de sélection/validation des fournisseurs
- Automatiser et normer la mise en forme des livrables
- Source to Contract
- Analyses personnalisées
- Plan d'actions et projet Achats
- Portails Fournisseurs



Les bénéfices

- Un suivi de A à Z des processus de sélection
- Un cadrage de la demande et de l'expression des besoins
- Un alignement avec les autres métiers et services supports
- Un gain d'efficacité significatif sur l'ensemble des processus
- Plus de sérénité pour toute l'équipe



Corse Composites Aéronautiques (C.C.A), société de 250 personnes dont la maison mère est localisée à Ajaccio, est reconnue comme l'un des meilleurs spécialistes pour développer des pièces complexes en matériaux composites destinées à l'aéronautique.

« Les achats sont une fonction transverse pour tout le groupe qui s'inscrit dans un contexte particulier de production en mode projet. En effet, nous proposons des produits très spécifiques avec une maîtrise de toute la chaîne de production (développement, étude, design, certification, production et transfert sur site) qui nous permet de proposer des pièces très complexes qui peuvent être produites en petite, moyenne et grosse série. »

Les enjeux : standardiser le processus de sélection en mode projet pour garantir la performance économique et opérationnelle

En matière d'achats, l'entreprise raisonne sur le moyen et long terme afin de disposer d'un sourcing de qualité, avec une Supply chain autonome et peu de support technique.



« Notre qualité de fournisseur de rang 1 dans l'aéronautique nous impose une réelle performance économique et opérationnelle et les achats sont garants à 50% de la performance

économique et à 50% de la performance opérationnelle. Nous devons obtenir notre pièce au bon prix et dans les bons délais ! **La particularité de notre gestion des achats, c'est la gestion de projet pour des pièces à façon.** »

Les achats chez C.C.A. se répartissent entre 3 grandes catégories qui correspondent à 3 métiers différents. Les achats généraux représentent 1,5 à 2 millions d'euros et concernent toute la matière consommable qui ne termine pas sur la pièce, avec un processus plus normalisé. Le dernier volet des achats, soit près de 5 à 6 millions d'euros, est constitué des prestations métier achetées en support à la production (comme le transport ou le nettoyage).

La plus grande part est constituée par les « avionables » qui représentent 18 millions d'euros soit 2/3 des achats et qui requièrent des équipes multi métiers, une norme précise des pièces sous-traitées et des processus de sélection très structurés. Et c'est sur cette partie des Achats que le Responsable Achats choisit d'optimiser les processus.

« Le schéma de sous-traitance est adapté pour répondre aux attentes des donneurs d'ordre qui définissent les spécifications et le périmètre sous-traités à C.C.A. qui, en retour, fait une réponse technique. Or, il y a autant de demandes que de personnes et il était très important pour nous de pouvoir standardiser et digitaliser ce processus tout en conservant le mode projet. C'est à ce défi que nous avons répondu avec Oxalys. »



La notion de projet est très importante pour nous et c'est ce qui nous a séduit dans la solution Oxalys. Nous pouvons travailler en mode projet et standardiser notre processus complet de sélection afin de gagner en temps, en efficacité, en fiabilité et aussi en sérénité. C'était un enjeu majeur de performance pour notre entreprise qui conçoit et produit des pièces complexes à façon et nous l'avons relevé ensemble.

Responsable Achats, Corse Composites Aéronautiques



— Expérience client



Le projet : gérer les achats en mode projet et digitaliser l'ensemble du système de sélection des fournisseurs pour les pièces à façon

Quand le responsable achats prend la responsabilité des Achats en 2018, il fait un constat simple : la charge de travail augmente de façon significative. Avant de choisir de renforcer les ressources, il décide d'identifier les leviers d'amélioration organisationnelle. Il précise :

« Nous avons décidé de changer notre façon de travailler en analysant les processus et les flux afin de les optimiser. Nous avons hiérarchisé les procédures et nous avons réussi à cadrer quasiment 95% de notre activité ce qui a amélioré la qualité de notre travail qui s'est traduite par une augmentation significative de notre notation par les clients (de 14 à 19). »

L'objectif du projet était de standardiser le processus de sélection qui est marqué par la production des livrables orientés qualité et le respect des processus. En effet, l'entreprise respecte les normes EN 9100 (qualité), ISO 14010 (environnement), HS 18001 (énergie) et NADCAP (norme internationale) et cela doit se décliner dans l'ensemble de ses processus. Jean-Daniel Pietri se souvient :

« Avant la solution Oxalys, l'intégralité du processus était rédigée sur un tableur à partir de modèles avec une approche reposant sur les processus métier. Excel était notre ami... Nous saisissons des données, réalisons des revues intermédiaires et surtout nous faisons beaucoup de saisie afin de consolider les données dans le tableur... Nous avons donc normalisé le processus et, pour le standardiser, il nous est apparu que la gestion en mode projet était la meilleure solution. »

+ + +

C.C.A. se met alors en quête, non pas d'une plateforme de sourcing, mais d'une solution capable de **gérer tout le processus en mode projet**. Autre point critique et complexe du processus : la gestion des transferts (changement de fournisseurs) qui vient en plus de la procédure de sélection et peut doubler le temps d'une sélection en raison du niveau d'exigence en termes de livrables. Autant de défis que seule une plateforme digitale dédiée pouvait permettre à l'équipe de relever, comme le souligne le responsable achats : « Après avoir augmenté le niveau de qualité de nos produits et mis en place la nouvelle organisation, il nous fallait un outil digital pour supporter les processus afin de mettre en forme les livrables, apporter un gain de temps à nos équipes et alléger la charge mentale associée. »

“

Dans notre métier, le choix du fournisseur est capital et il est essentiel de pouvoir faire une évaluation des compétences. Dans ce cadre particulier, les Achats portent complètement le processus de sélection de A à Z. »



Expérience client



Les bénéfiques : un projet structurant pour digitaliser toute la chaîne de valeur du processus de sélection

Outre la gestion en mode projet, C.C.A. choisit Oxalys aussi pour l'ergonomie du produit et la modularité de la solution qui s'adapte au fil des besoins. Même si le déploiement n'est pas encore finalisé, Jean-Daniel Pietri a déjà identifié des bénéfices significatifs :

« C'est un outil collaboratif qui permet de travailler avec les autres équipes. Son principal point fort est de réussir à cadrer et synthétiser l'expression du besoin et à créer un entonnoir pour ordonner, prioriser et affecter les données afin de mieux suivre la demande. L'autre point fort, c'est la possibilité de créer autant de projets que de processus et de créer des espaces de partage. »

+ + +

Des formulaires permettent de capter les demandes qui constituent les données d'entrées du processus Achats, qu'elles soient issues de la stratégie achats mise en place ou bien d'une demande externe.

- Il est ensuite possible de déployer un plan d'actions avec des jalons et des ressources associés pour répondre à ces demandes. Le portail fournisseurs offre un espace de partage collaboratif entre les parties prenantes internes et les fournisseurs. A travers la fiche fournisseurs, il est possible de gérer les contrats, les alertes, la notion d'obligation normative de veille documentaire et de vérifier la péremption des documents.

Les perspectives : développer les modèles de plan d'actions pour couvrir tous les processus achats, qualité voire Supply chain

Les utilisateurs sont les membres de l'équipe Achats et deux autres services supports. A terme, ce sont près de 40 utilisateurs avec 10 profils de super utilisateurs qui pourront exploiter la solution dont une trentaine seront des contributeurs sur les fiches de demandes et de suivis. L'équipe envisage d'améliorer encore l'analyse afin de mieux gérer le planning et la charge ainsi que l'ergonomie de consultation pour gagner en interactivité. Des extensions pour les fonctions supports que sont la Supply Chain et la Qualité qui accèdent déjà à la solution sont également à l'étude.

Et le responsable achats de conclure :

« Les relations avec Oxalys sont très satisfaisantes et je dois reconnaître un certain professionnalisme que je n'ai pas souvent vu. De plus, l'outil peut s'adapter à la façon de travailler de chaque interlocuteur et évoluer avec le métier d'acheteur qui évolue de plus en plus vers un métier de chef de projet. Nous cherchons moins des négociateurs que des chefs de projet capables de gérer des procédures complètes avec des outils digitalisés tels qu'Oxalys. »

“

« L'outil peut s'adapter à la façon de travailler de chaque interlocuteur et évoluer avec le métier d'acheteur qui évolue de plus en plus vers un métier de chef de projet. »

