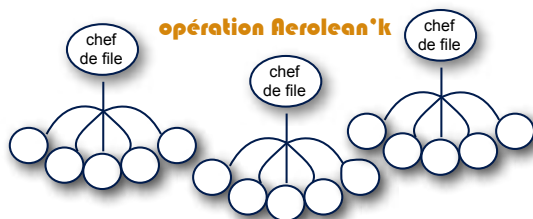


Expertise au service de la compétitivité
filiale aéronautique de nos régions

Lettre d'information des programmes d'amélioration de la supply chain aéronautique



Aerolean'k est lancé depuis 3 mois

Ce programme d'amélioration de l'efficacité des entreprises fournisseurs de la «supply chain» aéronautique en Midi-Pyrénées et Aquitaine est piloté par le pôle de compétitivité Aerospace Valley, financé par l'Europe, l'État et les régions Aquitaine et Midi-Pyrénées. Il est mené par l'association indépendante SPACE basée à Blagnac.

Organisation en «grappes d'entreprises»

Les différentes actions s'organisent au sein de «grappes d'entreprises» : actuellement au nombre de 6 elles concernent aujourd'hui 37 entreprises en Midi-Pyrénées et Aquitaine. 3 autres grappes sont en cours de lancement.

Les « Donneurs d'Ordres » jouent un rôle de «chef de file» vis-à-vis des PME qu'ils ont sélectionnées comme étant des sociétés locales avec lesquelles ils souhaitent développer l'activité et les performances.

De taille et de métiers différents, les PME se trouvent ainsi réunies dans une démarche où le dialogue est primordial et tendent vers un objectif commun: améliorer la compétitivité de la filière.

Chefs de file

AEROLIA
DAHER
FREYSSINET
LATECOERE
MECAHERS
TECHNOFAN

2DBM
AEROFONCTION
AEROTEAM
ALMERAS
ASQUINI
BELLIDO
BFM
CHARRITON

CMA
COUSSO
DMA
ESAT
ESKULANAK
EURECA
FARELLA
FONDERIE MERCIÉ

FREYSSINET
GIT
LOUIT
M2C
MAP
MAZ'ZAIR
MECANIQUE AQUITAINE
MECAHERS

MECAPROTEC
PHENIX
PREMETEC
PRODEM
RDM
RECAERO
SIBI
SOFOP
SOTIP

Certaines entreprises sont à la fois client et fournisseur.

Actions collectives dans le cadre de Aerolean'k

Les formations ont déjà commencé, des échanges de bonnes pratiques et forums d'informations ou symposiums sont en cours d'élaboration.

Des sessions de formations ouvertes à tous les adhérents

En mars une formation «MRP II» a eu lieu chez AEROLIA regroupant 15 participants de 9 sociétés différentes et a suscité une bonne satisfaction. De nouvelles sessions sont déjà planifiées.

Principe des formations

- Elles sont gratuites
- Elles s'adressent à toutes les sociétés adhérentes au projet Aerolean'k
- Elles se déroulent dans une entreprise «chef de file»
- Elles répondent toujours à une demande
- Elles traitent de thèmes transversaux comme la gestion des plannings ou le LEAN manufacturing



Agenda Aerolean'k	
30-31 mars	MRP II
17-18 mai	Techniques LEAN
25-26 mai	MRP II
septembre 2011	1er Symposium (en projet)

Des nouvelles des autres programmes

Aero CAP Lean

«CAP LEAN 2010-2011 est un programme d'appui et de conseil, visant à accroître la performance des entreprises d'Ile-de-France, par l'application des principes du LEAN management. L'objectif : assurer une meilleure productivité et éliminer toutes les activités à non valeur ajoutée, pour optimiser la production et le rendement.»

www.ccip.fr (chambre de commerce et d'industrie de Paris)

Un accord a été signé en mars entre la CCIP et SPACE pour démarrer le programmes avec 8 entreprises.

Lettre d'information des programmes d'amélioration de la supply chain aéronautique

Un plan d'actions individualisé pour améliorer l'efficacité de la PME, un outil : le diagnostic

Dans le cadre d'Aerolean'k, un diagnostic individuel est proposé à chaque entreprise adhérente.

Le diagnostic est réalisé sur site pendant 1 à 2 jours par un consultant ayant non seulement une connaissance théorique des questions de gestion et de production mais aussi une expérience de terrain.

Après l'exposé des constats, un plan d'actions pertinent et réaliste avec 2 ou 3 axes prioritaires est proposé à la PME, qui va le valider en interne.

C'est après cette étape de validation que le plan d'actions peut-être accepté.

La PME a **18 mois** pour le mettre en oeuvre, avec une prestation d'accompagnement de 18 à 19 jours.

Le diagnostic en bref

- 11 processus évalués
- Méthode: IAQG (International Aerospace Quality Group)
- Durée: 1 ou 2 jours sur site
- 18 mois pour mettre en oeuvre le plan d'actions
- 20 jours de prestation

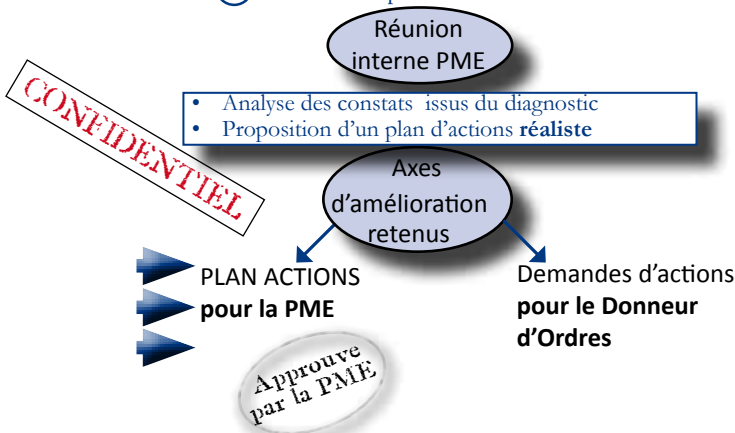
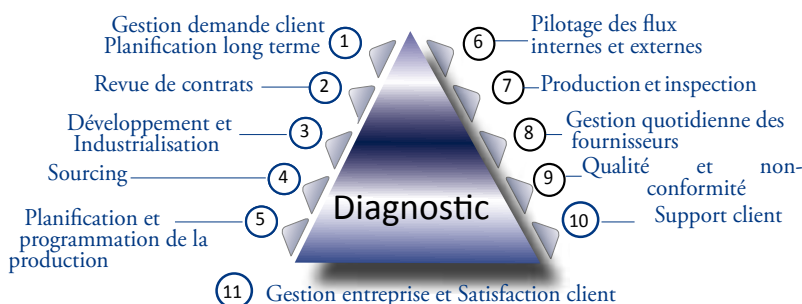
Un plan d'actions pertinent et réaliste

Le plan d'actions proposé à l'issue du diagnostic doit être réalisable en terme de coûts et de moyens, et approuvé par la PME.

Des indicateurs de progrès

- Fiabilité des dates de livraison promises
- Réduction des non-conformités
- Réduction des cycles de production
- Amélioration de la rotation des stocks (matière, en cours, produits finis)

Diagnostic individuel PME



Témoignage d'un chef d'entreprise

«C'est une démarche nouvelle pour les entreprises de petite taille et qui demande un certain investissement. Les premières phases laissent envisager des perspectives intéressantes, cela permet aussi de se situer par rapport aux autres entreprises et de rencontrer les interlocuteurs de l'industrie aéronautique régionale.»
M. Mauriès (Sarl BFM), Tarn

La relation Client/Fournisseur implique le Donneur d'Ordre

Vers un changement culturel ?

Le diagnostic permet non seulement de dégager un plan d'actions pour la PME mais également de mettre en évidence des actions d'amélioration autour du Donneur d'Ordre.

En développant les relations de partenariat avec leurs fournisseurs, les donneurs d'ordre prennent conscience que la performance de la Supply Chain concerne tous ses maillons, et que chacun, y compris eux-mêmes, devaient être partie prenante des actions d'amélioration.

L'expression du besoin doit être spécifiée correctement avec toutes précisions nécessaires à la réalisation du produit conformément à ce qui est attendu, aussi bien en qualité qu'en délai.

